

GAZETTE

OESTERREICH

MONATSMAGAZIN FÜR FREIZEIT, POLITIK, KULTUR & WIRTSCHAFT

Die Nawrot-Brothers



und ihre Geschichte

Wir treffen heute auf Roman und Manuel Nawrot. Die 35 und 31jährigen Söhne einer deutschen Mutter und eines slowenischen Vaters hatten schon als „kleine Jungs“ ein klares Ziel: Nämlich erfolgreiche Unternehmer zu werden. Harte Arbeit, haarscharf definierte Ziele und ein über die Jahre erworbenes Wissen, das man in keinen Büchern findet, haben die beiden Herrn dort hin gebracht, wohin sie von Beginn an wollten: Zum Erfolg!

Wir plauderten mit ihnen über Arbeit, Privates, über Erfolg im Leben und im Beruf und die Wege dorthin.

Ihr habt ja eine musikalische Vergangenheit, wie kam es dazu? Welche Instrumente spielt Ihr?
Wir spielten Oberkrainer Musik. Schon die ganze Familie war sehr musikalisch. Wir beide hatten viele hunderte Auftritte weltweit. Aufgewachsen mit Musik, und mit Vaters eigener Musikschule.



Macht Ihr heute noch in der Freizeit Musik?

Leider nein, wir haben aber noch alle Instrumente.

Wie viel Zeit bleibt Euch neben dem Millionenbusiness für die Familie?

Wir führen ein sehr ausgewogenes Leben, mit Familie und Kindern. Wir sind beide verheiratet. Wir können ja ortsunabhängig und ohne Zeitvorgabe arbeiten, sprich wann und wo wir wollen. Das ist der Vorteil des passiven Einkommens.

Auf Eurer Website stehen schon vier Nawrots. Würdet Ihr Euch schon als Familienunternehmen sehen?

100%ig! Die Familie ist sehr wichtig, wir haben auch als Familie gestartet. Wir arbeiten aber auf jeweils eigene Accounts. Wir unterstützen uns gegenseitig, geben uns Halt. Wenn die Kinder wollen, sollen sie auch ins Unternehmen. Sie wachsen ja schon darin auf.



Wenn Sie Ihren heutigen Beruf mit einem Schlagwort bezeichnen müssten, welcher wäre es?

Absolute „Dream-Seller“, wir verkaufen Träume. Mit uns realisiert man sich gesetzte Ziele und erreicht gemeinsam Träume und Wünsche.

Von der eigenen Musikschule zum Hotdogstand, wie kam es dazu?

Vater hatte eine eigene Franchise-Musikschule. Wir bewunderten schon immer erfolgreiche Menschen und wollten einerseits von ihnen lernen, aber auch das erreichen, was sie schon geschafft hatten. Die Musikbranche ist nicht steuerbar, wir waren aber immer auf der Suche nach einem entsprechenden Werkzeug zum Steuern. So hatten wir später eine eigene Kette an Musikschulen. Auch wollten wir nicht einen Hotdogstand, sondern auch hier gleich eine eigene Kette. Das Problem dabei: Das nötige hohe Eigenkapital. Hohe Mietkosten, wie bspw. am Münchner Hauptbahnhof, von € 80.000,- im Jahr. 2012 fanden wir dann unser Werkzeug, die Firma Hyla, bei einer Open House Veranstaltung. Und wir wussten gleich: Das ist es! Davor waren wir weltweit unterwegs, auf der Suche nach der richtigen Idee. Mit damals 24 und 27

Jahren.

Es war die Suche nach einem schlüsselfähigen System, mit nachvollziehbaren und meßbaren Beweisen für die Funktion, mit guten Chancen und gutem Einkommen. Wir wollten fundamental gut aufgestellt sein, und keine wirtschaftlichen Eintagsfliegen.

Ihr habt sicher als Kind mal in ein Freundebuch geschrieben. Was habt Ihr in das Feld „Traumberuf“ geschrieben?

Profimusiker! Das sind wir auch geworden. Nur spielen wir heute eine andere „Musik“. Aber wir stehen immer noch auf der Bühne, haben nur andere Instrumente.

Wie und wann seid Ihr zur Firma Hyla gekommen?

2012 – jetzt sind wir Top 1 in 80 Länder. Es war ein schlüsselfertiges System, keine „Lotterie“! Der Erfolg war kalkulierbar und gut durchkonzipiert. Wir wollten ein System, bei dem wir nicht in administrativer Arbeit versinken, sondern uns den einkommensproduzierenden Tätigkeiten widmen konnten. Zudem wollten wir uns duplizieren können.

Im Interview mit Dirk Kreuter habt Ihr erwähnt, Ihr wusstet schon beim Start mit Hyla, wohin die Reise geht. Mit Dreamboards habt Ihr Euch Eure Ziele gesetzt. Sind alle davon schon erreicht worden?

Wir haben uns den Hyla-Karriereplan ausgedruckt und mit Datum versehen, wann wir welche Stufe erreichen wollen. Jeden Meilenstein, jedes Ziel haben wir tagesgenau erreicht. Es war fast schon gespenstisch.

Die höchste Stufe erreichten wir nach 2,5 Jahren. 1 Jahr waren wir dabei nur nebenberuflich, neben der Arbeit an unserem Hotdogstand tätig, dann 1,5 Jahre Vollzeit.

Erfolg ist kein Zufall. Ab wann würdet ihr eine Person als erfolgreich beschreiben?

Breites Spektrum: Erfolgreich, also reich an Erfolgen, ist man, wenn man sich Ziele setzt, und diese auch erreicht. – Dann ist man erfolgreich. Geld ist nicht automatisch gleich Erfolg. Es gibt privaten und beruflichen Erfolg. Aber wenn man in beiden Fällen seine Ziele erreicht, darf man schon stolz sein.

Was macht die Firma Hyla einzigartig und unterscheidet sich von anderen?

In der Branche gibt es ja auch starke Konkurrenz.

Wir sind nach wie vor ein Familienunternehmen! Seit dem Tag 1. Wir sind kein Konzern. Bei uns ist das Herzblut der Gründer noch vorhanden. Das spürt man von A-Z bei Hyla.

Wir haben ein Produkt, welches die Mehrheit der Haushalte noch nicht kennt, aber jeder haben möchte, wenn es vorgestellt wurde.

Wenn die Menschen keine Schmetterlinge im Bauch fühlen bei unseren Produkten, empfehlen wir eine andere Firma. Ohne das Feeling bringt es nichts. Wer es nur des Geldes wegen macht, kann langfristig nicht erfolgreich sein. Man braucht dafür eine Passion.

Wurde schon versucht, Euch abzuwerben?

In der Anfangszeit ja, später ist man aber so sehr in der Firma, sodass auch jeder Außenstehende spürt, dass wir zur Firma halten. Wir haben dem Unternehmen Hyla alles zu verdanken, Die Firma ist mit uns gemeinsam gewachsen. Wir stehen hinter Menschen, wie auch hinter der Firma.



Rückschläge musste jeder Unternehmer schon hinnehmen.

Wie geht Ihr damit um?

Jeder Rückschlag ist eine Motivation. Die richtigen Erkenntnisse daraus ziehen, aus Fehlern zu lernen, ist jedoch wichtig.

Rückschläge sind normal, Erfolg ohne Auf & Ab gibt es nicht. Wer ist stärker? Der Rückschlag oder wir? Wie ein Wasserball! - Je tiefer man ihn runter drückt, desto höher springt er heraus.

Was macht in Euren Augen einen guten Unternehmer aus?

Wenn man mit Menschen umgehen kann, mit ihnen mitfühlen kann, sie versteht. Freundlichkeit, für Partner und Kunden in guten und schlechten Zeiten, in jeder Lebenslage, da zu sein.



In der jetzigen Situation kämpfen viele klassische Unternehmer um das wirtschaftliche Überleben.

Es gab auch bei Euch Zeiten der roten Zahlen. Was hat Euch weiterhin die Kraft gegeben?

Aus einer Krise eine Chance machen. Gerade für viele Geschäftsmodelle, die nicht die Möglichkeit haben, online zu gehen, tut es uns sehr leid. Unser Fokus liegt auf dem digitalen Wandel. Aus der jetzigen Zeit für die Zukunft lernen.

Wir haben bspw. ein krisensicheres Produkt, und jetzt spüren wir, wie wichtig das ist. Unsere Lebensqualitätsverbesserungsmaschine. Wir sind stabil.

Welche Ratschläge würdet Ihr Personen geben, die aufgrund der Corona-Krise vor einer Entlassung oder einer Insolvenz stehen?

Network Marketing, Direktvertrieb bietet Chancen. Am Ende des Tages gibt es viele Optionen. Vom Bauchgefühl leiten lassen, Augen & Ohren offen lassen, Angebote prüfen und vergewissern was dahinter steht.

Die Chance – Ihr Geschäftsmodell in der Krise

Direktvertrieb, das Wort lässt viele Menschen erstmal schlucken, die sich nicht näher damit beschäftigt haben. Woran liegt es Eurer Meinung nach, dass viele den falschen Eindruck davon haben?

Weil es viele Unternehmen gab, die unter dem Namen irrealer Dinge versprochen und Unfug getrieben haben. Schwarze Schafe. Viele, die auch gestartet haben, fehlte es an Ernsthaftigkeit und



machten die Unternehmen für ihr Scheitern verantwortlich. Sie hielten auch einfach nicht lange durch. 3-5 Jahre sollte man einplanen wenn man erfolgreich sein will. Zielstrebigkeit! Viele Menschen lassen sich zu schnell vom Fokus abbringen
Es gibt keine Abkürzung, keinen Aufzug zum Erfolg. Man muss die Treppe nehmen.

Wie könnte man starten?

Welche Voraussetzungen stellt Ihr an Bewerber?

Die Einstiegskosten sehr gering, Erfolgslizenzen gibt es ab € 35,--/Monat. Limitiert auf 5.000 Lizenzen in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Wir führen mit Bewerbern ein persönliches Gespräch, definieren Ziele, erstellen ggf. einen Trainingsplan und machen eine mehrtägige Einschulung im Hauptquartier.

Jede Bewerbung wird von uns persönlich bearbeitet. Das Konzept ist für jeden geeignet. Egal, ob haupt- oder nebenberuflich.



Wie kann man sich einen klassischen Arbeitstag in Eurem Team vorstellen?

Individuell. Entweder nur aktiv Geräte verkaufen oder Struktur aufbauen. Oder beides. Der Tag ist geprägt von Produktvorstellungen. Die erfolgreichen Frauen haben noch den *Ladyclub*. Auch die Lebenspartner werden in das Unternehmen miteingebunden um ihnen auch die Dankbarkeit zu zeigen.

Ihr seid ja ein deutsches Unternehmen, funktioniert das in Österreich auch?

Ja natürlich. Haben in Österreich ein starkes Wachstum. Auch hier gibt es große Nachfrage. Die Manufaktur ist in Slowenien. Österreich war seit der Gründung ein TOP-Land. Wir sehen hier eine große Chance. Die Österreicher sind sehr offen dafür.

Wir wollen flächendeckend expandieren und suchen demnach nach neuen Top Führungskräften in Österreich, um hier alles aufzubauen. Wir suchen Pioniere! Pionierarbeit ist meist die schönste Arbeit.

Wir bedanken uns für den kleinen Einblick in das Wie & Was eines Erfolgslebens der Brüder Roman und Manuel Nawrot und wünschen alles Gute!

Bilder © Nawrot-Brothers