

# SO BRINGEN SIE FAMILIE UND BERUF UNTER EINEN HUT

Andere Menschen mit interessanten Produkten und einer tollen Job-Chance in Berührung bringen, dafür nicht nur Geld, sondern auch Anerkennung bekommen, sich die Zeit frei einteilen – die Arbeit im Direktvertrieb hat eine Menge Vorteile. Doch nicht nur für Neulinge in der Branche ist es eine Herausforderung, ihre Tätigkeit mit dem Familienleben in Einklang zu bringen. Mit einigen einfachen Schritten gelingt Ihnen auch das mühelos.

**B**eate (34) hatte sich alles so schön ausgemalt: Anstatt nach den ersten Erziehungsjahren in ihren Beruf als Büroangestellte zurückzukehren, würde sie abends Kochvorführungen geben. Telefonische Terminvereinbarungen, Kundenservice per E-Mail und Social Media und auch die lästige Verwaltungsarbeit würde sie tagsüber erledigen und könnte bei ihren beiden Kindern (fünf und sieben Jahre alt) sein. Abends wäre ihr Mann dann zu Hause und könnte die Kleinen ins Bett bringen. Rund 3.000 Euro würde sie schon nach kurzer Zeit monatlich verdienen. So hatte ihr das ihre Gruppenleiterin beim Rekrutierungsgespräch versprochen.

Doch nach ihrem erfolgreichen Start setzte schnell der Katzenjammer ein: Ungestört zu telefonieren war kaum möglich – zu oft forderten ihre Kinder Aufmerksamkeit. Ihre Vorführungen zogen sich oft länger hin als gedacht, sodass sie erst spät abends wieder nach Hause kam. Ihr Mann war darüber nicht begeistert und beschwerte sich zunehmend. Dass ihr Familienleben litt, sah man ihr auch bald an, richtig glücklich wirkte sie nicht. So gingen dann auch ihre Erfolge nach einigen Wochen zurück, denn das Feuer in ihren Augen war weg – das spürten ihre Kunden. Nach der vierten Provisionsabrechnung, die sich nur noch auf 378 Euro belief, warf sie enttäuscht das Handtuch. So hatte sie sich das nicht vorgestellt.

Stefanie (36) kann sich hingegen nicht beklagen: Zeitgleich mit Beate beim selben Unternehmen gestartet, hat ihre Tätigkeit immer mehr Fahrt aufgenommen. Schon im dritten Monat flatterte ein Scheck über 1.800 Euro ins Haus. Ihr Wohnzimmer zierte ein großer Blumenstrauß, den sie auf ihrem letzten Gruppentreffen als Anerkennung für ihren schnellen Erfolg erhalten hat. Dabei war ihr ihre Tätigkeit gar nicht wie Arbeit vorgekommen, so sehr machte sie ihr Spaß. Auch die Beziehung zu ihrem Partner hat sich verbessert, wirkt Stefanie doch jetzt viel glücklicher als noch vor wenigen Wochen. Für den Sommer plant die Familie einen dreiwöchigen Luxusurlaub, den sie sich dank dem Einkommen aus dem



AdobeStock/© Jürgen Fälchle

Direktvertrieb leisten können. Ihre beiden Kinder, so alt wie die von Beate, freuen sich schon jetzt darauf.

## Erfolg im Direktvertrieb und privates Glück

Keine Frage: Familienleben und Erwerbstätigkeit konfliktfrei unter einen Hut zu bringen, fordert Direktvertrieblern einiges ab. Das gilt erst recht, wenn man diese Art des Arbeitens vorher nicht gewohnt war. Die Corona-Krise, die quasi über Nacht Millionen von Menschen ins Homeoffice versetzt hat, hat dies gerade deutlich gezeigt. Nicht wenige Karrieren im Direktvertrieb enden daher so wie die von Beate. Das ist schade, denn auf der anderen Seite zeigen Stefanie und viele andere Networker – gleich welchen Geschlechts –, dass Erfolg im Direktvertrieb und eine glückliche Familie keine Gegensätze sind. Wenn Sie es Stefanie gleichtun möchten, helfen Ihnen einige einfach umzusetzende Tipps.

## Klare Regeln für alle

Treffen Sie mit Ihrer Familie klare Absprachen und stellen Sie miteinander Regeln auf, die von allen respektiert werden. Das geht übrigens auch schon mit Kindern im Kindergartenalter.

Beispiel: Stefanie arbeitet mit einem Smiley und einem Stopp-Zeichen, das sie an ihr Arbeitszimmer hängt, wenn sie telefonieren muss. Sind Unterbrechungen erlaubt, hängt sie das Smiley-Schild an die Tür. Muss sie ungestört bleiben, hängt sie das Stopp-Schild hin. Obwohl so klein, verstehen und respektieren die Kinder dies.

Bestimmte begehrte Spielzeuge dürfen nur benutzt werden, wenn das Stopp-Schild an der Tür ist – es

ist für die Kinder also etwas Besonderes. Eine 14-Jährige aus der Nachbarschaft kümmert sich zudem ab und zu um die beiden (gegen ein kleines Taschengeld), wenn das Stopp-Zeichen da ist. Und Malereien der Kinder werden in der Küche prominent platziert, damit der Nachwuchs auch die ihm gebührende Anerkennung verspürt.

Umgekehrt gilt: Legen Sie Zeiten fest, in denen Sie für andere nicht erreichbar sind. Smartphone & Co. verleiten dazu, rund um die Uhr miteinander zu chatten. Aber keine Frage von Kunden, Gastgeberinnen oder Teammitgliedern ist so wichtig, dass sie noch um 23:30 Uhr im Bett beantwortet werden müsste. Die Welt geht nicht davon unter, wenn Sie die Frage erst morgen um neun Uhr lesen. Im Gegenteil: Wenn Sie klar verkünden, dass Sie z. B. zwischen neun und 21 Uhr erreichbar sind, sonst aber eben nicht, wirken Sie souveräner auf andere.

## Unternehmerisch denken

Im Direktvertrieb sind Sie selbstständig. Kluge Direktvertriebler wissen: Das heißt eben gerade nicht, „ständig selbst“ zu arbeiten, sondern unternehmerisch zu denken und zu handeln. Konkret: Lassen Sie andere das tun, was sie billiger und/oder besser erledigen können als Sie selbst.

Stefanie verdient mit einer Kochvorführung durchschnittlich 400 Euro. Mit Vor- und Nachbereitung – alle Telefonate, E-Mails usw. eingerechnet – muss sie dafür in Summe sechs Stunden arbeiten – macht einen stolzen Stundenlohn von 67 Euro. Anstatt dann noch zu Hause zu putzen, engagiert sie eine Putzkraft für 15 Euro pro Stunde, hat weniger Stress und immer noch ein dickes

Plus in der Tasche. Zeit ist Geld. Eliminieren Sie Zeitdiebe. Kaufen Sie zum Beispiel Büromaterial und andere Arbeitsmittel online, selbst wenn Sie dafür einige Euro Versandkosten bezahlen müssen. Sie haben den Kopf frei für Ihren nächsten Anruf, die nächste Partyvorbereitung ... oder für Partner und Familie.

## Prioritäten setzen

Bevor Sie neue Verpflichtungen eingehen, denken Sie einen Moment nach. Sie werden gefragt, ob Sie Elternsprecherin werden möchten? Sagen Sie nicht sofort „ja“, sondern erbitten Sie sich Bedenkzeit. Gleiches gilt bei Anfragen für Freizeitaktivitäten aller Art. Sagen Sie: „Ich denke drüber nach und rufe zurück.“ Wägen Sie dann die einen Kosten, nämlich Ihre wertvolle Zeit, gegen



AdobeStock/© dusanpetkovic1

die anderen, nämlich den Verzicht auf die eine oder andere Aktivität, ab. Treffen Sie dann Ihre Entscheidung.

## Drei Tipps, die Sie sofort umsetzen können

Hier drei kleine Schritte, die Sie sofort gehen können, um Familie und Ihre Tätigkeit im Direktvertrieb zu verbinden:

- Tun Sie etwas, das Ihrer Familie Ihre Anerkennung ausdrückt dafür, dass sie Sie unterstützt: sei es eine Überraschung für die Kinder oder ein spontaner Ausflug.
- Öffnen Sie Ihren Kalender: Halten Sie Partner und Kinder stets auf dem Laufenden über Ihre Termine der nächsten Tage und Wochen.
- Machen Sie einen Produktivitäts-Check. Nutzen Sie kostenlose oder -günstige Dienstleistungen wie Lieferdienste und Babysitting. Übrigens, ein interessantes Phänomen jugendlicher oder erwachsener „Direktvertriebs-Kinder“, die das alles schon von klein auf kennengelernt haben: Sie fühlen sich nicht vernachlässigt, sondern haben früh gelernt, Verantwortung zu übernehmen. Ein schöner und wünschenswerter Nebeneffekt!



## VITA

### Thomas Beeger

Thomas Beeger gründete 2005 PepperParties, ein Homeparty-Unternehmen für sinnliche Produkte, und führte es aus dem Nichts zu Millionenumsätzen. 2011 wurde er für seine unternehmerische Leistung mit dem renommierten Strategiepreis ausgezeichnet. Für PepperParties erhielt er auch den ersten Unternehmerpreis des Bundesverbands Direktvertrieb Deutschland (BDD). Der langjährige Referent beim BDD-Existenzgründerseminar begeisterte auch als Redner bei namhaften Unternehmen sein Publikum. Heute hilft Beeger als Unternehmensberater Start-ups und bestehenden Unternehmen beim Aufbau ihrer Direktvertriebs-Sparte.

[www.anragon.de](http://www.anragon.de)