

DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN

founders

Deutschland, Österreich, Schweiz

Ausgabe 21



Die NAWROT BROTHERs
Roman und Manuel Nawrot

FROM ZERO TO HERO

DER SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG IM DIREKTVERTRIEB

Bild: Ozan Cohen



4 190872 505003

Julien Backhaus
Verleger und
Herausgeber



Bild: Oliver Reetz

Editorial

Von der Kunst, Märkte zu erschließen

Es zeugt von unternehmerischem Geschick, bereits gesättigte Märkte neu aufzurollen. Vor dieser Herausforderung stehen zum Beispiel immer wieder die Konsumgüterproduzenten wie Procter&Gamble oder Unilever. Sie produzieren seit Jahrzehnten Produkte, die jeder bereits kennt und jeder bereits hat. Und trotzdem schaffen Sie es, mit ihren Neuentwicklungen neue Verkaufsrekorde aufzustellen. Auch der Markt der Gebrauchsgüter ist stark umkämpft. Fernseher, Waschmaschinen oder Staubsauger. Alles Produkte, die jeder zuhause hat. Wie motiviert man Verbraucher nun, ihr bestehendes Gerät auf den Müll zu schmeißen und viel Geld für ein neues auszugeben? Dies gelingt nur durch Innovation - und guten Vertrieb. Ein Produkt wird gerne gekauft, wenn es mehr kann, als andere. Und das muss ihm schmackhaft gemacht werden. Und

das Produkt soll so bequem wie möglich zum Kunden kommen. Dieses Prinzip haben zwei Verkaufsgenie verinnerlicht. Roman und Manuel Nawrot sind Brüder - und das wohl erfolgreichste Verkaufsgespann in der Staubsaugerindustrie. In über 75 Ländern haben sie es geschafft, Vertriebsorganisationen für ein innovatives Staubsaugerprodukt aufzubauen. Selbst der Hersteller war von diesem Erfolg überwältigt. In dieser Ausgabe lernen Sie zwei echte Saubermänner kennen.

Viel Vergnügen wünscht
Julien Backhaus
Verleger

Impressum

Founders Magazin

Redaktion/Verlag Backhaus Verlag GmbH ist ein Unternehmen der Backhaus Mediengruppe Holding GmbH, Geschäftsführender Gesellschafter Julien Backhaus

Redaktion

Markus Wichmann, redaktion@backhausverlag.de

Layout und Gestaltung

Johanna Schmidt, magazine@backhausverlag.de

Onlineredaktion

verwaltung@backhausverlag.de

Herausgeber, Verleger:

Julien D. Backhaus
Waffensener Dorfstr. 54,
27356 Rotenburg/Wümme

Anschrift:

Zum Flugplatz 44,
27356 Rotenburg/Wümme
Telefon (0 42 68) 9 53 04 91
E-Mail info@backhausverlag.de
Internet: www.backhausverlag.de

Alle Rechte vorbehalten

Autoren (Verantwortliche i.S.d.P)
Die Autoren der Artikel und Kommentare im Founders Magazin sind im Sinne des Presserechts selbst verantwortlich. Die Meinung des Autors spiegelt nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wider. Trotz sorgfältiger Prüfung durch die Redaktion wird in keiner Weise Haftung für Richtigkeit geschweige denn für Empfehlungen übernommen. Für den Inhalt der Anzeigen sind die Unternehmen verantwortlich.

Vervielfältigung oder Verbreitung nicht ohne Genehmigung.

FROM ZERO



TO HERO

Die NAWROT BROTHERs im Interview über ihren Schlüssel zum Erfolg im Direktvertrieb

Das Unternehmer-Gen scheint euch schon immer im Blut zu liegen. Bereits als Kinder wart ihr erfolgreiche Musiker und seid durch die Welt getourt. Später habt ihr ein Gastronomieunternehmen gegründet, bevor ihr dann in den Direktvertrieb gewechselt seid. Gibt es das Unternehmer-Gen also tatsächlich?

Da unser Vater damals schon mit seiner Musikschule selbstständig war, haben wir natürlich auch schon früh erfahren dürfen, was es heißt Unternehmer zu sein. Über die ganzen Jahre hat sich dieses Unternehmer-Gen natürlich immer stärker entwickelt. In uns war schon immer ein unglaublich starkes Verlangen, etwas großes auf die Beine zu stellen. Egal, welche Hürden wir auch meistern mussten, dieses innerliche Brennen ist niemals weniger geworden - auch nicht durch viele Fehlschläge. Stetiger Glauben an das ganz Große und an sich selbst kann wahre Meisterhaftigkeit im Leben hervorrufen. Wir denken, dass in jedem Menschen ganz tief drin ein absolutes Unternehmer-Gen steckt, mithilfe dessen er all seine Träume wahr machen kann. Jedoch muss man erst einmal das Richtige für sich finden, was gar nicht so einfach ist. Nachdem unser geliebter Vater plötzlich verstorben ist, waren wir selbst über 7 lange Jahre in einer Findungsphase, auf der Suche nach einem großartigen

Werkzeug, mit dem wir unsere gesteckten Ziele wahr machen können.

Ihr habt Ende 2012 begonnen, mit Eurem Partnerunternehmen zu kooperieren und wart bereits 2015 weltweit die erfolgreichsten Vertriebler in über 83 Ländern. Wie konnte es in dieser Geschwindigkeit funktionieren?

Damals, zu Beginn der Kooperation mit unserem Partnerunternehmen, haben wir gemeinsam beschlossen, dass wir mindestens 5 Jahre das Ding richtig durchziehen werden, bevor wir irgendeinen Gedanken

»In jedem von uns steckt ein einzigartiger Durchbruch, jedoch geht das nicht von heute auf morgen. Man muss definitiv die Lebenszeit in das richtige Projekt investieren.«

darauf verschwenden, ob sich diese Zeitinvestition für uns gelohnt hat. Wenn man in einem Unternehmerleben etwas erreichen möchte, muss man definitiv viel Geduld und Beharrlichkeit sowie absolute Loyalität gegenüber sich selbst und dem Unternehmen mitbringen. Die meisten Leute, die in einen Direktvertrieb einsteigen, überschät-

zen sich oftmals in ihrem ersten Jahr und unterschätzen, was sie in 5 Jahren aufbauen können.

Eiserne Disziplin und ein langes Durchhaltevermögen gepaart mit einer großen Prise Begeisterung für die eigene Passion ist unser persönliches Erfolgsrezept. In jedem von uns steckt ein einzigartiger Durchbruch, jedoch geht das nicht von heute auf morgen. Man muss definitiv die Lebenszeit in das richtige Projekt investieren.

Als wir bereits nach 2,5 Jahren die höchste Karrierestufe in unserem Stufenplan erreicht hatten, bekamen wir einen beglückwünschenden Anruf von unserem Partnerunternehmen und den Inhabern. Ehrlich gesagt haben wir das damals so gar nicht wahrgenommen, da wir bis heute in so einem positiven Aktivismus sind, dass wir uns wirklich ausschließlich auf die einkommensproduzierenden Tätigkeiten fokussieren und dabei lieben, was wir tun: Menschen eine Chance zu geben und diese auf Ihre Art und Weise erfolgreich zu machen. Bei uns werden die Persönlichkeiten

auf Hochglanz poliert.

Uns war kein Weg zu weit, kein Tag zu lang, kein Aufwand zu groß. Wir haben persönlich vorgemacht, wie unser Unternehmen an der Front funktioniert. Daher ist und war unser Leitsatz immer, vorzumachen wie es funktioniert. Das ist die größte Stärke. Mittlerweile sind wir im neunten Geschäfts-

»Wir ergänzen uns perfekt, die Stärken und Schwächen des anderen können wir perfekt kompensieren. Dafür sind wir von Herzen dankbar.«

jahr und haben über 1,4 Millionen Kilometer für den Vertriebsaufbau in Deutschland, Österreich und der Schweiz auf den Straßen zurückgelegt, über 1.000 persönlich gesprochene LIVE Geschäftsvorstellungen in Hotels gehabt, dadurch über 2000 Partner in unsere Organisation gebracht und es werden monatlich mehr. Unsere Einschulungen für neue Partner sind bereits Wochen im Voraus ausgebucht. Wir haben aktuell eine sehr große Nachfrage für unser patentiertes Produkt und auch für unsere einzigartige Geschäftsmöglichkeit.

Im Direktvertrieb ist es nicht unüblich, dass Paare gemeinsam im Unternehmen arbeiten. Das kann für manche allerdings auch zur großen Herausforderung werden. Wie lebt ihr damit?

Wir kommen aus einem Familienunternehmen unserer Eltern und haben auch dies weitergeführt. Schon im frühen Kindesalter haben wir alles gemeinsam gemacht. Daher war uns klar, dass wir auch in Zukunft unser Unternehmen miteinander führen werden. Wir haben uns immer vertraut und unserem Vater versprochen, dass wir uns immer gegenseitig unterstützen und helfen werden. Dieses Erfolgssystem hat funktioniert. Wir ergänzen uns perfekt, die Stärken und Schwächen des anderen können wir perfekt kompensieren. Dafür sind wir von Herzen dankbar.

Unsere beiden Lebenspartner Martina und Daniel gehören ebenfalls mit zu den stärksten Leadern in unserer Organisation. Familie durch und durch. Somit haben wir ebenfalls viele Paare, die das Geschäft gemeinsam mit Erfolg ausüben. Für uns war und ist es das Wichtigste, zusammenzuhalten und an einem Strang zu ziehen. Das macht unsere Magie aus.



Im Direktvertrieb geht es nicht nur um Produktverkauf, sondern auch um Motivation. Warum ist diese Branche so sehr abhängig von Motivationsevents, Auszeichnungen und Co.?

Die Menschen im Vertrieb benötigen Führungskräfte, welche führen durch Vormachen. Leading by Example. Es erzeugt die größte Motivation, wenn du einen Mentor hast, der noch aktiv und voll im Business steckt. Bis heute sind wir aktiv mitten im Geschehen, um den mittlerweile über 2.000 Vertriebspartnern unserer Organisation ein Vorbild und Musterbeispiel zu sein. Wenn du liebst, was du tust, musst du nie wieder arbeiten und so ist es bei uns und vielen anderen Partnern bis heute. Da natürlich draußen in der Welt mit Anerkennung ziemlich gespart wird, ist es wichtig, dass man die Leistung von Menschen, die etwas erreicht haben, auch klar und deutlich anerkennt. Am Ende ist die Anerkennung eines jeden Menschen eine große innerliche Triebfeder

und Motivation, um täglich hart an sich und seinem Business zu arbeiten. Zudem wird natürlich auf den Meetings der soziale Beweis gezeigt, dass viele Leute, egal welcher Herkunft oder Vergangenheit, die Chance genutzt haben und erfolgreich wurden. Das verwandelt die Hoffnung der Vertriebspartner in einen felsenfesten Glauben, dass auch sie es schaffen werden.

Ist die Arbeit mit Quereinsteigern leichter oder schwieriger im Vergleich zu Branchenprofis? Und wie planbar ist der Quartalerfolg, wenn man z.B. mit nebenberuflichen Kräften arbeitet?

Wir haben eine breite Mischung von Vertriebspartnern, die zu uns kommen. Vom 18-jährigen Studenten über die alleinerziehende Mutter, den Familienvater bis hin zum Rentner ist unsere Organisation bunt gemischt.

Wir empfehlen jedem neuen Partner, erst einmal nebenberuflich zu starten. Sobald

man mehrere Monate hintereinander genauso viel oder sogar mehr nebenbei als im Hauptberuf verdient, empfehlen wir (wenn gewollt natürlich) einen Switch: den hauptberuflichen Vertriebsweg zu gehen.

Daher arbeiten wir sehr gerne mit Quereinsteigern zusammen. Ob wir es sind, die ohne jegliche vertriebliche Vorkenntnisse in den Direktvertrieb gekommen sind, oder viele unserer Partner: eine Krankenschwester, ein Pastor, ein ehemaliger Vorstand eines Automobilkonzerns, ein Druckereibesitzer, ein Dreischichtarbeiter. Alle haben bewiesen, dass sie den Drang haben, mit unserem langjährig erfolgsgeprüften System auf die andere Seite des Lebens zu wechseln. Jedoch nur mit viel Fleiß, Loyalität und Beharrlichkeit.

Wie schwer ist es im Direktvertrieb, der immer noch sehr auf dem persönlichen Kontakt basiert, ein internationales Unternehmen aufzubauen?

Wir sind für Deutschland, Österreich und für die Schweiz zuständig, das macht uns das Leben natürlich allein schon durch die Sprache sehr einfach. Durch die kurzen Wege - von Wien nach Berlin fährt man nicht so lange - konnten wir unser Business ganz unkompliziert mit dem Auto aufbauen, ohne andere Kontinente zu besuchen. Auch die Ähnlichkeit der Kulturen macht es uns sehr einfach.

Zeitgleich ist das Vertriebsmodell „online“ immer stärker im Kommen. Muss auch der Direktvertrieb sich darauf einstellen?



Natürlich ist es sehr wichtig, mit der Zeit und mit der Digitalisierung zu gehen. Man muss sich ständig an die Erneuerungen anpassen und auch den Vertrieb auf die neuen Tools der Technik coachen. Auch wir nutzen natürlich das Internet und die sozialen Medien, um neue Vertriebspartner zu generieren. Workshops und Meetings werden ebenfalls teilweise online realisiert. Jedoch ersetzt kein Internet, Social Media oder Webinar ein persönliches Treffen oder Live Meeting und das wird es auch niemals. Die Energie ist online eine ganz andere wie offline. Wir lieben es, offline mit online zu verbinden und konzentrieren uns auf

beide Punkte. Unser Herz und auch das des Direktvertriebs liegt jedoch im direkten Augenkontakt. Diese Emotion kommt online nicht rüber. Darum freuen wir uns immer sehr auf unsere LIVE Events, die natürlich absolut großartig sind.

Jeder kann es schaffen, entweder nebenher oder hauptberuflich, seine Träume und Ziele im Leben zu erreichen. Und wir bieten ein sensationelles System, eine Plattform, ein Produkt, das es den Menschen einfach macht, ihre Träume zu erfüllen und - was ganz wichtig ist - mit unseren einzigartigen Produkten den Menschen etwas Gutes zu tun.



»Bis heute sind wir aktiv mitten im Geschehen, um den mittlerweile über 2.000 Vertriebspartnern unserer Organisation ein Vorbild und Musterbeispiel zu sein.«