

Elisabeth und Werner Schütt-Nothdurft: (Life Plus):

„Die absolute Ehrlichkeit ist uns sehr wichtig“



Elisabeth und Werner SchüttNothdurft hatten ihre Träume schon fast im Aktenschrank der Illusionen verstaut, als die Begegnung mit dem Empfehlungsmarketing frischen Aufwind und neue Visionen in ihr Lebenskonzept brachte ...

„Schon als Kind hatte ich den Traum, einmal auf einem großen Kreuzfahrtschiff durch die schönsten Gegenden der Welt zu reisen. Ich stellte mir auch vor, eine eigene Pferderanch zu haben mit einem großen Stück Land mitten in der Natur und mit allem, was dazugehört“, schwärmt Elisabeth Schütt-Nothdurft (40). Damals ahnte die zweifache Mutter noch nicht, daß ihre Träume ein paar Jahre später Gestalt annehmen

würden, denn zunächst machte der Rotstift der Realität einen dicken Strich durch ihre Zukunftsrechnung: „Trotz unserer ursprünglich ursprünglich idealistischen Grundsätze saß ich mitsamt meinem Mann irgendwann genauso in der Jobfalle fest wie die meisten anderen auch. Bei mir war das neben der Kindererziehung und dem Haushalt meine selbständige Tätigkeit als medizinische Fußpflegerin, die zwar ständig großen Einsatz erforderte, aber bald nichts Neues mehr zu bieten hatte.“ Auch Ehemann

Werner (39) mußte irgendwann feststellen, daß sein einstiger Traumberuf Diplomingenieur, mit einem Elf- bis Zwölf-Stunden-Tag bei ständigem Druck und hoher Verantwortung, kaum Freiräume für das Privatleben ließ: „Die paar Wochen Urlaub und die Wochenenden waren wenig tröstlich. Unter dem Strich blieb viel zu wenig Zeit für Familie, Freunde und andere wichtige und schöne Dinge des Lebens. Inzwischen hat sich alles entschieden zum Besseren gewandelt. Elisabeth: „Heute wissen wir, daß sich das Leben anders gestalten läßt. JEDER hat die Chance, sich von der scheinbar schicksalhaften Abhängigkeit seiner Herkunft, Bildung und den bisherigen Lebensumständen loszureißen und selbst Verantwortung für sein Leben zu

übernehmen. Für unsere Familie war es von unglaublicher Bedeutung, daß wir die Chance des Network Marketings kennenlernten und daß wir sie ergriffen haben. In Life Plus haben wir einen ganz herausragenden Partner und mit Gabi Steiner eine exzellente Sponsorin gefunden, die diese Bezeichnung auch wirklich verdient.“

Bevor sie im Mai 1999 zu dem in Batesville/USA ansässigen Unternehmen kamen, hatten die Geschäfts- und Lebenspartner aus dem Stuttgarter Raum eineinhalb Jahre mit einem anderen Network-Unternehmen zusammengearbeitet. Mit dem waren sie aber „nicht allzulange glücklich“. Elisabeth: „Wir selber hatten zwar Erfolg, aber unsere Vertriebspartner taten sich sehr schwer, die dort zur Bonusqualifikation erforderlichen hohen Eigenumsätze zu erreichen. Das mag daran liegen, daß schätzungsweise 9S Prozent aller Menschen nicht verkaufen wollen. Jedenfalls hat die Tatsache, daß die meisten unserer Partner kaum Geld verdienten, uns dazu bewegt, das Konzept des Life-Plus-Empfehlungsmarketings genau unter die Lupe zu nehmen und dort schließlich als Geschäftspartner einzusteigen. Dieses Konzept wurde von Don Failla, der sich übrigens in unserer Upline befindet, aus der Taufe gehoben. Es ist kein herkömmliches Network Marketing, sondern ein reines Empfehlungsmarketing.“

Werner: „Es hat uns gefallen, daß wir für den Geschäftsaufbau weder Inserate schalten noch Flyer verteilen müssen. Sie und Ihre Geschäftspartner empfehlen Ihren Freunden, Nachbarn und Angehörigen parallel zum Aufbau des eigenen Netzwerkes die Produkte und die Perspektive des Networks. Und während Sie andere sponsern und ihnen Network Marketing beibringen, schaffen Sie sich einen Stamm von Kunden, die lediglich gute Produkte nutzen wollen.“

Elisabeth: „Das hat uns überzeugt, das war auch praktikabel, seriös und ehrlich. Heute können wir sagen, daß viele unserer inzwischen über 15.000 Partner in 18 verschiedenen Ländern sehr erfolgreich sind und sehr gutes Geld verdienen. Dies macht uns natürlich besonders stolz und glücklich.“

Während sie ihr Geschäft nebenberuflich aufbauten, hatte Werner immer weniger Freude an seinem Hauptberuf, dafür wurde der Spaß im Network immer größer. Und das, obwohl sie regelrechte Deutschland-Pioniere waren, gab es doch weder Unterlagen noch Erfahrungen, auf die sie hätten aufbauen können. Life Plus hatte hier erst im März 1999 den Markt eröffnet.

Daher hieß es zunächst, geeignete Werkzeuge und Materialien wie deutschsprachige Unterlagen, Trainingskonzepte und Ausbildungssysteme zu erstellen. Eine Aufgabe, bei der sich besonders Werner engagierte, der sich im geschäftlichen Doppel anfangs eher zu den „administrativen und PC-nahen“ Aufgaben hingezogen fühlte, während Elisabeth sich zunächst mehr um den Aufbau des Teams kümmerte.

Der gemeinsame Einsatz zeigte bald Erfolg, schon nach einem Jahr brachte das Network-Geschäft ein Mehrfaches von Werners Ingenieurgehalt. Logisch, daß er diese Tätigkeit nun auf drei Tage pro Woche reduzierte, um nach weiteren vier Monaten hauptberuflicher Life-Plus-Partner zu werden: „Seither arbeiten wir gemeinsam. Mit Familie, von zu Hause aus und mit riesigem Spaß und großem Engagement. Im August dieses Jahres haben wir - 25 Monate nach unserem Start - die höchste Stufe des Marketingplans erreicht.“

Die beeindruckendsten Erlebnisse auf dem Weg dorthin? Elisabeth: „Sicherlich die große Karibik-Kreuzfahrt im März 2000, zusammen mit der Familie und mit Führungskräften aus der ganzen Welt. Dann, einen Monat später, die Las Vegas-Convention, wo mir eine besondere Ehrung zuteil wurde. Ich war die einzige Diamantin der Welt, die es nebenberuflich in solch kurzem Zeitraum an die Spitze geschafft hatte. Ich war natürlich total gerührt, als es minutenlange Standing ovations gab. Beeindruckend war auch die Begegnung mit den Unternehmensgründern Bob Lemon, Bill Evans, Tim Nolan und Robert Christian. Wir waren sofort von deren Offenheit und Herzlichkeit beeindruckt. Das seit diesem Zeitpunkt freundschaftliche Verhältnis zu ihnen hatte seinen bisherigen Höhepunkt in der LP-Universität, einem siebentägigen Besuch des Firmensitzes zwecks näherem Kennenlernen des Unternehmens und der großen ‚LifePlus-Familie. Dieses Gefühl geben wir heute weiter, und wir werden Sorge tragen, daß dieses Unternehmen eine große Familie mit viel Herz und Liebe bleibt. Viele unserer Geschäftspartner sind uns inzwischen zu echten Freunden geworden und das völlig unabhängig von Volumenpunkten oder Umsatzzahlen.“

Werner: „Das liegt sicher auch daran, daß wir nicht jeden ungeprüft sponsern. Wir wollen nur mit Leuten zusammenarbeiten, zu denen ein persönliches Verhältnis möglich ist, wo die Chemie stimmt, wo eine gewisse Lockerheit da ist. Deshalb finden

unsere Treffen immer in streßfreier Umgebung und lockerer Atmosphäre statt, oft im privaten Rahmen.“

„Biete mehr als du versprichst“

Elisabeth:- Wir gehen ganz offen und ehrlich miteinander um. Niemandem wird etwas aufgedrängt, und Motivations-Heißbäder gibt es nicht. Das bauscht nur Hoffnungen auf, die oft in Frustration enden. Im Gegenteil - wir sagen immer: Biete mehr als du versprichst.' So ist die Freude viel größer, wenn man dann mehr erreicht.“ Werner: „Und wir sehen es als eine Frage der Ethik, auch diejenigen zu akzeptieren und zu fördern, die nur' eine Nebenbeschäftigung mit Spaß suchen. Es geht nicht nur um Materielles, sondern auch um den Austausch mit positiven Menschen. Denn gerade das macht den Unterschied und den Spaß an der Arbeit aus.“

Welche Ziele und Visionen haben die beiden „Drei-Star-Diamanten“ sich auf die Fahnen geschrieben? Elisabeth:„ Wir wollen zeigen, daß Ethik im Network Marketing kein Fremdwort sein muß, daß dort die Menschlichkeit ein zentrales Element sein kann - und daß sich nicht alles im Leben um Geld und Karriere drehen muß.“ Diese Einstellung spiegelt auch die karitativ-christliche Seite des Network-Paares. Werner: „Wer mehr hat, kann auch mehr geben, das hat uns mit Gottes Hilfe das Network Marketing ermöglicht. Selbst Erfolg zu haben ist eine Seite, aber anderen helfen zu können macht einen wirklich glücklich. Unser Erfolg macht es uns möglich, bedürftigen Menschen zu helfen, beispielsweise haben wir Patenkinder in verschiedenen Ländern.“ In ein paar Jahren will das Ehepaar, das mittlerweile 16 Jahre verheiratet ist, mit dem Ausstieg aus dem Tagesgeschäft beginnen, dem Team aber weiterhin beratend und unterstützend zur Seite stehen, „von welchem Ort dieser Welt auch immer“.

Der Kreuzfahrt-Traum von Elisabeth - er ist inzwischen mehrfach in Erfüllung gegangen. Ansonsten sind sie schon heute zwölf Wochen im Jahr in Sachen Urlaub unterwegs, und für's nächste Frühjahr steht - als Incentive des Unternehmens - bereits der dritte Familien-Traumurlaub auf Hawaii an. Elisabeth: „Können Sie sich nun vorstellen, daß wir wieder gelernt haben zu träumen? Daß wir unseren Kindern die Perspektive geben können, ihre Zukunftspläne erst gar nicht begraben zu müssen? Heute lassen wir unsere wiedergefundenen Träume Stück für Stück Wirklichkeit werden.“