



„Gib den Menschen, was sie brauchen
und Du bekommst, was Du Dir wünscht“

Tobias Kutzer

Network Marketing Klartext

Eine Branche mit Fluch und Segen zugleich.

ein Buch von Tobias Kutzer

© 2025 Tobias Kutzer

<https://network-marketing-fuehrerschein.de>

Druck und Distribution im Auftrag des Autors:

tredition GmbH, Heinz-Beusen-Stieg 5, 22926 Ahrensburg,
Deutschland

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt.
Für die Inhalte ist der Autor verantwortlich. Jede Verwertung ist
ohne seine Zustimmung unzulässig. Die Publikation und Verbrei-
tung erfolgen im Auftrag des Autors, zu erreichen unter:

Tobias Kutzer
Finkenweg 10
94086 Bad Griesbach i. Rottal
Germany

Kontaktadresse nach EU-Produktsicherheitsverordnung:
tobias.kutzer@smart-cnzpt.de

Dieses Buch ist an alle Networkerinnen und Networker gerichtet, die sich ihre Träume und Visionen in's Leben holen möchten.

Du hast Dich für Network Marketing entschieden, weil Du etwas in Deinem Leben verändern willst und weil Du nicht „von der Stange“ bist.

Genau für Menschen wie Dich sind diese Zeilen und Seiten gedacht und genau für Menschen wie Dich mache ich mir täglich Gedanken, wie ich dabei helfen kann, Network Marketing zu verändern und damit Dein Leben zu verändern.

Denn Network Marketing ist super, so wie auch DU super bist.

Mach Dein Ding. Zieh es durch und hole Dir endlich Deine Träume und Visionen.

Nur Du weißt, warum Du gestartet bist oder warum Du starten möchtest.

Träumst Du noch, oder lebst Du schon...

Tobi

Inhalt

Vorwort	1
1 - so geht's meistens los	3
2 - meine ersten Erfahrungen	5
3 - Skepsis, Lichtblick, Frust	7
4 - alle Unternehmen sind „gleich“:.....	18
5 - der Wendepunkt	20
6 - Klartext. Sonst nichts.	27
7 - das Problem mit der Namensliste	29
8 - bist Du „ein blindes Huhn“	35
9 - der Erfahrungsbericht	38
10 - lass Dich NICHT verheizen.....	40
11 - Verkaufsparty.....	44
12 - 95% verdienen kein Geld	47
13 - die meisten werfen hin	55
14 - Zielgruppe ist alles	58
15 - warum Zielgruppe niemand erklärt.....	65
16 - Gibt's nicht doch (viele) Erfolgreiche?	67
17 - alle starten gleich	69
18 - Network Marketing ist (trotzdem) fair.....	74
19 - das Problem sind die Menschen	76
20 - Produkt & Company sind „unwichtig“	80
21 - Deine echte Chance	84
22 - Verkaufen ist geil	86
23 - Wahrheit. Ehrlichkeit. Authentizität.	90
24 - in Dir steckt so viel	93
25 - DU BIST SUPER.....	96
26 - Zieh es durch!	98
27 - brauchst Du ein Coaching?	100
28 - der Network Marketing Führerschein.....	103
Nachwort - Deine Chance beginnt jetzt	106

Vorwort

Ich bin Tobi, 1977 in Regensburg geboren. Verheiratet mit meiner Frau Lena und stolzer Papa von unserer gemeinsamen Tochter Leonie.

Mit mehr als 20 Jahren Erfahrung in Vertrieb und Marketing, davon lange Zeit als Führungskraft in einem Weltkonzern in der Weiterbildung von Außendienstlern, möchte ich mich durchaus als Vertriebs- und Marketingprofi bezeichnen.

Nach einem persönlichen Bruch mit dem „alten System“ entschloss ich mich, Network Marketing neu zu denken - ehrlich, individuell, nahbar.

Mit dem Network Marketing Führerschein biete ich heute Coaching mit der „gemeinsam statt einsam Garantie“ - echte 1:1-Überleitung per WhatsApp – eine in dieser Form absolute Seltenheit in der Branche.

Mein Motto: Unterstützung statt Fließbandkurs. Klartext statt heißer Luft.

Wenn Du bereit bist für die „nackte Wahrheit“ in einer vom Grundprinzip her geilen Branche, dann bist Du in diesem Buch genau richtig.

Du wirst erfahren, warum Network Marketing häufig ein „Fluch“ ist und worauf Du tatsächlich achten bzw. was Du tun solltest, um die schier grenzenlosen Möglichkeiten des Network

Marketing (bestmöglich) zu nutzen. Damit es für Dich am Ende zu einem wahren „Segen“ wird.

Gleichmal eine Vorwarnung: ich verwende in diesem Buch weder „Gender-Sternchen“, Doppelpunkte, Unterstriche oder derartiges. Ab und zu Nutze ich die weibliche oder männliche Form in meiner Ausführung, hin und wieder erwähne ich beides und manchmal schreibe ich lediglich von „Kunden“.

Dies hat sicher nichts mit fehlendem Respekt zu tun, sondern vielmehr damit, dass sich der Text auf diese Art und Weise erfahrungsgemäß angenehmer lesen lässt.

Ebenso bekomme ich in meinem Coaching regelmäßig das Feedback, dass meine Kunden diese „Gender-Sprache“ mehrheitlich gar nicht möchten.

Nicht zuletzt bin ich der Überzeugung, dass sich Respekt nicht durch „Gender-Schreibweisen“ zeigt, sondern einzig und allein dadurch, wie man sich anderen Menschen gegenüber verhält. Durch Akzeptanz, Respekt, Wertschätzung und solche Dinge.

Jetzt aber genug gelabert und los geht's mit Klartext.

Viel Spaß beim Lesen. Vor allem aber viel Erfolg beim Umsetzen der Dinge, die Du aus dem Buch mitnehmen kannst und vielleicht bis bald, falls Du Dir den Network Marketing Führerschein holst und wir uns somit persönlich kennenlernen würden.

Tobi

1 – so geht's meistens los

Schnell reich werden. Den großen Erfolg haben, ohne wirklich viel tun zu müssen...

Viel Geld für wenig Aufwand. Und das mehr oder weniger von heute auf morgen.

Dicke Autos vor den Traumvillen, das Boot, wenn nicht gar die Yacht, die über das Meer saust und die Traumstrände dieser Welt. All das wird oftmals gezeigt und all das kannst Du haben.

Alle die im so gern erwähnten „Hamsterrad 9 to 5“ stecken, sind selbst schuld und alle, wirklich alle (!!!), kommen hier in diesem Business ganz schnell groß raus.

Im Grunde musst Du nur starten und kannst anschließend zusehen, wie Dein Konto sich füllt.

Klingt super, oder?

In etwa das sind überspitzt die Botschaften, welche gerne die Runde machen und welche Du so oder so ähnlich schon mehrfach gehört haben dürftest bzw. noch immer regelmäßig hörst.

Ebenso sind das die Botschaften, welche andere, ich nenne sie mal „Außenstehende“, über Network Marketing hören und sehen. Weswegen diese Branche in die Schublade „unseriös“ gesteckt wird.

Wehe, wenn Du diese Branche also mal im Verwandten- oder Freundeskreis erwähnst, geschweige denn mit „sowas“ anfängst. Da bist Du ruckzuck ein Betrüger, weil Du natürlich die Leute über den Tisch ziehst.

Gleich zu Beginn möchte ich klarstellen, dass ich Dir weder solch einen Quatsch erzählen werde, weil es ganz einfach nicht stimmt, noch geht es mir in diesem Buch darum, diese Branche grundsätzlich zu verteuern. Schließlich bin ich als Coach in genau dieser Branche tätig.

Denn: Networking ist eine super geile Sache. Es ist vor allem eine super faire Sache.

Das Problem dieser Branche ist aus meiner Sicht eben genau diese Tatsache, dass Du sehr viel Geld verdienen KANNST! Und weil das möglich ist, stürzen sich so viele drauf. Und weil sich wiederum so viele darauf stürzen, machen eben auch (sehr) viele Blödsinn damit.

Die Verlockung auf das schnelle Geld scheint in einigen Fällen über einer gewissen Moral des Menschen zu stehen. Traurig, aber wahr.

2 - meine ersten Erfahrungen

Mitte 2022 habe ich völlig unerwartet meinen Job verloren. Einen Job, den ich über viele Jahre mit Leidenschaft ausgeführt habe und in dem ich für meine Firma „brannte“. Für meine Familie und mich stand immer fest, dass ich in dieser Firma bis zur Rente bleiben werde. Nach 16,5 Jahren war aber plötzlich Ende im Gelände und ich stand vor der Frage: „was nun?“

Aufgrund dessen, wie diese „Trennung“ mit meinem alten Arbeitgeber abgelaufen ist, war für mich klar, dass es kein Angestelltenverhältnis mehr geben kann. Ich hatte keine Lust mehr darauf, mich nochmals (Sorry für die deutliche Ausdrucksweise; Klartext halt) verarschen zu lassen.

„Also schau Dich anderweitig um und versuche selbstständig wieder auf die Beine zu kommen“ waren meine Gedanken.

sei offen für Neues, es könnte gut sein:

Meine Frau wurde damals gut 2 Jahre lang von einem grundsätzlich netten Pärchen „kontaktiert“ (um die Formulierung „genervt“ zu vermeiden) und es wurde von diesem Pärchen alle paar Wochen darauf verwiesen, dass sie etwas ganz Tolles für meine Frau haben. Lena sei als Fitness-Trainerin perfekt dafür geeignet.

„Na gut“, habe ich mir gesagt, „jetzt rede ich einfach mal mit ihnen, um zu gucken, was das überhaupt genau ist.“ Denn zu verlieren hatte ich ja nichts. Und Zeit hatte ich auch...

Also haben wir uns getroffen und mir wurde eine Network Marketing Firma vorgestellt. Direktvertrieb. Multi Level Marketing. Gibt viele Bezeichnungen dafür.

Ich fand es erstmal grundsätzlich spannend. Nachdem ich vorher in den bereits erwähnten 16,5 Jahren im Vertrieb gearbeitet habe, die letzten 9,5 Jahre davon sogar als Führungskraft in der Weiterbildung der Außendienstmitarbeiter, sagte ich mir: „das passt super“.

So bin ich direkt gestartet, indem ich gleich vor Ort meine Karte zückte und eine erste Bestellung ausgelöst habe, um als Teampartner registriert zu sein.

Die Feinheiten, was den Unterschied zwischen meinem „normalen“ Vertrieb vorher und dem Network Marketing Vertrieb nunmehr angeht, werde ich schon recht schnell lernen. Das stand für mich außer Frage.

3 – Skepsis, Lichtblick, Frust

Skepsis:

Schon nach kurzer Zeit habe ich jedoch erste Bedenken gehabt.

Regelmäßige Zoom-Calls, die eher eine super tolle und heile Welt mit einem „Gerede um den heißen Brei“ waren, als dass man dort wirklich tiefgründige Details und Informationen bekommt.

Zudem sollte ich meine Familie und Freunde kontaktieren, ihnen eine Einladung zum nächsten Zoom-Call senden, um dort aufgezeigt zu bekommen, dass sie diese Chance ebenfalls unbedingt für sich nutzen sollten...

Auch, dass es sich um ein US-amerikanisches Unternehmen handelte, hat nicht unbedingt das wirklich große Vertrauen bei mir hervorgerufen. Denn meiner Erfahrung nach geht's den Amerikanern häufig in erster Linie darum, dass etwas „wirkt“ und Ergebnisse erzielt. Was wirklich drin ist und wie ein solches Produkt diese Wirkung erzielt, ist für viele Menschen zweitrangig.

Wenn zuletzt manche Produkte in Deutschland aufgrund der hier geltenden Bestimmungen nicht erhältlich sind, man aber über den Umweg einer Niederlassung im Ausland quasi alles bekommen kann, dann steigert das mein Vertrauen nicht unbedingt.

Letztlich also nicht so ganz das, was ich mir bis zum „Ruhestand“ vorstelle und vor allem auch nicht das, was ich wirklich voller Überzeugung anbieten und verkaufen kann und somit auch nicht möchte.

Also habe ich die Augen offen gehalten. Denn die Branche an sich, die Möglichkeiten, die ich hier im Network Marketing habe, haben mich durchaus überzeugt.

Wenige Wochen nach dem Start wollte ich Argumente gegen diese Company finden, um ruhigen Gewissens wieder aufhören zu können. Während meiner Recherchen „gegen diese Company“ bin ich auf ein deutsches Unternehmen gestoßen, welches mich in Gesamtheit sofort überzeugt hat. Also sagte ich mir: „guck dir mal an, wie die arbeiten im Vergleich zu Amerikanern.“

Der Lichtblick:

Nachdem ich gesehen habe, dass die Produkte Made in Germany sind, alle auf der „Kölner Liste“ stehen und somit dopingfrei sind, sowie vor allem weil diverse Sportverbände und Sportler weltweit mit dieser Company arbeiten, habe ich mich mit einem super Gefühl meine erste Bestellung ausgelöst und mich dort eingeschrieben. „Das kann ich voller Überzeugung anderen anbieten“ war mein Gedanke.

In dieses große Thema Networking wollte ich mich intensiv reinarbeiten, das stand für mich fest.

Für mich war jedoch ebenso klar, dass mein Schwerpunkt online ablaufen wird. Meiner Überzeugung nach ist das weitaus effizienter als offline irgendwelche Leute anzuquatschen. Erst recht meine Familie, die ich wirklich nicht nerven wollte. Offline habe ich von Anfang an eher als „nebenbei, wenn sich etwas ergibt“ für mich gesehen.

Schließlich war mir aufgrund meiner Vertriebs-Vorerfahrung klar, dass Menschen nur dann etwas (bei mir) kaufen werden, wenn sie das auch wirklich in dem Moment brauchen, was ich für sie habe. Wenn sie keinen Bedarf haben bzw. keinen Nutzen erkennen, stehe ich auf verlorenem Posten. Darauf gehe ich im Laufe des Buches noch genauer ein.

Wissen intensivieren:

Während ich mich intensiv nach Informationen zu Online-Methoden umsah, habe ich einen Coach nicht gesucht, aber dennoch gefunden.

„Mehr als 100 Teampartner in 30 Tagen“ und „über 200.000 Euro Umsatz nach etwas mehr als einem halben Jahr“ waren seine Botschaften in etwa, die mich haben aufhorchen lassen.

„Cool, das ist der Hammer. Das System musst Du Dir ansehen und nutzen. Dann kann es Dir bald egal sein, dass Du Deinen Job verloren hast“ war sofort in meinem Kopf.

Also habe ich mir mehr Informationen eingeholt und ein ausführliches „Infovideo“ von gut anderthalb Stunden angesehen. Ich meine, dass dort von einem Gegenwert von knapp 20.000 Euro an Inhalten in dem Coaching die Rede war. Am Ende wurde der Preis serviert: knapp 1.000 Euro! Genau 997 Euro, wenn ich mich noch recht erinnere.

„Hm, diese Chance musst Du nutzen“ war mir recht schnell klar. Natürlich schwang hier ein gewisser Zeitdruck mit, weil ich wusste, bis Ende 2022 muss der Laden laufen, da dann mein 6-stelliges Jahresgehalt von einen Tag auf den anderen wegfällt (kurze Erklärung: bis Ende des Jahres habe ich eine Lohnfortzahlung bekommen). Also hieß es ab Januar 2023: Einkommensverlust ausgleichen.

Los geht's:

„Selbst wenn ich im ersten Monat keine 100 Teampartner gewinne, sondern nur 10 und anschließend so weiter mache, ist alles okay und bis zum Jahresende hast Du Dir gut etwas aufgebaut, das den anstehenden Einkommensverlust auffängt“. Das trifft meine Gedanken von damals recht genau.

Dann habe ich feststellen können: „Super, der Kurs geht auch auf Raten“. Zack, gekauft das Ding...

Ob ich das alles sachlich gesehen habe, möchte ich heute massiv in Frage stellen. Vielmehr war hier vermutlich aufgrund der

besonderen Situation inkl. Zeitdruck der Wunsch der Vater des Gedankens...

Anschließend bin ich Tag für Tag dagesessen, stundenlang Notizen auf Zettel gemacht und nach etwa drei, vier Wochen durchgewesen durch den Kurs. Ein ganzes Buch hatte ich mitgeschrieben und fragte mich „wie sollst Du denn all das verarbeiten? Das ist viel zu viel. Da blickt keine Sau durch.“

Aber was soll's. Los geht's. Mein erstes Video für Facebook aufgenommen, direkt eine Gruppe ins Leben gerufen, weil mir genau das den nötigen Boost bringen wird. So meine Überzeugung. Denn so hat es dieser Kurs versprochen.

Ich kann Dir sagen: vor diesem ersten Video hatte ich die Hosen gestrichen voll. Knapp über 6 Minuten hat es gedauert und diese 6 Minuten waren der Horror.

Und das, obwohl ich einerseits als Führungskraft in der Vergangenheit vor Mitarbeitern gesprochen habe und andererseits einfach nur in die Kamera meines Handys reden musste.

Das Video war noch nicht einmal online, solange ich es nicht hochlade. Einfach nur in die Kamera reden. Eigentlich nichts anderes, als wenn ich ein Privatvideo drehe. Trotzdem war reichlich Herzklopfen mit am Start.

Ja, es gehört dazu, die Komfortzone zu verlassen. Wenn ich etwas erreichen will, gilt es das Ganze durchzuziehen. So viel war mir klar.

Ich war selbstbewusst genug, um mir zu sagen: „wenn der Typ es geschafft hat, schaffst Du das auch...“ Also habe ich das Video hochgeladen und online gestellt. Danach war ich aber mal sowas von stolz, diesen ersten besonderen Schritt durchgezogen zu haben.

Einen Tag später hatte ich eine spontane Idee für ein neues Video, als wir gerade zum Einkaufen wollten. „Halt, ich muss noch schnell ein Video machen“ sagte ich zu meiner Frau.

Also ab ins Büro und Handykamera an. Wieder ein Video aufgenommen und sofort online gestellt. „Wow, ging ja schon viel leichter als gestern.“

„Das ist ein cooles Video. Wenn wir vom Einkaufen zurückkommen, hat sich bestimmt etwas getan“...

Reaktionen? Null! „Hm, komisch. Diese Teampartner müssen jetzt doch kommen. Ich habe doch die ersten Dinge umgesetzt. Ja, meine Videos sind noch nicht der Super-Knaller, aber ich habe welche gemacht. Und meine neue Facebook-Gruppe ist auch am Start, die ich machen sollte. Also müssen jetzt doch zumindest die ersten Anfragen kommen. Müssen ja nicht gleich 100 Leute sein. Aber zumindest mal eine Person wäre gut.“

So in etwa waren meine Gedanken. Passiert ist aber nichts.

Im ersten Monat habe ich sehr wohl die erste Karrierestufe erreicht und im zweiten Monat die zweite Karrierestufe, was allerdings weniger mit diesem „System“ dieses Coaches zu tun hatte, als vielmehr damit, dass ich vor allem selbst Produkte bestellte, meine Frau Produkte bestellte und auch mein Schwager sich etwas holte, usw.

„Egal. Weitermachen. Von nichts kommt nichts.“

Zudem gab es von diesem Coach recht schnell positives Feedback. Er nutzt(e) selbst ebenfalls eine öffentliche Gruppe auf Facebook und ich war in seiner Gruppe sehr schnell sehr intensiv integriert.

Ich habe mich beteiligt, Kommentare geschrieben, Fragen anderer beantwortet, welche ich anhand meines Wissensstandes hab beantworten können.

Und, wie gesagt, von diesem Coach kam regelmäßig positives Feedback in meine Richtung. In etwa in der Form, „Tobi, wenn du nicht erfolgreich wirst, wer dann. Aber du brauchst Zeit. Zieh es ein Jahr durch.“

Wie jetzt?

Ein Jahr... Das hatte ich eigentlich nicht an Zeit eingeplant. Ge- schweige denn, dass ich diese Zeit überhaupt hatte.

Mein Gehalt war bald weg. Das Geld, welches den Hauptteil unseres Familieneinkommens ausmachte. Das Geld, auf dem wir unseren Lebensstandard zum größten Teil aufgebaut haben.

Diese Aussage „ein Jahr“ verstand ich nach seinen hochtrabenden Versprechungen nicht so ganz. Er wurde doch auch innerhalb weniger Monate super erfolgreich. Warum soll ich mir jetzt 1 Jahr Zeit nehmen?

Wir waren zu diesem Zeitpunkt bereits im Oktober, wenn nicht sogar schon im November angekommen.

Ein Jahr... Das war allgemein immer seine Aussage. „Zieh ein Jahr durch. Wenn du das machst, ein Jahr lang Tag für Tag ein Reel (Anm.: Reel = Kurzvideo auf Social Media) zu posten, dann wirst du in einem Jahr einen Erfolg haben, wie du ihn dir heute nicht vorstellen kannst. Dann brauchst du dir nie wieder Sorgen ums Geld zu machen.“ So seine Aussagen in diversen Beiträgen und Videos.

Das hat mich einerseits verwirrt, weil ich mir dachte, „wenn er in 30 Tagen 100 Teampartner gewinnen konnte und nach ‘nem halben Jahr über 200.000 Euro Umsatz machte, warum soll es dann bei allen anderen mindestens 1 Jahr dauern, bis sie Ergebnisse sehen?“

Wie auch immer; ich ziehe es weiter durch. Das wird schon. Macht ja auch Spaß. Und zudem war bekanntlich „Druck drauf“.

Nicht zuletzt war ich weiterhin absolut überzeugt. Sowohl von der Company wie auch von den Produkten. Ebenfalls von den Tipps und Ratschlägen dieses Coaches und auch von mir selbst.

„Wäre doch gelacht, wenn mich all das in der Kombination mit meiner Vorerfahrung im Vertrieb nicht vorwärtsbringen würde.“

Ich bin nicht allein:

Nicht zuletzt hatte ich meinen Glauben an meiner Seite. In meinem Leben durfte ich reichlich Niederschläge meistern.

Jedes Mal in meinem Leben war es so, dass es richtig gewesen ist, was passierte. Selbst wenn es sich im ersten Moment meist anders angefühlt hat.

Jedes Mal habe ich Antworten gesucht und auch bekommen. Jedes Mal ging es mir anschließend besser als vorher. So wird es sicher auch diesmal wieder sein. Daran gab es keinen Zweifel. Denn Gott hat mich noch nie enttäuscht.

Es ging weiter. Nicht nur meine Reels habe ich konsequent Tag für Tag gemacht. Wirklich ohne Ausnahme von Montag bis Sonntag und selbst an Feiertagen.

Nein, mittlerweile hatte ich sogar mein erstes Live-Video auf Facebook gemacht.

Die Nacht vorher konnte ich kaum schlafen, weil ich wusste, dass am Abend um 20.00h dieses Live-Video startet, da ich es vorab angekündigt hatte.

Also gegen 19.50h das Handy auf den Tisch gestellt. Geschwitzt. Nervös herumgezappelt. Und um 20.00h den Button gedrückt „live gehen“. Und dann habe ich erzählt.

Danach bin ich geflogen vor Adrenalin. Es war wie unter Drogen, selbst wenn ich klar darauf verweise, nie mit Drogen in Berührung gekommen zu sein. Aber vermutlich muss sich das etwa so anfühlen.

Keine Sau hat sich das Live-Video angesehen. Zumindest nicht live. Eine „0“ war als Anzeige der aktuellen Live-Zuseher klein in der Ecke meines Displays zu sehen. Dennoch war ich nervös ohne Ende und anschließend total glücklich, weil ich es durchgezogen habe.

Frust:

So ging es weiter. Aber auch der Frust wurde größer, weil nichts wirklich passiert ist. Zumindest weiterhin eben nicht online.