

COMEDIAN **MIRJA BOES** SPRICHT IM INTERVIEW ÜBER KARRIERE UND ERFOLG

ERFOLG

DAS LESEN ERFOLGREICHE **magazin**

3 / 2017

BUSHIDO

DAS INTERVIEW ÜBER
ERFOLG UND LEBEN

GEORGE CLOONEY

SYMPATHIE-CODE

RALF MOELLER

IM INTERVIEW MIT
MARC GALAL

TIM WIESE
KARRIERE

**SVEN
HANNAWALD**
EMOTIONEN

**WOLFGANG
BOSBACH**
WISSEN

**TOP
100
TRAINER**

**Mark
Zuckerberg**
Sein Erfolgs-
geheimnis

Michael Hausenblas

Staubsauger- Millionär

**SONDERDRUCK
HYLA GERMANY**

BACKHAUS VERLAG **5 EUR**



4 190872 505003

BILD: HAUSENBLAS PRIVAT

Staubsauger?

Dieser Vertreter wurde reich damit

Wer ist eigentlich der erfolgreichste Staubsaugerverkäufer Deutschlands? Das dürfte ohne wenn und aber Michael Hausenblas sein. Bekannt wurde der blonde Schwabe durch die TV-Reality-Doku „Staubsaugervertreter Deluxe“ bei RTL2. Durch zahlreiche weitere Medienauftritte verpasste er dem Staubsaugerverkaufen ein Rockstar-Image.

»Ohne Erfolgswillen geht es nicht«

Nicht nur Michael Hausenblas selbst wurde zum Rockstar seiner Branche. In seinem Unternehmen Hyla Germany begannen auch andere, groß Karriere zu machen. Dass ein Staubsaugervertreter heute im Maßanzug mit Porsche und S-Klasse vorfährt, ist längst normal geworden – zumindest bei Hyla. „Wenn man erfolgreich ist, soll man sich auch etwas gönnen. Viel mehr hat es aber damit zu tun, sich nur mit dem Besten zufrieden zu geben. Schließlich ist es mit unserem Produkt dasselbe. Man will ja auch keinen mittelmäßigen Staubsauger“, sagt Hausenblas. Das Beste wollte der smarte Verkäufer auch schon am Beginn seiner Karriere. Zuerst mit edlen Textilien, dann bei Ferrari als Luxusverkäufer. „Es hat einen großen Vorteil, wenn man ein Top-Produkt verkauft: Man muss sich anschließend niemals entschuldigen.“ Vor genau 20 Jahren wurde er dann auf ein einzigartiges Luft- und Raumreinigungssystem namens Hyla aufmerksam, das seinen Unternehmergeist weckte.



Bilder: Hausenblas

Der damals 27-Jährige stieg zunächst als Berater ein, betreute aber schon kurz darauf als Europamanager andere Länder und später weltweite Märkte. Sein Ziel, Unternehmer zu sein, verlor er dabei nicht aus den Augen. Im Gegenteil, die Muttergesellschaft erkannte sein Talent und bot ihm die Partnerschaft als Generalimporteur an.

Mit seiner Frau Angelina betrat er nun die ganz große Bühne. Sie halten heute Vertriebsrechte für Deutschland und Österreich und betreuen 1.350 Vertriebspartner. Angelina Martin-Hausenblas kümmert sich mit ihren 20 Angestellten um den kompletten Innendienst. Leicht macht es ihr Mann nicht. „Michael ist Verkäufer durch und durch. Sogar in den Urlaub nimmt er unsere Produkte mit.“ Aber Hausenblas ist nicht nur Verkäufer, sondern auch Unternehmer durch und durch. Am liebsten würde er die Welt mit seinem Hyla-System überziehen. Und so unrealistisch scheint dies gar nicht. „Unser Umsatz wächst um mehr als 20 Prozent jedes Jahr. Ebenso unsere Vertriebspartner. Wir entdecken immer mehr Menschen, die ihre finanziellen und ideellen Ziele bisher anderswo nicht verwirklichen konnten. Denen zeigen wir unser Fünfjahres-Erfolgsmittel. Nach diesem Modell kann ein Vertriebspartner bei entsprechendem Einsatz in unserem Unternehmen zum Millionär werden. Wichtig ist, dass unser System dies zulässt, und das ist auch gut so. Das klingt zwar erst mal



Dream-Team: Michael Hausenblas und Angelina Martin-Hausenblas. Staubsaugervertreter „Deluxe“ bei der Produkt-Vorführung beim Kunden.



überzogen, ist aber mehrfach bewiesen. Man arbeitet ernsthaft daran und schafft es dann auch. Ohne Erfolgswillen ist das natürlich Quatsch“, so Hausenblas. Dabei vergisst der Unternehmer meist zu erwähnen, dass damit ein Jahreseinkommen von einer Million gemeint ist. Vielleicht auch besser so, denn kaum jemand traut sich derart groß zu denken.

Zumindest hat man nichts zu verlieren. Die neuen Vertriebspartner tragen keinerlei Risiko, erhalten Kommissionsware vom Unternehmen sowie ein professionelles Onlinemodul mit Akademie und Rundum-Erfolgspaket. Hausenblas ist überzeugt: „Wir haben mit unserem Luft- und Raumreinigungssystem ein absolutes Nischenprodukt, das sich anschießt, das nächste Hype-Produkt zu werden. Aber wir vergessen nicht, dass wir im Menschen-Geschäft sind. Für unser nächstes Ziel, 100 Millionen Euro Umsatz zu machen, wollen wir noch viele neue Menschen für unser Unternehmen gewinnen, die Lust auf die große Karriere haben. Was mich schon immer dabei fasziniert hat ist, dass die Menschen nicht nur das Unternehmen aufbauen, sondern das Unternehmen auch die Menschen aufbaut. Denn

wenn jemand eine neue Abteilung für uns aufbaut, beteiligen wir ihn fortlaufend am Umsatz. Viele erleben das zum ersten Mal bei uns.“ Die Kandidaten dafür entdecken die Manager meist auf den sogenannten Open Houses, eine Art Roadshow, die in verschiedenen Städten stattfindet und Karriereoptionen vorstellt.

„Es ist ein großer Vorteil, wenn man ein Top-Produkt verkauft: Man muss sich anschließend niemals entschuldigen.“

Und selbst Michael Hausenblas ist trotz Multimillionen-Firma noch draußen beim Kunden. „Einerseits ist das natürlich meine Leidenschaft. Andererseits weiß ich so immer, was unsere Vertriebspartner und Kunden im Wohnzimmer bewegt. Übrigens ist das Klinkenputzen heute kein Thema mehr. Wir gehen nur auf vereinbarte Termine, alles andere wäre Zeitverschwendung. Deswegen können auch Kandidaten wie Studenten oder Mütter Karriere bei uns machen, ohne ihre Hauptaufgabe zu vernachlässigen“, so Hausenblas. Er, der gerade vom Europäischen Wirtschaftsrat zum Senator ernannt wurde, will sich jedenfalls weiter in die Herzen der Menschen saugen.



Hyla-Koordinationszentrum: Michael Hausenblas an seinem Schreibtisch

Michael Hausenblas

»Jeder kann es schaffen«

Ihr Erfolgsgarant

Es kommt nicht darauf an, woher Sie kommen oder was Sie hinter sich lassen. Das alles entscheidende ist, wo Sie ab heute hingehen.

Ich biete Ihnen ein Werkzeug und einen **Weg zum Erfolg**.

Hyla Germany GmbH
Michael Hausenblas
Hornbergstraße 35
D-70794 Filderstadt

info@hyla-germany.de
Tel. (0711) 25 26 43 0

www.michael-hausenblas.de

Händlerstempel

