



Das Alter von 50 Jahren wirft in beruflicher Hinsicht für viele Menschen neue Fragen auf. Manche bereiten sich bereits auf den Übergang ins Rentenalter vor, denken über Altersteilzeit und andere Beschäftigungs-Modelle nach. Andere möchten aber auch noch einmal durchstarten, vielleicht etwas Neues ausprobieren, sich ein weiteres Standbein aufbauen. Nicht wenige stellen sich die Frage, ob sie später einmal mit ihrer Rente auskommen werden und ob sie ihre Rentenzeit genießen werden.

Einschränken – Nein Danke

Auch das Konsumverhalten von Menschen im besten Alter verändert sich. Gesunde Ernährung, Vitalität, Fitness, Nachhaltigkeit und Gesundheitsprävention spielen eine größere Rolle. Bei der Auswahl von Produkten, die zu diesem Lebensabschnitt passen, verlässt man sich zunehmend auf den Rat von Freunden und Experten und weniger auf Werbung und schnelllebige Trends.

Nie zu spät für ein zweites Standbein

Kein Wunder also, dass gerade jung gebliebene Menschen ab 50 Jahren neue Chancen im Network-Marketing oder Personal-Franchise nutzen. Denn mit dieser Beschäftigungsform lässt sich ein Zusatzeinkommen verdienen, eine neue dauerhafte Einkommensquelle erschließen, die Rente aufbessern und die aktive Teilhabe an wachsenden Märkten gestalten.

Personal-Franchise ist eine selbständige berufliche Beschäftigungsform im Direktvertrieb, die die jeweiligen

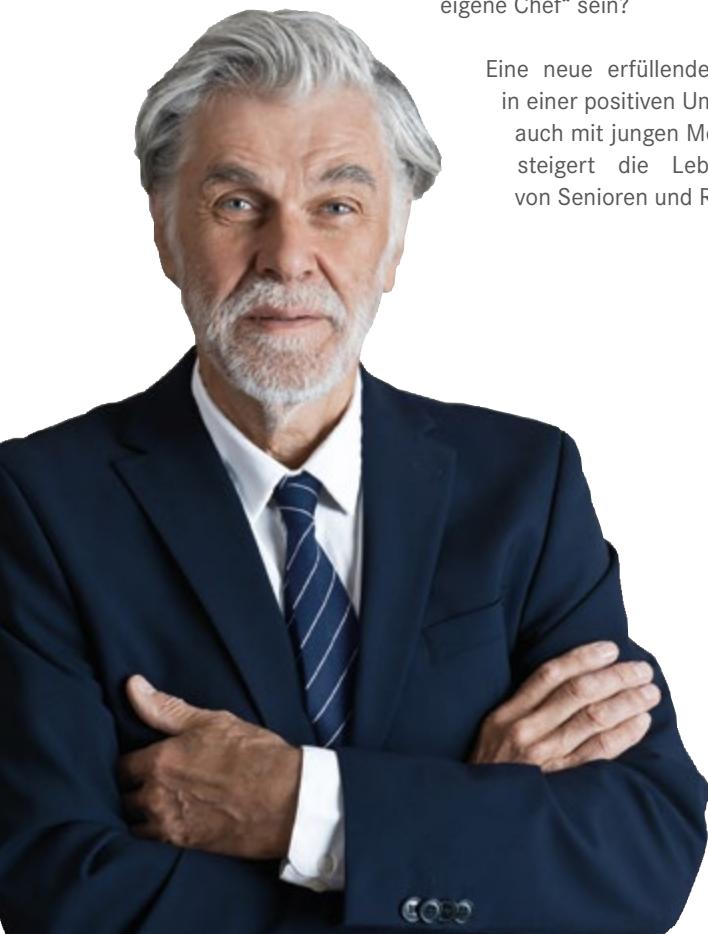
Vorteile von Selbständigkeit und Anstellung miteinander verbindet, die Nachteile aber ausklammert. Sie ist besonders im Produktbereich der Nahrungsergänzungsmittel ein von vielen Unternehmen genutzter Absatzweg. Ein Vertriebspartner oder eine Vertriebspartnerin im Personal-Franchise nutzt das bestehende Geschäftskonzept inklusive Produkt, Marketing, Logistik, Abrechnung, Aus- und Weiterbildung des Partnerunternehmens – wie im Franchise nur ohne Franchisegebühr. Hier tätige Personen empfehlen die Produkte des Partnerunternehmens und bauen sich ein eigenes Netzwerk von Partnern auf. Dabei läuft alles nach dem Motto „Alles kann, nichts muss“. Die Vergütung erfolgt gemäß einem transparenten Plan, der eigene Verkaufserfolge und diejenigen des eigenen Netzwerks gerecht und leistungsorientiert honoriert, ohne dabei die Endkunden-Preise zu belasten. Vertriebspartner und Vertriebspartnerinnen verdienen im Personal-Franchise also genau so viel, wie sie selbst bereit sind zu leisten. Hier kann jeder individuell seinen Bedarf und mögliche, limitierende Faktoren berücksichtigen.

Dies ist insbesondere für Menschen ab 50 Jahren interessant, die ohne Risiko und Startkapital noch einmal den Schritt in die Selbständigkeit wagen wollen. Unabhängig von Vor-Bildung, Alter oder familiärer Situation nutzen sie im Personal-Franchise die Chance, sich ein zusätzliches Einkommen aufzubauen – auch in Teilzeit und als Nebenverdienst kann das eine gute Möglichkeit der Beschäftigung sein.

Aktiv sein und von positiven Menschen umgeben

Ein Geschäftsaufbau im Personal-Franchise erfordert einen regen Kontakt mit anderen Menschen im eigenen Umfeld. Auch das Gefühl der Zugehörigkeit zu einer positiven, energiegeladenen Gemeinschaft von vielen tausenden Vertriebspartnern, die auf Tagungen, bei Schulungen und Events des Partnerunternehmens regelmäßig zusammenkommen, um voneinander zu lernen und sich auszutauschen, ist für viele eine Bereicherung. Vertriebspartner und -partnerinnen im Personal-Franchise bleiben somit aktiv und lernen immer wieder neue Menschen kennen. Da sie sich ihre Zeit frei einteilen können, büßen sie nicht an Freiraum ein und gewinnen doch finanziell hinzu. Somit lassen sich auch im besten Alter noch Karrieren schmieden und Träume verwirklichen. Und wer wollte nicht schon einmal selbst „der eigene Chef“ sein?

Eine neue erfüllende Tätigkeit in einer positiven Umgebung – auch mit jungen Menschen – steigert die Lebensfreude von Senioren und Rentnern.



Autor

**Professor
Dr. Michael Zacharias**
Zacharias Akademie
(www.zacharias-akademie.de)

Autor, Sprecher, Berater für Direktvertriebsunternehmen
Seit fast dreißig Jahren widmet er sich den Themen Direktvertrieb und Network-Marketing – als Professor an der Hochschule Worms, wo er von 1977 bis 2012 tätig war, als Wissenschaftler für einschlägige Studien, sowie als Referent vor Interessenten und aktiven Unternehmern der Branche.

Frauen nutzen ihr Potenzial

Insbesondere für Frauen ist Network-Marketing oder Personal-Franchise eine attraktive Beschäftigungsform. Ihre soziale und emotionale Kompetenz sowie ihre Beziehungstärke im Umgang mit Menschen macht sie hier besonders erfolgreich. Da im Personal-Franchise vor allem die Arbeit und der Zusammenhalt im Team gefragt sind, sind Frauen in dieser Branche gut aufgehoben. Insgesamt waren laut Statistik der WFDSA – World Federation of Direct Selling – in 2016 weltweit über 107 Millionen Vertriebspartner im Network-Marketing tätig, die für einen weltweiten Umsatz in Höhe von 183 Milliarden US Dollar verantwortlich waren. Mit einem Anteil von 75 Prozent dominieren Frauen zahlenmäßig dieses Geschäft. Betrachtet man alleine Europa so liegt der Anteil der Frauen sogar bei über 80 Prozent.

Fair und entspannt

Im Personal-Franchise gibt es keine Unterschiede im Karriere- und Einkommensweg – ob Mann oder Frau, ob jung oder alt – nur die Leistung zählt. Von zu Hause aus arbeiten, im Umfeld der eigenen Familie, die eigene Wohnung als Geschäftsumfeld zu verwenden – das alles sind Merkmale, die insbesondere Menschen in der zweiten Lebenshälfte ansprechen. «

Fotos: d-photodesign – Fotolia (S. 19), Jonas Glaubitz – Fotolia (S. 20)