

# **Eintritt slowakischer Unternehmer in den österreichischen und deutschen Markt**

Monika Michalíková

---

Bachelorarbeit  
2023



**Tomas Bata University in Zlín**  
Faculty of Humanities

---

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně  
Fakulta humanitních studií  
Ústav moderních jazyků a literatur

Akademický rok: 2022/2023

# ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(projektu, uměleckého díla, uměleckého výkonu)

Jméno a příjmení: **Monika Michalíková**  
Osobní číslo: **H18598**  
Studijní program: **B7310 Filologie**  
Studijní obor: **Německý jazyk pro manažerskou praxi**  
Forma studia: **Prezenční**  
Téma práce: **Vstup slovenských podnikatelů na rakouský a německý trh**

## Zásady pro vypracování

Studium odborné literatury  
Definice základních pojmů z oblasti analýzy diskurzu  
Popis kroků k zahájení podnikání v Rakousku a Německu  
Interview s podnikateli a jejich tematická analýza  
Vyhodnocení a výsledky analýzy

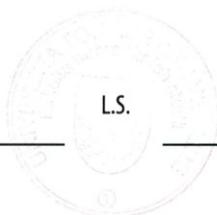
Forma zpracování bakalářské práce: **tištěná/elektronická**  
Jazyk zpracování: **Němčina**

Seznam doporučené literatury:

- BRAUN, Virginia a Victoria CLARKE. *Successful qualitative research: a practical guide for beginner*. London: Sage, 2013, 400 s. ISBN: 9781847875815.
- BRINKER, Klaus, CÖLFEN, Hermann a Steffen PAPPERT. *Linguistische textanalyse: Eine Einführung in Grundbegriffe und Methoden*. Berlin: Erich Schmidt, 2018, 190 s. ISBN: 9783503177608.
- GUEST, Greg, MACQUEEN, Kathleen a Emily NAMEY. *Applied thematic analysis*. Los Angeles: Sage, 2012, 295 s. ISBN: 9781412971676.
- KVALE, Steinar a Svend BRINKMANN. *InterViews: learning the craft of qualitative research interviewing*. Thousand Oaks: Sage Publications, 2008, 354 s. ISBN: 9780761925415.
- MAYRING, Philipp. *Qualitative Inhaltsanalyse Grundlagen und Techniken*. Weinheim: Julius Beltz, 2022, 148 s. ISBN: 9783407258984.

Vedoucí bakalářské práce: **Mgr. Petra Bačuvčíková, Ph.D.**  
Ústav moderních jazyků a literatur

Datum zadání bakalářské práce: **7. listopadu 2022**  
Termín odevzdání bakalářské práce: **9. května 2023**



---

**Mgr. Libor Marek, Ph.D.**  
děkan

**doc. Mgr. Roman Trušík, Ph.D.**  
ředitel ústavu

Ve Zlíně dne 17. března 2023

## PROHLÁŠENÍ AUTORA BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Beru na vědomí, že

- odevzdáním bakalářské práce souhlasím se zveřejněním své práce podle zákona č. 111/1998 Sb. o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších právních předpisů, bez ohledu na výsledek obhajoby <sup>1)</sup>;
- beru na vědomí, že bakalářská práce bude uložena v elektronické podobě v univerzitním informačním systému dostupná k nahlédnutí;
- na moji bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, zejm. § 35 odst. 3 <sup>2)</sup>;
- podle § 60 <sup>3)</sup> odst. 1 autorského zákona má UTB ve Zlíně právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- podle § 60 <sup>3)</sup> odst. 2 a 3 mohu užit své dílo – bakalářskou práci - nebo poskytnout licenci k jejímu využití jen s předchozím písemným souhlasem Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše);
- pokud bylo k vypracování bakalářské práce využito softwaru poskytnutého Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně nebo jinými subjekty pouze ke studijním a výzkumným účelům (tj. k nekomerčnímu využití), nelze výsledky bakalářské práce využít ke komerčním účelům.

Prohlašuji, že

- elektronická a tištěná verze bakalářské práce jsou totožné;
- na bakalářské práci jsem pracoval(a) samostatně a použitou literaturu jsem citoval(a). V případě publikace výsledků budu uveden(a) jako spoluautor.

Ve Zlíně 09.05.2023 .....

*1) zákon č. 111/1998 Sb. o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších právních předpisů, § 47b Zveřejňování závěrečných prací:*

*(1) Vysoká škola nevydělečně zveřejňuje disertační, diplomové, bakalářské a rigorózní práce, u kterých proběhla obhajoba, včetně posudků oponentů a výsledku obhajoby prostřednictvím databáze kvalifikačních prací, kterou spravuje. Způsob zveřejnění stanoví vnitřní předpis vysoké školy.*

*(2) Disertační, diplomové, bakalářské a rigorózní práce odevzdané uchazečem k obhajobě musí být též nejméně pět pracovních dnů před konáním obhajoby zveřejněny k nahlížení veřejnosti v místě určeném vnitřním předpisem vysoké školy nebo není-li tak určeno, v místě*

*pracoviště vysoké školy, kde se má konat obhajoba práce. Každý si může ze zveřejněné práce pořizovat na své náklady výpisy, opisy nebo rozmnoženiny.*

*(3) Platí, že odevzdáním práce autor souhlasí se zveřejněním své práce podle tohoto zákona, bez ohledu na výsledek obhajoby.*

*2) zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, § 35 odst. 3:*

*(3) Do práva autorského také nezasahuje škola nebo školské či vzdělávací zařízení, užije-li nikoli za účelem přímého nebo nepřímého hospodářského nebo obchodního prospěchu k výuce nebo k vlastní potřebě dílo vytvořené žákem nebo studentem ke splnění školních nebo studijních povinností vyplývajících z jeho právního vztahu ke škole nebo školskému či vzdělávacímu zařízení (školní dílo).*

*3) zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, § 60 Školní dílo:*

*(1) Škola nebo školské či vzdělávací zařízení mají za obvyklých podmínek právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla (§ 35 odst.*

*3). Odpírá-li autor takového díla udělit svolení bez vážného důvodu, mohou se tyto osoby domáhat nahrazení chybějícího projevu jeho vůle u soudu. Ustanovení § 35 odst. 3 zůstává nedotčeno.*

*(2) Není-li sjednáno jinak, může autor školního díla své dílo užit či poskytnout jinému licenci, není-li to v rozporu s oprávněnými zájmy školy nebo školského či vzdělávacího zařízení.*

*(3) Škola nebo školské či vzdělávací zařízení jsou oprávněny požadovat, aby jim autor školního díla z výdělku jim dosaženého v souvislosti s užitím díla či poskytnutím licence podle odstavce 2 přiměřeně přispěl na úhradu nákladů, které na vytvoření díla vynaložily, a to podle okolností až do jejich skutečné výše; přitom se přihlédne k výši výdělku dosaženého školou nebo školským či vzdělávacím zařízením z užití školního díla podle odstavce 1.*

## **ABSTRAKT**

Tato bakalářská práce se zabývá tematickou analýzou a diskurzem mezi podnikateli v MLM marketingu a jeho zastoupením v Rakousku a Německu. Práce je rozdělena do dvou částí – teoretické a praktické. Teoretická část se skládá z informací o MLM-marketingu a firmě Be, teorie ke kvalitativnímu výzkumu, tematické analýzy a analýzy diskurzu. Praktická část obsahuje rozhovory se šesti podnikatelkami, které se snaží otevřít německý nebo rakouský trh pro firmu Be, která se mimo jiné zabývá především MLM-marketingem. Každá z těchto podnikatelek odpovídala na 13 otázek. Ve vybraných otázkách bude analyzován diskurz a provedena tematická analýza. Cílem této práce je zjistit, jaké zkušenosti mají tito podnikatelé s rakouskou a německou populací v oblasti MLM-marketingu, jaké kroky podnikají směrem ke svému podnikání a jak o něm hovoří.

Klíčová slova: Diskurz, Interview, Marketing, MLM, Tematická analýza

## **ABSTRACT**

This bachelor thesis deals with thematic analysis and discourse among entrepreneurs in MLM marketing and its representation in Austria and Germany. The thesis is divided into two parts – theoretical and practical. The theoretical part consists of information about MLM-marketing and the firm Be, theory to qualitative research, thematic analysis and discourse analysis. The practical part contains interviews with 6 female entrepreneurs who are trying to open the German or Austrian market for the company Be, which among other things deals mainly with MLM-marketing. Each of these businesswomen answered 13 questions. In the selected questions the discourse will be analyzed, and a thematic analysis will be performed. The aim of the thesis is to find out what experiences these entrepreneurs have with the Austrian and German population in the field of MLM-marketing, what steps they take towards their business and how they talk about it.

Keywords: Discourse, Interview, Marketing, MLM, Thematic analysis

## **ABSTRACT**

Diese Bachelorarbeit befasst sich mit der thematischen Analyse und dem Diskurs unter Unternehmern im MLM-Marketing und dessen Darstellung in Österreich und Deutschland. Die Arbeit gliedert sich in zwei Teile – theoretisch und praktisch. Der theoretische Teil besteht aus Informationen über MLM-Marketing und die Firma Be, Theorie zur qualitativen Forschung, thematische Analyse und Diskursanalyse. Der praktische Teil enthält Interviews mit 6 Unternehmerinnen, die versuchen, den deutschen oder österreichischen Markt für die Firma Be zu erschließen, die sich u.a. hauptsächlich mit MLM-Marketing beschäftigt. Jede dieser Unternehmerinnen hat 13. Fragen beantwortet. Anhand der ausgewählten Fragen wird der Diskurs analysiert und eine thematische Analyse durchgeführt. Ziel der Arbeit ist es, herauszufinden, welche Erfahrungen diese Unternehmerinnen mit der österreichischen und deutschen Bevölkerung im Bereich MLM-Marketing haben, welche Schritte sie in Richtung ihres Unternehmens unternehmen und wie sie darüber sprechen.

Schlüsselwörter: Diskurs, Interview, Marketing, MLM, Thematische Analyse

Vielen Dank an meinen Doktorvater Mgr. Petra Bačuvčíková, Ph.D., die mir während des gesamten Prozesses wertvolle Ratschläge gab, ein Stück Geduld aufbrachte und mich mit ihrem Rat leitete.

Ich möchte auch meinem Verlobten Filip danken, der mir vor allem in den letzten Monaten meines Studiums eine große Stütze war und sich um unseren Sohn kümmerte, damit ich mein Studium erfolgreich abschließen konnte.

Nicht zuletzt geht der gleiche Dank an meine Mutter Zuzana.

Prohlašuji, že respondenti byli seznámeni s cílem výzkumu a souhlasili s tím, že rozhovor poskytnou. Nahrávka byla po zpracování interview smazána.

Prohlašuji, že odevzdaná verze bakalářské práce a verze elektronická nahraná do IS/STAG jsou totožné.

# INHALT

<b>EINLEITUNG</b> .....	<b>11</b>
<b>I THEORETISCHER TEIL</b> .....	<b>12</b>
<b>1 QUALITATIVE FORSCHUNG</b> .....	<b>13</b>
1.1 INTERVIEW.....	14
1.1.1 Vorbereitung auf das Vorstellungsgespräch .....	15
1.1.2 Führung des Vorstellungsgesprächs .....	15
1.1.3 Auswertung des Vorstellungsgesprächs .....	16
1.2 THEMATISCHE ANALYSE .....	16
1.3 DISKURSANALYSE .....	17
1.3.1 Prozess der Diskursanalyse .....	18
1.3.1.1 Kategorisierung und Kodierung der Daten .....	19
<b>2 MLM-MARKETING</b> .....	<b>20</b>
2.1 HISTORIE .....	20
2.2 GRUNDSÄTZE DES MLM-MARKETINGS .....	20
2.3 VOR- UND NACHTEILE DES MLM-MARKETINGS .....	21
2.4 ETHISCHE FRAGEN IM MLM-MARKETING .....	23
2.5 VERGÜTUNGSPLAN IM MLM .....	24
2.5.1 Vergütung.....	25
2.6 MLM-MARKETING VS. NETWORKMARKETING - GIBT ES EINEN UNTERSCHIED? .....	26
<b>II PRAKTISCHER TEIL</b> .....	<b>27</b>
<b>3 DIE FIRMA BE</b> .....	<b>28</b>
3.1 HISTORIE .....	28
3.1.1 DSA .....	28
3.2 PRODUKTE .....	29
3.2.1 Learn .....	29
3.2.1.1 MINDHUB.....	29
3.2.1.2 WOW!.....	30
3.2.1.3 SHIFT.....	30
3.2.1.4 WS Titan .....	31
3.2.1.5 NFX.....	31
3.2.1.6 Relic .....	31
3.2.2 Live.....	32
3.3 MLM-MARKETING IN DER FIRMA BE .....	33
3.3.1 Vergütungsplan in der Firma Be .....	33
3.3.2 Wie kann man Mitglied werden? .....	35

<b>4</b>	<b>INTERVIEWANALYSE .....</b>	<b>38</b>
4.1	1. THEMA: DAS UNTERNEHMEN.....	38
4.1.1	Business .....	38
4.1.2	Networkmarketing.....	39
4.1.3	Produkt.....	41
4.2	2. THEMA: EIN BLICK AUF MLM-MARKETING IN VERSCHIEDENEN KULTUREN.....	43
4.2.1	Slowakei.....	43
4.2.2	Deutschsprachige Länder.....	45
4.3	3. THEMA: VORTEILE.....	47
4.3.1	Einkommen .....	47
4.3.2	Zeit.....	48
4.3.3	Geld.....	50
	<b>SCHLUSSBETRACHTUNG .....</b>	<b>53</b>
	<b>LITERATURVERZEICHNIS.....</b>	<b>55</b>
	<b>SYMBOL- UND ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS .....</b>	<b>58</b>
	<b>ABILDUNGSVERZEICHNIS .....</b>	<b>59</b>
	<b>ANHANGSVERZEICHNIS.....</b>	<b>60</b>

## EINLEITUNG

Das Thema der Bachelorarbeit ist das MLM-Marketing von Be. Das Unternehmen Be ist im MLM-Marketing tätig, lehrt Menschen, wie man auf verschiedenen Märkten vermarktet und reisebezogene Einkünfte erzielt, und ist derzeit in mehr als 160 Ländern auf der ganzen Welt tätig, und Unternehmer aus der Slowakei versuchen derzeit, den österreichischen und deutschen Markt zu erschließen. Ziel der Bachelorarbeit ist es, herauszufinden, wie diese Unternehmer aus der Slowakei über die Geschäftstätigkeit in Österreich oder Deutschland sprechen, was für sie am schwierigsten war, wo sie die Vor- und Nachteile des MLM-Marketings sehen, wie die Kunden darauf reagieren und wo sie die größten Unterschiede zwischen der Slowakei und den deutschsprachigen Ländern in diesem Bereich sehen.

Die Bachelorthesis besteht aus zwei Teilen. Der erste Teil ist der theoretische Teil und besteht aus 2 Kapiteln. Im ersten Kapitel werde ich mich auf die qualitative Forschung konzentrieren, ich werde das Konzept des Interviews definieren - wie man Interviewfragen vorbereitet, was alles zu beachten ist, wenn man bestimmte Personen befragt, wie man ein Interview so führt, dass es erfolgreich ist und alle Fragen beantwortet werden. Im zweiten Kapitel werde ich die Theorie des MLM-Marketings erörtern und die grundlegenden Konzepte im Zusammenhang mit Network Marketing definieren.

Im praktischen Teil beginne ich mit der Definition von Be, seinen Produkten, dem Vergütungsplan und dem MLM-Marketing-Modell, das es verwendet. Ich werde sechs konkrete Unternehmerinnen aus der Slowakei interviewen, die gerade mit der Firma Be in den österreichischen und deutschen Markt für MLM-Marketing einsteigen. Ich werde versuchen herauszufinden, welche Schritte sie unternehmen mussten oder müssen und wie es ihnen im MLM-Marketing geht. Wie haben sie von MLM-Marketing erfahren, warum haben sie sich für diese Art des Geldverdienens entschieden und warum haben sie sich für Be entschieden. Anhand der thematischen Analyse der Beschreibungen der Befragten werden Aspekte ihres Erfolgs oder Misserfolgs beschrieben. Die Interviews werden online geführt und aufgezeichnet. Die relevanten Teile des Interviews werden transkribiert und aufbereitet, analysiert, zusammengefasst und entsprechend der Definition im theoretischen Teil dieser Bachelorarbeit ausgewertet.

## **I. THEORETISCHER TEIL**

## 1 QUALITATIVE FORSCHUNG

„Die grundlegendste Definition der qualitativen Forschung ist, dass sie Wörter als Daten verwendet, die auf unterschiedlichste Weise gesammelt und analysiert werden.“<sup>1</sup>

Qualitative Forschung wird eingesetzt, um soziale Phänomene genauer zu verstehen und zu erklären, wenn quantitative Forschung unzureichend und ineffektiv ist.<sup>2</sup> Qualitative Forschung arbeitet mit weniger Befragten<sup>3</sup> und erforscht die tiefere Bedeutung des untersuchten sozialen Phänomens. Im Vergleich dazu verarbeitet der Forscher in der quantitativen Forschung eine große Menge an Daten, die er jedoch mit statistischen Methoden gewinnt, aus denen die Daten später mit mathematischen Formeln ausgewertet werden. Daten aus der quantitativen Forschung können dazu beitragen, aktuelle Trends auf dem Gebiet zu ermitteln. Quantitative Forschung hat den Vorteil, dass sie im Vergleich zur qualitativen Forschung eine kurze Zeit für die Durchführung und die anschließende Auswertung der Ergebnisse benötigt, aber sie kann die Komplexität der erhobenen Daten nicht aufzeigen.<sup>4</sup> Qualitative Forschung kann mit Hilfe von Interviews, Beobachtungen oder Audio-/Videoaufnahmen durchgeführt werden.<sup>5</sup> Diese qualitativen Forschungsmethoden sind offen genug, um den Befragten einen Raum zu bieten, in dem sie ihre Ansichten und Erfahrungen artikulieren können. „*Qualitative Forschung wird häufig in den Geistes- und Sozialwissenschaften eingesetzt, z. B. in den Bereichen Anthropologie, Soziologie, Pädagogik, Gesundheitswissenschaften, Geschichte usw.*“<sup>6</sup> Qualitative Forschung untersucht qualitative Daten, die nicht numerisch ausgedrückt werden können, im Gegensatz zur quantitativen Forschung, die nur statistische Daten untersucht. Diese qualitativen Daten werden während des qualitativen Forschungsprozesses mit verschiedenen Techniken wie der Grounded Theory<sup>7</sup> weiter analysiert oder die thematische Analyse.<sup>8</sup> Mit diesen Methoden identifizieren die Forscher Trends und Themen aus den qualitativen Daten und interpretieren sie in Übereinstimmung mit dem Kontext des untersuchten sozialen Phänomens. Da es sich bei den Daten aus der qualitativen Forschung nicht um numerische Daten handelt, müssen

---

<sup>1</sup> BRAUN, 2013, S. 3

<sup>2</sup> BRAUN, 2013, S. 4

<sup>3</sup> BRAUN, 2013, S.55

<sup>4</sup> BRAUN, 2013, S. 4

<sup>5</sup> HANZEL, Igor. *Kvalitatívne, alebo kvantitatívne metódy v sociálnych vedách?* In *SAV* [online]. [zit. 2023-05-02]. Verfügbar unter: <<http://www.klemens.sav.sk/fiusav/doc/filozofia/2009/7/646-657.pdf>>

<sup>6</sup> BHANDARI, Pritha. *What is qualitative research? Methods & examples.* In *Scribbr* [online]. 2023. [zit. 2023-05-02]. Verfügbar unter: <<https://www.scribbr.com/methodology/qualitative-research/>>

<sup>7</sup> Grounded Theory ist eine qualitative Forschungsmethode, die darauf abzielt, eine neue Theorie zu erstellen oder eine bestehende weiterzuentwickeln. (CHARMAZ, 2014, S. 1)

<sup>8</sup> BRAUN, 2013, S. 173-180

sie manuell gesammelt und analysiert werden, weshalb die qualitative Forschung so umfangreich ist. Diese Analyse kann von den Forschern oder dem Forscher subjektiv beeinflusst werden, obwohl sie in der qualitativen Forschung Unparteilichkeit wahren sollten.<sup>9</sup> Braun bewertet dies jedoch eher als eine Stärke denn als eine Schwäche.<sup>10</sup> Die Ergebnisse der qualitativen Forschung können vom Forscher genutzt werden, um Trends vorherzusagen.<sup>11</sup>

## 1.1 Interview

Das Interview ist eine der qualitativen Forschungsmethoden, die der Forscher im Voraus vorbereitet, aber es ist nicht notwendig, sich strikt an diese Vorbereitung zu halten.<sup>12</sup> Durch die Verwendung von Interviews kann der Forscher nicht nur Fakten, Motivationen, Meinungen und Erwartungen von den Befragten erhalten, sondern auch die Reaktionen der Befragten beobachten, die tieferen Aspekte eines bestimmten sozialen Phänomens ergründen und die Fragen entsprechend anpassen.<sup>13</sup> Das Interview ist eine der am häufigsten verwendeten Methoden der Datenerhebung in der qualitativen Forschung. Je nach Art und Ziel der Untersuchung kann der Forscher nach Mayring<sup>14</sup> die folgenden Arten von Interviews verwenden:

1. Strukturiertes Interview: Bei einem strukturierten Interview bereitet der Forscher eine bestimmte Abfolge von Fragen vor, die er dem Befragten in der gleichen Form und Reihenfolge stellt, wie er sie vorbereitet hat.
2. Semi-strukturiertes Interview: Bei einem semi-strukturierten Interview hat der Forscher dieselben Fragen vorbereitet wie bei einem strukturierten Interview, aber die genaue Form und Reihenfolge wird nicht strikt eingehalten.
3. Unstrukturierten Interview: Bei einem unstrukturierten Interview stellt der Forscher dem Befragten eine Frage und stellt je nach dessen Antwort weitere Fragen.

---

<sup>9</sup> HANZEL, Igor. *Kvalitatívne, alebo kvantitatívne metódy v sociálnych vedách?* In *SAV* [online]. [zit. 2023-05-02]. Verfügbar unter: <<http://www.klemens.sav.sk/fiusav/doc/filozofia/2009/7/646-657.pdf>>

<sup>10</sup> BRAUN, 2013, S. 6

<sup>11</sup> BRAUN, 2013, S. 4

<sup>12</sup> BRAUN, 2013, S. 78

<sup>13</sup> BRAUN, 2013, S. 77-80

<sup>14</sup> MAYRING, 2022, S. 146

Der Vorteil des Interviews besteht darin, dass es ein detaillierteres Verständnis des beobachteten Phänomens und des Kontexts, in dem das untersuchte Phänomen angesiedelt ist, ermöglicht.

### 1.1.1 Vorbereitung auf das Vorstellungsgespräch

Bei der Vorbereitung auf ein Vorstellungsgespräch ist es wichtig, die folgenden Grundsätze zu beachten<sup>15</sup>:

1. Festlegen des Themas und des Ziels des Interviews: Der erste Schritt besteht darin, das Interview zu planen und zu überlegen, was das Ziel seiner Forschung ist und wie dieses Ziel durch das Interview erreicht werden kann.
2. Der Forscher muss entscheiden, welche Art von Interview für seine Forschung am besten geeignet ist.
3. Der Forscher muss verständliche Fragen vorbereiten, die für seine Forschung relevant sein sollten.
4. Der Forscher sollte die Fragen vor dem Interview überprüfen und gegebenenfalls korrigieren.

Es ist wichtig, bei der Entwicklung der Fragen die ethischen Regeln und die Privatsphäre der Befragten zu respektieren.<sup>16</sup>

### 1.1.2 Führung des Vorstellungsgesprächs

1. Anfang des Interviews: Der Forscher sollte den Befragten begrüßen, sich vorstellen und ihn über die voraussichtliche Dauer des Gesprächs und seine Ziele informieren. Der Forscher sollte der befragten Person Raum für mögliche Fragen der befragten Person geben.
2. Das Stellen von Fragen: Unabhängig von der Art des Interviews sollte der Forscher in der Lage sein, sich auf die Antwort des Befragten einzustellen, zusätzliche Fragen zu stellen und die Erzählung des Befragten beim Thema zu halten, wenn der Befragte dazu neigt, vom Thema abzuschweifen. Der Forscher sollte sich bei der

---

<sup>15</sup> TULINSKÁ, Hana. *Jak na rozhovor*. In *Jak na rozhovor* [online]. [zit. 2023-05-02]. Verfügbar unter: <<https://kisk.phil.muni.cz/onlife/temata/zkoumani/jak-na-rozhovor>>

<sup>16</sup> BRAUN, 2013, S. 61

Fragestellung neutral verhalten, um den Befragten nicht zu einer Antwort zu verleiten.

3. Aktives Zuhören: Es ist wichtig, nonverbale Interaktionen wie Gesten oder Blickkontakt zu beobachten, die noch mehr Informationen liefern können.
4. Gesprächsführung: Falls der Befragte anfängt, knappe Antworten zu geben, ist es die Aufgabe des Forschers, den Befragten zu ausreichenden Antworten zu bewegen. Er kann ihn mit seinen eigenen Erfahrungen anregen und ihn so ermutigen, weiter zu antworten.
5. Ende des Interviews: Das Ende des Interviews besteht darin, dem Befragten für seine Teilnahme an der Untersuchung zu danken und ihm zusätzliche Informationen über die Untersuchung zu geben.<sup>17</sup>

### 1.1.3 Auswertung des Vorstellungsgesprächs

Sobald das Interview abgeschlossen ist, muss die Audioaufnahme der Antworten des Befragten in eine schriftliche Form, das so genannte Transkript, übertragen werden. Diese Aufgabe ist sehr zeitaufwändig und kann als Einleitung zur Analyse des Interviews betrachtet werden. In dieser Phase werden die gesammelten Daten analysiert und die Ergebnisse ausgewertet, um das Forschungsziel zu erreichen. Qualitative Daten können durch verschiedene Methoden wie Kategorisierung oder Kodierung analysiert werden. Ziel ist es, den Daten zugrundeliegende Muster zu finden und eine theoretische Grundlage für künftige Forschungen oder für die praktische Anwendung zu schaffen.

## 1.2 Thematische Analyse

Laut Guest ist die thematische Analyse der Prozess der Identifizierung, Analyse und Suche nach Mustern in Daten. Ihr Ziel ist es, herauszufinden, was in den Daten steckt, und diese Erkenntnisse in einer für alle verständlichen Weise zu beschreiben. Die thematische Analyse geht davon aus, dass es in den Daten ein Muster gibt, das sich wiederholt und als Zeichen für ein bestimmtes Phänomen dargestellt werden kann.<sup>18</sup>

Wie die Grounded Theory oder andere qualitative Forschungstechniken erfordert auch die thematische Analyse eine detaillierte Datenverarbeitung und anschließende Interpretation

---

<sup>17</sup> BRAUN, 2013, S. 94-97

<sup>18</sup> GUEST, 2012, S. 5

durch den Forscher. Laut Guest<sup>19</sup> konzentriert sich die thematische Analyse darauf, versteckte oder nicht versteckte Ideen in den gesammelten Daten zu finden und sie in größere Einheiten - Themen - zu kategorisieren. Anschließend werden Codes erstellt, die als Repräsentanten für die identifizierten Themen dienen. Diese Codes werden dann jedem Thema zugeordnet, und die Beziehung, die die Codes zueinander und zum Thema haben, wird analysiert.

Braun und Clarke<sup>20</sup> empfehlen einen Ansatz, der sich in den folgenden 5 Schritten zusammenfassen lässt:

1. Vertrautmachen mit den Daten: Hier können wir die Erstellung des Transkripts und das erste Lesen ohne Kodierung einbeziehen.
2. Erstellung von Codes und deren Überprüfung: Identifizierung wichtiger thematischer Überschriften und deren Benennung mit Codes.
3. Themensuche und -überprüfung: Finden ähnlicher Codes und deren Zuordnung zu einem gemeinsamen Themenbereich.
4. Benennung und Kennzeichnung von Themen: Identifizierung ähnlicher Unterthemen und Einordnung unter eine gemeinsame thematische Überschrift, Erstellung einer Beschreibung der Unterthemen und dann der thematischen Überschriften.
5. Auswertung der Ergebnisse: Erkennen der Beziehungen zwischen Unterthemen und Themen und deren Interpretation.

### 1.3 Diskursanalyse

Nach Wodak<sup>21</sup> ist der Diskurs ein vielschichtiges Konzept, dessen Definition je nach den Umständen, dem Bereich und dem besonderen Kontext, in dem er sich befindet, variiert. Im Allgemeinen kann man sagen, dass der Begriff Diskurs aus Sprache und anderen Merkmalen, wie sozialen Normen oder Ideologie, besteht, die die Art und Weise beeinflussen, wie wir über ein bestimmtes Thema sprechen.<sup>22</sup> Nach Wodak<sup>23</sup> untersucht die Diskursanalyse, wie diese Merkmale die Kommunikation beeinflussen und wie die Sprache verwendet wird, um Bedeutungsstrukturen und Beziehungen im Kontext zu schaffen und zu

---

<sup>19</sup> GUEST, 2012, S. 9

<sup>20</sup> BRAUN, 2006, S. 77-101

<sup>21</sup> WODAK, 2001, S. 3-8

<sup>22</sup> FAIRCLOUGH, 2003, S. 55-60

<sup>23</sup> WODAK, 2001, S. 63-67

interpretieren. Die Diskursanalyse ist in verschiedenen Disziplinen wie Politikwissenschaft, Soziologie oder Medizin zu finden.<sup>24</sup> Diese und andere Bereiche verwenden verschiedene Analysetechniken, um zu verstehen, wie sich der Diskurs in bestimmten Kontexten manifestiert. Aus diesen Aussagen können wir logischerweise schließen, dass die Diskursanalyse untersucht, was „zwischen den Zeilen“ steht und wie der Diskurs beeinflusst wird und was er beeinflusst.

Die Diskursanalyse kann auch im Marketing eingesetzt werden. In dieser Disziplin untersuchen die Forscher Marketingstrategien, um zu verstehen, wie der Marketingdiskurs das Verhalten und die Aktivitäten der Verbraucher beeinflusst. Mit Hilfe der Diskursanalyse im Marketing können wir die Präferenzen der Verbraucher herausfinden und auf der Grundlage der Ergebnisse eine bestimmte Marketingstrategie für ein bestimmtes Produkt oder eine Dienstleistung nach Bedarf anpassen.<sup>25</sup>

### 1.3.1 Prozess der Diskursanalyse

Bei der Diskursanalyse können wir nach Corbin und Strauss<sup>26</sup> die folgenden Schritte befolgen:

1. Erstellung eines Manuskripts: In diesem Schritt fasst der Forscher die für die Diskursanalyse geeigneten Daten in einem Manuskript zusammen, damit er nicht mit einer großen Menge an Daten arbeiten muss, die für seine Forschung nicht relevant sind.
2. Kodierung der Daten: In dieser Phase werden die Themen, Konzepte und Muster, die im Manuskript wiederkehren, identifiziert. Der Forscher ordnet ihnen Codes zu, die er bei der weiteren Analyse verwendet. Die Kodierung kann, ebenso wie die Kategorisierung, manuell oder mit Hilfe einer Datenanalysesoftware vorgenommen werden.<sup>27</sup>
3. Datenkontrolle, übergeordnete Kodierung und Kategorisierung der Codes: Nach der Grundkodierung werden diese Codes überprüft. Der Forscher sucht nach Trends, Mustern und Merkmalen in den Basis-Codes, die mit dem Kontext und dem Forschungsproblem in Verbindung stehen. Auf dieser Grundlage erstellt der

---

<sup>24</sup> FAIRCLOUGH, 2003, S. 206

<sup>25</sup> FITCHETT, James und Robert CARUANA. *Exploring the role of discourse in marketing and consumer research*. In *Journal of Consumer Behaviour*. 2014. DOI: 10.1002/cb.1497.

<sup>26</sup> CORBIN, 2015, S. 86-91

<sup>27</sup> CORBIN, 2015, S. 212

Forscher Kategorien (übergeordnete Codes), in denen Codes mit gemeinsamen Merkmalen gruppiert werden.

### *1.3.1.1 Kategorisierung und Kodierung der Daten*

Das Kodieren und Kategorisieren ist ein wichtiger Teil der Diskursanalyse. Wie ich im vorigen Unterabschnitt erwähnt habe, identifiziert der Forscher in diesem Prozess der Diskursanalyse wichtige und wiederkehrende Themen und Merkmale, kennzeichnet sie, Codes genannt, und ordnet sie in größere Einheiten, Kategorien genannt, ein. Diesen wichtigen Schritt muss der Forscher nicht von Hand machen und ein Manuskript schreiben, sondern er kann eine der von Corbin in seinem Buch erwähnten Software verwenden. Diese Software bietet die Möglichkeit der Kodierung und anschließenden Kategorisierung, aber auch der weiteren Analyse mit einer Vielzahl von Methoden und Strategien, wodurch der Forscher viel Zeit sparen kann. Saldaña verweist in seinem Buch auf die Aussage von Basit<sup>28</sup>, der argumentiert, dass die Wahl zwischen manueller und Software-Kodierung von der Größe des Projekts, dem Zeitaufwand und der Erfahrung des Forschers abhängt.<sup>29</sup>

Ein Code kann ein Wort oder ein kurzer Satz sein, der die prägnanten und wesentlichen Merkmale der untersuchten Daten symbolisch zusammenfasst.<sup>30</sup> Diese Codes werden von der Forscherin aus den Daten gewonnen, die aus Interviewtranskripten, Literatur, Fotos und Videos stammen können. Saldaña unterteilt die Kodierung ähnlich wie Corbin (siehe Kapitel 1.3.1, Abschnitt 2 und 3) in zwei Zyklen.<sup>31</sup> Der Umfang des ersten Kodierungszyklus kann ein Wort oder sogar eine ganze Seite an Daten sein. Im zweiten Kodierungszyklus werden diese langen Textabschnitte weiter kodiert, um ein Wort oder höchstens eine kurze Phrase zu erhalten.

Der Forscher sollte objektiv an die Kodierung herangehen, damit die Analyse und ihre Schlussfolgerungen korrekt sind. Aus diesem Grund kann es besser sein, eine Datenanalysesoftware zu verwenden, als die manuelle Analyse durch den Forscher.<sup>32</sup> Sobald beide Zyklen abgeschlossen sind, kann der Forscher laut Saldaña<sup>33</sup> nach Mustern, Zeichen und Verbindungen zwischen den erstellten Codes und Kategorien suchen, um den Diskurs im Feld gründlich zu analysieren.

---

<sup>28</sup> BASIT, 2003, S. 143

<sup>29</sup> SALDAÑA, 2009, S. 22

<sup>30</sup> SALDAÑA, 2009, S. 3

<sup>31</sup> SALDAÑA, 2009, S. 8

<sup>32</sup> SALDAÑA, 2009, S. 122

<sup>33</sup> SALDAÑA, 2009, S. 16-17

## 2 MLM-MARKETING

„Der Begriff Marketing (MLM) bezieht sich auf eine Strategie, die von einigen Direktvertriebsunternehmen zum Verkauf von Produkten und Dienstleistungen eingesetzt wird. MLM regt bestehende Mitglieder dazu an, für ihre Angebote zu werben und sie an andere Personen zu verkaufen und neue Mitarbeiter für das Unternehmen zu gewinnen. Die Vertriebspartner erhalten einen Prozentsatz der Umsätze ihrer Rekruten. Die neuen Mitglieder werden in das Netzwerk oder die Downline des Vertriebspartners aufgenommen und werden ihrerseits dazu angehalten, Verkäufe zu tätigen, um Geld zu verdienen.“<sup>34</sup>

### 2.1 Historie

Die Geschichte des MLM-Marketings begann in den 1940er Jahren. Nutrilite, damals als California Vitamin Company bekannt, erfand ein Vertriebsmodell, das der Vorläufer des heutigen MLM-Marketings war.<sup>35</sup> Dieses Unternehmen verkaufte seine Produkte direkt an Kunden über unabhängige Vertriebshändler, die nicht direkt bei dem Unternehmen angestellt waren, sondern Mitglieder des Unternehmens wurden. Im Jahr 1959 war Amway das erste große Unternehmen, das MLM-Marketing einsetzte. Diese Art des Vertriebs wurde nach und nach immer beliebter, vor allem im Bereich der Nahrungsergänzungsmittel und Kosmetika, nicht nur in den USA, sondern weltweit.<sup>36</sup>

### 2.2 Grundsätze des MLM-Marketings

Die Grundsätze des MLM-Marketings lassen sich in den folgenden 3 Punkten zusammenfassen:

- Netz unabhängiger Vertriebspartner: Eines der grundlegendsten Prinzipien des MLM-Marketings ist der Aufbau eines Netzes von Vertriebspartnern. Diese Vertriebshändler vertreiben die Produkte oder Dienstleistungen des Unternehmens direkt an die Kunden. Auf diese Weise verdienen sie Provisionen an den Verkäufen.

---

<sup>34</sup> TARVER, E. *What is an MLM? How Multilevel Marketing Works*. In *Investopedia* [online]. 2023. [zit. 2023-04-22]. Verfügbar unter: <<https://www.investopedia.com/terms/m/multi-level-marketing.asp>>

<sup>35</sup> ATTRI, R. A study of consumer perceptions of the products sold through Multilevel Marketing. In SSRN [online]. 2011. [zit. 2023-04-22]. Verfügbar unter: <[https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1975576](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1975576)>

<sup>36</sup> TREVENA, Madlyn. *History of network marketing*. In *Reprintable articles for websites and newsletters* [online]. 2011. [zit. 2023-05-07]. Verfügbar unter: <<https://articlebiz.com/article/1051503687-history-of-network-marketing>>

- Teambildung: steht in engem Zusammenhang mit dem ersten Punkt. Durch den Aufbau eines Netzes baut jeder Vertriebshändler sein eigenes Team auf. In diesem Fall können sie Provisionen auf den Verkauf von Produkten erhalten, die sie selbst verkauft haben, auf den Verkauf von Produkten, die ihre Teammitglieder verkauft haben, oder sie können spezielle Provisionen für das Erreichen eines Ziels erhalten. Die Organisation und die Methode der Provisionen hängen vom spezifischen Vergütungsplan des Unternehmens ab.
- Empfehlung: Dabei kann es sich um Empfehlungen von bestehenden Kunden in Form von positivem Feedback handeln, das sich auf eine gute Erfahrung mit dem Produkt oder der Dienstleistung des Unternehmens bezieht. Gute Werbung zieht neue potenzielle Kunden oder Vertriebspartner an.<sup>37</sup>

### 2.3 Vor- und Nachteile des MLM-Marketings

Geringe Kosten: Die Kosten für die Gründung eines MLM-Marketing-Unternehmens sind im Vergleich zu den Kosten eines konventionellen Unternehmens gering.<sup>38</sup> Nach Ansicht vieler MLM-Unternehmen besteht ein weiterer Vorteil darin, dass keine Kosten für die Herstellung des Produkts anfallen, da die Vertriebshändler das Produkt einfach direkt an den Kunden verkaufen. Einen Nachteil sehe ich darin, dass die Distributoren in der Regel keinen Einfluss auf die Qualität des Produkts haben. Es kann auch als geringer Kostenfaktor angesehen werden, dass man keine Ausbildung haben muss, um ein MLM-Marketing-Geschäft zu starten.

Ausbildung: So kann ein Unternehmer verschiedene Marketingstrategien erlernen und seine Kommunikation mit potenziellen Kunden oder Vertriebspartnern verbessern.<sup>39</sup> Man braucht keine Ausbildung, um ein MLM-Marketing-Unternehmer zu sein.

---

<sup>37</sup> TARVER, E. *What is an MLM? How Multilever Marketing Works*. In *Investopedia* [online]. 2023. [zit. 2023-04-22]. Verfügbar unter: <<https://www.investopedia.com/terms/m/multi-level-marketing.asp>>

<sup>38</sup> MARIAN, Barbara. *20 Reasons Why Network Marketing May Be Your Best Option*. In *Smore* [online]. 2017. [zit. 2023-05-07]. Verfügbar unter: <<https://www.smores.com/4xjic-20-reasons-why-network-marketing>>

<sup>39</sup> MARIAN, Barbara. *20 Reasons Why Network Marketing May Be Your Best Option*. In *Smore* [online]. 2017. [zit. 2023-05-07]. Verfügbar unter: <<https://www.smores.com/4xjic-20-reasons-why-network-marketing>>

Flexibilität: Da MLM-Unternehmen mit unabhängigen Vertriebspartnern arbeiten, können diese ihre Zeit und ihre Arbeit nach Bedarf einteilen. Dies ist einer der Hauptgründe, warum sich Menschen für MLM-Marketing entscheiden.<sup>40</sup>

Einkommen: Die Höhe des Einkommens hängt in der Regel von der Stufe ab, auf der sich der Unternehmer im Vergütungsplan des MLM-Unternehmens befindet. Der Unternehmer ist oft von den Vertriebspartnern und deren Leistung abhängig. Wenn die Vertriebspartner im Team nicht genügend Produkte verkaufen, wirkt sich dies auf das Einkommen des gesamten Teams aus.

Zeitliche Unabhängigkeit: Dies kann sowohl als Vorteil als auch als Nachteil betrachtet werden. Da die Vertriebshändler ihre Zeit selbst einteilen, müssen sie nicht reisen und sich 8 Stunden lang an einem Ort aufhalten.<sup>41</sup> Andererseits muss ein Unternehmer, um ein erfolgreiches MLM-Marketing-Geschäft aufzubauen, Energie und Zeit investieren, um sein Netzwerk aufzubauen oder Kunden zu gewinnen, an die er das Produkt oder die Dienstleistung vertreibt. Dies kann zu einem geringen Einkommen zu Beginn des Geschäfts führen.

Pyramide: MLM-Marketing wird von vielen Menschen mit einem Pyramidensystem oder Ponzi-System in Verbindung gebracht. Im Prinzip unterscheiden sie sich dadurch, dass ein Schneeballsystem den Anlegern hohe Einnahmen verspricht, die aus den Investitionen neuer Anleger stammen. Bei einem Schneeballsystem hingegen geht es nur darum, dass der Unternehmer immer wieder neue Leute anwirbt - der Verkauf von Dienstleistungen oder Produkten ist also zweitrangig. Diejenigen, die an der Spitze stehen, verdienen am meisten, während diejenigen, die ganz unten in der Pyramide stehen, wenig oder gar kein Einkommen erzielen. Seriöse MLM-Unternehmen verfügen über verschiedene Lizenzen und Überprüfungen (z. B. DSA), anhand derer eine Person, die ein MLM-Marketing-Geschäft aufbauen möchte, feststellen kann, ob es sich tatsächlich um ein seriöses Unternehmen oder um ein Pyramiden- oder Schneeballsystem handelt.<sup>42</sup>

Wettbewerb: Im Falle von MLM-Unternehmen ist der Markt mit diesen Unternehmen gesättigt. Es gibt viele MLM-Unternehmen, die Kosmetika, Nahrungsergänzungsmittel,

---

<sup>40</sup> MARIAN, B. *20 Reasons Why Network Marketing May Be Your Best Option*. In Smore [online]. 2017. [zit. 2023-05-07]. Verfügbar unter: <<https://www.smores.com/4xjic-20-reasons-why-network-marketing>>

<sup>41</sup> MARIAN, Barbara. *20 Reasons Why Network Marketing May Be Your Best Option*. In Smore [online]. 2017. [zit. 2023-05-07]. Verfügbar unter: <<https://www.smores.com/4xjic-20-reasons-why-network-marketing>>

<sup>42</sup> PINKASOVITCH, Arthur. *Ponzi scheme vs. pyramid scheme: What's the difference?* In Investopedia [online]. 2023. [zit. 2023-05-07]. Verfügbar unter: <<https://www.investopedia.com/ask/answers/09/ponzi-vs-pyramid.asp>>

Drogerieartikel usw. verkaufen. Einerseits hat man die Möglichkeit zu wählen, was man vertreiben möchte,<sup>43</sup> und kann die Vergütungspläne der verschiedenen Unternehmen vergleichen, andererseits muss man viel Energie und Mühe investieren, um Kunden zu gewinnen und sein Team aufzubauen.

## 2.4 Ethische Fragen im MLM-Marketing

Es gibt ethische Probleme im Zusammenhang mit MLM-Marketing in Bezug auf die Methoden von MLM-Unternehmen. Eines der größten Probleme im Zusammenhang mit MLM-Unternehmen sind die Pyramidensysteme, mit denen MLM-Marketing oft verwechselt wird. Sogenannte Pyramidensysteme sind in einigen Ländern illegal und funktionieren grundsätzlich nach dem Prinzip, dass Geld von neuen Mitgliedern an die Mitglieder an der Spitze der Pyramide geht. Diese Systeme sind nur auf diese Art von Einkommen angewiesen und nicht auf Einkommen aus dem Verkauf von Produkten oder Dienstleistungen. Das nächste ethische Problem, das eng mit dem ersten zusammenhängt, ist der mögliche Druck auf neue Teammitglieder, Leute für ihr Netzwerk zu finden. Nicht jeder möchte ein eigenes Team gründen, manche sind einfach nur am Verkauf von Produkten oder Dienstleistungen interessiert, und jeder sollte selbst entscheiden können, ob er seine eigene Struktur aufbauen will oder nicht, und zwar ohne jeden Druck. Jeglicher Druck, Familienmitglieder oder Freunde zu rekrutieren, ist ebenfalls inakzeptabel.<sup>44</sup>

Ein weiteres ethisches Problem im Zusammenhang mit MLM-Marketing kann die Einstellung der einzelnen Vertriebspartner zum Verkauf und zur Werbung für die Produkte oder Dienstleistungen eines Unternehmens sein. Wie jeder Unternehmer sollten sie ehrlich sein und potenzielle Kunden nicht über die Produkte oder Dienstleistungen in die Irre führen, aber ebenso wenig sollten sie potenzielle Vertriebspartner über das MLM-System in diesem Unternehmen in die Irre führen. Ein Vertriebspartner kann zum Beispiel dazu neigen, über seine Gewinne zu lügen, um neue Vertriebspartner oder Teammitglieder zu gewinnen. Dieses Verhalten kann dem Namen des Unternehmens schaden. Wer als Vertriebspartner in ein MLM-Marketing-Geschäft einsteigen will, sollte sich über das Unternehmen, aber auch über seine Produkte und Dienstleistungen umfassend informieren. Sie sollten das

---

<sup>43</sup> MARIAN, B. *20 Reasons Why Network Marketing May Be Your Best Option*. In *Smore* [online]. 2017. [zit. 2023-05-07]. Verfügbar unter: <<https://www.smores.com/4xjic-20-reasons-why-network-marketing>>

<sup>44</sup> BLOOMENTHAL, Andrew. *What Is a Pyramid Scheme? How Does It Work?* In *Investopedia* [online]. 2022 [zit. 2023-05-07]. Verfügbar unter: <<https://www.investopedia.com/insights/what-is-a-pyramid-scheme/>>

Unternehmen aus verschiedenen Quellen überprüfen, sie sollten prüfen, ob das Unternehmen nicht über die Lizenzen, die es besitzt, irreführt.

Eine weitere ethische Frage betrifft die Umwelt. Einige weniger bekannte und ungeprüfte Unternehmen können Produkte herstellen und verkaufen, die für die Gesundheit oder die Umwelt schädlich sind oder auf unethische Weise hergestellt werden (z. B. durch Kinderarbeit).<sup>45</sup>

## 2.5 Vergütungsplan im MLM

*„Der MLM-Vergütungsplan beschreibt das Verfahren, mit dem MLM-Unternehmen ihre unabhängigen Vertriebsmitarbeiter, auch Distributoren genannt, für die Verkäufe, die sie persönlich getätigt haben, und die Verkäufe von Distributoren, die sie in das System eingeschrieben haben, bezahlen.“<sup>46</sup>*

Im MLM-Marketing kennen wir mehrere Strukturmodelle. Jedes Unternehmen kann je nach Produkt oder Dienstleistung und Zielsetzung eines dieser Modelle wählen oder mehrere kombinieren. Wir werden nach und nach die Modelle aufschlüsseln, die am häufigsten in MLM-Unternehmen verwendet werden.

Binäres Modell: Das Prinzip des so genannten „binären“ Modells besteht darin, dass jeder Vertriebspartner nur zwei direkte Downlines<sup>47</sup> in seiner Struktur hat und somit eine Art von zwei Beinen bildet. Diese beiden wiederum können höchstens zwei direkte Downlines unter sich haben. Der Vorteil des binären Modells ist, dass es leicht zu verstehen ist und sich schnell multiplizieren lässt, so dass ein schneller Aufstieg in höhere Positionen möglich ist.

Unilevel Modell: Bei diesem System kann ein Vertriebshändler unendlich viele Mitarbeiter hinzufügen, aber nur auf einer Stufe, Seite an Seite. Daher kann er ein großes Team haben und von mehr Mitgliedern Provisionen erhalten. Dieses Modell hat einen großen Nachteil: Wenn der Vertriebspartner viele Downlines hat, kann er sie nicht so effizient führen.

Matrix-Modell: Dieser Plan hat eine klar definierte Tiefe und Breite mit den ersten beiden Vertriebspartnern in der ersten Ebene. Wenn sich die erste Reihe füllt, werden weitere Mitglieder hinzugefügt, um die anderen verfügbaren Positionen zu besetzen. Unternehmen

---

<sup>45</sup> KOEHN, Daryl. *Ethical Issues Connected with Multi-Level Marketing Schemes*. In *Journal of Business Ethics*, 2001, S. 153-160. DOI: 10.1023/a:1006463430130.

<sup>46</sup> CHANDRAN, M. *Types of MLM compensation plans*. In *Epixel MLM Software* [online]. 2023. [zit. 2023-04-22]. Verfügbar unter: <<https://www.epixelmlmsoftware.com/blog/types-of-mlm-compensation-plans>>

<sup>47</sup> Mit direkt ist die Tatsache gemeint, dass sie sie direkt eingeladen und bei der Firma registriert haben.

bevorzugen diesen Plan gegenüber den binären und einstufigen Plänen, um den Gruppenverkauf zu fördern. Dieses System bietet größere Vergütungs- und Provisionsmöglichkeiten.

Hybridmodell: Dieses Modell versucht, die Vorteile der beiden ursprünglichen Pläne zu kombinieren. Sie kombinieren die Struktur des einen Modells mit der Provisionszahlungsmethode des anderen Modells.<sup>48</sup>

### 2.5.1 Vergütung

Jedes Unternehmen, das MLM-Marketing betreibt, hat seine eigene Art der Vergütung für Vertriebspartner, die nur Produkte oder Dienstleistungen verkaufen, und für Unternehmer, die ihr eigenes Team aufbauen. Diese Vergütung richtet sich in der Regel nach dem Volumen der Produktverkäufe oder nach der Anzahl der Personen, die dem Team des Unternehmers beitreten. Dieser Betrag kann sich auf die Verkäufe einer einzelnen Person oder des gesamten Teams beziehen. Auch die Art der Vergütung variiert je nach dem Modell, für das sich das Unternehmen entschieden hat. Im MLM-Marketing kennen wir die beiden häufigsten Arten von Provisionen:

Verkaufsprovision: Diese Provision wird dem Vertriebspartner für den Verkauf von Produkten oder Dienstleistungen gezahlt. Ihre Höhe hängt davon ab, ob sie für das Verkaufsvolumen einer Einzelperson oder des gesamten Teams berechnet wird, d.h. ob der Vertriebspartner einen bestimmten Prozentsatz der von ihm persönlich oder von seinem gesamten Team verkauften Produkte erhält.

Anwerbungsprovision: Diese Provision wird an Vertriebshändler gezahlt, die ihre eigene Struktur außerhalb des Verkaufs von Produkten oder Dienstleistungen aufbauen, und sie werden belohnt, wenn eine Downline eine neue Stufe im Vergütungsplan erreicht.

Zusätzlich zu diesen Provisionen gibt es verschiedene Bonusbelohnungen, die Vertriebshändler beispielsweise für das Erreichen eines bestimmten Umsatzvolumens erhalten. Diese Berechnungen können kompliziert sein, und es müssen eine Reihe von Bedingungen erfüllt werden. Daher ist es für jeden, der ein MLM-Marketing-Geschäft

---

<sup>48</sup> CHANDRAN, M. *Types of MLM compensation plans*. In *Epixel MLM Software* [online]. 2023. [zit. 2023-04-22]. Verfügbar unter: <<https://www.epixelmlmsoftware.com/blog/types-of-mlm-compensation-plans>>

aufbauen möchte, wichtig, alle notwendigen Informationen zu studieren, einschließlich des Vergütungssystems des Unternehmens, mit dem er arbeiten möchte.<sup>49</sup>

## **2.6 MLM-Marketing vs. Networkmarketing - gibt es einen Unterschied?**

MLM-Marketing und Networkmarketing (manchmal auch als Networking bezeichnet) sind synonym - es handelt sich um eine Form des Direktverkaufs. Beide funktionieren nach dem gleichen Prinzip, nämlich dass der Verkäufer eine Provision für den Verkauf von Produkten und Dienstleistungen erhält, aber auch eine Provision für die Anwerbung neuer Mitglieder (siehe Kapitel 2.5.1).

---

<sup>49</sup> STOWELL, Mitch. *What is a level commission? MLM level definition + pros and cons*. In *InfoTrax* [online]. 2021. [zit. 2023-05-07]. Verfügbar unter: <<https://www.infotraxsys.com/insights/what-is-a-level-commission>>

## **II. PRAKTISCHER TEIL**

### 3 DIE FIRMA BE

BE ist ein Technologieunternehmen mit Hauptsitz in Dubai, das sich auf die Entwicklung von Produkten und Dienstleistungen für die digitale Wirtschaft und die Online-Bildung konzentriert. Ihre „Live“- und „Learn“-Produkte sollen es den Menschen ermöglichen, mit einem Smartphone und einer Internetverbindung von zu Hause oder überall auf der Welt zu arbeiten. Eine weitere Möglichkeit besteht darin, Vertriebspartner zu werden und ein eigenes Unternehmen zu gründen, indem Sie Ihr eigenes Team von Mitarbeitern aufbauen, die die Produkte nutzen oder ebenfalls Vertriebspartner werden können. Das Unternehmen nutzt das Prinzip des MLM-Marketings.

#### 3.1 Historie

Das im Jahr 2020 von den Brüdern Eshaan Islam, Moyn Islam und Monir Islam gegründete Unternehmen hat sich schnell zu einem der am schnellsten wachsenden Technologieunternehmen in Dubai entwickelt. Ihre Vision ist es, Millionen von Menschen auf der ganzen Welt Beschäftigungsmöglichkeiten zu bieten und die digitale Wirtschaft zu fördern. Im Jahr 2021 gewann das Unternehmen den SBID's Best Office Award und setzte sich damit gegen Unternehmen wie Amazon und Uber durch.<sup>50</sup>

##### 3.1.1 DSA

BE ist Mitglied der Direct Selling Association United Arab Emirates, abgekürzt DSA UAE.<sup>51</sup> Die DSA ist eine internationale Handelsorganisation, die das Direktvertriebsgeschäft und die Branche vertritt und unterstützt. Die DSA wurde 1910 in den Vereinigten Staaten gegründet und hat heute Büros in vielen Ländern der Welt. Ziel der DSA ist es, die Rechte und Interessen von Direktverkäufern zu schützen und dafür zu sorgen, dass die Direktvertriebsbranche ethisch, verantwortungsbewusst und transparent ist. Zu den weiteren Aufgaben der DSA gehört es, Regeln zu schaffen und zu fördern, die die Produktqualität sicherstellen, die Verbraucher schützen und das Direktvertriebsgeschäft fördern. Die Mitgliedschaft in der DSA bietet Unternehmen Vorteile wie Zugang zu den neuesten Nachrichten und Trends in der Branche, Bildungsprogramme, Networking-Möglichkeiten und Schutz vor schlechten Praktiken. In jedem Land ist die DSA-

---

<sup>50</sup> SBID. *Winners announced for SBID awards 2021: Interior Design, product design & fit out: SBID*. In *Society of British & International Interior Design* [online]. 2021. [zit. 2023-04-24]. Verfügbar unter: <<https://www.sbid.org/sbid-design-awards-2021-winners-announced/>>

<sup>51</sup> DSA *Better experience*. In *DSA UAE* [online]. [zit. 2023-04-24]. Verfügbar unter: &lt;<https://www.dsauae.ae/better-experience.html>&gt;

Organisation eine eigenständige juristische Person und hat ihre eigenen Regeln und Mitgliedschaftsanforderungen.

### 3.2 Produkte

Be hat 2 Hauptproduktkategorien eingeführt – „Learn“ und „Live“. Diese Produkte umfassen mehrere Apps und Plattformen, die es den Menschen ermöglichen, von zu Hause aus einem aktiven Einkommen zu erzielen.



Abbildung 1 Produkten von der Firma Be

#### 3.2.1 Learn

Produkt Learn umfasst Shift, NFX, WS Titan, Relic, Sage Master, Orakle, Sense und die Plattformen Mind Hub und WOW!

##### 3.2.1.1 MINDHUB

Die MINDHUB-Plattform ist eine E-Learning-Plattform mit über 300 Kursen, die sich auf zwei Hauptkategorien konzentrieren: die Growth Academy und die Lifestyle Academy. Die Growth Academy besteht aus Kursen, die sich auf Selbstentwicklung und persönliche Finanzen konzentrieren und auch fortgeschrittene Handelstechniken beinhalten. Die Lifestyle Academy enthält Kurse, die sich auf eine gesunde Lebensweise konzentrieren.

### 3.2.1.2 *WOW!*

WOW! oder WOW Academy ist eine Bildungsplattform, auf der man alles lernen kann, was man wissen muss, um auf verschiedene Weise von zu Hause auszuhandeln. Auf dieser Plattform kann man Offline-Videos finden, in denen die Grundlagen erklärt werden, die man braucht, um das Wesen des Handels zu verstehen. Auf dieser Plattform unterrichten mehr als 30 Lehrkräfte in 16 Sprachen. Diese Dozenten bieten Online-Lektionen an, die entweder in Form einer Lehrstunde stattfinden können, in der sie verschiedene Strategien und Indikatoren erklären und erklären, wie man sie anwendet. Die zweite Art von Online-Unterricht ist der „Live-Handel“, bei dem die Teilnehmer dem Lehrer in Echtzeit beim Handel zusehen und ihn „kopieren“ können - d. h. sie können genau das tun, was er tut und was sie auf dem Bildschirm sehen, und so Geld verdienen. Bei beiden Arten von Online-Lektionen gibt es eine Chat-Option, d. h. wenn jemand etwas nicht versteht oder etwas falsch verstanden hat, kann er den Ausbilder im Chat fragen, und der Ausbilder wird ihm antworten. Alle Online-Unterrichtsstunden werden aufgezeichnet und in einem Verzeichnis unter jedem Ausbilder gespeichert, so dass man sie sich später beliebig oft ansehen kann. Im Profil jedes Ausbilders finden Sie einen Zeitplan für seine Lektionen und auch die Art der Lektion, die er abhalten wird - d.h. ob es sich um eine Lehrstunde oder einen Live-Handel handelt. In dieser Akademie kann eine Person lernen, wie man mit allen Anwendungen und Tools arbeitet, die dieses Produkt enthält.

In den folgenden Abschnitten werden wir die verschiedenen Anwendungen und Tools besprechen, die zu diesem Produkt gehören. Die Anwendungen Shift, NFX, WS Titan und Relic sind die Anwendungen, mit denen die Lehrkräfte, die bei WOW! unterrichten, „Signale“ für potenzielle Chancen auf verschiedenen Märkten senden. Jede dieser Anwendungen zeichnet individuelle Statistiken für jeden Pädagogen auf, der Signale an sie sendet, und diese Statistiken können von jedem aktiven Mitglied des Unternehmens eingesehen werden. Diese Apps enthalten einen Filter, in dem jeder seine persönlichen Präferenzen einstellen kann, z. B. von welchem Ausbilder er Signale erhalten möchte, für welches Währungspaar, nach Risiko oder Position.

### 3.2.1.3 *SHIFT*

Die Anwendung Shift wird für Forex-Signale verwendet. Forex ist ein Online-Raum, in dem eine Währung gegen eine andere zu einem vereinbarten Preis getauscht wird. Es handelt sich um einen nicht zentralisierten Markt, auf dem die Währungen der Welt „over the counter“

(OTC) gehandelt werden. Das bedeutet, dass der Handel nicht von einer Börse beaufsichtigt wird und der Handel schnell und billig ist.

- Jedes Signal enthält die folgenden Informationen:
- Das Datum und die Uhrzeit, zu der das Signal in der App eingegangen ist
- Währungspaar
- Einstiegskurs
- Information, ob der Marktpreis nach unten oder oben gehen wird
- Aktueller Preis
- Gewinnmitnahme und Stoploss
- Position
- Nach Abschluss des Handels Informationen, ob der Handel gewonnen oder verloren wurde

Wenn ein Signal eingeht, kopiert der Kunde es einfach und fügt es in die andere App ein und kann damit Geld verdienen. Diese Trades können von ein paar Stunden bis zu ein paar Tagen dauern.

#### **3.2.1.4 WS Titan**

Die App Titan oder WS Titan funktioniert genauso wie die App Shift. Der einzige Unterschied ist, dass die Signale nicht für Währungspaare, sondern für Indizes kommen. Diese Trades sind etwas schneller als die Trades der Shift-App.

#### **3.2.1.5 NFX**

Die NFX-App bietet die schnellste Gewinnmethode allen Apps. Bei dieser App enthalten die Signale keine TP und SL, sondern nur einen Hinweis darauf, in welchem Zeitraum der Handel erfolgen soll. Ein Handel kann von 1 Minute bis 15 Minuten dauern, was bedeutet, dass ich in diesem Zeitraum Geld verdienen werde. Das nennt man binäre Optionen. Alles andere bleibt wie bei den beiden vorherigen Anwendungen.

#### **3.2.1.6 Relic**

Die Relic-App ist die einzige dieser Apps, die direkt mit der Krypto-Brieftasche des Kunden verbunden werden kann, so dass der Kunde nichts mehr kopieren muss, sondern direkt in

der App einen Handel eingeben kann. Diese App wird für Signale für Kryptowährungen verwendet - so gibt es Signale mit zwei Kryptowährungspaaren. Solche Trades können für eine Woche, aber auch für ein halbes Jahr laufen. Es handelt sich eher um eine Form der langfristigen Investition.

Sage Master und Orakle sind vom Unternehmen entwickelte Tools, die als Assistent für den Handel und andere Anwendungen dienen. Orakle kann für den Forex-Handel (binäre Optionen, Indizes) und Sage Master für den Handel mit Kryptowährungen verwendet werden. Die Sense-App dient als Kommunikationskanal zwischen Mitgliedern und Händlern.

### **3.2.2 Live**

Live umfasst die Quest-App. Quest ist eine App, die als persönliches Reisebüro in Ihrer Tasche dient. Mit Quest kann der Kunde Dienstleistungen mit bis zu 75 % Rabatt finden und arrangieren (im Vergleich zu den Einzelhandelspreisen von Unternehmen, die zur Booking Holding und Expedia-Gruppe gehören). Die durchschnittliche Ersparnis, die ein Kunde bei einem Aufenthalt von 2 Nächten erzielen kann, liegt zwischen 33 % und 43 %. In der Quest-App können wir finden:

- Hotels (über 1 Million Hotels und Resorts)
- Reisen (Kreuzfahrtschiffe, Flusskreuzfahrten, Yachten und Segelboote)
- Autos: 50.000 Standorte in 190 Ländern
- Flüge: 950 Fluglinienanbieter
- 900 Flughafen-Lounges
- Ferienhäuser
- Gaststätten
- Lebensstil
- Aktivitäten: 20.000 Aktivitäten und Ausflüge in 1.000 Städten weltweit
- Exklusive Erlebnisse
- Loyalitätsprogramm

Kurz gesagt, Quest ist eine Smartphone-App, mit der Sie Schnäppchen für Hotels, Aufenthalte, Flüge usw. machen können. Diese App ist nicht nur für aktive Mitglieder, sondern für jedermann. Ein aktives Mitglied kann den Zugang zu dieser App an seine Familie und Freunde weitergeben, und von dem Geld, das diese sparen, wenn sie beispielsweise ein Flugticket kaufen, geht ein Teil an das Mitglied. Er oder sie kann hier also nicht nur bessere Angebote finden, sondern auch Geld verdienen, indem er oder sie diese an andere Personen verkauft.

### **3.3 MLM-Marketing in der Firma Be**

Die Firma Be nutzt MLM-Marketing als Geschäftsmodell, und zwar ein binäres Hybridsystem (siehe Kapitel 2.5, Theoretischer Teil). Dieses System kombiniert Elemente von binären und einstufigen Marketingsystemen. Es erlaubt Vertriebspartnern, zwei Beine zu haben, wie im binären System, hat aber auch eine unbegrenzte Anzahl von Beinen darunter, wie im Unilevel-System. In diesem System wird jeder neue Vertriebspartner in einer der beiden Ebenen platziert, aber ein Vertriebspartner kann auch eine unbegrenzte Anzahl von neuen Vertriebspartnern in den Ebenen unter sich platzieren, was für das Unilevel-System charakteristisch ist. Dieses hybride System bietet im Vergleich zum traditionellen binären System mehr Flexibilität, da es eine unbegrenzte Anzahl von Ebenen zulässt, aber auch den Vertriebspartnern erlaubt, auf höheren Ebenen zu verdienen, wenn sie in der Lage sind, starke Ebenen aufzubauen. Be bietet seinen selbständigen Verkäufern verschiedene Arten der Vergütung, zu denen beispielsweise verschiedene Boni, Prämien und andere Provisionsprogramme gehören. Es steht jedoch nirgendwo geschrieben, dass jeder Verkäufer und Vertriebler werden muss. Der Kunde kann Kunde bleiben, denn Be verkauft keine Produkte wie Kosmetika oder Drogerien, sondern verkauft Bildung, durch die der Kunde lernen kann, von zu Hause aus zu verdienen. Jeder kann also wählen, ob er nur aktiv verdienen will, indem er die vom Unternehmen angebotenen Produkte und Anwendungen nutzt, oder ob er passiv verdienen will, indem er diese Produkte und Anwendungen bewirbt.

#### **3.3.1 Vergütungsplan in der Firma Be**

Be verwendet einen Vergütungsplan namens BeComp als Teil seines MLM-Vermarktungssystems. Der BeComp-Plan besteht aus mehreren Vergütungsmethoden, die darauf ausgerichtet sind, die Mitglieder zu motivieren und ihren Erfolg beim Aufbau und Wachstum ihrer Verkaufsteams zu fördern. Eine der wichtigsten Vergütungsmethoden des BeComp-Plans ist die Zahlung von Provisionen für den Verkauf von Produkten und

Dienstleistungen. Die Mitglieder erhalten Provisionen für jedes verkaufte Produkt und können ein passives Einkommen aus dem Verkauf der Produkte ihrer Downline-Organisation erzielen. Darüber hinaus gibt es verschiedene andere Vergütungsmethoden, die für Mitglieder gedacht sind, die eine bestimmte Stufe innerhalb des MLM-Marketing-Systems erreicht haben.



Abbildung 2 Vergütungsplan in der Firma Be.

Diese Belohnungsmethoden können Boni für das Erreichen bestimmter Leistungsziele, Belohnungen für das Wachstum in der Downline-Organisation oder Boni für den Aufbau und die Leitung starker Verkaufsteams umfassen. Der BeComp-Vergütungsplan zielt darauf ab, Mitglieder zu motivieren und zu belohnen, die erfolgreich ihre Verkaufsteams aufbauen und wachsen lassen. Infolgedessen können Be-Mitglieder ein passives Einkommen aus dem Verkauf von Produkten und Dienstleistungen erzielen und finanzielle Unabhängigkeit erreichen. Um eine bestimmte Stufe zu erreichen, benötigt ein Vertriebspartner eine bestimmte Anzahl von Punkten, die er für den Verkauf von Produkten erhält, wenn er oder ein Mitglied seiner Downline diese verkauft. Die Anzahl der Punkte hängt von dem Paket ab, das der Kunde kauft. Wenn ein Vertriebspartner zum Beispiel den Rang eines Beraters erreichen will, muss er 1200 CV in seinem linken Bein und ebenfalls 1200 CV in seinem rechten Bein haben. Damit erreicht er den Rang eines Beraters und erhält am Ende des Zyklus 500 Dollar. Außerdem erhält er Punkte, wenn sich ein Mitglied entscheidet, seine Mitgliedschaft zu verlängern.

### 3.3.2 Wie kann man Mitglied werden?

Wie kann man Mitglied werden, um von den Produkten zu profitieren und möglicherweise ein passives Einkommen zu erzielen? Wie bei jedem Unternehmen ist zu Beginn Kapital erforderlich, das im Vergleich zu traditionellen Geschäftsformen gering ist. Um sich bei dem Unternehmen anzumelden, muss der Kunde die Anwendungen auswählen, die er nutzen möchte, und sich für ein entsprechendes Registrierungspaket entscheiden. Die Preise für diese Pakete liegen zwischen 199 und 1.799 Dollar, je nachdem, was der Kunde wählt. Diese Pakete sind getrennt für das Produkt Learn und für das Produkt Live erhältlich. Das höchste Paket, das ein Kunde erwerben kann, umfasst sowohl das Live- als auch das Lernprodukt und alle Anwendungen. Diese Wiederaufnahmegebühr ist eine einmalige Gebühr.

### Bündel 1

FEM GROWTH ACADEMY

Bronze

**INKLUSIVE**

- 1 Premiumkurs
- Über 10 kostenlose und unverbindliche Kurse
- 3 Verschiedene Themen: Technologie, Wirtschaft, Devisen und Blockchain
- WOW |** Live-Anrufe mit Autoren  
Montag - Freitag per Videokonferenz
- Zertifikat nach Abschluss und Gamification

**RESSOURCEN**

- SHIFT**  
Kommt mit FEM GROWTH ACADEMY unter "Learn the Basic of Forex" kurs

Kuukausitilaus  
**\$149**  
90 CV

Eintrittspreis  
**\$199**  
100 CV

### Bündel 2

FEM & BTR GROWTH ACADEMIES

Silver

**INKLUSIVE**

- 2 Premium-Kurse
- Über 80 kostenlose und unverbindliche Kurse
- 6 verschiedene Themen: Technologie, Wirtschaft, Devisen, Blockchain und vieles mehr
- SENSE |** Soziale App für Kommunikation
- WOW |** Live-Anrufe mit Autoren  
Montag - Freitag per Videokonferenz
- Zertifikat nach Abschluss und Gamification

**RESSOURCEN**

- SHIFT**  
Kommt mit FEM GROWTH ACADEMY unter "Learn the Basic of Forex" kurs
- ORACLE BUTTERFLY EFFECTS**  
Kommt mit BTR GROWTH ACADEMY unter "Butterfly Effects for Beginners" kurs

Kuukausitilaus  
**\$149**  
90 CV

Eintrittspreis  
**\$499**  
300 CV

10%  
für alle Add-ons

be.™, alle Rechte vorbehalten

Hinweis: Sie können einige der Produkte, die in jedem Paket enthalten sind, auf Ihre bevorzugten Produkte umstellen. Es können zusätzliche Kosten anfallen.

---

### Bündel 3

FEM, WS, BTR & GDN GROWTH ACADEMIES

Gold

**INKLUSIVE**

- 4 Premium-Kurse
- Über 100 kostenlose und unverbindliche Kurse
- 7 verschiedene Themen: Technologie, Wirtschaft, Devisen, Blockchain und vieles mehr
- SENSE |** Soziale App für Kommunikation mit Lehrkräften und anderen Lernenden
- WOW |** Live-Anrufe mit Autoren  
Montag - Freitag per Videokonferenz
- Zertifikat nach Abschluss und Gamification

**RESSOURCEN**

- SHIFT**  
Kommt mit FEM GROWTH ACADEMY unter "Learn the Basic of Forex" kurs
- TITAN**  
Kommt mit WS GROWTH ACADEMY unter "Digital Currencies Deep Dive" kurs
- ORACLE BUTTERFLY EFFECTS**  
Kommt mit BTR GROWTH ACADEMY unter "Butterfly Effects for Beginners" kurs
- ORACLE GOLDEN PATTERN**  
Kommt mit GDN GROWTH ACADEMY unter "Golden Pattern for Beginners" kurs

Kuukausitilaus  
**\$99**  
60 CV

Eintrittspreis  
**\$899**  
550 CV

10%  
für alle Add-ons

### Bündel 4

FEM, NTR, DIGI, WS, BTR, & GDN GROWTH ACADEMIES

Gold Prime

**INKLUSIVE**

- 5 Premium-Kurse
- Über 150 kostenlose und unverbindliche Kurse
- 7 verschiedene Themen: Technologie, Wirtschaft, Devisen, Blockchain und vieles mehr
- SENSE |** Soziale App für Kommunikation mit Lehrkräften und anderen Lernenden
- WOW |** Live-Anrufe mit Autoren  
Montag - Freitag per Videokonferenz
- Zertifikat nach Abschluss und Gamification

**RESSOURCEN**

- SHIFT**  
Kommt mit FEM GROWTH ACADEMY unter "Learn the Basic of Forex" kurs
- RELIC**  
Kommt mit DIGI GROWTH ACADEMY unter "Digital Currencies Deep Dive" kurs
- TITAN**  
Kommt mit WS GROWTH ACADEMY unter "Digital Currencies Deep Dive" kurs
- NFX**  
Kommt mit NTR GROWTH ACADEMY unter "Digital Currencies Deep Dive" kurs
- ORACLE BUTTERFLY EFFECTS**  
Kommt mit BTR GROWTH ACADEMY unter "Butterfly Effects for Beginners" kurs
- ORACLE GOLDEN PATTERN**  
Kommt mit GDN GROWTH ACADEMY unter "Golden Pattern for Beginners" kurs

Kuukausitilaus  
**\$75**  
45 CV

Eintrittspreis  
**\$1,399**  
800 CV

20%  
für alle Add-ons

be.™, alle Rechte vorbehalten

Hinweis: Sie können einige der Produkte, die in jedem Paket enthalten sind, auf Ihre bevorzugten Produkte umstellen. Es können zusätzliche Kosten anfallen.

---

### Bündel 5

FEM, NTR, DIGI, WS, BTR, GDN, PRIME GROWTH ACADEMIES & PRESTIGE LIFESTYLE ACADEMY

Elite

**INKLUSIVE**

- 7 Premium-Kurse
- Über 200 kostenlose und unverbindliche Kurse
- 13 verschiedene Themen: Technologie, Business, Design, Marketing, E-Commerce, Krypto, Devisen, Blockchain, persönliche Entwicklung, Lifestyle, Gesundheit & Fitness, und viele mehr
- SENSE |** Soziale App für Kommunikation mit Lehrkräften und anderen Lernenden
- WOW |** Live-Anrufe mit Autoren  
Montag - Freitag per Videokonferenz
- Zertifikat nach Abschluss und Gamification

**RESSOURCEN**

- SHIFT**  
Kommt mit FEM GROWTH ACADEMY unter "Learn the Basic of Forex" kurs
- RELIC**  
Kommt mit DIGI GROWTH ACADEMY unter "Digital Currencies Deep Dive" kurs
- TITAN**  
Kommt mit WS GROWTH ACADEMY unter "Digital Currencies Deep Dive" kurs
- NFX**  
Kommt mit NTR GROWTH ACADEMY unter "Digital Currencies Deep Dive" kurs
- ORACLE BUTTERFLY EFFECTS**  
Kommt mit BTR GROWTH ACADEMY unter "Butterfly Effects for Beginners" kurs
- ORACLE GOLDEN PATTERN**  
Kommt mit GDN GROWTH ACADEMY unter "Golden Pattern for Beginners" kurs
- QUEST**  
Anwender Zugang zu einer Discourse-Publisher Plattform, einschließlich:  
- 15000 Quests, die Sie um weitere Rabatte zu erhalten  
- Freizeitaktivitäten und Attraktionsangebote  
- Mehr als 10000 Angebote an Spielen und Getränken  
- Anwesenheitspunkte in der ganzen Welt  
- Cashback-Angebote  
- 5000 Stunden zum Teilen Ihrer Ergebnisse  
- 100% der verfügbaren Ertragswaise

Kuukausitilaus  
**\$75**  
45 CV

Eintrittspreis  
**\$1,799**  
1.025 CV

30%  
für alle Add-ons



be.™, alle Rechte vorbehalten

Hinweis: Sie können einige der Produkte, die in jedem Paket enthalten sind, auf Ihre bevorzugten Produkte umstellen. Es können zusätzliche Kosten anfallen.

*Abbildung 3 Übersicht der Pakete bei B*

Um ein aktives Mitglied zu bleiben und die Anwendungen und Dienstleistungen von Be zu nutzen, muss der Kunde seine Mitgliedschaft alle 30 Tage erneuern. Die Höhe dieser monatlichen Gebühr hängt vom jeweiligen Paket ab - je höher das Paket, desto niedriger die monatliche Gebühr. Wenn der Kunde beschließt, dass er gelernt hat, was er braucht, und keine Geschäfte mit MLM-Marketing oder diesem Unternehmen machen möchte, zahlt er die Mitgliedschaft einfach nicht. Wenn der Kunde seine Meinung ändert, hat er 6 Monate Zeit, um seine Mitgliedschaft zu verlängern. Nach dieser Zeit verfällt sein Paket.

## 4 INTERVIEWANALYSE

Im praktischen Teil werde ich Teile von sechs Interviews analysieren, die ich mit sechs Unternehmerinnen aus Be geführt habe, die ein MLM-Marketing-Unternehmen betreiben. Bei einem Teil der Antworten werde ich den Diskurs (siehe Kapitel 1.3) mittels Kodierung und Kategorisierung analysieren (siehe Kapitel 1.3.1.1), bei den anderen Antworten werde ich eine thematische Analyse durchführen. Die Diskursanalyse wird aus drei Themen bestehen, die jeweils die folgenden Codes enthalten:

- Das Unternehmen: Business, Networkmarketing, Produkt
- Ein Blick auf MLM-Marketing in verschiedenen Kulturen: Slowakei, Deutschsprachige Länder
- Vorteile: Einkommen, Zeit, Geld

### 4.1 1. Thema: Das Unternehmen

Dieses Thema enthält Codes, die auf den Wörtern und Sätzen basieren, die in den Interviews am häufigsten vorkamen. In den folgenden Zeilen gebe ich spezifische Zitate aus den Interviews wieder und analysiere ihren Diskurs.

#### 4.1.1 Business

M: „V obchodného Wirtschaftskammer ehm vlastne máš aj samostatné, samostatný ako BIZNIS samostatné odvetvie, ktoré ktoré sa volá odvetvie priameho predaja.“

Übersetzt: In der Wirtschaftskammer hat man eigentlich auch eine separate, separate als BUSINESS separate Branche, die sich Direktvertriebsbranche nennt.

P: „Tým pádom, že si to nevedia predstaviť, tak tým pádom tým pádom. vlastne si myslia, že networkmarketing, že je veľká nevýhoda, že je tam vstupný nejaký poplatok, ale na 2 strane je to veľká výhoda, pretože môžete si vybudovať BIZNIS úplne minimálnym vstupným poplatkom.“

Übersetzt: Damit können sie sich nicht vorstellen, also damit, damit. Eigentlich denken sie, Networkmarketing, das ist ein großer Nachteil, dass es eine gewisse Gebühr gibt, aber auf der anderen Seite ist es ein großer Vorteil, weil man ein BUSINESS aufbauen kann mit absolut minimaler Einstiegsgebühr.

E: „A potom tu budú ľudia, ktorí budú podnikatelia, ktorí budú úplne neznámi ľudia, ale začneš s nimi možno nejakým štýlom robiť BIZNIS a alebo budú tvoji mentori.“

Übersetzt: Und dann wird es Leute geben, die Unternehmer sind, die völlig fremd sind, aber Sie werden vielleicht anfangen, ein BUSINESS mit ihnen in irgendeiner Form zu betreiben und oder sie werden Ihre Mentoren sein.

In den Interviews wurde der Code „Business“ hauptsächlich im Zusammenhang mit Unternehmertum und Gewinn verwendet. Daraus lässt sich logischerweise schließen, dass die Befragten als Unternehmer tätig sind und Erfahrung mit unternehmerischen Aktivitäten haben.

Im ersten Zitat wird der Code „Business“ mit der Wirtschaftskammer assoziiert, und der Befragte gab an, dass MLM-Marketing in Österreich in der Wirtschaftskammer im Bereich Direktvertrieb vertreten ist.

Im zweiten Zitat bezieht sich der Code „Business“ auf einen Hinweis auf das Wort Networkmarketing und auf mögliche Gebühren, die als Nachteil empfunden werden: „...denken sie, Networkmarketing, das ist ein großer Nachteil, dass es eine gewisse Gebühr gibt, aber auf der anderen Seite ist es ein großer Vorteil, weil man ein BUSINESS aufbauen kann mit absolut minimaler Einstiegsgebühr.“

Im dritten Zitat wird das Kürzel „Business“ im Zusammenhang mit Mentoring verwendet, was logischerweise bedeutet, dass es in dieser Gesellschaft eine bestimmte Gemeinschaft von Menschen gibt, die sich gegenseitig helfen. Wir können zusammenfassen, dass das Wort „Business“ in diesen Interviews mit einer positiven Konnotation verwendet wird. Daraus können wir schließen, dass die Befragten mit den Ergebnissen ihres Unternehmens in der Be-Gesellschaft zufrieden sind und dass dieses Unternehmen ihnen Gewinn und die Möglichkeit der Selbstentfaltung sowie Freundschaften bringt.

#### 4.1.2 Networkmarketing

M: Vlastne to je súčasťou NETWORKMARKETINGU a dokonca v tejto inštitúcii sedia na popredných miestach ľudia, ktorí sú úspešní NETWORKMARKETINGU a MLM-marketingu.

Übersetzt: Eigentlich ist es ein Teil des Network Marketings und selbst in dieser Institution sitzen in den Spitzenpositionen Leute, die erfolgreiche Network Marketer und MLM-Marketer sind. Es wird hier also als normales Geschäft angesehen, nicht als so etwas wie "Jesus-Maria".

P: Tak najväčší rozdiel je v tom, že Slováci nemajú až takú dobrú mienku o NETWORKMARKETINGU ako v Nemecku.

Übersetzt: Also der größte Unterschied ist, dass die Slowaken nicht so eine gute Meinung von NETWORKMARKETING haben wie in Deutschland.

Z: Lebo presne to je tá vec, že hm, niekto povie, že ja chcem ešte pracovať, alebo niektorí ľudia nechápu tej sile toho NETWORKMARKETINGU a niektorí si neuvedomujú vlastne to, že NETWORKMARKETINGU nie je o nútení, o predávaní a takýchto veciach, ale je to o pomoci ostatným. A tí ľudia, ktorí pochopili, že si zaslúžia mať lepší život, tak tí sú tejto možnosti veľmi otvorení, ale tí ktorí ešte tomu nepochopili a tvrdia, že peniaze sa musia zarábať rukami, tak sú, sú trochu skepticky.

Übersetzt: Weil das ist genau die Sache, dass, ähm, manche Leute werden sagen, ich will noch arbeiten, oder manche Leute verstehen die Kraft dieses NETWORKMARKETING nicht und manche Leute begreifen eigentlich nicht, dass es beim NETWORKMARKETING nicht um Zwang geht, um Verkaufen und solche Sachen, sondern es geht darum, anderen zu helfen. Und die Menschen, die verstehen, dass sie ein besseres Leben verdienen, sind sehr offen für diese Möglichkeit, aber diejenigen, die das noch nicht verstanden haben und sagen, dass man Geld mit den Händen machen muss, die sind, die sind ein bisschen skeptisch.

Im ersten Zitat spricht Befragter M davon, dass Leute, die in der Wirtschaftskammer in Österreich in Spitzenpositionen sitzen, erfolgreiche Networkmarketer sind: „...in dieser Institution sitzen in den Spitzenpositionen Leute, die erfolgreiche Network Marketer und MLM-Marketer sind. Es wird hier auch als normales Geschäft angesehen, nicht als so etwas wie „Jesus-Maria““. Der Befragte wollte betonen, dass in Österreich der Umgang mit Network Marketing offener ist. Das Wort „Network-Marketing“ wurde nicht nur in diesem Interview und bei diesem Befragten, sondern in allen Interviews als Synonym für MLM-Marketing verwendet. Der Begriff MLM-Marketing wurde meist nur dann verwendet, wenn meine Frage diesen Begriff beinhaltete, und auch dann nur kurz, später wurde er wieder durch das Wort Network-Marketing ersetzt.

Im zweiten Zitat behauptet der Befragte P, dass die Slowaken keine so gute Meinung von Network Marketing haben wie die Menschen in Deutschland. In diesem Teil des Interviews versucht die Befragte P zu erklären, wie sie das Network-Marketing-Geschäft in verschiedenen Kulturen und Ländern wahrnimmt.

Im dritten Zitat versucht Befragter Z zu betonen, dass es beim Network Marketing nicht um Zwang geht: „...es geht beim NETWORKMARKETING nicht um Zwang, um Verkaufen und solche Sachen, sondern es geht darum, anderen zu helfen.“ So sieht er Network-Marketing als eine Möglichkeit, anderen Menschen zu einem besseren Leben zu verhelfen. Er versucht klarzustellen, dass Network-Marketing ein Geschäft wie jedes andere ist und dass die Menschen es oft nicht verstehen und Angst davor haben.

Aus diesen Teilen der Interviews können wir logischerweise ableiten, dass sie Network Marketing in einer positiven Konnotation verwenden, als etwas, das den Menschen hilft, ihr Leben so zu verbessern, wie es das ihre verbessert hat. Aus den Interviews ging eine gewisse Frustration hervor, die auf die Tatsache zurückzuführen ist, dass viele Menschen Vorurteile und Ängste gegenüber Network Marketing haben.

### 4.1.3 Produkt

M: Hej, no v prvom rade kúpim si balík, aby som spoznala nejaké PRODUKTY, ale toto musím tie PRODUKTY aj odporúčať, aby ten príjem prišiel, hej? A toto mnohí na Slovensku nechápu. A tu ľudia v Rakúsku išli úplne iným spôsobom. Vlastne keď sa nejaká baba rozhodne, že okej, chcem zarábať v rámci MLM-Marketingu, tak vie čo musí robiť príjem produkujúce aktivity ako prvé, lebo to vlastne postupnou prácou sa a akceleráciou sa to vlastne navyšuje a potom tie výsledky prichádzajú.

Übersetzt: Hey, also, zunächst einmal kaufe ich ein Paket, um einige PRODUKTE kennen zu lernen, aber ich muss diese PRODUKTE empfehlen, damit das Einkommen reinkommt, oder? Und das ist es, was viele Leute in der Slowakei nicht verstehen. Und hier in Österreich sind die Leute einen ganz anderen Weg gegangen. Wenn eine Frau beschließt, dass sie im MLM-Marketing Geld verdienen will, dann weiß sie, dass sie zuerst einkommensschaffende Maßnahmen ergreifen muss, denn man muss sich allmählich hocharbeiten und das Tempo erhöhen, dann kommen die Ergebnisse.

Z: Vlastne keď sa ma niekto opýta, že čo ty robíš, že keď niekde som na tom telefóne tiež, takže ten PRODUKT hej, že čo robím hovorím, ja pracujem a tí ľudia na mňa pozerajú a už automaticky sa pýtajú, čiže pre mňa všetky tieto sú tréning, edukácia, sebarozvoj cestovanie.

Übersetzt: Eigentlich, wenn mich jemand fragt, was machst du, wenn ich auch irgendwo telefoniere, also das PRODUKT hey, was mache ich, sage ich, ich arbeite, und diese Leute schauen mich an und fragen automatisch, so all dies sind Training, Bildung, Selbstentwicklung, Reisen.

E: Ale tu už je zaujímavé, že tá mentalita je inak postavená a inak to vnímajú, keď to robí klasický podnikateľ, že ponúka nejakú službu alebo PRODUKT, a keď to môžu robiť v tichosti z domu.

Übersetzt: Aber das Interessante ist, dass diese Mentalität bereits anders aufgebaut ist, und sie sehen es anders, wenn ein klassischer Unternehmer eine Dienstleistung oder ein PRODUKT anbietet, und wenn sie es in aller Ruhe von zu Hause aus tun können.

Im ersten Zitat spricht der Befragte über die Produkte von MLM-Unternehmen. Er sagt, dass ein Vertriebspartner ein Produkt nur dann erfolgreich verkaufen kann, wenn er es zuerst kennenlernt und dann weiterempfiehlt: „...zunächst einmal kaufe ich ein Paket, um einige PRODUKTE kennen zu lernen, aber ich muss diese PRODUKTE empfehlen, damit das Einkommen reinkommt...“. Er spricht über das Produkt im Zusammenhang mit anderen Unternehmen mit einem leicht negativen Beigeschmack und argumentiert, dass in den meisten Unternehmen die Händler Produkte verkaufen müssen, um Einkommen zu erzielen. Im Falle von Be ist dies jedoch keine Voraussetzung, da das Einkommen durch die Verwendung der Produkte erzielt werden kann.

Im zweiten Zitat spricht die Befragte über das Produkt im Zusammenhang mit der Ansprache von potenziellen Kunden oder zukünftigen Mitgliedern ihres Teams. Diese Befragte betrachtet MLM-Marketing als Teil ihrer Person und ihres Lebensstils: „...aber hauptsächlich versuche ich wirklich mit meinem Lebensstil, dem Lebensstil, den ich dank unseres Unternehmens, den ich dank MLM habe, dass ich frei leben kann, dass ich nicht mehr arbeiten gehe, dass ich dieses Leben genieße und dann sind diese Leute automatisch wie, warum geht diese Frau überhaupt nicht arbeiten...“

Im dritten Zitat spricht der Befragte über das Produkt im Gegensatz zum traditionellen Geschäft. Diesem Befragten zufolge nehmen Menschen Produkte oder Dienstleistungen eines traditionellen Unternehmens positiver wahr als Produkte oder Dienstleistungen eines MLM-Marketingunternehmens - sie finden sie verdächtig.

Das Produkt wurde in den Interviews als ein Konzept bezeichnet, das ein natürlicher Teil des Geschäfts und eine Einkommensquelle ist. Aus den Interviews lässt sich ableiten, dass das Wort „Produkt“, wenn es sich auf das Produkt eines anderen Unternehmens bezieht, eine neutrale bis leicht negative Konnotation hat, während es, wenn die Befragten über die Produkte von Be sprechen, in der Regel eine stark positive Konnotation hat.

## 4.2 2. Thema: Ein Blick auf MLM-Marketing in verschiedenen Kulturen

### 4.2.1 Slowakei

P: Chýbajú tam informácie, keď niekomu na SLOVENSKU povieš, že pracuješ v network marketingu, tak oni si hneď vymaľujú nejakú pyramídu hej alebo niečo také a urobia skôr 3 kroky dozadu, lebo nemajú dostatočné informácie, kdežto v Nemecku sú ľudia oveľa viac otvorenejší novým možnostiam príjmu, pretože je to tak a to na bežnej báze, že ľudia nemajú len 1 príjem, ale niekoľko príjmov.

Übersetzt: Es gibt einen Mangel an Informationen, wenn man jemandem in der SLOWAKEI erzählt, dass man im Network Marketing arbeitet, malen sie sofort eine Pyramide oder ähnliches und gehen 3 Schritte zurück, weil sie nicht genug Informationen haben, während in Deutschland die Leute viel offener für neue Einkommensmöglichkeiten sind, weil es der Fall ist und regelmäßig vorkommt, dass die Leute nicht nur ein Einkommen haben, sondern mehrere Einkommen.

S: Proste myslím si, že je to s tými financiami, pretože rakúšania aj lepšie zarobia a proste sú poväčšine spokojní so svojou prácou tak nehľadajú nejaké tie príležitosti, ale na SLOVENSKU si myslím, že tie financie nie sú až tak na takej úrovni ako u nás, tak práve preto ľudia hľadajú možnosti alebo plán B, že si privyrobia k svojej práci a práve vtedy sa ony dostávajú vlastne do týchto kruhov a spoznávajú takýchto ľudí.

Übersetzt: Einfach ich denke, es hat mit den Finanzen zu tun, weil die Österreicher auch besser verdienen und einfach meistens mit ihren Jobs zufrieden sind, also suchen sie nicht nach solchen Möglichkeiten, aber in der SLOWAKEI, denke ich, sind die Finanzen nicht so gut wie hier, deshalb suchen die Leute nach Möglichkeiten oder nach einem Plan B, dass sie etwas zusätzliches Geld zu ihrer Arbeit suchen und das ist, wenn sie tatsächlich in diese Kreise kommen und sie lernen solche Leute kennen.

E: Čím viacej aj ja som v tomto priemysle a čím viacej krajín sa proste snažíme otvárať a ukazovať im príležitosť ako, môžu zarábať skrz networkmarketingu, tak tým viacej zisťujeme, že v podstate úplne jedno, kde sa nachádzaš, ide tam skôr o mentalitu alebo o charakter konkrétneho človeka, ktorému ten biznis ponúkaš a je úplne jedno, či to je Nemec, SLOVÁK, Rakušan, proste Američan je to úplne jedno a ľudia sú proste natoľko otvorení, ako boli v podstate vychovaní by som skôr povedala, že veľa ľudí má mentalitu zamestnanca a práve preto majú problém sa stotožniť s tým, že

dokázu proste si generovať príjmy aj skrz nejakého netvor marketingu, že budú ponúkať nejakú službu alebo produkt ďalej.

Übersetzt: Je mehr ich in dieser Branche bin und je mehr Länder wir einfach versuchen zu erschließen und ihnen die Möglichkeit aufzuzeigen, wie sie durch Network Marketing verdienen können, desto mehr stellen wir fest, dass es im Grunde egal ist, wo man sich befindet, es geht mehr um die Mentalität oder charakterspezifische Person, der Sie das Geschäft anbieten und es spielt keine Rolle, ob er Deutscher, SLOWAKE, Österreicher, einfach Amerikaner ist, es spielt überhaupt keine Rolle, und die Menschen sind nur so offen, wie sie im Grunde erzogen wurden, ich würde eher sagen, dass viele Menschen die Mentalität eines Angestellten haben und deshalb Schwierigkeiten haben, sich damit zu identifizieren, dass sie auch durch irgendein Monster von Marketing einfach Einkommen erzielen können, dass sie irgendeine Dienstleistung oder ein Produkt weiter anbieten werden.

Im ersten Zitat (Befragte P lebt in Deutschland) behauptet sie, dass die Menschen in der Slowakei dem MLM-Marketing gegenüber meist skeptisch sind und diese Möglichkeit als Betrug oder Pyramidensystem wahrnehmen. So stellt die Befragte P in der Aussage „...im Network Marketing arbeitet, malen sie sofort eine Pyramide oder ähnliches und gehen 3 Schritte zurück...“ verbindet die Slowakei und ihre Bewohner mit dem MLM-Marketing.

Im zweiten Zitat (Befragte S lebt in Österreich) sagt sie: „Einfach ich denke, es hat mit den Finanzen zu tun,...“, und behauptet damit, dass die Menschen in der Slowakei durch ihre finanzielle Situation gezwungen sind, nach Möglichkeiten zu suchen, zusätzliches Geld zu verdienen und dabei auf MLM-Marketing stoßen. Somit sieht diese Befragte die Slowakei im Zusammenhang mit MLM-Marketing als etwas, das die Menschen suchen, wenn sie sich in einer schlechten finanziellen Situation befinden, was ihre Aussage bestätigt: „...dass sie etwas zusätzliches Geld zu ihrer Arbeit suchen und das ist, wenn sie tatsächlich in diese Kreise kommen und sie lernen solche Leute kennen.“

Im dritten Zitat (Befragte E lebt in Österreich) behauptet sie: „...ob er Deutscher, SLOWAKE, Österreicher, EINFACH Amerikaner ist, es spielt überhaupt keine Rolle, und die Menschen sind nur so offen, wie sie im Grunde erzogen wurden...“, dass es nicht so sehr darauf ankommt, aus welchem Land man kommt, sondern vielmehr auf den Charakter des Menschen, wie er oder sie erzogen wurde. Daraus lässt sich schließen, dass der Befragte der Meinung ist, dass sich die Wahrnehmung von MLM-Marketing in den verschiedenen Kulturen nicht grundsätzlich unterscheidet und es eher auf die individuelle Einstellung ankommt.

Diese Aussagen deuten darauf hin, dass jeder der Befragten die Slowakei in Bezug auf MLM-Marketing anders wahrnimmt, insbesondere was die Offenheit gegenüber den mit MLM-Marketing verbundenen Möglichkeiten betrifft. Nach Ansicht der Befragten kann diese Offenheit von mehreren Faktoren beeinflusst werden, die sie jedoch unterschiedlich einschätzen.

#### 4.2.2 Deutschsprachige Länder

P: Chýbajú tam informácie, keď niekomu na Slovensku povieš, že pracuješ v network marketingu, tak oni si hneď vymaľujú nejakú pyramídu hej alebo niečo také a urobia skôr 3 kroky dozadu, lebo nemajú dostatočné informácie, kdežto v NEMECKU sú ľudia oveľa viac otvorenejší novým možnostiam príjmu, pretože je to tak a to na bežnej báze, že ľudia nemajú len 1 príjem, ale niekoľko príjmov.

Übersetzt: Es gibt einen Mangel an Informationen, wenn man jemandem in der Slowakei erzählt, dass man im Network Marketing arbeitet, malen sie sofort eine Pyramide oder ähnliches und gehen 3 Schritte zurück, weil sie nicht genug Informationen haben, während in DEUTSCHLAND die Leute viel offener für neue Einkommensmöglichkeiten sind, weil es der Fall ist und regelmäßig vorkommt, dass die Leute nicht nur ein Einkommen haben, sondern mehrere Einkommen.

S: Proste myslím si, že je to s tými financiami, pretože RAKUŠANIA aj lepšie zarobia a proste sú poväčšine spokojní so svojou prácou tak nehľadajú nejaké tie príležitosti, ale na Slovensku si myslím, že tie financie nie sú až tak na takej úrovni ako u nás, tak práve preto ľudia hľadajú možnosti alebo plán B, že si privyrobia k svojej práci a práve vtedy sa ony dostávajú vlastne do týchto kruhov a spoznávajú takýchto ľudí.

Übersetzt: Einfach ich denke, es hat mit den Finanzen zu tun, weil die ÖSTERREICHER auch besser verdienen und einfach meistens mit ihren Jobs zufrieden sind, also suchen sie nicht nach solchen Möglichkeiten, aber in der Slowakei, denke ich, sind die Finanzen nicht so gut wie hier, deshalb suchen die Leute nach Möglichkeiten oder nach einem Plan B, dass sie etwas zusätzliches Geld zu ihrer Arbeit suchen und das ist, wenn sie tatsächlich in diese Kreise kommen und sie lernen solche Leute kennen.

E: No a toto je ten rozdiel, že v RAKÚSKU je lepšie ten systém založený na tom, že áno, že tu ľudia možno nemusia mať také strachy.

Übersetzt: Nun, das ist der Unterschied, dass das System in Österreich besser ist, weil die Menschen hier vielleicht nicht so viel Angst haben müssen.

Im ersten Zitat (Befragte P lebt in Deutschland) behauptet sie: „...während in DEUTSCHLAND die Leute viel offener für neue Einkommensmöglichkeiten sind, weil es der Fall ist und regelmäßig vorkommt, dass die Leute nicht nur ein Einkommen haben, sondern mehrere Einkommen.“ Ihrer Meinung nach sind die Deutschen daran gewöhnt, mehr als ein Einkommen zu haben und stehen daher dem MLM-Marketing nicht so skeptisch gegenüber wie die Menschen in der Slowakei. Insgesamt bewertete diese Befragte Deutschland als Land und das Leben dort in Bezug auf MLM-Marketing positiv.

Im zweiten Zitat (Befragte S lebt in Österreich) sagt sie: „...weil die ÖSTERREICHER auch besser verdienen und einfach meistens mit ihren Jobs zufrieden sind, auch suchen sie nicht nach solchen Möglichkeiten...“, dass die Menschen in Österreich im Gegensatz zu den Menschen in der Slowakei keinen Grund haben, nach alternativen Einkommensmöglichkeiten zu suchen, weil ihrer Meinung nach der Lebensstandard in Österreich höher ist.

Im dritten Zitat (Befragte E lebt in Österreich) behauptet sie in Bezug auf Österreich und MLM-Marketing, im Gegensatz zu Befragter S, dass ihrer Meinung nach die Menschen in Österreich weniger Angst vor existenziellen Problemen haben und deshalb nicht nach solchen Möglichkeiten suchen: „...das ist der Unterschied, dass das System in Österreich besser ist, weil die Menschen hier vielleicht nicht so viel Angst haben müssen.“, gibt aber zu bedenken, dass es sehr individuell ist und mehr von der Natur der Person abhängt, als dass man für solche Möglichkeiten offen ist: „...es geht mehr um die Mentalität oder characterspezifische Person, der Sie das Geschäft anbieten und es spielt überhaupt keine Rolle, ob er Deutscher, SLOWAKE, Österreicher, einfach Amerikaner ist, es spielt überhaupt keine Rolle...“

Diese Aussagen zeigen, dass jeder der Befragten die deutschsprachigen Länder in Bezug auf MLM-Marketing anders wahrnimmt, aber immer neutral. Ich denke, dass dies ein interessantes Thema ist, das eine weitere Untersuchung auf der Grundlage von mehr Daten verdient.

### 4.3 3. Thema: Vorteile

Ich habe die Codes für diese Kategorie auf der Grundlage dessen ausgewählt, was die Be-Unternehmer als die größten Vorteile einer Geschäftstätigkeit im MLM-Marketing angaben.

#### 4.3.1 Einkommen

M: Čo znamená predávanie produktov? Hej, to sú vlastne PRÍJEM produkujúce aktivity a ty si ich musíš naplánovať si ich, musíš si ich napísať a na toto keby som to povedala z pohľadu, aký je rozdiel medzi ľuďmi v Rakúsku a na Slovensku tak oni chápu, že tie ten PRÍJEM Rakušania chápu, že tie príjem produkujúce aktivity musíme robiť hej a keď sa na Slovensku nejaká mamička dohodne, rozhodne, že chce robiť tam len marketing, tak ona si myslí, že ona si môže musieť kúpiť len ten balík a už PRÍJEM príde hej.

Übersetzt: Was bedeutet es, Produkte zu verkaufen? Hey, das sind eigentlich EINKOMMENSerzeugende Aktivitäten und man muss sie planen, man muss sie aufschreiben und wenn ich das vom Standpunkt aus sage, was der Unterschied zwischen den Leuten in Österreich und in der Slowakei ist, dann verstehen sie, dass die österreichischen Leute das EINKOMMEN verstehen, Und in der Slowakei, wenn eine Mutter sich entscheidet, dass sie nur Marketing machen will, dann denkt sie, dass sie nur dieses Paket kaufen muss und schon kommt das EINKOMMEN, hey.

S: Ale tam fakt neviem tie nevýhody. Ja rada komunikujem vlastne s ľuďmi, čo mi dáva možnosť vlastne toho networkmarketingu, máte skvelý PRÍJEM, viete si vybrať, zariadiť čas, kedy vy potrebujete, že nemusíte to jak v zamestnaní, že 8 hodín sedieť v zamestnaní, ale proste si vieš ten čas korigovať, takže za mňa len plusy, neviem, nevýhody ma nenapadajú.

Übersetzt: Aber ich weiß wirklich nicht, was die Nachteile sind. Ich mag es, mit Leuten zu interagieren, das gibt mir die Möglichkeit des Netzwerkmarketings, man hat ein großartiges EINKOMMEN, man kann sich aussuchen, die Zeit einteilen, wann man es braucht, man muss es nicht wie im Job machen, diese 8 Stunden im Job sitzen, sondern man kann diese Zeit einfach korrigieren, also für mich nur die Pluspunkte, ich weiß nicht, die Nachteile fallen mir nicht ein.

E: Vlastne ten PRÍJEM zo z toho zamestnania, ako som spomínala, vlastne nevedela som, čo všetko budem musieť pre to urobiť, lebo som bola úplne nová v tomto obore, čiže som makala natoľko popri materskej, že vlastne kým sa mi skončila materská, tak ten PRÍJEM sa mi niekoľkonásobne zvýšil.

Übersetzt: Wie ich bereits erwähnt habe, wusste ich nicht, was ich alles dafür tun musste, weil ich ganz neu in der Branche war. Ich habe so viel

neben meinem Mutterschaftsurlaub gearbeitet, dass sich das EINKOMMEN um ein Vielfaches erhöht hat, als mein Mutterschaftsurlaub vorbei war.

In diesen Teilen der Interviews wird die Bedeutung oder Höhe des Einkommens, das von allen Befragten regelmäßig als einer der größten Vorteile genannt wurde, in unterschiedlichen Zusammenhängen betont.

Im ersten Zitat spricht der Befragte M über den Verkauf von Produkten und betont „einkommensschaffende Aktivitäten“. Sie verwendet diese Formulierung im Zusammenhang mit der Planung von Einkommensmöglichkeiten. Befragter M vergleicht auch die Unterschiede zwischen der österreichischen und slowakischen Herangehensweise an „einkommensschaffende Aktivitäten“: „dann verstehen sie, dass die österreichischen Leute das EINKOMMEN verstehen, Und in der Slowakei, wenn eine Mutter sich entscheidet, dass sie nur Marketing machen will, dann denkt sie, dass sie nur dieses Paket kaufen muss und schon kommt das EINKOMMEN.“ Dieser Teil des Interviews verdeutlicht, wie wichtig und notwendig es ist, das Wesen des MLM-Marketings zu verstehen.

Im zweiten Zitat spricht der Befragte S über Network-Marketing, das als eine Möglichkeit gesehen wird, mehr Einkommen zu erzielen. Befragter S hebt die Vorteile dieser Art von Einkommen hervor, wie z. B. die zeitliche und räumliche Flexibilität. In diesem Teil des Interviews wird das Potenzial für ein höheres Einkommen hervorgehoben.

Im dritten Zitat spricht die Befragte M über ihr MLM-Marketinggeschäft, mit dem sie ihr Einkommen während ihres Mutterschaftsurlaubs steigern konnte: „Ich habe so viel neben meinem Mutterschaftsurlaub gearbeitet, dass sich das EINKOMMEN um ein Vielfaches erhöht hat, als mein Mutterschaftsurlaub vorbei war.“ Sie erinnert sich, dass sie neu auf dem Gebiet war und viel lernen musste, um den Erfolg zu erreichen, den sie heute hat. Dieser Teil des Interviews unterstreicht die Bedeutung von harter Arbeit und Lernen als Teil des Erfolgs im MLM-Marketing.

Daraus können wir logischerweise schließen, dass das Konzept des Einkommens von allen Befragten als einer der größten Vorteile der Arbeit im MLM-Marketing wahrgenommen wird. Das Einkommen spiegelt die Bedeutung von harter Arbeit und Lernen wider, um Erfolg und damit logischerweise ein höheres Einkommen zu erzielen.

#### 4.3.2 Zeit

P: Jedna z nevýhod, ktoré si myslia, že to je pre veľa ľudí je to jedna z nevýhod. Hej pre mňa je to výhoda, pretože ja som si vedomá toho, že ja

investujem ČAS do vzdelávania do budovania len na určitý čas, aby som neskôr mala tú časovú slobodu, ale veľmi veľa ľudí to berie ako nevýhodu. Übersetzt: Einer der Nachteile, von dem viele Leute denken, dass er einer der Nachteile ist. Hey, für mich ist es ein Vorteil, weil ich mir bewusst bin, dass ich ZEIT in die Ausbildung investiere, nur für eine bestimmte Zeit, so dass ich später die zeitliche Freiheit habe, aber sehr viele Leute sehen es als Nachteil an.

S: Ale tam fakt neviem tie nevýhody. Ja rada komunikujem vlastne s ľuďmi, čo mi dáva možnosť vlastne toho networkmarketingu, máte skvelý príjem, viete si vybrať, zariadiť čas, kedy vy potrebujete, že nemusíte to jak v zamestnaní, že 8 hodín sedieť v zamestnaní, ale proste si vieš ten ČAS korigovať, takže za mňa len plusy, neviem, nevýhody ma nenapadajú.

Übersetzt: Aber ich sehe diese Nachteile nicht wirklich. Ich mag es, mit Leuten zu interagieren, das gibt mir die Möglichkeit des Netzwerkmarketings, man hat ein großartiges Einkommen, man kann wählen, man kann sich die Zeit einteilen, wenn man sie braucht, man muss es nicht wie in einem Job machen, diese 8 Stunden, die man in einem Job sitzt, sondern man kann einfach diese ZEIT korrigieren, also für mich nur die Vorteile, ich weiß nicht, die Nachteile fallen mir nicht ein.

E: Výhody výhody má určite jednoznačne tie, že časová sloboda, finančná sloboda. Proste to bolo pre mňa a ten point toho, že prečo som začala robiť ten networkmarketing, že som strašne veľa ČASU chcela investovať práveže do mojej rodiny. Ako som zistila, že že proste budem mamou, tak iba to mi šlo hlavou, že proste ako nechodiť do roboty na 8 až 12 hodín a investovať môj ČAS do šéfa, namiesto toho, aby som investovala ČAS do mojej dcéry, samozrejme ale ide o to, že aj v networkmarketingu potrebuješ makať, že neni to o tom, že ja nerobím absolútne nič, iba sa venujem proste rodine, ale vieš že budeš makať, teraz poviem príklad 10 rokov a po tých 10 rokoch už máš také príjmy, že si vieš vybudovať akékoľvek pasívne investície a proste príjmy a tak ďalej a už naozaj tá časová sloboda bude omnoho rýchlejšie ako čakať napríklad na dôchodok, kým bude dávať štát niečo, čiže určite často ten ten ČAS.

Übersetzt: Die Vorteile sind auf jeden Fall die zeitliche Freiheit, die finanzielle Freiheit. Für mich war der Grund, warum ich mit dem Networkmarketing angefangen habe, dass ich sehr viel ZEIT in meine Familie investieren wollte. Als ich herausfand, dass ich Mutter werde, war das das Einzige, was mir durch den Kopf ging, nämlich nicht 8 bis 12 Stunden arbeiten zu gehen und meine ZEIT in meinen Chef zu investieren, anstatt ZEIT in meine Tochter zu investieren, aber der Punkt ist natürlich, dass man auch im Networkmarketing arbeiten muss, dass es nicht so ist, dass ich absolut nichts tue, sondern dass ich nur meine Familie mache, aber du

weiß, dass du arbeiten wirst, ich sage jetzt mal ein Beispiel für 10 Jahre und nach diesen 10 Jahren hast du bereits ein solches Einkommen, dass du jede Art von passiven Investitionen und einfaches Einkommen und so weiter aufbauen kannst und wirklich diese zeitliche Freiheit wird viel schneller sein, als wenn du, sagen wir, auf die Rente wartest, bevor der Staat dir etwas gibt, also definitiv oft diese ZEIT.

Im ersten Zitat spricht die Befragte P über Zeit als Ressource, die sie in Bildung und die Sicherung ihrer Zukunft investiert. Sie sagt, dass die Zeit, die sie in die Ausbildung in der Wirtschaft investiert, ein Vorteil für sie ist, weil sie glaubt, dass sie dadurch später zeitliche Freiheit erlangt. Sie fügt jedoch hinzu, dass viele Menschen dies am Anfang als Nachteil sehen, weil sie sofortiges Einkommen und Ergebnisse wollen. Die Befragte P ist sich bewusst, dass sie ihre Zeit in etwas investiert und warum sie es tut.

Im zweiten Zitat sagt die Befragte S, dass sie einen der Hauptvorteile des Unternehmertums darin sieht, dass sie sich ihre Zeit selbst einteilen kann, was ihr Flexibilität und räumliche Unabhängigkeit gibt, da sie von überall ausarbeiten kann.

Im dritten Zitat stimmt die Befragte E mit den anderen überein und betont, dass für sie der Grund, warum sie ihr MLM-Marketing-Unternehmen gegründet hat, gerade darin lag, dass sie ihre Zeit in ihre Familie und nicht in den Chef eines Fremden investieren wollte: „Für mich war der Grund, warum ich mit dem Networkmarketing angefangen habe, dass ich sehr viel ZEIT in meine Familie investieren wollte. Als ich herausfand, dass ich Mutter werde, war das das Einzige, was mir durch den Kopf ging, nämlich nicht 8 bis 12 Stunden arbeiten zu gehen und meine ZEIT in meinen Chef zu investieren, anstatt ZEIT in meine Tochter zu investieren...“

Generell können wir feststellen, dass die Zeit in allen Interviews als einer der größten Vorteile im MLM-Marketing-Geschäft wahrgenommen wird. Alle Befragten sehen es als ein Werkzeug und eine Investition, um in der Zukunft Zeitfreiheit zu gewinnen. Sie verwenden das Wort Zeit in unterschiedlichen Kontexten mit einer positiven Konnotation.

### 4.3.3 Geld

P: No ale zase je to len o tom oni nemajú informácie. Áno, tam sú len strachy. Strach je o teba hej, strach je o to, že si niekam dala PENIAZE hej, strachy že je to nejaká sekta.

Übersetzt: Aber auch hier ist es so, dass sie die Informationen nicht haben. Ja, es gibt einfach Ängste. Die Angst ist, dass man GELD irgendwo hinstellt, die Angst ist, dass es eine Sekte ist.

S: Že to je proste nie je to pre mňa, takéto nebudem robiť, ale jak hovorím, že proste ľudia odporúčajú, odporúčajú kaderničku, odporúčajú reštauráciu, ale majú to radi za to, že to odporúčajú zadarmo ako keby sa báli prijať tie PENIAZE.

Übersetzt: Dass es einfach nichts für mich ist, dass ich so etwas nicht mache, aber wie ich schon sagte, es sind einfach Leute, die einen Friseur oder ein Restaurant empfehlen, aber sie mögen es, weil sie es umsonst empfehlen, als hätten sie Angst, dieses GELD anzunehmen.

E: No a áno, bolo to náročné veľmi na začiatku, hlavne skrz toho, že veľmi veľa známych a v podstate už dneska nemáme žiadny kontakt a dneska sa to trošku mení, že oni by už so mnou chceli mať v kontakte, ale to je už skrz toho, že už tam vidia aj tie PENIAZE, aj ten život a tak ďalej. Ale na začiatku proste veľmi veľa ľudí na mňa otočilo skrz to alebo snažilo sa ma zlomiť práve na tom, že mala by som byť práve matkou a nie biznismenkou.

Übersetzt: Und ja, am Anfang war es sehr schwierig, vor allem dadurch, dass ich sehr viele Freunde hatte und wir im Grunde keinen Kontakt mehr haben und heute ändert sich das ein bisschen, dass sie mit mir in Kontakt sein wollen, aber das liegt schon daran, dass sie das GELD sehen und das Leben und so weiter. Aber am Anfang haben sich halt sehr viele Leute einfach gegen mich gewendet oder versucht, mich kaputt zu machen, nur weil ich eben eine Mutter sein sollte und keine Geschäftsfrau.

Im ersten Zitat spricht der Befragte P über eine Sorge im Zusammenhang mit Investitionen, nämlich Geld zu verlieren. Aus diesem Teil des Interviews können wir schließen, dass die Menschen Angst haben, in MLM-Marketing zu investieren, weil die Investition ein gewisses Risiko birgt. Daher machen sich die Menschen Sorgen darüber, ob sie für eine bestimmte Investition eine Rendite erhalten werden.

Im zweiten Interview spricht Interviewpartner S. über Empfehlungen und darüber, dass die Menschen Angst haben, Geld für eine Empfehlung anzunehmen. Daraus können wir logischerweise schließen, dass es für manche Menschen seltsam und unnatürlich ist, Geld für eine Empfehlung anzunehmen, und dass sie deshalb Angst davor haben, Geschäfte im MLM-Marketing zu machen.

Im dritten Zitat erwähnt die Befragte E, dass sie, als sie mit dem Investieren begann, von ihrem Umfeld kritisiert wurde: Aber am Anfang haben sich halt sehr viele Leute einfach

gegen mich gewandt oder versucht, mich kaputt zu machen, nur weil ich eben eine Mutter sein sollte und keine Geschäftsfrau." Daraus können wir schließen, dass einige Leute Vorurteile gegenüber dem Unternehmertum von Müttern haben und es als etwas ansehen, das nicht akzeptabel ist, wenn eine Mutter sich dafür entscheidet.

Generell können wir aus diesen Interviews erkennen, dass das Wort Geld, anders als das Wort Einkommen, von diesen Geschäftsfrauen in Verbindung mit einer negativen Konnotation verwendet wird. Für die Menschen im Zusammenhang mit MLM-Marketing ist es mit Angst, Befürchtungen, aber auch Vorurteilen verbunden. Es weist auch darauf hin, dass die Verwendung des Wortes Geld, das in anderen Zusammenhängen auch Einkommen bedeuten kann, einen wichtigen Einfluss darauf haben kann, wie Menschen das Thema MLM-Marketing-Unternehmertum wahrnehmen.

## SCHLUSSBETRACHTUNG

Diese Bachelorarbeit befasste sich mit dem Eintritt slowakischer Unternehmer in den österreichischen und deutschen Markt. Ich konzentrierte mich auf Unternehmer im Bereich des MLM-Marketings, d.h. auf Unternehmer der Firma Be, die auf MLM-Marketing basiert.

Im theoretischen Teil habe ich mich mit qualitativer Forschung befasst, das Interview definiert und beschrieben, wie man sich darauf vorbereitet und wie man es richtig durchführt. Ich definierte die Konzepte der thematischen Analyse und der Diskursanalyse, deren Verfahren ich versuchte, in einzelnen Schritten zusammenzufassen. Im nächsten Kapitel definierte ich das MLM-Marketing und skizzierte seine grundlegenden Konzepte und Prinzipien. Ich habe auch das Unternehmen Be, das den Kern des MLM-Marketings darstellt, charakterisiert, seine Funktionsprinzipien, sein Vergütungssystem und die Möglichkeiten, die es den Unternehmern und Kunden bietet, beschrieben.

Im praktischen Teil habe ich mit der Charakterisierung der Firma Be begonnen, die nach dem Prinzip des MLM-Marketings arbeitet, ich habe ihre grundlegenden Eigenschaften, Produkte, das Vergütungssystem und die Möglichkeiten, die sie den Händlern und Unternehmern bietet, beschrieben.

Im praktischen Teil habe ich damit begonnen, Be zu definieren, seine Produkte zu beschreiben und seinen Vergütungsplan zu erläutern. Es folgte ein Kapitel mit den Interviewteilen, die ich auf der Grundlage einer thematischen Analyse der geführten Interviews mit Hilfe der Kodierung, wie ich sie im theoretischen Teil definiert habe, ausgewählt habe.

Die Ergebnisse der Analyse zeigen, dass Be ein erfolgreiches Geschäftsmodell hat, mit dem alle Befragten über alle Maßen zufrieden sind. Aus den geführten Interviews lässt sich schließen, dass die Befragten beim Eintritt in den österreichischen bzw. deutschen Markt auf einige Herausforderungen und Hindernisse gestoßen sind, von denen die größte die Skepsis bzw. mangelnde Offenheit der Bewohner der jeweiligen Länder ist, MLM-Marketing als Einkommensmöglichkeit eine Chance zu geben.

Zu Beginn der Interviews schien es so, als ob Themen wie Freiheit oder Familie im Überfluss vorhanden sein würden, aber es stellte sich heraus, dass dies nicht der Fall war. Interessant bleibt, wie kontrastreich die Befragten Begriffe, die sich auf Geld beziehen - negativ konnotiert – und Begriffe, die sich auf Einkommen beziehen – positiv konnotiert – im Kontext verwenden. Auf der Grundlage der Interviews würde ich slowakischen

Unternehmern, die in den österreichischen oder deutschen Markt eintreten wollen, raten, den Zielmarkt gründlich zu studieren und ihre Strategie an die lokale Kultur und die lokalen Gepflogenheiten anzupassen.

Abschließend möchte ich hinzufügen, dass diese Analyse fortgesetzt werden könnte, da dieses Thema sehr umfangreich ist und den Rahmen dieser Arbeit sprengen würde. Da es sich um sechs Befragte handelte, die teilweise unterschiedliche Meinungen vertraten, wäre es von Vorteil, die Erfahrungen der slowakischen MLM-Marketing-Unternehmer an einer größeren Stichprobe zu untersuchen, um objektivere und genauere Daten über ihre Erfahrungen mit dem deutsch-österreichischen Markt zu erhalten.

**LITERATURVERZEICHNIS**

ATTRI, Rekha. *A study of consumer perceptions of the products sold through Multilevel Marketing*. In SSRN [online]. 2011. [zit. 2023-04-22]. Verfügbar unter: <[https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1975576](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1975576)>

BASIT, Tehmina. *Manual or electronic? The role of coding in qualitative data analysis*. In *Educational Research*. 2003, S. 143-154. DOI: 10.1080/0013188032000133548.

BE. *Homepage*. In *Ofizielle Website Be* [online]. [zit. 2023-04-24]. Verfügbar unter: <<https://be.club/>>

BHANDARI, Pritha. *What is qualitative research? Methods & examples*. In *Scribbr* [online]. 2023. [zit. 2023-05-02]. Verfügbar unter: <<https://www.scribbr.com/methodology/qualitative-research/>>

BLOOMENTHAL, Andrew. *What Is a Pyramid Scheme? How Does It Work?* In *Investopedia* [online]. 2022 [zit. 2023-05-07]. Verfügbar unter: <<https://www.investopedia.com/insights/what-is-a-pyramid-scheme/>>

BRAUN, Virginia und Victoria CLARKE. *Successful qualitative research: a practical guide for beginner*. London: Sage, 2013, 400 S. ISBN: 9781847875815.

BRAUN, Virginia und Victoria CLARKE. *Using thematic analysis in psychology*. In *Using thematic analysis in psychology: Qualitative Research in Psychology*. 2006. S. 77-101. DOI: 10.1191/1478088706qp063oa.

BRINKER, Klaus, CÖLFEN, Hermann und Steffen PAPPERT. *Linguistische textanalyse: Eine Einführung in Grundbegriffe und Methoden*. Berlin: Erich Schmidt, 2018, 190 S. ISBN: 9783503177608.

CORBIN, Juliet und Anselm STRAUSS. *Basics of qualitative research. techniques and procedures for developing grounded theory*. London: SAGE Publications, 2015, 496 S. ISBN: 9781412997461.

DSA *Better experience*. In *DSA UAE* [online]. [zit. 2023-04-24]. Verfügbar unter: <<https://www.dsauae.ae/better-experience.html>>

FAIRCLOUGH, Norman. *Critical discourse analysis: The critical study of language*. London: Longman, 2013, 608 S. ISBN 9781315834368.

FAIRCLOUGH, Norman. *Discourse and social change*. Cambridge: Polity Press, 1993, 272 S. ISBN: 9780745612188.

FITCHETT, James und Robert CARUANA. *Exploring the role of discourse in marketing and consumer research*. In *Journal of Consumer Behaviour*. 2014. DOI: 10.1002/cb.1497.

GUEST, Greg, MACQUEEN, Kathleen und Emily NAMEY. *Applied thematic analysis*. Los Angeles: Sage, 2012, 295 S. ISBN: 9781412971676.

HAGG, Matthias. *MLM Marketing: Alles was Du über MLM Systeme und Network-Marketing Firmen wissen musst, um Dir endlich eine erfolgreiche Geldmaschine im Strukturvertrieb aufzubauen*. Deutschland: Amazon Digital Services LLC, 2020, 180 S. ISBN: 9783948751005.

HANZEL, Igor. *Kvalitatívne, alebo kvantitatívne metódy v sociálnych vedách?* In *SAV* [online]. [zit. 2023-05-02]. Verfügbar unter: <<http://www.klemens.sav.sk/fiusav/doc/filozofia/2009/7/646-657.pdf>>

CHANDRAN, M. *Types of MLM compensation plans*. In *Epixel MLM Software* [online]. 2023. [zit. 2023-04-22]. Verfügbar unter: <<https://www.epixelmlmsoftware.com/blog/types-of-mlm-compensation-plans>>

CHARMAZ, Kathy. *Constructing Grounded Theory*. London: SAGE Publications Ltd, 2014, 416 S. ISBN: 9781446297223.

Interne Dokumente von der Firma Be.

KIYOSAKI, T. Rober, FLEMING, John und KIYOSAKI, Kim. *The business of the 21st century*. Lake Dallas: DreamBuilders, 2013, 119 S. ISBN: 9781935944393.

KOEHN, Daryl. *Ethical Issues Connected with Multi-Level Marketing Schemes*. In *Journal of Business Ethics*, 2001, S. 153-160. DOI: 10.1023/a:1006463430130.

KVALE, Steinar und Svend BRINKMANN. *InterViews: learning the craft of qualitative research interviewing*. Thousand Oaks: Sage Publications, 2008, 354 S. ISBN: 9780761925415.

MARIAN, B. *20 Reasons Why Network Marketing May Be Your Best Option*. In *Smore* [online]. 2017. [zit. 2023-05-07]. Verfügbar unter: <<https://www.smore.com/4xjjc-20-reasons-why-network-marketing>>

MAYRING, Philipp. *Qualitative inhaltsanalyse Grundlagen und Techniken*. Weinheim: Julius Beltz, 2022, 148 S. ISBN: 9783407258984.

PINKASOVITCH, Arthur. *Ponzi scheme vs. pyramid scheme: What's the difference?* In *Investopedia* [online]. 2023. [zit. 2023-05-07]. Verfügbar unter: <<https://www.investopedia.com/ask/answers/09/ponzi-vs-pyramid.asp>>

SALDAÑA, Johnny. *The coding manual for qualitative researchers*. Los Angeles: Sage, 2009, 240 S. ISBN: 9781847875488.

SBID. *Winners announced for SBID awards 2021: Interior Design, product design & fit out: SBID*. In *Society of British & International Interior Design* [online]. 2021. [zit. 2023-04-24]. Verfügbar unter: <<https://www.sbid.org/sbid-design-awards-2021-winners-announced/>>

STOWELL, Mitch. *What is a level commission? MLM level definition + pros and cons*. In *InfoTrax* [online]. 2021. [zit. 2023-05-07]. Verfügbar unter: <<https://www.infotraxsys.com/insights/what-is-a-level-commission>>

TARVER, Evan. *What is an MLM? how Multilevel Marketing Works*. In *Investopedia* [online]. 2023. [zit. 2023-04-22]. Verfügbar unter: <<https://www.investopedia.com/terms/m/multi-level-marketing.asp>>

TREVENA, Madlyn. *History of network marketing*. In *Reprintable articles for websites and newsletters* [online]. 2011. [zit. 2023-05-07]. Verfügbar unter: <<https://articlebiz.com/article/1051503687-history-of-network-marketing>>

TULINSKÁ, Hana. *Jak na rozhovor*. In *Jak na rozhovor* [online]. [zit. 2023-05-02]. Verfügbar unter: <<https://kisk.phil.muni.cz/onlife/temata/zkoumani/jak-na-rozhovor>>

WODAK, Ruth und Michael MEYER. *Methods of critical discourse analysis*. London: SAGE, 2001. 200 S. ISBN: 9780857028020.

## **SYMBOL- UND ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS**

MLM Multi-Level-Marketing

## ABILDUNGSVERZEICHNIS

<i>Abbildung 1</i> Produkten von der Firma Be.....	29
<i>Abbildung 2</i> Vergütungsplan in der Firma Be.....	34
<i>Abbildung 3</i> Übersicht der Pakete bei B.....	37

## **ANHANGSVERZEICHNIS**

Anhang A I: Interview mit M

Anhang A II: Interview mit P

Anhang A III: Interview mit S

Anhang A IV: Interview mit Z

Anhang A V: Interview mit E

## **ANHANG A I: INTERVIEW MIT M**

### **Wie ist Ihr Name, woher kommen Sie und warum haben Sie sich entschieden, in Österreich/Deutschland tätig zu werden?**

Mein Name ist Majka, ich komme aus der Mittelslowakei und bin vor 12 Jahren nach Österreich gekommen, um einen Ausweg aus dem Problem zu finden. Ich bin seit 2015 in Österreich geschäftlich tätig. Der Weg, für mich selbst und ohne Chef zu arbeiten, war für mich immer das Wichtigste.

### **Warum haben Sie sich für MLM-Marketing entschieden?**

Ich bin seit 2006 im Network Marketing tätig. Ich wollte nicht dorthin zurückkehren, aber mein Lebensweg brachte mich immer wieder zurück zum MLM Marketing. Es gab verschiedene Produktfirmen auf dem Weg, aber es war nie das, wonach ich gesucht hatte. Ich wollte schon immer MLM-Marketing machen, gerade weil ich von überall auf der Welt arbeiten konnte. Wenn Sie Produktmarketing betreiben, müssen Sie die Produkte bestellen, und das dauert lange. Jetzt bin ich in einem Unternehmen, wo ich die Möglichkeiten habe, wo das, was ich gesucht habe, erfüllt wurde.

### **Wie sind Sie zum MLM-Marketing gekommen?**

Vor fast 20 Jahren habe ich Leute kennengelernt, die sich mit MLM-Marketing beschäftigen, und ich habe angefangen, mich damit zu beschäftigen, bei wahrscheinlich dem ersten Unternehmen, das eine solche Methode anbot. Das war mein erster Kontakt mit MLM-Marketing. Es ist ein Job wie jeder andere, harte Arbeit. Viele Menschen wehren sich gegen MLM-Marketing, doch es ist eine Verkaufsmethode, die wir alle täglich anwenden – ob es nun darum geht, eine Pizza oder ein gutes Buch zu empfehlen. Viele Unternehmen, die sich in der Vergangenheit gegen MLM-Marketing ausgesprochen haben und heute im MLM-Marketing-Weg agieren, sind sich dessen inzwischen bewusst.

### **Wie gehen die Menschen in Österreich mit MLM-Marketing um?**

Hier ist es völlig cool, es gibt viele Leute, die Produktmarketing betreiben – es wird als eigene Branche betrachtet (Direct Selling Industry) und Leute, die erfolgreiche Netzwerk-Vermarkter sind, sitzen in den Spitzenpositionen dieser Institution. Es wird hier wie ein normales Geschäft behandelt.

**Wie reagieren die Menschen in der Slowakei und in Österreich, wenn Sie ihnen erzählen, dass Sie MLM-Marketing betreiben? Sehen Sie Unterschiede in den Reaktionen im Allgemeinen?**

Die Leute in der Slowakei denken, dass es beim gesamten MLM-Marketing nur darum geht, dass nur Leute Geld verdienen, die ganz oben stehen. Aber niemand merkt, dass sie nicht über Nacht dort angekommen sind. Wenn es ein seriöses Unternehmen ist, denn es gibt auch Unternehmen, bei denen man sich eine höhere Position erkaufen kann, muss man sich einfach weiterentwickeln. Eine verbreitete Meinung in der Slowakei ist, dass dies alles Ponzi-Systeme und Betrug sind. Die Österreicher verstehen, dass diese einkommenschaffenden Aktivitäten durchgeführt werden müssen. Wenn sich eine Mutter in der Slowakei für MLM-Marketing entscheidet, denkt sie, dass sie nur ein Paket kaufen muss und das Einkommen kommt. Zuerst kaufe ich ein Paket, damit ich die Produkte kennenlernen kann und dann kann ich die Produkte weiterempfehlen, damit die Einnahmen kommen. Wenn ich das Ganze vergleiche, scheint mir die Mentalität der Slowakei noch nicht reif für ein solches Geschäft zu sein, obwohl viele junge Menschen in der Slowakei es bereits sind. Viele Menschen in der Slowakei sind daran gewöhnt aus Zeiten des schwierigen Sozialismus, wo immer für alle gesorgt wurde und man sich immer noch darauf verlässt. Die Leute sind es einfach nicht gewohnt, für sich selbst zu arbeiten, sie sind es gewohnt, für jemanden zu arbeiten, hier sehe ich den größten Unterschied.

**Wie geht es Ihnen im MLM-Marketing?**

Ich habe es etwas durcheinander gebracht, ich beschäftige mich auch mit MLM-Marketing, aber auch mit dem Produkt, das ich lerne und weitergebe. Natürlich habe ich auch ein Team, das ich aufbaue und aufbaue. Ich habe ein Jahr damit verbracht, das Produkt kennenzulernen und herauszufinden, ob es funktioniert. Ich habe Leute aus der Slowakei und Österreich in meinem Team, wir arbeiten daran, ein österreichisches Team aufzubauen. Ich arbeite gerne mit Menschen und teile meine Erfahrungen mit ihnen.

**Wie haben Ihre Freunde und Ihre Familie reagiert, als Sie mit MLM-Marketing begonnen haben, und wie denken sie im Nachhinein darüber?**

Ich wohne 600 km von meiner Familie entfernt, also ist es schwer zu sagen. Eine meiner Schwestern sieht, wie ich mich verändert und entwickelt habe. Meine Mutter weiß nicht einmal, was ich tue. Sie ist hauptsächlich damit zufrieden, dass ich Geld verdiene. Aber ich beschäftige mich nicht damit. Mein Schwager ist Unternehmer, aber er traut dem System

nicht, wahrscheinlich weil er keine Erfahrung damit hat. Wenn jemand mit seinen Händen arbeiten will, lass ihn arbeiten. Mein Mann unterstützt mich, er war mit mir auf Veranstaltungen, zum Beispiel in Rom. Das Menschenverständnis ist bereits weiter fortgeschritten als in der Vergangenheit.

### **Warum haben Sie sich für Be entschieden?**

Das war sehr interessant. Die Covid kam, ein Jahr verging, ich bekam auch die Covid und blieb im Bett. Damals war ich in einer Netzwerkfirma, die aus Russland kam, und der Krieg kam. Am Tag danach habe ich die Zusammenarbeit mit dieser Firma beendet, weil ich ein Mensch bin und jeden Morgen in den Spiegel schauen möchte und ich werde keine Firmen unterstützen, die aus diesem Land stammen, auch wenn die Firma keine Schuld trägt, aber das Geld dorthin fließt, wo es hingehört geht. Und wie ich im Bett lag und übers Geschäft nachdachte. Ich war auf FB und fand ein Foto von einer Bekannten, die ich nicht persönlich kannte, aber ich wusste, dass sie MLM-Marketing in einem anderen Unternehmen machte. Das Foto zeigte ihr Einkommen aus binären Gemeinden. Ich machte einen Screenshot des Bildschirms und ging abends darauf zurück und suchte sie auf FB, aber sie hatte das Foto heruntergeladen. Ich habe ihr geschrieben, dass ich wissen wollte, worum es geht, weil mich dieses Thema schon immer interessiert hat. Also haben wir uns ein paar Tage später angerufen und sie hat mir erklärt, dass dies eine Firma ist, die im Bereich Network Marketing arbeitet und wie es funktioniert, also habe ich mich einfach entschieden. Meiner Meinung nach ist es ein konkurrenzloses Unternehmen in diesem Bereich.

### **Für welche Be-Produkte werben Sie am liebsten und aus welchem Grund?**

Ich empfehle die WOW Academy, weil jeder Mensch die Grundlagen lernen muss, sei es aus dem Handel oder der Selbstentwicklung, um erfolgreich zu sein und das Ziel zu erreichen, warum er zu dem Unternehmen gekommen ist. Meiner Meinung nach ist dies das beste Produkt.

### **Wie bewerben Sie Be-Produkte?**

Ich arbeite hauptsächlich mit herzlichen Kontakten und es kommt vor, dass mir Leute über soziale Netzwerke wie Facebook und Instagram folgen. Allerdings bin ich immer noch Old School, mein Instagram ist nicht im Trend, aber die Leute reagieren sichtlich darauf. Aber ich ziehe es vor, es von Angesicht zu Angesicht zu tun. Du triffst überall und jeden Tag

Menschen. Also mache ich es meistens auf die alte Art. Aber ich merke, dass ich lernen muss, mit neuen Dingen zu arbeiten, wie z mit Tik-Tok, damit ich vorankommen kann.

**Was war das Schwierigste für Sie zu Beginn und während Ihrer Geschäftstätigkeit?**

Das Schwierigste für mich war am Anfang, das Produkt kennenzulernen, das ist ein Produkt, das nicht einfach ist. Sobald ich sah, dass ich es verstehen konnte, wusste ich, dass ich damit umgehen kann.

**Haben Sie außer Be und MLM-Marketing noch andere Einkünfte aus Ihrem Geschäft?**

Ich habe mein eigenes Geschäft, ich habe ein biologisch abbaubares Reinigungsmittel ohne Plastikverpackung in festem Zustand hergestellt.

## **ANHANG A I: INTERVIEW MIT P**

### **Wie ist Ihr Name, woher kommen Sie und warum haben Sie sich entschieden, in Österreich/Deutschland tätig zu werden?**

Mein Name ist Patrícia, ich komme aus der Slowakei unter der Tatra und die Entscheidung, in Deutschland Geschäfte zu machen, war die Geburt meiner Tochter. Das veranlasste mich, nach einem neuen Einkommen zu suchen – bequem von zu Hause aus.

### **Warum haben Sie sich für MLM-Marketing entschieden?**

Es war ein Zufall. Als ich mich entschied, einen neuen Weg einzuschlagen und mehrere Einkommen aufzubauen, wusste ich, dass ich dafür mehr Bildung brauchte. So fing ich an, mich weiterzubilden und MLM-Marketing kam tatsächlich auf mich zu, vorher wusste ich nicht, was es war. Also musste ich mir das anschauen, was es eigentlich ist und wie es funktioniert, und es hat mich sehr gereizt, weil ich ein kommunikativer Typ bin, sehr gerne mit Menschen arbeite und gerne anderen Menschen dabei helfe, ihre Ziele zu erreichen.

### **Wie sind Sie zum MLM-Marketing gekommen?**

Als meine Tochter geboren wurde und 10 Monate alt war, habe ich damals 12 Jahre in Deutschland gelebt und dort ist es so, dass man ein Jahr zu Hause mit dem Kind bleibt und dann wieder arbeitet. Aber da ich so eine sture, typische slowakische Mutter bin, wollte ich nicht, dass jemand anderes meine Tochter großzieht. Und so wusste ich, dass ich mich weiterbilden musste. Ich habe mehrere Kurse im Bereich Personalmanagement besucht und das hat mich dort tatsächlich zu meiner Persönlichkeitsentwicklung geführt. Und Network Marketing ist sehr eng damit verbunden. Und da fing ich an, im Internet nach Informationen über MLM-Unternehmen zu suchen, weil es mich wirklich ansprach. Da fand ich Be, ein Unternehmen, das alles, was ich brauchte, unter einem Dach hatte – es hatte sowohl Online-Bildung als auch Network-Marketing, und das war völlig zufällig. Ich habe nach einer Möglichkeit gesucht, von zu Hause aus zu arbeiten, mit Network Marketing zu arbeiten und zu lernen, und genau das war in der Firma Be.

### **Wie gehen die Menschen in Deutschland mit MLM-Marketing um?**

Wirklich gut. Ich lebe seit 12 Jahren in Deutschland und deutschsprachige Menschen sind offen für MLM-Marketing. Wenn ich hier jemandem erzähle, dass ich im MLM-Marketing arbeite, wird das hier akzeptiert. Deutsche haben mehr Informationen und wissen, worum es

beim MLM-Marketing geht. Viele Leute bauen MLM-Marketing neben der Arbeit in Deutschland auf.

**Wie reagieren die Menschen in der Slowakei und in Deutschland, wenn Sie ihnen erzählen, dass Sie MLM-Marketing betreiben? Sehen Sie Unterschiede in den Reaktionen im Allgemeinen?**

Der größte Unterschied besteht darin, dass die Slowaken im Gegensatz zu den Deutschen keine so gute Meinung von Network Marketing haben. Warum das so ist, ich glaube da fehlen Informationen. Wenn Sie jemandem in der Slowakei erzählen, dass Sie im MLM-Marketing arbeiten, zeichnet er sofort eine Pyramide oder ähnliches und geht drei Schritte zurück, weil er nicht genug Informationen hat. In Deutschland sind die Menschen viel offener für neue Einkommensmöglichkeiten, weil man hier nicht nur ein Einkommen, sondern mehrere Einkommen hat. Oft ist eines dieser Einkommen MLM-Marketing.

**Wie geht es Ihnen im MLM-Marketing?**

Aus meiner Erfahrung bin ich sehr zufrieden mit Network Marketing. Es erfüllt mich nicht nur, weil ich ein Mensch bin, der mit Menschen zusammen sein muss und ich mag es, Menschen zu ihren Ergebnissen zu führen, sondern ich habe mich darin wiedergefunden. Im Moment kann ich mir gar nicht vorstellen, in einen klassischen Job zu gehen und jemandem zuzuhören. MLM-Marketing ist für mich die wahre Nuss. Ich lerne jeden Tag neue Leute kennen.

**Was sind Ihrer Meinung nach die Vor- und Nachteile des MLM-Marketings?**

Klassiker wie das Arbeiten von zu Hause, von überall auf der Welt, brauche ich nicht zu erwähnen. MLM-Marketing bringt Menschen zusammen und hilft ihnen nicht nur finanziell, sondern auch in Bezug auf die persönliche Entwicklung. Dank MLM-Marketing haben sich viele Beziehungen, ob Familie oder Partner, verbessert, denn Network Marketing ist eng mit Bildung und Persönlichkeitsentwicklung verbunden. Es ist nicht jedermanns Sache. Es gibt auch einige Nachteile, aber es ist sehr subjektiv. Network Marketing ist ein Geschäft wie jedes andere, am Anfang muss man etwas investieren, sei es Geld oder Zeit. Letzteres wird oft vergessen und ist deshalb für viele Menschen einer der Nachteile. Menschen, die das Konzept des MLM-Marketings verstehen, wissen, dass es notwendig ist, am Anfang Zeit zu investieren, damit ich später die Freiheit der Zeit habe. Ein weiterer Nachteil für viele Menschen ist die finanzielle Investition. Die Leute wissen nicht, dass selbst wenn sie ihr eigenes Unternehmen gründen wollen, z. Friseur, da ist auch eine Investition erforderlich,

aber da sehen sie schon die Investition, aber wenn sie es sich nicht vorstellen können, empfinden sie es als Nachteil, dass es eine Eintrittsgebühr gibt. Ein weiterer Nachteil für Menschen kann der Bildungsprozess selbst sein. Wenn Sie mir diese Frage am Anfang gestellt hätten, hätte ich Ihnen sofort 10 Nachteile und 2 Vorteile genannt, aber jetzt nach 2 Jahren sehe ich all diese Nachteile als Vorteile, weil ich weiß, wie weit mich der ganze Prozess gebracht hat.

**Wie haben Ihre Freunde und Ihre Familie reagiert, als Sie mit MLM-Marketing begonnen haben, und wie denken sie im Nachhinein darüber?**

Sehr gute Frage. Als meine Familie herausfand, dass ich MLM-Marketing mache, waren die Reaktionen sehr schlecht. Sie haben es mir ausgedreht, sie haben mir gesagt: „Okay, mach das, aber zieh niemanden aus der Familie ein, wir werden uns nicht schämen.“ Natürlich haben nach einer solchen Antwort 90 % der Leute gekündigt. Aber ich wusste, dass ich es für meine Tochter, meinen Mann und nicht zuletzt für mich selbst tue, und wollte es mir beweisen. Und jetzt nach 2 Jahren sind sie glücklich und sogar stolz auf mich, weil ich weiß, wie man sie in den Urlaub mitnimmt. Aber am Anfang war es ein Kampf und ich verstehe auch alle, die dem Druck nicht standhalten, weil alle denken, dass sie mit dem MLM-Marketing anfangen und sofort Unterstützung von ihrer Familie, von Bekannten haben, aber das ist leider nicht der Fall. Network Marketing ist schön, aber es ist notwendig, viele, viele Opfer zu bringen, aber es lohnt sich.

**Warum haben Sie sich für Be entschieden?**

*Beantwortet in Frage Nr. 3.* Ich habe meine Recherchen nur über [www.businessforhome.org](http://www.businessforhome.org) gemacht und was ich nicht wollte, war der Verkauf einiger Produkte (Anmerkung: Kosmetik, Drogerie...) und als ich gesehen habe, wie das Unternehmen wächst und wie stark es ist zahlte, ich war interessiert und als ich dann hörte, dass es sich um eine Bildungsplattform handelt, war sie schon gewonnen. Dann hörte ich von einer anderen Akademie, die aber nicht so gut bezahlt wurde.

**Für welche Be-Produkte werben Sie am liebsten und aus welchem Grund?**

Da ich gerne viel lerne, fördere ich keine Nachahmer, ich fördere nur die WOW Academy, denn Leute, die mit dem Ziel kommen, ein Einkommen aufzubauen, sind seit 6-8 Monaten im Team und wissen es. Und das ist wahnsinnig toll, denn die Leute kommen hierher, die haben von nichts Ahnung, genau wie ich, weil mir keiner gesagt hat, dass man damit Geld verdienen kann. Aber wenn Sie es einmal gelernt haben, werden Sie damit sogar Ihren

Lebensunterhalt verdienen, und eine Stunde pro Tag für ein paar Monate reicht aus. Genau deswegen bin ich in die Firma gekommen und was ich als nächstes produziere. Ich möchte Leute wie mich im Team haben – Leute, die gerne lernen, die sich irgendwohin bewegen wollen, und ich möchte keine Leute im Team haben, die nur kopieren wollen, denn darum geht es nicht – es geht darum nur ein Werkzeug.

### **Wie bewerben Sie Be-Produkte?**

Ich stehe noch am Anfang, aber eigentlich mache ich das schon jetzt so, ich mache Geschichten auf FB und IG, damit die Leute sehen können, wer ich bin, was ich bin, dass ich den Leuten einen gewissen Wert gebe. Ich habe noch nie Leute mit Nachrichten zugeschickt. Sie sehen, dass ich von zu Hause aus verdiene, dass ich eine Ausbildung bekomme. Also nutze ich soziale Netzwerke, sei es für Interviews oder Geschichten und Reels, damit die Leute wissen, was los ist. Und dann werde ich sie an Leute richten, die mir folgen oder die ich in meinen Freunden habe, mit denen ich in der Vergangenheit bereits über etwas anderes kommuniziert habe. Ich mache es so, wie ich mich fühle. Wenn Sie MLM-Marketing betreiben wollen, müssen Sie authentisch sein, kein Lametta. Allerdings wähle ich auch die Leute für das Team aus. Bevor ich Interessenten zur Präsentation einlade, rufe ich sie an, um zu klären, ob ich sie überhaupt im Team haben möchte. Ich werde sie fragen, wie sie leben, was ihre Ziele, Pläne sind und warum sie sich ein zusätzliches Einkommen aufbauen wollen. Wenn es Antworten sind wie „Ich will in 2 Monaten eine Million und ich kaufe einen Ferrari.“ und ich weiß nicht was, danke ich Ihnen, aber eine Zusammenarbeit mit mir ist unter solchen Bedingungen nicht möglich.

### **Was war das Schwierigste für Sie zu Beginn und während Ihrer Geschäftstätigkeit?**

Am schwierigsten war es, als die Leute anfangen, nein zu sagen. Und das Schlimmste war, wenn es Familie, Freunde und Bekannte waren. Das war auch der Zeitpunkt, an dem ich zögerte, das alles zu tun, weil es nicht einfach ist. Dann hörte ich von einem wunderbaren Mastermind, ich weiß nicht von wem, dass man sich, wenn es am Anfang schwer ist, darauf konzentrieren soll, die ersten 100 "Neins" zu sammeln. Also nahm ich es von der leichteren Seite, dieses "Nein" - großartig, danke - 50 weitere "Nein's" und ich habe 100. Das Schwierige war auch, die Disziplin zu finden, und die musste ich erst aufbauen, um weiterzumachen. Dann habe ich meinen Rhythmus gefunden, und mit Disziplin und konstanter Arbeit ist alles Melich.

**Haben Sie außer Be und MLM-Marketing noch andere Einkünfte aus Ihrem Geschäft?**

Nicht im Moment. Im Moment verdiene ich nur noch mit der Firma Be meinen Lebensunterhalt. Ich habe dort tatsächlich 3 Einkommen - Network Marketing, Trading und dann Kryptowährungen. Davon lebe ich derzeit.

## **ANHANG A I: INTERVIEW MIT S**

### **Wie ist Ihr Name, woher kommen Sie und warum haben Sie sich entschieden, in Österreich/Deutschland tätig zu werden?**

Mein Name ist Sisa, ich lebe seit über 20 Jahren in Österreich und warum habe ich mich entschieden? Für eine bessere Zukunft, für einen besseren Job als in der Slowakei wollte ich in die Welt, und am nächsten war Österreich.

### **Warum haben Sie sich für MLM-Marketing entschieden?**

Es war Zufall, dass sich diese Gelegenheit für mich ergab. Eigentlich bin ich dank der Firma Be auch zum Network Marketing gekommen, obwohl ich beruflich schon unwissentlich Network Marketing gemacht habe, da ich in der Versicherungsbranche arbeite und wir es den Leuten eigentlich empfehlen. Es ist nur so, dass manche kein Geld dafür nehmen und manche wissen, wie man es zu Geld macht.

### **Wie sind Sie zum MLM-Marketing gekommen?**

Nun, ich wurde von einer Freundin angesprochen, ich war bei ihr auf einen Kaffee und sie erklärte mir, dass sie für eine Firma arbeitet, die sich mit Technologie beschäftigt und eigentlich gibt es auch die Möglichkeit des Network Marketings. Zuerst wusste ich nicht, was Network Marketing ist, und man muss Informationen haben und lernen. So bin ich eigentlich zum Network Marketing bei der Firma Be gekommen.

### **Wie gehen die Menschen in Österreich mit MLM-Marketing um?**

Auch ähnlich wie bei mir vor 2,5 Jahren. Es gibt einige, die dafür offen sind, die tiefer wissen, was Network Marketing eigentlich ist und dass man damit richtig schönes Geld verdienen kann, und sie sind auch offen dafür, dass sie Financial Literacy gelernt haben. Ich würde sagen, dass es ungefähr 10% sind. Also ja, es gibt einen kleinen Prozentsatz von Menschen. Aber noch einmal, die 90% nicht, weil sie nicht genau wissen, was Network Marketing ist, oder sie haben nicht die Finanzkompetenz, was eine Schande ist. Das sollten wir in den Schulen lernen. Von den 90% lassen es sich manche erklären, aber sie haben immer noch fest im Kopf: „Das ist nichts für mich und ich werde das nicht tun.“ Aber ich sage, die Leute empfehlen einen Friseur, sie empfehlen ein Restaurant, aber sie mögen es, weil sie es kostenlos empfehlen. Als hätten sie Angst, das Empfehlungsgeld anzunehmen. Auch wenn ich einen Friseur empfehle, kann ich so eine Art Bonus bekommen, zum Beispiel, dass er mir beim nächsten Mal die Haare umsonst färbt. Man muss es nur verstehen.

**Wie reagieren die Menschen in der Slowakei und in Österreich, wenn Sie ihnen erzählen, dass Sie MLM-Marketing betreiben? Sehen Sie Unterschiede in den Reaktionen im Allgemeinen?**

Da sehe ich einen solchen Unterschied, dass sich in der Slowakei mehr Menschen dafür einsetzen oder mehr daran glauben als in Österreich. Ich denke, es liegt an den Finanzen, dass die Österreicher einfach besser verdienen und meist zufrieden mit ihrer Arbeit sind, also keine Chancen suchen. Aber in der Slowakei sind die Finanzen nicht auf dem gleichen Niveau wie in Österreich, deshalb suchen die Leute nach Optionen oder Plan B als Nebenprodukt ihrer Arbeit, und dann kommen sie in diese Kreise und lernen solche Leute kennen. Ich denke, dass die Slowaken solchen Gelegenheiten gegenüber offener sind oder die Situation sie einfach dazu drängt.

**Wie geht es Ihnen im MLM-Marketing?**

Ja, ich bin sehr zufrieden, denn wie gesagt, ich arbeite in der Versicherungsbranche und ich bin seit 10 Jahren dort, ich habe 500 Kunden dort und ich bin seit 2,5 Jahren hier, ich habe 8 direkte Leute und ich verdiene hier 2x mehr als in meinem Job. Und dadurch, dass ich in meinem Job noch mein Gehalt habe und dort nicht höher werde, was ist mit Network Marketing, wir können dieses Einkommen immer noch verdoppeln. Natürlich ist es kein einfacher Weg, da muss man auch lernen, und mit den Menschen ist es auch schwierig, weil viele nicht glauben. Ich suche Leute wie mich für mein Team, dann wächst auch das Einkommen.

**Was sind Ihrer Meinung nach die Vor- und Nachteile des MLM-Marketings?**

Ich kommuniziere gerne mit Menschen, das MLM-Marketing gibt mir diese Möglichkeit. Du hast ein tolles Einkommen, du weißt, wie du dir deine Zeit so einteilst, wie du es brauchst, das heißt, du musst nicht wie im Job 8 Stunden irgendwo sitzen, sondern du weißt einfach, wie du diese Zeit korrigierst. Ich kann mir keine Nachteile vorstellen.

**Wie haben Ihre Freunde und Ihre Familie reagiert, als Sie mit MLM-Marketing begonnen haben, und wie denken sie im Nachhinein darüber?**

Als ich anfing, musste ich prahlen, Familie und einige Bekannte, Freunde unterstützten mich und überließen es eigentlich mir. Sie haben an mich geglaubt, dass ich es schaffen kann und dass ich erfolgreich sein werde. Aber andererseits gab es Leute, die sich

von mir getrennt oder mich blockiert haben, einfach weil es ihnen auf die Nerven geht, dass ich immer wieder etwas poste - ihre Entscheidung.

### **Warum haben Sie sich für Be entschieden?**

Wie gesagt, es ist mir wie aus dem Nichts eingefallen, ich habe gar nichts gesucht, ich wusste gar nicht, dass es solche Jobs zu Hause gibt oder ich habe es nicht mitbekommen. Die Leute haben einige Kosmetika, Drogerien und Kaffees gepostet, aber ich habe es nicht als Network-Marketing gesehen, bis ich mich damit befasst habe. Und ich bin froh, dass die Firma Be, weil es Technologie ist – vor 20 Jahren sagte mir ein Bekannter: „Komm, ich bringe dir bei, wie man handelt, ich bringe dir bei, auf diese Charts auf dem Markt zu schauen.“ Dazu Mal habe ich nein gesagt, weil ich es furchtbar schwer fand und es nicht verstanden habe. Und nach 20 Jahren hat es mich erwischt. Der Weg war hart, habe ich gelernt. Aber das ist es. Es ist, wonach ich gesucht habe. Ich könnte mir nicht vorstellen, Kosmetik oder Kaffee zu verkaufen. Ich fand mich in diesen Technologien und Anwendungen wieder. Bevor ich anfing, habe ich in Unternehmen mit MLM-Marketing nicht recherchiert, aber später kamen die Angebote. Ich habe auch an Präsentationen anderer Unternehmen teilgenommen, um zu vergleichen, was sie und was wir haben. Und unser Unternehmen hat dabei eigentlich immer gewonnen. Im Network-Marketing, unserem Businessplan, auch wenn wir uns <https://www.businessforhome.org/> anschauen, steht das Unternehmen Be auf den ersten Sprossen, auch weil es 65% an Distributoren zahlt, während andere Unternehmen 25-35% zahlen Auch mit Trading und Bewerbungen ist es schwierig, aber wenn ein Mensch es lernt, ist es unwirklich, wo er in ein paar Jahren hinkommt und er wird solche Einnahmen erzielen, die in einem klassischen Job fast unmöglich sind.

### **Für welche Be-Produkte werben Sie am liebsten und aus welchem Grund?**

Ich bin am Anfang gekommen und wir hatten nicht so viele Bewerbungen wie jetzt. Also für mich binäre Optionen, wo man ein paar Minuten verdient, und das mache ich jeden Tag. Ich kopiere Forex-Signale und analysiere den Markt selbst und Krypto - ich liebe es einfach, weil es eine langfristige Investition ist, aber es lohnt sich und es ist nicht riskant.

### **Wie bewerben Sie Be-Produkte?**

Soziale Netzwerke sind das beste System für Aktionen, neue Kontakte und natürlich den persönlichen Kontakt. Normalerweise rufe ich alle an, wir unterhalten uns, lernen uns kennen und laden sie zur Präsentation unseres Unternehmens ein, und nach der Präsentation,

wenn es ihnen gefällt, haben wir ein Dreiergespräch und es ist Raum für sie, Fragen zu stellen.

**Was war das Schwierigste für Sie zu Beginn und während Ihrer Geschäftstätigkeit?**

Am schwierigsten war der Anfang, es ist überall am schwierigsten. Math=Logik funktioniert bei mir nicht. Aber jeder kann es lernen. Bei mir hat es sehr lange gedauert – ich hatte ein halbes Jahr lang keine Ergebnisse vom Trading, dann habe ich mich ein Jahr lang um das gleiche Ergebnis gedreht, und dann ist es kaputt gegangen, weil ich nicht aufgegeben und daran geglaubt habe, wenn er konnte es lernen, ich konnte es mir zu und ich konnte es tun. Ich bin stolz auf mich und meine Ergebnisse und versuche es Anfängern leichter zu machen.

**Haben Sie außer Be und MLM-Marketing noch andere Einkünfte aus Ihrem Geschäft?**

Ich arbeite in der Versicherungsbranche, in der Rechtsschutzabteilung.

## **ANHANG A I: INTERVIEW MIT Z**

### **Wie ist Ihr Name, woher kommen Sie und warum haben Sie sich entschieden, in Österreich/Deutschland tätig zu werden?**

Mein Name ist Zuzka, ich bin bereits 31 Jahre alt und mein ursprünglicher Plan war, ins Ausland zu gehen, um Geld zu verdienen. Ich habe mich entschieden, hier ein Unternehmen zu gründen, ich lebe seit 2011 in Deutschland. Ich habe ein Unternehmen in der Slowakei gegründet, aber ich habe gesehen, dass es irgendwie nicht funktioniert hat. Ich begann als einfacher Arbeiter im Ausland zu arbeiten und beschloss nach einiger Zeit, mein eigenes Kosmetikgeschäft zu eröffnen. Ich habe mich entschieden, für mich selbst zu arbeiten, damit ich eines Tages diesen Chef und diese Einschränkungen nicht mehr haben muss, nur die Tatsache, dass mich jedes Mal jemand mit Urlaub, Geld oder was auch immer einschränkt.

### **Warum haben Sie sich für MLM-Marketing entschieden?**

Ich habe mich für MLM-Marketing entschieden, weil Kosmetik nicht funktioniert hat. Es ist so eine lustige Sache, dass ich anfang, viel dem Geld nachzujagen, und ich habe 7 Jahre lang Kosmetik gemacht, und nach etwa 4 Jahren wurde ich gejagt und dem Geld nachgejagt. Damals hatte ich einen festen Job, Beauty-Produkte, und da habe ich irgendwie angefangen, nach einer Möglichkeit zu suchen, Geld intelligent und nicht mit den Händen zu verdienen. Ich habe gemerkt, dass es für mich so nicht weitergehen wird. Dann kam neben der Arbeit die Möglichkeit des MLM-Marketings auf mich zu. Das war die Art von erbettelter, erbetener Gelegenheit, damit ich mich nicht mit klassischer Arbeit kaputt machte.

### **Wie sind Sie zum MLM-Marketing gekommen?**

Eine Freundin von uns kam aus dem Ausland und sagte, dass sie ein großes Projekt in der Slowakei startet und dass jeder davon wissen muss und dass jeder von dieser Möglichkeit, Geld zu verdienen, wissen muss. Und da sie eine gute Freundin von mir ist, kennen wir sie schon seit unserer Kindheit. Ich rief meine Mutter an und sie sagte: "Das ist eine coole Sache, lass uns mitmachen". Und so haben wir nach und nach angefangen, mitzumachen. Zuerst ich, dann mein Bruder, dann meine Mutter, und das war die Entscheidung. Ich hatte vor etwa 8 Jahren davon gehört, dass es so etwas gibt und dass es cool ist.

### **Wie gehen die Menschen in Deutschland mit MLM-Marketing um?**

Manche sind offen dafür, manche nicht. Denn das ist genau das Richtige – jemand wird sagen, dass ich immer noch arbeiten möchte, und er versteht die Macht des Network-

Marketings nicht und er erkennt nicht, dass es beim Network-Marketing nicht darum geht, etwas zu erzwingen, zu verkaufen und dergleichen, sondern darum, anderen zu helfen. Und diejenigen, die das verstanden haben, stehen dieser Möglichkeit sehr offen gegenüber. Wer es nicht verstanden hat und behauptet, man müsse mit den Händen Geld verdienen, ist etwas skeptisch. Daher ist es für mich ein bisschen 50/50, dass die Hälfte der Leute offen und die andere Hälfte skeptisch ist. Ich denke, das ist in anderen Ländern genauso.

**Wie reagieren die Menschen in der Slowakei und in Deutschland, wenn Sie ihnen erzählen, dass Sie MLM-Marketing betreiben? Sehen Sie Unterschiede in den Reaktionen im Allgemeinen?**

Das ist der grundlegende Unterschied – ich sage es ehrlich – dass die Slowaken nicht verstehen, warum sie Geld für ein Starterpaket in irgendeinem Network-Marketing bezahlen sollten. Natürlich stecke ich nicht alle in die gleiche Tasche. Die Deutschen zum Beispiel verstehen das, weil sie verstehen, dass alles Geld kostet, aber sie sind gierig – sie sind bereit, 2.500 Euro für eine Handtasche zu zahlen, aber sie sind skeptisch, ob sie die Bildung selbst bezahlen müssen. Slowaken hingegen verstehen die Kraft der Gemeinschaft und diese Dinge, und in Deutschland sind die Menschen so viel cooler, dass die Gemeinschaft für sie weniger persönlich ist.

**Wie geht es Ihnen im MLM-Marketing?**

Ich muss zugeben, ich liebe Network Marketing aus tiefstem Herzen. Es ist etwas, in dem ich mich gerade wiedergefunden habe, es ist etwas, das mich erfüllt hat. Weil ich genau herausgefunden habe, dass ich Menschen helfen möchte, ich möchte mit Menschen kommunizieren, ich möchte Menschen die Möglichkeit zeigen, dass sie ein besseres Leben verdienen, dass sie es verdienen zu lernen, sich selbst zu verwöhnen und dieses Leben wirklich zu leben und zu lernen nicht nur überleben. Wie ich bereits erwähnt habe, habe ich in Deutschland ein Unternehmen in der Schönheitsbranche gegründet und letztes Jahr habe ich es geschafft, 3 Studios zu eröffnen, 4 davon habe ich geleitet, 2 davon in der Slowakei, 1 in Deutschland und 1 in Österreich, und am Ende habe ich sie geschlossen. Alle Möglichkeiten habe ich der Schönheitsindustrie komplett abgesagt, weil ich gemerkt habe, dass immer noch in der klassischen Arbeit, ob ein Mensch sein eigenes Geschäft hat, ob er Kosmetikerin oder Restaurantbesitzer oder was auch immer ist, er seine Zeit gegen Geld eintauscht, aber es ist so begrenzt. Und ich beschäftige mich nur mit MLM-Marketing, weil es immer die Möglichkeit gibt, dass ich arbeiten kann, wo, wann und wie viel ich will und mit den Leuten, die ich wähle.

### **Was sind Ihrer Meinung nach die Vor- und Nachteile des MLM-Marketings?**

Ich muss zugeben, dass ich da im Moment keine Nachteile sehe. Natürlich war es für mich am Anfang ein bisschen schwieriger, weil ... obwohl man das nicht als Nachteil bezeichnen kann. Denn wir Menschen sind es gewohnt, in unserer Komfortzone zu bleiben, und in dem Moment, in dem wir aus unserer Komfortzone herauskommen sollten, scheint es ein Nachteil zu sein - wie im Network-Marketing, wenn wir Leuten etwas zeigen oder unsere Freunde anrufen und sagen müssen: "Seht her, ich mache dies, ich mache das". Aber realistisch betrachtet ist es ein Vorteil. Für mich sind es wirklich die Freiheit, das Reisen, das Genießen des Lebens, die Arbeit mit tollen Menschen und auch die mentalen Prozesse, wie man als Person wächst. Diese Dinge entwickeln sich im MLM-Marketing viel stärker als in einem traditionellen Job. Nun ist mir aufgefallen, dass der Nachteil bei einigen Networkmarketerern sein kann, dass sie keinen guten Vergütungsplan haben. Es kommt natürlich auf das Unternehmen an. Man muss dort riesige Umsätze machen, um überhaupt etwas zu verdienen oder man muss viele Produkte kaufen, ein riesiges Team aufbauen. Wenn ich zum Beispiel mit einigen Networkmarketerern spreche, sagen sie mir, dass sie 50, 70, 200, ich weiß nicht, wie viele xy Leute in ihrem Team haben, und wenn ich ihnen sage, dass Sie in unserem Team das 20-fache dafür verdienen würden, schauen sie mich an, als ob das wahrscheinlich gar nicht möglich wäre.

### **Wie haben Ihre Freunde und Ihre Familie reagiert, als Sie mit MLM-Marketing begonnen haben, und wie denken sie im Nachhinein darüber?**

Ich muss zugeben, dass es für mich zum Glück von vielen Seiten sehr positiv war. Es war von fast allen Seiten positiv – bis auf meine Arbeitskollegen. Da war es so lustig, weil ich eben der Mensch bin, der, wenn er sich für etwas entscheidet, auch durchzieht, und hier war es genauso. Als ich anfing, ihnen zu erzählen, dass ich in unserem Unternehmen angefangen habe und womit ich angefangen habe, haben sie mich angeschaut wie „Ich weiß nicht, womit du heute deinen Kaffee getrunken hast, aber er war wahrscheinlich nicht gut.“ Das waren wahrscheinlich die Reaktionen, ich nenne es, der Arbeiterklasse - Arbeiter. Menschen, die ihre Träume verloren haben, die ihre Träume freiwillig aufgegeben haben, aber ansonsten mein Umfeld, Familie, Freunde – alle haben mich unterstützt. Und von Anfang an schlossen sich mir die meisten an, egal ob Freunde oder Familie. Natürlich sind einige noch skeptisch, aber genau das ist die Einstellung dieser Leute. Und jetzt, wenn ehemalige Kollegen meine Störche beobachten, „Schach, du bist nur unterwegs. – sage ich, aber das ist genau das Leben,

von dem ich geträumt habe, das ist genau das Leben, für das ich gebetet und für das ich gearbeitet habe.

### **Warum haben Sie sich für Be entschieden?**

Ich habe sie ausgewählt, weil sie mich am meisten interessiert. Die Tatsache, dass unser Anführer, ein Freund, wie ich erwähnte, aus dem Ausland mitkam, war etwas anderes. Ich denke, jeder hat wahrscheinlich Oriflame, Avon, solche Kosmetika, solche Kosmetika, andere MLM-Produkte ausprobiert, nur wo man Leuten hinterherlaufen muss, man muss mit einem Katalog dorthin laufen, man muss sie überzeugen, man muss ihnen sagen, wie toll ist es und ich weiß nicht was. Und dann können Sie dort einige Produkte für ein paar Cent kaufen. Und ich habe es immer gesagt, ich sage es immer noch - ich bin keine Verkäuferin. Ich weiß nicht, wie man verkauft, ich hatte keinen Erfolg und ich weiß es nicht. Wir sind hier eingestiegen und da war dieser Mehrwert, es war etwas Neues. Ich liebe, zu lernen. Es war ein Mehrwert, dass wir in verschiedene Richtungen erzogen werden und das war etwas anderes für mich, dass man den Menschen endlich etwas nicht aufzwingen muss – wenn ein Mensch versteht, dass er erzogen werden muss, macht er mit und du muss niemanden überzeugen. Und das war für mich das Maßgebende, dass es keine Produkte gibt. Nur Bildung, die uns niemand nehmen wird.

### **Für welche Be-Produkte werben Sie am liebsten und aus welchem Grund?**

Wir haben keine greifbaren Produkte, aber wir haben die Ausbildung. Und wie ich bereits erwähnt habe, ist das meiner Meinung nach das Wichtigste - das, was uns niemand jemals nehmen wird. Ein Mensch kann alles tun, aber die Bildung, die ein Mensch in seinen Händen, in seinem Kopf und in seinem Herzen hat, wird ihm niemals genommen, und er kann damit viel Geld verdienen, Millionen von Menschen helfen, und zwar das sind die Produkte. Ich liebe das Trading und dank dem Trading habe ich eines der schönsten Jahre meines Lebens erlebt, daher ist das Trading mein Favorit und ich kann es jedem empfehlen – auch wenn es für jeden individuell Zeit braucht, aber man wird es lernen und sich davon ernähren du dein ganzes Leben. Trading ist so ein Favorit von mir. Masterminds sind auch eine große Leidenschaft für mich, was ein Mehrwert ist – eigentlich Selbstentwicklung, Selbstentwicklungstraining. Denn auch wir Leiter zahlen viel Geld für diverse Schulungen, damit wir diese Informationen weitergeben können. Und dann schicken wir es in der Academy at Be an das ganze Team weiter, damit jedes einzelne Mitglied Fortschritte machen kann. Und als Konditorin ist für mich das Reisen das i-Tüpfelchen. Die Tatsache, dass wir

eine Reiseplattform haben. Für mich sind all diese Dinge Top für mich, ich kann mich nicht für eine Sache entscheiden, sie sind alle erstaunlich für mich.

### **Wie bewerben Sie Be-Produkte?**

Ich versuche es mit meinem Lebensstil zu zeigen, ich versuche es natürlich wirklich, indem ich die Ergebnisse in einigen sozialen Netzwerken teile oder normalerweise durch Mundpropaganda, wenn mich jemand fragt. Ich bewerbe mich auch mit Visitenkarten und Videos, aber hauptsächlich versuche ich, den Lebensstil zu nutzen, den ich dank unserer Firma und der MLM-Firma bekommen habe - dass ich frei leben kann, dass ich nicht mehr zur Arbeit gehe, dass ich mein Leben genieße, und dann denken die Leute automatisch so: „Warum geht diese Frau überhaupt nicht arbeiten?“ oder „Was macht sie, dass sie noch da ist?“ Also, ich bin die beste Werbung für mein Geschäft.

### **Was war das Schwierigste für Sie zu Beginn und während Ihrer Geschäftstätigkeit?**

Am schwierigsten waren die ersten Schritte - als ich mich den ersten Bekannten nähern musste. Obwohl ich ein sehr kommunikativer Mensch bin, war es für mich so. Das größte Problem für mich war, zum Telefon zu greifen und diese Leute zum ersten Mal anzurufen. Denn in Deutschland haben wir uns daran gewöhnt, dass die Leute hier etwas kälter sind, also haben wir uns daran gewöhnt, nur Gesang aufzunehmen. Und für mich war es plötzlich ein riesiger Schock, dass ich zum Telefon greifen und jemanden anrufen musste. Das war auch die größte Überbrückung, sich selbst zu überwinden. Dann ging es. Nun ist im Prinzip alles einfach, weil man sich daran gewöhnt, dass Kommunikation normal ist. Und ich denke, dass es für jeden Menschen normal ist, zu kommunizieren, wir vergessen es nur manchmal.

### **Haben Sie außer Be und MLM-Marketing noch andere Einkünfte aus Ihrem Geschäft?**

Ich habe keine anderen Geschäfte, weil ich, wie gesagt, beschlossen habe, alles zu schließen. Und letztes Jahr im September habe ich mir gesagt, dass ich so ein Leben nicht mehr will. Ich jagte und synchronisierte drei verschiedene Länder und drei verschiedene Mentalitäten, das war sehr schwierig. Und deshalb habe ich tatsächlich ein Studio zum Jahresende geschlossen, ein anderes verkauft, ein anderes gehen lassen und das andere einfach in Ruhe gelassen. MLMko und die Firma Be sind eigentlich mein einziges Einkommen, das ich habe, und dafür bin ich sehr dankbar, dass ich es mir leisten konnte, mich nur diesem zu widmen und diese Zeit dem zu widmen, was mir über die Jahre mehr Geld eingebracht hat als meine gesamte Kosmetikkarriere .

## **ANHANG A I: INTERVIEW MIT E**

### **Wie ist Ihr Name, woher kommen Sie und warum haben Sie sich entschieden, in Österreich/Deutschland tätig zu werden?**

Mein Name ist Evita, ich komme aus Liptovský Mikuláš und bin nach Österreich gezogen, weil ich als Arbeitnehmerin die Vision hatte, dass ich hier ein viel besseres Leben haben würde. Ich bin hierher gekommen, um mehr Geld zu verdienen - als Arbeitnehmerin. Ich führe derzeit ein Unternehmen in Österreich, weil ich erkannt habe, dass ich als Angestellter nie reich werden werde. Also habe ich angefangen, nach anderen Möglichkeiten zu suchen, Geld zu verdienen.

### **Warum haben Sie sich für MLM-Marketing entschieden?**

Ich war vorher auch ein klassischer Unternehmer in Österreich, aber wissen Sie, es sind diese Ideen - dass man ein klassischer Unternehmer wird und man sich vorstellt, wie viel Zeit und Geld man haben wird. Und gerade als klassischer Unternehmer habe ich verstanden, dass man viel mehr Zeit aufwenden muss und auch die Investitionen viel höher sein müssen. Dann habe ich erfahren, dass ich Mutter werde und in Mutterschaftsurlaub gehe, und da habe ich nach einer anderen Möglichkeit gesucht, um neben dem Mutterschaftsurlaub ein Einkommen zu generieren, damit ich nicht wieder arbeiten gehen muss, weil ich das klassische Geschäft nicht mehr machen wollte, weil ich eine sehr negative Erfahrung gemacht habe.

### **Wie sind Sie zum MLM-Marketing gekommen?**

Eigentlich kam meine Mutter mit diesem Geschäft zu mir. Ich bin nicht direkt wegen des MLM-Marketings in das Unternehmen eingestiegen, sondern wegen des Produkts, weil ich im Stillen Geld verdienen wollte. Als ich anfing, mit diesem Produkt ein Einkommen zu erzielen, was etwa ein halbes Jahr dauerte, bis ich wirklich erfolgreich war, beschloss ich, dass ich anderen Menschen damit helfen könnte, und damals hätte ich nicht gedacht, dass es in so großem Umfang geschehen würde - da dachte ich: Ich werde nur meinen engsten Vertrauten Raum geben - meiner Familie, meinen Freunden, meiner Nachbarschaft. Das hat sich dann nach und nach ausgeweitet, und ich habe ganz spontan angefangen, ein Netzwerkmarketing-Unternehmen aufzubauen.

### **Wie gehen die Menschen in Österreich/Deutschland mit MLM-Marketing um?**

Ich würde sagen, es ist wie überall.

**Wie reagieren die Menschen in der Slowakei und in Österreich/Deutschland, wenn Sie ihnen erzählen, dass Sie MLM-Marketing betreiben? Sehen Sie Unterschiede in den Reaktionen im Allgemeinen?**

Ich habe einmal gehört, wie ein erfolgreicher Networkmarketer mir eine Geschichte darüber erzählte, wie er versuchte, einen Markt in Deutschland zu gründen, als er vor 10-20 Jahren anfang, und er hatte einen Leiter aus Spanien und einen anderen Leiter aus Amerika. Und er beklagte sich, dass die Menschen in Deutschland dem Networkmarketing gegenüber völlig verschlossen seien, sie würden das Wesentliche überhaupt nicht verstehen, sie wären lieber nur Kunden, die ein Produkt nehmen, aber sie wollen nichts davon hören, dass sie damit auch Geld verdienen können, nicht nur mit dem Produkt. Sein Leiter aus Spanien sagte ihm, dass er dachte, dass die Leute nur in Spanien so seien, alle verschlossen gegenüber dem Netzwerkmarketing, alle wollten nur das Produkt. Und dann sprachen sie mit diesem Amerikaner und er sagte, dass sie in Amerika das gleiche Problem haben. Je mehr Länder wir versuchen, im MLM-Marketing zu erschließen, desto mehr stellen wir fest, dass es nicht wirklich darauf ankommt, wo man ist, sondern eher auf den Charakter der Person, der man das Geschäft anbietet. Es spielt keine Rolle, ob es ein Slowake, ein Deutscher, ein Österreicher oder ein Amerikaner ist. Viele Menschen haben eine Angestelltenmentalität und tun sich daher schwer damit, die Tatsache zu akzeptieren, dass sie durch Network Marketing von zu Hause aus ein Einkommen erzielen können. Was sie nicht begreifen, ist, dass die ganze Welt auf Empfehlungen beruht, egal ob es sich um ein Produkt oder eine Dienstleistung handelt - Sie haben ein Restaurant und brauchen Kunden, die wegen des guten Essens zu Ihnen kommen, und dafür müssen Sie Werbung machen. Wenn ein klassischer Unternehmer dies tut, wird es anders wahrgenommen. Es gibt definitiv Länder, in denen die Menschen etwas offener dafür sind, weil sie Geld verdienen müssen und nicht so viel Kapital haben wie zum Beispiel in Lateinamerika. Die ärmsten Länder sind sicherlich offener für Network Marketing.

In der Slowakei beklagen sich viele Leute nur darüber, dass sie es nicht haben, aber sie können ein normales Leben führen. Sie fangen erst dann an, sich wirklich umzudrehen, wenn ihnen zum Beispiel droht, dass sie ab morgen kein Dach mehr über dem Kopf haben. Das ist der Unterschied, denn in Österreich müssen sich die Menschen nicht so viele Sorgen machen - ob sie sich Essen, Urlaube leisten können. Das Einkommen ist hier höher, aber die Ausgaben auch - im Vergleich zur Slowakei. Wenn ich also hier jemandem eine Chance

gebe und ihm den Betrag nenne - zum Beispiel, dass er 900 € für den Anfang braucht -, dann sieht er das Geld genauso an wie ein Slowake. Die deutschen Länder sind skeptischer, wenn ihnen jemand eine Chance als "Auslander" anbietet - sie haben es einfach noch im Kopf, dass wir der Ostblock sind. Ich weiß, wenn ein "echter" Österreicher sich hier niederlassen würde, wäre es für ihn viel einfacher und viel schneller als für einen Slowaken, einen Serben, einen Türken zum Beispiel. Jeder macht Geschäfte im Ausland unter seinesgleichen.

### **Wie geht es Ihnen im MLM-Marketing?**

Hat es die Erwartungen, die ich zu Beginn hatte, erfüllt? Nein. Es hat viel mehr erfüllt, als ich erwartet hatte. Als ich hierher kam, hatte ich die Vorstellung, dass zumindest die 1000-1500 € Einkommen im Monat mein Einkommen aus diesem Job ausgleichen würden. Ich wusste nicht, was ich alles dafür tun musste, denn ich war ganz neu in diesem Geschäft. Ich habe während meines Mutterschaftsurlaubs so viel gearbeitet, dass sich mein Einkommen bis zum Ende des Mutterschaftsurlaubs um ein Vielfaches erhöht hat, ich habe die 10.000 € im Monat überschritten und genau da habe ich verstanden, dass es beim Networkmarketing keine Einkommensgrenze gibt. Jetzt habe ich hohe Erwartungen an dieses Geschäft, aber als ich anfang, ging ich mit einer so kleinen Idee los, dass ich zumindest mit den 1000-1500€ in Österreich meinen Lebensunterhalt verdienen könnte. Und jetzt sind diese Erwartungen 10 Mal so hoch wie vorher.

### **Was sind Ihrer Meinung nach die Vor- und Nachteile des MLM-Marketings?**

Die Vorteile sind definitiv die finanzielle und zeitliche Freiheit - das war für mich der Grund, warum ich mit MLM-Marketing begonnen habe. Ich wollte sehr viel Zeit in meine Familie investieren, bevor ich herausfand, dass ich Mutter werden würde. Aber auch im Networkmarketing muss man hart arbeiten, es ist nicht so, dass ich nichts tue, ich verbringe nur Zeit mit meiner Familie. Aber wissen Sie, ich gebe Ihnen jetzt ein Beispiel - Sie werden sich 10 Jahre lang den Arsch abarbeiten und dann haben Sie genug Einkommen, dass Sie jede Art von passivem Einkommen und Investitionen aufbauen können. Und diese zeitliche Freiheit wird schneller kommen, als wenn du auf die Rente wartest und darauf, dass der Staat dir etwas gibt. Eine andere Sache - ich liebe es zu reisen. Ob ich nun in Europa oder in Amerika oder auf einem anderen Kontinent bin, mein Einkommen ändert sich nicht. Einen weiteren Vorteil sehe ich darin, dass ich mir aussuchen kann, mit wem ich arbeite. Es ist nicht so, dass man einen Chef haben muss und mit jemandem zusammenarbeiten muss, der nicht zu einem passt. Aber das größte Plus sehe ich in der persönlichen Entwicklung. Jeder Mensch, ob Angestellter, klassischer Unternehmer, Rentner oder kleines Kind, also nicht

nur im MLM-Geschäft, sollte sich mit persönlicher Entwicklung beschäftigen - erfolgreichen Menschen zuhören und ihnen folgen, denn das lernt man nicht in der Schule.

Der Nachteil ist sicherlich, dass man keinen Chef hat. Man sagt sich, dass man sein eigener Chef sein möchte, und im Network-Marketing weiß man, wie schwierig das am Anfang ist, weil man sich nicht selbst einen Tritt verpassen oder sich dazu bringen kann, zur Arbeit zu kommen. Dass es nur um dich geht - nur ist das sowohl ein Vorteil als auch ein Nachteil. Es gibt einfach viele Geschichten, die es im MLM-Marketing tötet. Mir fallen keine anderen Nachteile ein, weil ich diese Nachteile als Herausforderungen betrachte, also kommt es wieder auf die Einstellung der Person zu negativen Dingen an. Für Sie könnte der Nachteil sein, dass der Mastermind erst um 21.00 Uhr abends stattfindet. Für mich ist es ein großes Plus, dass wir diese Möglichkeit haben. Es geht einfach nur um diese Einstellung. Hindernisse gibt es absolut überall, und sie gehören zum Leben dazu, damit ein Mensch wachsen kann.

**Wie haben Ihre Freunde und Ihre Familie reagiert, als Sie mit MLM-Marketing begonnen haben, und wie denken sie im Nachhinein darüber?**

Hören Sie, ich habe Schüttelfrost. Weil ich eine harte Zeit habe, um ehrlich zu sein. Die frühen Tage haben mich wahrscheinlich am stärksten gemacht, aber es ist schwer, im Nachhinein darüber zu sprechen, weil ich ein kleines Mädchen hatte und viele Leute mir vorwarfen, ich würde ein Geschäft aufbauen, anstatt Mutter zu sein. Ich werde mich also kurz fassen, denn das sind schwierige Erinnerungen für mich, und ich möchte hier nicht in Tränen ausbrechen. Wie ich bereits erwähnt habe, ist meine Mutter eine Netzwerkerin und macht das schon seit mehreren Jahren, also sah sie einen großen Vorteil in dieser Gelegenheit. Aber viele Leute natürlich, und durch die Tatsache, dass wir in finanziellen Schwierigkeiten steckten und ich monatlich zahlen musste, konnten viele Leute um mich herum das nicht wissen, weil sie dann so viel mehr ausgegeben hätten. Als sie dann herausfanden, dass ich es tat und dass ich nach den sechs Monaten anfing, mich zu äußern, gab es eine Menge negativer Reaktionen. Aber wie gesagt, die Leute verstehen einfach nicht, worum es beim MLM-Marketing geht. Ich will ehrlich sein, ich habe meinen Freundes- und Familienkreis leider sehr ausgedünnt, aber es sind Leute übrig geblieben, die wirklich wollen, dass ich eine gute Zeit habe, egal was ich tue. Und dann sind da noch die Menschen, aber das ist auch im Alltag so - Sie wissen ja, was man sagt: "Jeder wird dir alles Gute wünschen, aber niemand wird dir etwas Besseres wünschen als sie." Und sobald man merkt, dass man in Gefahr ist, fangen diese Leute an, einem auszureden, was für eine schlechte

Mutter man ist, was für eine schlechte Freundin man ist. Diese Leute verstehen nicht, dass ich das hauptsächlich für meine Tochter und meine Familie tue. Erst mit der Zeit habe ich verstanden, dass es normal ist, wenn der Kreis der geliebten Menschen kleiner wird. Heute ändert sich das ein bisschen. Sie wollen keinen Kontakt mehr zu mir haben, weil sie das Geld und das Leben dort sehen. Die Menschen, die dich wirklich lieben, egal was du tust und wie du lebst, sie werden dich immer unterstützen, sie werden immer für dich da sein. Aber vielleicht sind es auch nur ein, zwei, drei Leute. Ich habe bereits Hasser, und mir ist klar, dass es immer mehr von ihnen geben wird, es ist schwer, mit dem anfänglichen Erfolg umzugehen. Ich weiß, je mehr ich verdiene und je sichtbarer ich bin, desto schwieriger werden diese Treffer, und ich muss lernen, mit ihnen zu leben und sie zu verarbeiten. Aber auch negative Werbung ist Werbung. Ich habe viele Hater gehabt, es wird viele Hater geben, und ich freue mich darauf, weil es ein Beweis dafür sein wird, dass es mir gut geht und dass ich mich in einer Phase des Wachstums befinde.

### **Warum haben Sie sich für Be entschieden?**

Ich war vorher in einer anderen Firma, die ein Handelsunternehmen war, und dorthin hat mich meine Mutter gerade gebracht. Ich bin nicht der Typ Mensch, der jetzt Nahrungsergänzungsmittel, Kosmetika und so weiter verkaufen will. Ich habe also nach etwas gesucht, mit dem ich in Ruhe Geld verdienen kann. Und der Grund, warum ich mich danach für Be entschieden habe, obwohl ich vorher schon woanders gehandelt hatte, war, dass es hier einen noch besseren Service und einen noch besseren Karriereplan gab. Ich sah einfach, dass ich hier bessere Ergebnisse erzielen konnte.

### **Für welche Be-Produkte werben Sie am liebsten und aus welchem Grund?**

Im Grunde werbe ich für die Dienstleistungen insgesamt, denn jeder findet sich in einem anderen Bereich wieder. Jemand wird sich in Kryptowährungen wiederfinden, jemand wird sich in Indizes wiederfinden, jemand wird sich in Forex oder Marketing wiederfinden. Und das nur, weil ich sehe, dass man mit dem Handel und auch mit dem Netzwerkmarketing ein Einkommen erzielen kann.

### **Wie bewerben Sie Be-Produkte?**

Soziale Medien sind heutzutage eine sehr große Waffe - ob negativ oder positiv. Heutzutage passiert alles dort, man muss nicht mehr mit Katalogen herumlaufen oder die Goldenen Seiten aufschlagen und Leute anrufen. Je mehr soziale Netzwerke Sie kontrollieren, desto mehr Aufmerksamkeit können Sie bei Ihren Kunden erregen.

### **Was war das Schwierigste für Sie zu Beginn und während Ihrer Geschäftstätigkeit?**

Nun, während der Arbeit. Vor sechs Monaten wäre ich nicht in der Lage gewesen, diese Frage zu beantworten. Jetzt kann ich sie beantworten. Am schwierigsten ist es, wenn sich ein leitender Angestellter gegen dich stellt. Wenn man wächst und einfach zeigen muss, was man wirklich will. Denn diese Führungskraft stellt sich gegen dich, indem sie ihre Ideen in die Köpfe anderer unparteiischer Führungskräfte pflanzt, und du weißt, wo die Wahrheit wirklich liegt und was die Wahrheit wirklich ist, und du wirst von dieser Führungskraft unterdrückt. Sabotierte Aktionen, Schritte, Kollaborationen. Und ihr wisst, dass es realistisch gesehen helfen würde, wenn ihr euch alle einig wärt. Es war schwer für mich, weil es sowohl frustrierend als auch beunruhigend ist, weil ich weiß, dass wir gemeinsam große Dinge hätten erreichen können. Auf der anderen Seite hat es mich mit der erfolgreichsten Person in unserem Unternehmen zusammengebracht, der höchsten Führungskraft, er ist ein königlicher Botschafter, sein Einkommen liegt also bei etwa 600.000 Dollar im Monat, und er ist derjenige, der den gleichen Prozess durchgemacht hat, und unsere Wege haben sich aufgrund dieser negativen Erfahrung gekreuzt. Er hat es selbst erlebt und deshalb habe ich umso mehr Unterstützung von ihm und er ermutigt mich, nicht aufzugeben und diese Vision zu verfolgen.

### **Haben Sie außer Be und MLM-Marketing noch andere Einkünfte aus Ihrem Geschäft?**

Im Grunde habe ich kein anderes Einkommen, es ist das einzige, was uns ernährt - mich und meinen Partner. Ich investiere in Gold, ich möchte in Immobilien investieren, aber im Moment leben wir nur von Be.