



Rattenfänger

Von Emil Hofmann

Kaum ein Wort wird derzeit mehr strapaziert als „Networking“. Abenteuerliche Einladungen flattern fast täglich in's Haus. Wer nicht bei BNI und Co. dabei ist, verpasst anscheinend was. Immer öfter trifft man bei solchen Veranstaltungen auch selbst ernannte „Unternehmer“, die jedem Anwesenden am liebsten schon an der Garderobe einen Flyer über irgendwelche Nahrungsergänzungsmittel in die Hand drücken und von einem „gigantischen passiven Einkommen“ schwärmen. Als gäbe es neben diesen Strukturvertrieben keine andere Form der Selbständigkeit, wird schier gebetsmühlenartig von Millionen möglicher Kunden geredet, von freier Zeiteinteilung, einem Mega-Wachstumsmarkt und einem sicheren Gewinn. Man kann es in kurzer Zeit zum „Diamanten“ bringen oder zur Führungskraft, die dann nur noch Andere für sich arbeiten lässt.

Funktionierende Netzwerke sind nach wie vor eine Grundvoraussetzung für den unternehmerischen Erfolg. Gespräche mit Kollegen und Partnern, gemeinsames Agieren am Markt, neugierig sein: Das alles ist ein Muss. Wer aber viel Geld dafür bezahlt, um frühmorgens zum „Networking“ gehen zu dürfen, wer gefälligst gleich ein neues Mitglied im Schlepptau haben sollte, der ist arm dran. Und wer den Versprechungen der Strukturvertriebe glaubt, sich für hundert Euro pro Monat Vitaminpillen kauft, nur weil er erst dann eine „Downline“ aufbauen und ein paar Cent Provision kassieren kann, sollte sich ernsthaft überlegen, ob das noch was mit Netzwerken und Selbständigkeit zu tun hat oder ob da nicht Rattenfänger ihr Unwesen treiben. 