



Interview mit Armin Schneider Sell

Sie sind seit mehr als 17 Jahren im Network Marketing tätig. Warum haben Sie sich gerade jetzt und gerade für LEO entschieden?

Dafür gibt es mehrere Gründe. Erst einmal zu Beginn, ich war nicht auf der Suche nach einer neuen Geschäftsgelegenheit. Und ich bin auch heute noch der Meinung, dass man nicht erfolgreich wird, wenn man ständig das Unternehmen wechselt. Aber ich kenne den Gründer Dan Andersson seit einigen Jahren und wir sind befreundet. Natürlich habe ich mitbekommen, dass er LEO gegründet hat. Als sich dann viele internationale Führungskräfte LEO anschlossen, habe ich ihn angerufen, worauf er mich nach Oxford einlud. Nach diesem Tag im Headquarter mit Dan und dem Management konnte ich gar nicht anders, ich musste beginnen.

Herr Schneider, Sie sind seit Oktober 2012 bei LEO mit dabei. Was ist LEO?

LEO steht für Learn = Lernen, Earn = Verdienen, Own = Besitzen. Das bedeutet, durch die Produkte von LEO erlernt man die Fähigkeiten eines erfolgreichen Unternehmers bzw. einer erfolgreichen Persönlichkeit. Durch das Weiterempfehlen und Aufbau des Network-Teams verdient man sehr gutes Geld und jetzt kommt's: LEO packt auf die Vergütung noch einmal einen Prozentsatz drauf und zahlt diesen in gesonderte 'Töpfe' ein, ich bezeichne sie gern als Spartöpfe. Haben diese Töpfe einen bestimmten Betrag erreicht, hat man die Möglichkeit, das Geld rauszunehmen, um damit seine Träume zu verwirklichen. Das Geld steht dann zwar zur freien Verfügung, aber die Vision ist es, dass die Partner dann das Startkapital haben, um ihren Traum vom eigenen Geschäft zu verwirklichen. Wenn jemand dann z. B. ein Geschäft unter dem Namen von LEO eröffnen möchte, wie z. B. ein LEO Cafe, dann legt LEO noch mal den gleichen Betrag oben drauf. Wo werden dann die Teampartner, die man zuvor aufgebaut hat, hingehen, um einen Kaffee zu trinken

oder Sponsorgespräche zu führen? Natürlich in diese Cafe. LEO wird also auch zu einem sehr großen Franchise-Unternehmen werden. Sie sehen also, LEO ist sehr langfristig ausgelegt, wir wollen mit LEO auch unseren Kindern etwas hinterlassen....

Welche besonderen Vorteile können Kunden bei LEO erwarten?

LEO wird in naher Zukunft eine Plattform für alle Arten des Lernens sein, sich weiterzubilden, egal in welchem Bereich, also ein zentraler Marktplatz. Natürlich kann man viele Produkte auch anderswo im Internet erwerben, aber erstens nicht geballt auf nur einem Portal und zweitens gibt es darauf keine Provisionen und keinen Zuschuss für das eigene Unternehmen, wenn man diese weiterempfiehlt, wie das bei LEO der Fall ist. Und LEO weiß auch um die Wichtigkeit der Anerkennung seiner Partner. Es gibt, glaube ich, derzeit nicht viele Unternehmen, bei denen man mehr für Erreichtes belohnt wird, als bei LEO.

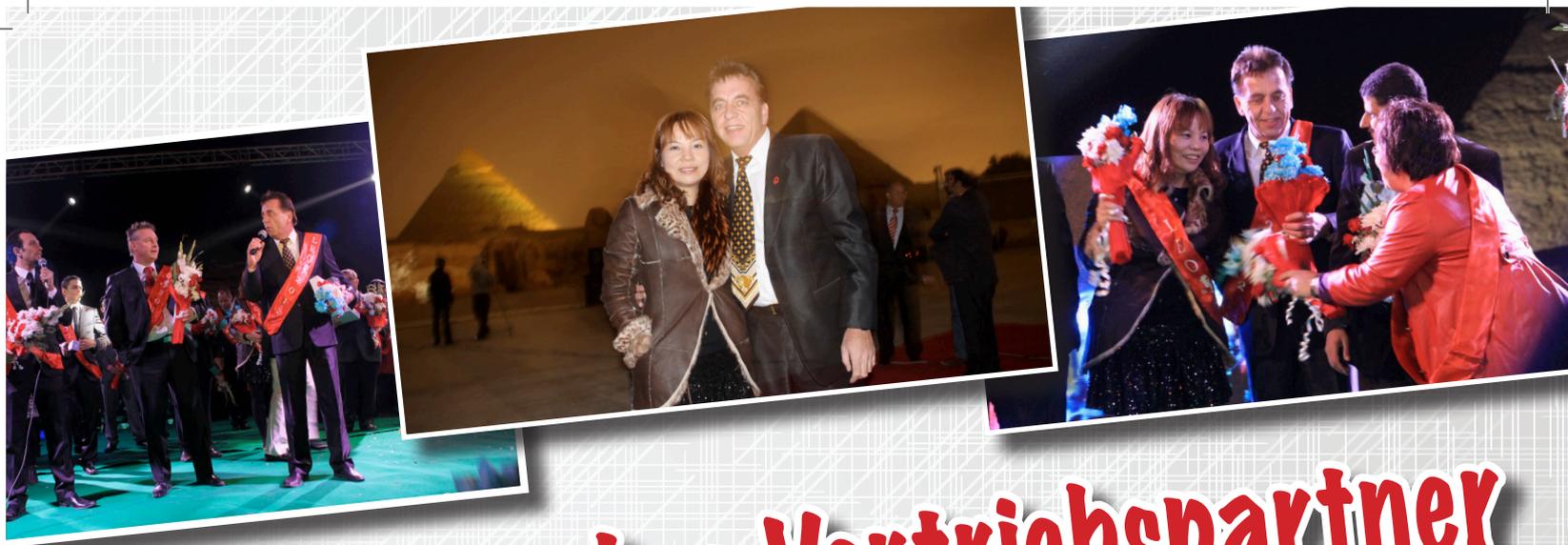
Welche Karrierechancen sehen Sie für Networker bei LEO?

Die Allerbesten. Zum einen ist LEO sehr langfristig ausgelegt, zum anderen ist es natürlich ein riesen Vorteil, bei einem solchen Unternehmen ganz am Anfang dabei zu sein. Führungskräfte werden wissen, wovon ich spreche. Der Vergütungsplan hat es wirklich in sich, denn es gibt vieles, was es in dieser Industrie noch nie gegeben hat. Oder haben Sie schon mal gehört, dass Sie eine Provision auf das wöchentliche Einkommen ihrer Upline bis zu 7 Ebenen über ihnen bekommen? Unabhängig davon, ob sie selbst aktiv sind oder nicht? Für die höheren Positionen sind dann natürlich auch die nationalen, regionalen und globalen Beteiligungen am Gesamtumsatz des Unternehmens interessant. Noch etwas Einzigartiges: Wenn man 2 Mal hintereinander den Maximalbonus aus dem Networkbonus abholt, bekommt man von LEO eine Position an der Spitze des gesamten weltweiten Networks geschenkt!!

Welche Voraussetzungen sollte man mitbringen, um bei LEO einsteigen zu können?

Man braucht keine bestimmten Voraussetzungen, um bei





Abständiger Leo Vertriebspartner

LEO einzusteigen, lediglich den Willen, etwas in seinem Leben verändern bzw. seine Träume verwirklichen zu wollen.

Bildung bzw. Weiterbildung ist eine der Kernkompetenzen der LEO Corp. Wie sehen Sie die Bedeutung der Weiterbildung im Network Marketing?

Die überwiegende Mehrheit derjenigen, die im Network Marketing einsteigen, kommen aus einem Angestelltenverhältnis. D. h., sie haben kein unternehmerisches Denken. Auch für Menschen in einem Angestelltenverhältnis ist es in der heutigen schnelllebigen Zeit unerlässlich, sich weiterzuentwickeln, an seiner Persönlichkeit zu arbeiten. Die überwiegende Mehrheit der Network Marketing Unternehmen investiert aber nicht in die persönliche Weiterentwicklung seiner Distributoren, da sie diese Produkte extern einkaufen müssten und diese nicht verproviantiert werden. Außerdem ist das eLearning der schnellstwachsende Bereich im Internet mit jährlich zweistelligen Wachstumsraten. Und auch das eTutoring steckt noch in den Kinderschuhen.

Nachdem Sie sich nun über 17 Jahre im Einflussbereich des Network Marketing und des Direktvertriebs getummelt haben, hat sich ihre Persönlichkeit verändert und welchen Einfluss hatten Network Marketing und Direktvertrieb?

Gerade ich als ehemaliger Beamter habe mich extrem verändert. Ich glaube, meine ehemaligen Kollegen würden mich heute nicht wiedererkennen. Ich hatte natürlich auch das große Glück, bei einem Unternehmen, bei dem ich 9 Jahre lang war, einen sehr guten Mentor zu haben, der von der Bedeutung der persönlichen Selbstentwicklung wusste. Dafür bin ich sehr dankbar. Vor 16 Jahren hätte ich mir nicht vorstellen können, vor 2.000 Menschen auf der Bühne zu stehen und ein Training zu halten. Ich hätte mir nicht vorstellen können, hochrangige Führungskräfte anzurufen. Ich weiß noch, als wir vor über 17 Jahren zusammen mit meiner damaligen Frau ins Network Marketing eingestiegen sind und unsere Upline uns sagte, dass wir als erstes eine

Namensliste schreiben müssten. Als wir diese dann geschrieben hatten und abends nach der Arbeit, die ersten anrufen wollten, haben wir eine ganze Flasche Sekt getrunken und eine Packung Zigaretten geraucht und waren froh, wenn am anderen Ende des Telefons niemand abhob.

Einer der wichtigsten Gründe, eine Tätigkeit im Network Marketing aufzunehmen, ist das Geld. Sehen Sie im Network Marketing generell eine Chance, sich ein Zusatzeinkommen aufzubauen und wo sehen Sie die Risiken?

Klar steht das Geld am Anfang im Vordergrund. Network Marketing ist immer noch die beste Gelegenheit, sich ein Zusatzeinkommen aufzubauen, und das ohne jegliches Risiko, sieht man mal von den geringen Einstiegskosten ab. Aber dies birgt aber auch den einzigen Nachteil. Da man nichts zu verlieren hat, geben auch viele zu früh auf, bevor sich der Erfolg einstellt. Ich sage neuen Partnern, wenn sie mich fragen, wie man erfolgreich wird, dass sie sich ein Blatt Papier nehmen und darauf 100 Mal das Wort ‚NEIN‘ schreiben sollen. Für jedes Nein, dass sie bekommen, sollen sie ein Nein durchstreichen. Ich kann ihnen garantieren, dass sie erfolgreich sind, wenn sie alle 100 Neins durchgestrichen haben.

Welchen Tipp würden Sie unseren Lesern mit auf den Weg geben?

Ich habe im Laufe der vielen Jahre erkannt, dass man nur dann langfristig Erfolg hat, wenn man sich fokussiert, d. h. sich auf ein Geschäft konzentriert. Aber es gibt noch einen ganz wichtigen entscheidenden Punkt. Langfristiger, dauerhafter Erfolg stellt sich nur dann ein, wenn das, was man macht, das Herz und die Seele berührt. Und das hat noch kein Unternehmen in dem Maße geschafft, wie LEO.

