

NETWORK-KARRIERE

Europas größte Wirtschafts-Zeitung für den Direktvertrieb

Praxisgebühr: „Die beste Lösung wäre die Abschaffung!“

Bundes-Gesundheitsminister Daniel Bahr im Network-Karriere-Interview



„Mit Herz dabei“:
Kai-Uwe Hausmann
über das Cellagon-
Geschäft



Prof. Dr. Grönemeyer:
Das Herz, das
schmerzt, braucht
Zuwendung



200 Mio. Kunden
im Visier:
FlexKom startet jetzt
auch in Europa



Dr. med. Petra
Wenzel:
Killerspiele: Du bist,
was Du denkst



Rolf Sorg,
PM-International:
Der Innovator, der
Maßstäbe setzt

Tun Sie sich was Gutes, lesen Sie was Gutes: Die Network-Karriere.



„Mit Herz dabei“

Das Buch von Kai-Uwe Hausmann über das Cellagon-Geschäft

Kai-Uwe Hausmann ist seit 20 Jahren im Network-Marketing und seit 1996 Vertriebscoach bei der Hans-Günter Berner GmbH & Co KG in Altenholz, die sich mit ihren Qualitätsprodukten Cellagon ganz der gesunden, natürlichen Ernährung verschrieben hat. Das Mitte der 80er-Jahre von Hans-Günter Berner gegründete norddeutsche Direktvertriebs-Familienunternehmen steht seit jeher für Ganzheitlichkeit, Qualität, Fortschritt und Leidenschaft.

Mehr als 11.000 Berater, 170 Teamleiter und 250.000 Kunden zeigen, dass die gelebte Unternehmensphilosophie von Firmenchefin Frauke Berner der richtige Weg ist: „Wir begeistern uns für unsere Produkte und sind überzeugt von ihrer Qualität. Wir investieren in die Aus- und Fortbildung unserer Mitarbeiter und Berater. Wir bieten ihnen Perspektiven und sind offen für neue Erkenntnisse. Wie ein Organismus, der auf dem Zusammenwirken einzelner Zellen basiert, so lebt unser Unternehmen von jedem einzelnen Menschen, der mit Verantwortung für sich und uns seinen Erfolg zu dem des Unternehmens macht.“

Wer wie Kai-Uwe Hausmann mit so vielen Vertriebsleuten und Kunden zu tun hat, sammelt im Laufe der Jahre viele wertvolle Erfahrungen und ein außergewöhnliches Direktvertriebs-Wissen. Diese Menschen- und Branchenkenntnis hat Kai-Uwe Hausmann nun in einem kleinen, aber feinen Buch zusammengefasst. Network-Karriere-Herausgeber Bernd Seitz hat sich mit Kai-Uwe Hausmann darüber unterhalten.

Network-Karriere: Herr Hausmann, Haus bauen, Baum pflanzen, Sohn zeugen, Buch schreiben? Ist Ihr Buch über das Cellagon-Geschäft die logische Folge eines erfolgreichen Mannes?



Kai-Uwe Hausmann, Coach, Motivator und Karrierebegleiter lebt das Cellagon-Geschäft vor.

Kai-Uwe Hausmann: Die Reihenfolge könnte in etwa so stimmen, allerdings, Männer zeugen Mädchen und Jungs zeugen Jungs: Ich habe drei prächtige Töchter auf die ich sehr stolz bin. Das Buch habe ich jedoch nicht für mein persönliches Ego geschrieben. Ich habe in meinem spannenden und oft auch aufregenden Vertriebsleben sehr viele positive und natürlich auch negative Erfahrungen gemacht und daraus viel gelernt, was es wert ist, weitergegeben zu werden. Das Buch ist ein Leitfaden für Menschen, die in den Direktvertrieb einsteigen möchten, aber

noch nicht wissen, wo der richtige Weg ist.

Ich habe über 2.000 Menschen ins Unternehmen gebracht und viele haben sich eine erfolgreiche Existenz bei Cellagon aufgebaut. Meine Motivation ist es, mit diesem Buch einen Impuls zu geben und Teil unserer Erfolgsstory zu werden. Beim Schreiben gingen mir zwei Fragen durch den Kopf. Erstens: „Was machen wir bei Cellagon richtig?“ und zweitens: „Wie können wir unser Wissen mit möglichst vielen Menschen teilen?“ Wissen ist eines der Dinge, die wachsen, wenn man sie teilt.

NK: „Mit Herz dabei“ ist ein Buch, das natürlich in erster Linie auf Cellagon, also auf den Hans-Günter Berner-Direktvertrieb ausgerichtet ist. Können trotzdem auch Vertriebspartner anderer Direktvertriebs-Unternehmen von Ihren Erkenntnissen um dieses Geschäftsmodell partizipieren?

Kai-Uwe Hausmann: Aber durchaus! Das Hauptthema ist die Motivation, etwas aus seinem Leben zu machen. Aktiv zu sein, aus dem bei uns leider üblichen Tal des Jammerns heraus zu kommen. Die Zukunft eigenverantwortlich positiv zu gestalten. Die Ungewissheit ist längst die einzige Gewissheit, die wir haben. Wer weiß schon, ob er morgen noch seinen Job hat? Ob die Firma, für die er/sie arbeitet, verkauft, dicht gemacht oder ins Ausland verlagert wird? Wissen Sie, wenn Sie selbstständig sind, ob Ihre Arbeit in Zukunft noch genug Geld abwirft?

Jeden Unternehmer und Angestellten treiben zwei Fragen an: „Was kann ich gewinnen? Und was kann ich verlieren?“ Jeder versucht dabei, mehr zu gewinnen, als er verliert. Ertrag und Risiko – das sind die zwei Dinge, um die es sich am Ende des Tages in jedem Geschäft dreht. Egal ob Frisörsalon oder Flugzeugbau, Bäckerei oder Bank.

Angenommen, Sie landen einen Volltreffer. Sie eröffnen einen Frisörsalon und die Kunden geben sich die Klinke in die Hand. Sie er-

öffnen einen zweiten Salon. Und hier wieder dasselbe. Mit jeder weiteren Geschäftseröffnung müssen Sie sich bei Banken verschulden, um notwendige Investitionen in Ihr expandierendes Geschäft zu tätigen. Es ist Traum und Alptraum in einem.

Sie sehen, das sind keine expliziten Cellagon-Themen, das sind Themen, über die sich alle Gedanken machen, die für sich und ihre Familien Verantwortung tragen.

NK: Wer sich in die haupt- oder nebenberufliche Selbstständigkeit begeben möchte, muss zu nächst einmal für Veränderungen bereit sein.

Kai-Uwe Hausmann: Die meisten Menschen treten innerlich auf die Bremse, sobald sie das Wort „Veränderung“ hören. Veränderung hört sich gut an, solange es nur Theorie bleibt. Veränderung bedeutet, etwas loszulassen, aufzugeben. Man kann nicht mit vollen Händen nach etwas Neuem grei-

weg ist und die Sicht frei ist auf Ihr neues Leben. Übrigens ist es keine gute Idee, mit Ihrem Vorschlaghammer auf Ihre Mitmenschen loszugehen. Denn sie haben das Gefängnis Ihres Lebens nicht kreiert. Sie haben beim Bau höchstens mitgeholfen. Doch Architekt und Bauherr Ihres Gefängnisses sind Sie selbst – und niemand sonst.

NK: Gehört zu einer beruflichen und oft auch privaten Veränderung nicht zunächst einmal das brennende Verlangen, überhaupt etwas an der persönlichen Lebensweise zu verändern?

Kai-Uwe Hausmann: Ohne den brennenden Wunsch, etwas zu verändern, passiert gar nichts in Ihrem Leben. Sie haben dieses brennende Verlangen? Glückwunsch! Legen Sie los. Bei vielen brennt aber gar nichts, manche sind sogar schlicht ausgebrannt. Was tun? Mit dem inneren Feuer



Mit Herz dabei. Das Buch über das Cellagon-Geschäft.

fen. Doch was ist es, was auf dem Spiel steht? Was hält uns von Veränderungen ab, gerade dann, wenn es Veränderungen zum Guten sind?

Viele Menschen stehen bei Veränderungen vor der Mauer ihres Lebens. Diese Mauer existiert nur in ihrem Kopf. Doch es ist die härteste, höchste und bestbewachte Mauer der Welt. Dagegen ist die Mauer in Fort Knox ein niedlicher Gartenzaun. Sie haben sich diese Mauer selbst erschaffen. Denn die Mauer ihres Lebens dient vor allem einem Zweck: Vor Veränderung zu bewahren.

Ich muss die Kinder zur Schule bringen. Ich muss zur Arbeit. Ich muss einkaufen. Ich muss zum Arzt, zum Steuerberater. Ich muss sparen, vorsorgen, essen, Zähne putzen ... Jedes „Ich muss“ ist wie ein Ziegelstein, mit dem sich viele Menschen ihr eigenes Gefängnis bauen. Je höher die Mauer ihres Lebens, die sie um sich herum ziehen, umso weniger Veränderung ist möglich und umso unzufriedener werden sie.

Die alles entscheidende Frage ist doch: Was wollen Sie? Jedes „Ich will“ ist wie ein Vorschlaghammer. Jedes Mal, wenn sie ihn mit ordentlich Schwung benutzen, bringen Sie das Gefängnis Ihres Lebens zum Wanken. Dreschen Sie solange drauf, bis die Mauer

ist es wie mit jedem anderen Feuer auch. Zum Beispiel, wenn Sie ein Lagerfeuer anzünden. Da fangen Sie ja auch mit einer ganz kleinen Flamme an, pusten dagegen, zwischendurch geht sie aus ... dann müssen Sie wieder bei Null anfangen. Doch wenn Sie Geduld mitbringen, werden Sie mit einem schönen, großen Feuer belohnt.

Ihr Herz wartet nur darauf, für eine Sache zu brennen. Ihr Herz ist dafür geschaffen, zu brennen.

Bevor ich ins Network-Marketing eingestiegen bin, war ich hochgradig unzufrieden mit meiner beruflichen Situation. Ich war im Rohstoffhandel tätig und Stück für Stück rutschte ich in eine immer unerfreulichere Schiefelage: Die Einnahmen schmolzen dahin, die Risiken dagegen wurden immer größer. Ich habe geackert wie ein Gaul und verdient wie ein Hamster. Es war eine Zeit, in der die ersten Termine am Morgen mit Banken stattfanden. Und es waren keine erfreulichen Termine. Immer ging es nur um Zah-



lungsausfälle von Kunden, Löcher die gestopft werden mussten. Ich war unzufrieden, wollte etwas verändern.

Irgendwann im Herbst 1992 rief ein Freund an und erzählte von einer US-amerikanischen Firma, die Wasserfilter herstellt. Ich wurde neugierig und stellte mich vor ... und legte los. Es war meine erste Begegnung mit Network-Marketing und es war das Beste, was mir in meinem Berufsleben passieren konnte. Ich machte Karriere, stieg auf, verdiente viel Geld und fand neue Geschäftspartner, von denen einige zu Freunden fürs Leben wurden. Seitdem verläuft mein Leben wie ein Film, in dem ich die Rolle meines Lebens spiele.

Das Drehbuch schreibt das Leben selbst. Jeder von uns entscheidet selbst darüber, ob er die Rolle seines Lebens annimmt oder ablehnt. Falls Sie ablehnen, werden Sie mit einem Standbild bestraft. Lebenslänglich. Sie werden älter und älter. Sonst passiert nichts. „Wie läuft's?“ „Es muss. Und selbst?“ „Nix neues.“ „Ja dann.“ ...

NK: Sie haben den Absprung geschafft und gehören heute zu den erfolgreichsten Direktvertriebs-Coaches. Was ist heute Ihre Lebensdevise?

Kai-Uwe Hausmann: Zu leben bedeutet für mich, das zu tun, was ich liebe. Es bedeutet für mich auch, mich mit Menschen zu umgeben, die auch nach dieser Devise leben – im Privatleben wie auch im Beruf. Daher war es ein logischer Schritt für mich, 1996 bei Cellagon einzusteigen. Hans-Günter Berner war Tüftler und Unternehmer der ganz alten Schule. Immer gerade heraus, besessen von seiner Arbeit, verliebt in sein Unternehmen und das Produkt, fordernd sich selbst und anderen gegenüber – und am Ende des

sind und für ihre Sache brennen? Es heißt, dass es keine Abkürzungen im Leben gibt. Stimmt nicht ganz. Lust verkürzt den Weg. Oder zumindest hat man das Gefühl, dass der Weg kürzer wird und die Zeit wie im Flug vergeht. Ohne Lust wird es furchtbar anstrengend. Alles wird zur Qual, weil man sich zwingen muss. Da sind wir wieder – bei der Mauer des Lebens. Lust muss nichts. Lust will.

NK: Guido Westerwelle hat gegenüber der Network-Karriere in einem Interview folgenden Satz gesagt: „Wenn du das, was du tust, wirklich liebst, musst du nie arbeiten ...“ Stimmen Sie dem zu?

Kai-Uwe Hausmann: Genau das ist es: Lust muss nichts. Lust will. Das Leben ist ein Geschenk, keine Verpflichtung. Das bedeutet: Sie müssen gar nichts und dürfen alles, was mit Ihrem Herzen in Einklang steht. Das wird schnell im Alltag vergessen. Ich muss! Ich muss! Ich muss!

Moment mal. Was will ich eigentlich? Wonach strebe ich? Was macht mich glücklich? Das sind die wichtigsten Fragen, auf die sich viele Menschen eine Antwort schuldig sind. Jeder hat das Recht, nach Glück zu streben. Egal ob arm oder reich, groß, klein, blond oder rothaarig. Und das Schönste: Es ist jedem vollkommen frei überlassen, worin er sein Glück sucht. Wir können es uns selbst aussuchen, wofür wir brennen.

Gestehen Sie sich das Recht zu, nach Glück zu streben! Tun Sie etwas für Ihr Glück. Sie sind es sich selbst schuldig. Und Ihren Mitmenschen. Ihrer Familie, Ihren Kollegen, Ihren Partnern, der Gemeinschaft, in der Sie leben. Glückliche Menschen haben keinen Grund, sich selbst und anderen Menschen Übles zu tun. Im Ge-



raterschaft für die Cellagon-Produkte. Was ist die Idee und das Konzept hinter Cellagon?

Kai-Uwe Hausmann: Da muss ich einen kleinen Ausflug in den menschlichen Körper machen: Jeder Mensch besteht aus 70 Billionen Körperzellen. Das ist eine ziemlich irre Vorstellung: 70 Billionen Körperzellen – das ist eine 7 mit 13 Nullen. 70.000.000.000.000.

Was machen die Körperzellen so den ganzen Tag? Jede Zelle Ihres Körpers leistet Schwerstarbeit. Jeden Tag. Sieben Tage die Woche. Kein Urlaub, keine Feiertage – und so was wie Ruhestand kennt Ihre

de essen sich zu Tode, eh einer stirbt an Hungersnot.“ Sieht man sich die modernen Ernährungsstudien an, scheint er noch heute Recht zu haben. Denn hier werden zwar alle satt, sind aber mangelernährt, wenn es um Vitamine, Mineralstoffe und andere Vitalstoffe geht. Dass es rund 10.000 verschiedene sind, die wir täglich brauchen, hat die Wissenschaft inzwischen herausgefunden. Und die Hersteller von Vitaminpräparaten verdienen gut daran: mit Vitamin-C-Tabletten, ACE-Säften oder Magnesiumbrause. Die Natur macht es anders. Die Natur beweist es uns: Ein Apfel allein enthält über 30 Mineralstoffe, dazu verschiedene Vitamine und Pflanzenstoffe. Und im Verbund wirken diese Stoffe besser als einzeln. Vitamin E aus einer Kapsel kann unser Körper viel schlechter nutzen als das Vitamin E aus der Karotte. Vitamin E braucht Fettsäuren, Fettsäuren brauchen L-Carnitin. Ohne diese Hilfsstoffe wandern viele Vitamine und Mineralstoffe ungenutzt durch den Darm. Außerdem können hoch dosierte einzelne Vitamingaben das empfindliche Gleichgewicht im Körper durcheinander bringen. Viel hilft hier nicht viel, sondern kann sogar krank machen. Jede Nutz- oder Heilpflanze liefert eine eigene Kombination an pflanzlichen Wirkstoffen. Darum setzt eine ausgewogene Ernährung immer auf Vielfalt. Ohne unsere Darmbakterien könnten wir Menschen nicht überleben. Auf jede unserer 100 Billionen Körperzellen kommen ca. 10 bis 100 davon. Dieses Billionenheer im Darm spielt für unsere Gesundheit, für die geistige und körperliche Fitness wie für unser Aussehen eine wichtige Rolle.

Um die Darmflora zu unterstützen, gibt es probiotische und prebiotische Lebensmittel. Was aber ist der Unterschied?

- Probiotische Lebensmittel enthalten lebende Keime, die bereits vorhandene Darmflora mit zusätzlichen Bakterien unterstützen sollen. Das Problem: Im Magen werden durch die Magensäure viele von ihnen zerstört, bevor sie den Darm erreichen.

- Prebiotische Lebensmittel wie Cellagon® enthalten spezielle „Leckerbissen“ für die Darmflora (z. B. komplexe Zucker wie Inulin und Oligofruktose). Diese sind nicht säureempfindlich und passieren problemlos den Magen.

Sauerstoff ist Lebenselixier für viele Billionen Körperzellen, die Grundlage aller Vitalität. Jede Zelle deckt ihren Energiebedarf, indem sie Kohlenhydrate und Fette mit dem Sauerstoff verbrennt, den wir einatmen. Leider bilden sich dabei auch höchst aggressive Sauerstoffradikale, die jede Zelle von innen heraus zerstören können. Viele Nervenerkrankungen werden mit ihnen in Verbindung gebracht. Gesichert ist der Zusammenhang bei Morbus Parkinson und Alzheimer. Kurzwellige UV-B-Strahlen fördern die Entstehung freier Radikale und damit Sonnenbrand und Hautkrebs.

Ein Überschuss an freien Radikalen bedeutet also Stress: Oxidativer Stress für die Zellen. Den kennen auch Pflanzen, weil auch sie Sauerstoff aus der Luft verarbeiten. Nur haben sie eigene Schutzmechanismen gegen ihn entwickelt: Antioxidantien wie Carotinoide, Saponine, Flavonoide oder Phenole. Sie fangen Sauerstoffradikale und entschärfen sie, bilden dafür sogar „Teams“: im Apfel andere als in der Orange, in der Artischocke andere als in Tomate oder Zwiebel.

Der menschliche Körper kann selbst nur wenige Antioxidantien produzieren. Deshalb sind Antioxidantien aus Obst und Gemüse, Kräutern und Beeren für uns so wertvoll. Sie stärken auch unser Immunsystem. Sie sitzen zum großen Teil direkt unter der Schale. Wer seinen Apfel schält, verzichtet also auf bis zu 50 Prozent des Schutzpotenzials aus der Natur.

Durch die gezielte Zutatenauswahl aus dem Garten der Natur achtet Cellagon® darauf, dass Ihnen viele wertvolle Antioxidantien zugutekommen. Dafür dass deren Wirkung auch erhalten bleibt, sorgen unsere besonders schonende Verarbeitung und die Flaschen aus speziellem Prisma-Glas, die die Inhaltsstoffe vor schädlicher UV-Strahlung schützen. „Unsere Nahrungsmittel sollten Heilmittel sein, unsere Heilmittel Nahrungsmittel.“ Auch das sagte Hippokrates. Cellagon® tut sein Bestes dafür.

Das war kurz und knapp die Idee und das Konzept von Cellagon.

NK: Danke zunächst einmal Herr Hausmann. Wir werden unser Gespräch gerne in der nächsten Network-Karriere-Ausgabe fortsetzen und uns über die Themen Verkauf, Schulung und Persönlichkeitsentwicklung unterhalten.



Extremsportler und Musiker Joe Kelly und Kai-Uwe Hausmann sind gute Freunde.

Tages ein herzenguter Kerl. Mit gleicher Leidenschaft führt seine Tochter, Frauke Berner, heute das Unternehmen. Die Liebe und eine große Prise norddeutschen Charmes tragen das Unternehmen und wirken wie ein Magnet, der über 11.000 Berater zusammenhält.

Wer möchte nicht für ein Unternehmen arbeiten, in dem die Menschen mit dem Herzen dabei

genteil. Sie stecken andere Menschen an und sorgen schon mit ihrer Ausstrahlung dafür, dass es den Menschen um sie herum auch gut geht.

NK: Die Network-Karriere-Redaktion war neulich Gast bei einem großen Cellagon-Berater-Event. Was uns besonders auffiel, war die hohe Identifikation und Begeisterung der Be-

Körperzelle auch nicht. Sie arbeitet so lange, bis sie durch eine neue Zelle ersetzt wird oder abstirbt. Ist die Zelle versorgt, freut sich der Mensch. Denn er ist vital, fitter, agiler, um es auf eine einfache Formel zu bringen.

Schon 400 vor Christus vertrat Hippokrates, Urvater des ärztlichen Eides, die Ansicht, falsche Ernährung sei eine der Hauptursachen körperlicher Disharmonie: „Tausen-