

Feder zieht die Leute an, die zu ihm passen

Silvia Leuschner – eine Karriere bei Energetix

Nein, typisch ist die Karriere von Silvia Leuschner nicht. Sie ist im wahrsten Sinne des Wortes außergewöhnlich – und das gleich in mehrfacher Hinsicht. Das fing schon mit dem Start an. Nachdem die gelernte Arzthelferin mit 40 Jahren noch eine Ausbildung zur Vitalberaterin absolviert und in dieser Sparte auch einige Jahre mit Erfolg gearbeitet hat, war sie irgendwann Gastgeberin einer Schmuckparty. Das Produkt: exklusiver Designschmuck mit integrierten Magneten von Energetix. Erst drei Monate später hatte sie zwei eigene Starterpartys. Bis zum ersten verkauften Schmuckstück verging dann noch einmal ein halbes Jahr, in dem Silvia intensiv Trainings besuchte. Normalerweise prägen „Training on the job“ und „Learning by doing“ die Startphase bei Energetix. Aber Silvia brauchte Sicherheit, bevor sie sich das erste Mal vor Kunden stellen wollte und die holte sie sich in den Trainings.



Bewusst und jetzt leben – sportlicher Ausgleich gehört für Silvia Leuschner dazu.

Direktvertrieb ist ein Persönlichkeitsgeschäft. Hohe positive Ausstrahlung ist ein Vorteil. Aber auch wer weniger charismatisch ist, kann seine Anziehungskraft auf andere Menschen stärken, um persönlich und beruflich erfolgreich zu sein.

Das Prinzip ist ganz einfach: zuerst an sich selbst arbeiten.

Die eigene Begeisterung reicht aus

Untypisch sollte es weitergehen: Schon am zweiten Partyabend meldete sich eine Kundin: „Sagen Sie, könnte ich das auch machen?“ Silvia musste improvisieren, denn sie war auf diese Frage nicht vorbereitet. Teamaufbau stand noch nicht auf ihrem Programm. Aber es hat geklappt: Silvia hatte die erste Geschäftspartnerin gewonnen. Das war im Juni. Im Dezember waren bereits 20 neue Partner im Team und immer nach dem gleichen Muster: Silvia war nur anwesend, hat ihren Schmuck präsentiert und die Job-Idee nicht einmal vorgestellt, geschweige denn die Frage nach einem möglichen Interesse gestellt. Allein die Art und Weise, die eigene Begeisterung haben dazu geführt, dass am Ende immer die Frage stand: „Du machst das so nett! Kann ich das auch machen?“

Um die 300 Mitglieder zählt heute das Team, von denen einige auf dem Weg sind, langfristig davon leben zu wollen. „Wir haben ein sehr aktives und tolles Team, für das wir sehr dankbar sind“, sagt Silvia. Mit den Homepräsentationen läuft es ähnlich. Meistens fragt Silvia nicht, ob jemand auch mal möchte, sondern sie wird gefragt. „Natürlich telefoniere ich mittlerweile auch, um Termine zu vereinbaren und versuche immer, eine gute und langfristige Kundenbeziehung aufzubauen.“ Von Party zu Party wird Silvia weitergereicht. Dabei nehmen die Gastgeberinnen gerne eine lange Wartezeit in Kauf.

Zunächst an sich selbst arbeiten

Wo liegt das Geheimnis dieser außergewöhnlichen Resonanz? Das Zauberwort heißt: positive Ausstrahlung. Silvia sagt, dass jeder die Leute anzieht, die zu ihm passen. „Wenn ich mich überwiegend mit positiven Dingen beschäftige, dann ziehe ich auch eher positive Dinge an – oder eben Menschen. Wenn die Menschen spüren, dass du mit dir und deinem Leben glücklich und zufrieden bist und ausstrahlst, dass du deinen Job liebst, wirkt das sicherlich auch eher anziehend. Auch mir gelingt das natürlich nicht immer, aber ich bin überzeugt, dass das der optimale Weg ist. Das Leben ist aber nun mal eine Berg- und Talbahn, und auch ich kenne natürlich andere Zeiten.“

Auch nach ihren großen Erfolgen arbeitet Silvia ständig an ihrer Persönlichkeit. Gute Bücher lesen, Musik hören, Meditieren, Trainings zum Thema Kraft der Gedanken, Persönlichkeitsseminare, um nur einige Beispiele zu nennen. Das sei immer sehr wichtig, sagt Silvia, „denn unser Geschäft ist ein Persönlichkeitsgeschäft. Und genauso,

wie sich Positives überträgt und die Begeisterung ansteckend wirkt, überträgt sich Negatives.“

Überdurchschnittliches Einkommen

Täglich zieht Silvia mehr Menschen in ihren Bann – eine klassische Win-Win-Situation mit fantastischer Eigendynamik. „Wenn ich mit Menschen über unser tolles Produkt oder über meinen Job rede, gibt mir das neue Energie.“ Und wer das Glück hat, Silvias Weg zu kreuzen, lernt einen unglaublichen Job kennen, einen Job, der sich keine Sekunde wie Arbeit anfühlt, den man mit größter Freude machen und dabei auch noch Geld verdienen kann, ohne Druck, außerhalb jeder langweiligen Routine. Das sind Silvias positiven Werte, die sie auf andere ausstrahlt und die sie zusammenfasst mit ihrem Lebensmotto: bewusst heute und jetzt zu leben.

„Wir haben einen fantastischen Job anzubieten, den jeder risikolos ausprobieren kann, um zu schauen, ob er zu ihm passt. Das ist doch einfach genial! Wir finden es sehr wichtig, jedem Geschäftspartner einen optimalen Start zu bieten, d. h. zwei Starterpartys zu machen, um sie möglichst mit 35 – 40% beginnen zu lassen, gute Trainings anzubieten und immer

mit Rat und Tat zur Seite zu stehen.“ Wenn der Geschäftspartner mehr erreichen möchte, dann darf er sich Silvias voller Unterstützung gewiss sein: „Das Gute in unserem Job ist, dass jeder Geschäftspartner so viel machen kann, wie er möchte, weil er ja leistungsbezogen bezahlt wird. Man kann die Menschen so lassen, wie sie sind und muss niemanden beurteilen.“

Unterstützt wird Silvia von Ehemann Thomas. „Wir versuchen, unser Team mit den Trainings, die wir anbieten, optimal zu informieren und geben ihnen das Handwerkzeug, um mit Sicherheit und Freude den Kunden zu informieren. Das bringt uns riesigen Spaß und wir bekommen dadurch natürlich auch sehr viel zurück.“ Thomas ist noch in Teilzeit als selbständiger Unternehmensberater tätig, möchte es aber immer weiter reduzieren.

Außergewöhnlich ist inzwischen auch Silvias Einkommen. „Wir haben einen hohen Lebensstandard, den wir auch gerne halten wollen. Wir machen viel Urlaub in unserem Wohnmobil und genießen die intensive Familienzeit“, sagt Silvia, die dankbar dafür ist, dass es ihr so gut geht und dass sie einer Tätigkeit nachgehen kann, die ihr immer ausreichend Zeit für die drei Kinder lässt. Denn die Familie steht an erster Stelle. „Wenn man das, was man tut, aus Leidenschaft macht, fühlt es sich nie wie Arbeit an.“



Der optimale Weg: durch positive Ausstrahlung die Menschen spüren lassen, „dass du deinen Job liebst.“