

NETWORK-KARRIERE

EUROPAS GRÖSSTE WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN DIREKTVERTRIEB

Initiative 20 | mach es einfach!
Nebentätigkeit 20

ZKZ 66685



„WILL MAN ÜBER NACHT REICH WERDEN, IST MAN HIER FALSCH!“

Elvira Haslinger
Die Homeparty Queen



Hyla Germany und Austria weiterhin auf Wachstumskurs.



Prof. Dr. Michael Zacharias:
Das neue Buch:
Network-Marketing PRO &
KONTRA – Start der
exklusiven Lesernutzerserie
in dieser Ausgabe.



Dr. Nathalie Mahmoudi:
So können Network-Marketing-
Solo-Selbstständige
Fördermittel für Corona-
Einkommensverluste
beantragen.



Vicki Sorg:
„PM We Care“ erweitert Hilfsaktion
„Bildung für Kinder in Peru“ in ein
regionales 15-Jahre-Entwicklungsprojekt.



Matthias Horx:
Vor dem Virus sind
wir alle gleich.
Überlegungen zu der
Zeit vor, während
und nach Corona.



HYLA GERMANY UND AUSTRIA WEITER AU

Auf Google wird Hyla wie folgt beschrieben: „Hyla – das Luft- und Raumreinigungssystem bindet Staub und Schmutz durch Wasser. Frische Raumluft unterstützt Ihre Gesundheit und trägt zu Ihrem Wohlbefinden bei. Ein System für viele Anwendungen: Luftreinigung, Staubsaugen, Tiefenreinigung von Teppichen und Polstern, Desinfektion und Nass reinigen ... Hyla ist eines der gesündesten Raumreinigungssysteme, die es gibt – weltweit. Der Hyla entfernt während der normalen Reinigung Feinstaub, Gase, Allergene, Viren, Bakterien und Milben. Während des Reinigens aromatisiert und reinigt der Hyla gleichzeitig die Raumluft.“

Hyla ist also kein normaler Staubsauger, sondern ein Luft- und Raumreinigungssystem, das bereits auch ohne Corona genau in die heutige, umweltbelastete Zeit passt. Network-Karriere sprach mit Michael Hausenblas, dem geschäftsführenden Gesellschafter der Hyla Germany GmbH.

Network-Karriere: Zu Beginn gleich eine aus Aktualitätsgründen unvermeidliche Frage im Zusammenhang mit der Coronakrise. Machen Ihre Vertriebspartner derzeit noch Kundenbesuche?

Michael Hausenblas: Wir haben im Moment eine für uns ganz neue Situation. Früher mussten wir uns um Kundentermine bemühen. Jetzt fragen bei uns sowohl Gewerbebetriebe wie Supermärkte, Geschäfte, aber auch Endkunden von sich aus an. Wir halten uns natürlich an die gesetzlichen Vorschriften. Wir haben inzwischen in Supermärkten und Einkaufszentren Informationsstände aufgebaut und führen bei den Kunden, die das Geschäft betreten, einen Desinfektionsservice durch, das heißt die Hände und auch die Griffe der Einkaufswagen werden von uns mit unseren Hyla-Desinfektionsmöglichkeiten bearbeitet. Anleitung gab uns ein Arzt, der unser Unternehmen seit vielen Jahren berät.

Die Nachfrage nach unserem Hyla-Luft- und Raumreinigungssystem als präventive Vorsorge ist riesig und steigt täglich. Luft-Reinigung in Verbindung mit Raumreinigung war schon immer ein wichtiges Thema. In den letzten Wochen hat sich dieses Thema in den Köpfen der Menschen durch die traurigen Vorkommnisse komplett verändert.

NK: Sie haben zusammen mit Ihrer Frau 2009 Hyla Germany gegründet und



Ladies-Club-Interview mit Angelina Martin.

können seitdem jährlich auf zweistellige Zuwachsraten verweisen. Zwischenzeitlich gehören Sie nicht nur in Deutschland, sondern seit 2014 auch in Österreich zu den Marktführern der Raumreinigungssystem-Branche und sind 2019 in der Schweiz gestartet. Was macht Ihren nachhaltigen Erfolg aus?

Michael Hausenblas: Wir sind mit der Gründung der Hyla Germany GmbH einen völlig neuen Weg gegangen. Ich habe alles ausgeräumt, was mich in meiner langen Zeit als Berater ge-

stört hatte. Wie Sie wissen, bin ich seit meinem 19. Lebensjahr, also deutlich über 30 Jahre, im Direktvertrieb tätig. Alle meine Erfahrungen, ob gut oder schlecht, habe ich zusammengetragen und mir aus der Sicht als Vertriebspartner angeschaut. So entstand ein unvergleichbares Vertriebssystem, welches den Vertriebspartnern ein unlimitedes Geschäft ermöglicht und das ohne Risiko und ohne Kopfschmerzen.

Dazu gehörte, dass man in dieser Branche die Produkte erst selbst kaufen musste, um sie zu verkaufen, dass man laufend die Stufenpläne geändert hat, dass Marketingpläne laufend geändert wurden. Zudem mussten die Vertriebspartner in den unteren Stufen laufend ihren Status und Umsatz bestätigen, ansonsten wurden diese immer wieder heruntergestuft. Das erzeugt für viele einen unglaublichen Druck. Das gibt es in unserem System alles nicht mehr. Unser Mutterunternehmen Hyla International hat uns als Importeur freie Hand gegeben, das MLM-Prinzip in mein Konzept integrieren, sodass die Berater neben ihrem Provisionseinkommen auch ein passives Einkommen generieren konnten. Zudem stellen wir allen Beratern, also auch den Neueinsteigern, die Hyla-Systeme zum Verkauf kostenlos und ohne Kautions zur Verfügung und übernehmen die gesamten laufenden Ausbildungskosten.

Das ist eine Garantie! Unser Unternehmen glaubt an seine Berater.

Deshalb haben wir auch keine Abos, keine Mindestumsätze und keine Mindestabnahmen.

Dazu kam noch, dass wir von Anfang an auf eine tägliche Provisionsauszahlung umstellten, das gilt auch für Zwischendifferenzen aus der Struktur. Außerdem veranstalten wir kostenlose monatliche Meetings und Weiterbildungsmaßnahmen mit nationalen und internationalen Gastsprechern höchster Kategorie. Interviews mit Stars und Top-Unternehmern aus der ganzen Welt, Webinare und Zoom Calls und auch spannende Werksbesichtigungen. All das bieten wir unseren Vertriebspartnern.

Wohl auch deshalb, einmal ganz unabhängig von unseren fantastischen Produkten, gehören wir im Network-Marketing und Direktvertrieb in Deutschland und Österreich zu den Marktführern der Raumreinigungssysteme-Branche. Nebenbei bemerkt, Hyla allgemein ist auch der Marktführer in Europa.

NK: Sie sind ja nicht nur Geschäftsführer, sondern auch Vertriebspraktiker, der den Direktverkauf bei jeder Gelegenheit vorlebt. Sie sind eine eigene Marke und zeigten vor einigen Jahren in einer TV-Doku-Soap, dass es beileibe keine Schande ist, Staubsaugervertreter zu sein. Wie viele Geräte haben Sie denn im Laufe Ihrer Vertriebstätigkeit selber verkauft?

Michael Hausenblas: Der direkte Verkauf ist bis heute eine große Leidenschaft von mir. Ohne meinen Hyla verlasse ich nicht das Haus und wenn

sich die Gelegenheit ergibt, laufe ich zu jeder Tages- und Nachtzeit in meine verkäuferische Hochform auf. Dadurch habe ich im Laufe meiner Karriere ca. 3.000 Geräte selbst verkauft. Dass ist auch der Grund, warum mir selbst bis heute noch keiner vormacht, wie das wahre Geschäft funktioniert. Der Respekt gegenüber meiner Frau und mir ist von allen Seiten da, unsere Partner wissen, dass wir beide aus der Praxis kommen und noch täglich die Praxis leben. Bei uns gibt es auch keine festangestellten Vertriebsleiter, die auf Fixum arbeiten und auf unsere Kosten mit Firmenfahrzeugen durch die Gegend fahren, auf der Bühne stehen und den Vertriebsmitarbeitern aus der Theorie erzählen, wie das Geschäft funktioniert.

NK: Ohne lange nachzurechnen: Sie dürften beim Finanzamt gut angesehen sein und machen auch kein Hehl daraus, dass Sie zu den Reichen des Landes gehören. In Ihrem Buch „Das Millionärs-Konzept“ zeigen Sie nachvollziehbar auf, dass es in Ihrem Business jeder schaffen kann, finanziell unabhängig zu sein. Lockt das nicht viele Neider an, oder überwiegen die Vorteile, eine öffentliche Person zu sein?

Michael Hausenblas: Neider gibt es immer, aber ich provoziere ja niemanden. Schon immer bin ich mit einem Audi A8 oder mit einer S-Klasse zum Kunden gefahren. Wenn man im Jahr mindestens 150.000 Kilometer fährt, also mehr Zeit im Auto verbringt als Zuhause, muss das fahrende Büro ein sicherer Ort sein.



F WACHSTUMSKURS



vielen Menschen ermöglicht, auch ein sehr privilegiertes Leben zu führen. Die Hauptaufgabe meiner Frau und mir ist es bis heute, andere Menschen erfolgreich zu machen. Inzwischen bieten wir bereits über 1.600 eingeschriebenen Vertriebspartnern diese einmalige Gelegenheit erfolgreich zu werden.

NK: Es geht Ihnen finanziell gut, jedoch als mittelständischer Unternehmer bleibt es nicht aus, auch viel in der Zukunft in die Firma zu investieren. Erst im vergangenen Jahr haben Sie Ihre Firmenzentrale und ein Ausbildungszentrum vom Feinsten in einen ultramodernen 1.100-Quadratmeter-Neubau nach Altdorf/Kreis Esslingen verlegt. Wer von Ihnen beiden hat denn diesen guten Geschmack?

Michael Hausenblas: Das war perfektes Teamwork. Meine Frau und ich waren uns hier sehr einig. So ist unsere neue Firmenzentrale ist eine richtige High-Tech-Zentrale geworden, die als Kundencenter dient, als Ausbildungszentrum für Deutschland/Österreich/Schweiz und ist auch für die Hyla International das Center of Excellence. Unser Service im Innendienst ist mit 26 Mitarbeitern 24 Stunden für die Kunden und Berater erreichbar. Wir nutzen alle technischen Möglichkeiten des Gebäudes und führen regelmäßig viele Online-Webinare mit bis zu über 1.000 Teilnehmern aus Deutschland, Österreich und der Schweiz durch. Immer dienstags und mittwochs findet bei uns im Haus die Basisschulung statt, selbstverständlich kostenlos und mit Bio-Verpflegung. Unser Lager und die Logistik befinden sich im Erdgeschoss des Gebäudes und gewähren einen reibungslosen Ablauf im Versand unserer Produkte. Das ganze Gebäude ist aus Holz gebaut und wurde klimatisiert. Ein weiterer besonderer Punkt ist, dass wir die neueste Medientechnik verwenden und nach außen vernetzt sind. Jeder Außendienstmitarbeiter kann zu jedem Zeitpunkt schauen, was gerade in der Zentrale stattfindet.

NK: Ihr Unternehmen ist jetzt elf Jahre alt. Sie haben sehr viel erreicht. Gibt es konkrete Wünsche und Ziele für die Zeit bis zum 15. Jubiläum?

Michael Hausenblas: Ich schaue da gerne zu den Anfangs-

zeiten zurück. Im ersten Hyla Germany-Jahr erzielten wir 1,8 Mio. Euro Umsatz. 2019 lagen wir dann bei über 24 Mio. Euro. Unser unumstößliches Ziel ist es, im 15. Jubiläumsjahr einen Umsatz von 50 Mio. Euro zu erreichen.

Ein weiteres, aber nicht unwichtiges Ziel von mir und meiner Frau ist es, dass wir es vielen Menschen ermöglichen wollen, ihr Leben zu verbessern. Angefangen von der alleinerziehenden Mutter mit mehreren Kindern bis zu Menschen, die das Geschäft neben ihrem Berufsleben oder dem Studium aufbauen. Denn jeder kann in dieses Geschäft einsteigen, egal ob schon Vertriebserfahrung vorhanden ist oder nicht. Wir suchen keine Verkaufsprofis, denn der Erfolg kommt durch unsere Produkte, das persönliche Engagement und die Selbstsicherheit unserer Beraterinnen und Berater, die sie bei unseren kostenlosen Schulungen automatisch erlangen.

NK: Was erwartet Menschen, die sich dazu entscheiden in Ihrem Unternehmen Berater zu werden?

Michael Hausenblas: Alle, die bei uns im Unternehmen als Berater tätig werden, erwartet ein familiäres und persönliches Umfeld. Wir veranstalten jeden Monat ein Meeting mit bis zu 1.000 Beratern und nicht, wie meistens üblich, nur ein- bis zweimal im Jahr. Das Faszinierende daran ist, wir machen das schon seit zehn Jahren und unsere Berater verpassen kaum eines dieser Meetings, obwohl viele von sehr weit anreisen müssen.

NK: Die meisten Einsteiger in das Network-Marketing-Geschäft haben Bedenken, dass sie es nicht schaffen, Kundentermine zu bekommen. Wie kommen Ihre Berater an die Termine? Haben Sie ein Call-Center?

Michael Hausenblas: Nein, wir brauchen kein Call-Center. Wir haben Berater, die schon für drei Monate im Voraus bei Hyla-Interessenten gebucht sind, die aufgrund konkreter Empfehlungen durch Hyla-Anwender genau wissen, worum es geht und was unsere Geräte kosten. Durch unser Marketing-Empfehlungskonzept sind die Kunden so perfekt aufgeklärt, dass sie den Berater in ihrer Nähe von alleine kontaktieren. Auf dieses tolle Alleinstellungsmerkmal



sind wir besonders stolz. Das

ist auch meine persönliche Spezialität.

„Wie kommt man zum Kunden?“ ist die sogenannte „Gretchen-Frage“.

NK: Kommen wir zum Schluss zu Angelina Martin-Hausenblas, der Frau, die das Unternehmen im Innenverhältnis managt und ihrem umtriebigen Mann den Rücken freihält. Sie hat den Hyla-Ladies-Club ins Leben gerufen, eine feste Einrichtung, die wohl im Network-Marketing-Geschäft etwas ganz Besonderes ist.

Angelina Martin-Hausenblas: Unseren Ladies-Club habe ich dauerhaft in unserem Unternehmen integriert, denn früher war unsere Branche eher ein sehr männerlastiges Geschäft. Ziel unseres Clubs ist es, den Frauen die Angst vor dem technischen Produkt zu nehmen, um genauso erfolgreich zu sein, wie die Männer in der Branche.

Wenn unsere Beraterinnen sich in einem gewissen Zeitraum qualifizieren, werden sie Mitglied im Ladies-Club und bekommen symbolisch einen Schlüssel von Tiffany. Zudem werden alle Gewinnerinnen auf eine exklusive Wellness-Reise eingeladen, die wir meistens in einem sehr tollen Hotel in Deutschland, Österreich oder in der Schweiz organisieren.

Natürlich genießen unsere Beraterinnen dann auch die Wellness- und Wanderangebote, aber noch ein viel wichtigerer Punkt ist der offene Austausch untereinander. In diesen drei Tagen finden auch Meetings statt, bei denen die erfolgreichsten Beraterinnen ihre Erfahrungen und ihr Können an die neuen Beraterinnen weitergeben. Durch diesen nutzenbringenden Austausch ist es uns gelungen, die Mitglieder des Clubs innerhalb der letzten fünf Jahre zu verdreifachen.

Der Ladies-Club ist von Frauen für Frauen in unserem Geschäft und ermöglicht ihnen zusätzlich, aus ihrem normalen Alltag herauszukommen. Auf den normalen Meetings fehlt leider oft die Zeit, um speziell auf gewisse Themen eingehen zu können und dort nehmen wir uns ausschließlich die Zeit dazu. Dadurch werden unsere Beraterinnen motiviert und begeistert, sie stecken andere an und vergrößern dadurch ihr

Team. Was mir persönlich sehr wichtig ist, bei uns spielen gewisse Dinge keine Rolle, wie zum Beispiel die Religion, Hautfarbe oder Homosexualität. Wir haben in unserem Ladies-Club zum Beispiel auch einen homosexuellen Mann als Mitglied. Wir bei Hyla-Germany sind eben modern und aufgeschlossen aufgestellt und grenzen niemanden aus.



Zur Buchbestellung

NK: Kompliment, das ist eine gute Einstellung. Danke Ihnen beiden für das Gespräch. Machen Sie so weiter und in der heutigen Zeit muss man es dazusagen: Bleiben Sie gesund!

Hyla ist eines der aufstrebenden Unternehmen dieser Branche. Hier haben Vertriebspartner eine unglaubliche Gelegenheit eine Karriere zweit- oder hauptberuflich aufzubauen und dies ohne Risiko.

www.hyla-germany.de



Zur Homepage

Natürlich fahre ich manchmal auch einen schicken Sportwagen, aber die Frage ist, wie man sich gibt. Ich bin immer sehr bodenständig geblieben und habe mehr daran gearbeitet, es anderen Menschen zu ermöglichen, dass es ihnen finanziell gut geht. Klar gab es auch schon Neider, die aus dem Unternehmen ausgeschieden sind, weil sie es aufgrund mangelnder Disziplin nicht geschafft haben, erfolgreich zu werden und die manchmal auch nachgetreten haben.

Für mich gehört es zu meinen grundsätzlichen Aufgaben, auch über Erfolg und Geld zu sprechen. Das sind Themen, die wohl alle interessieren. Auch wohl deshalb werde regelmäßig von anderen Unternehmern gefragt, wie wir so erfolgreich geworden sind. Selbst Autohersteller, Versicherungsgesellschaften und auch Pharma-Unternehmen fragen mittlerweile immer öfters bei mir nach Vorträgen im Bereich Erfolgskonzepte an. Immerhin haben wir es mit unseren Konzepten



Hyla-Germany Ladies-Club



Ladies-Club-Trailer