

Struktur-Gemeinschaft e.K.
Glockwiesenstr. 5, 75217 Birkenfeld
eMail: wn@struktur-Gemeinschaft.net

Strukturaufbau mit Werten: Mehr Einkommen, mehr Möglichkeiten



– eine besondere Chance für Christen
und andere ethisch-orientierte Menschen

Im Jahr 2024 stieg die Zahl der Unternehmensinsolvenzen in Deutschland im Vergleich zum Vorjahr um 16,8 % auf insgesamt 22.400 Fälle – der höchste Wert seit 2015 (creditform.de). In der Schweiz erreichte die Zahl der Firmenkonkurse mit 11.506 Fällen einen neuen Rekordwert, was einem Anstieg von 15% gegenüber 2023 entspricht (watson.ch).

Der deutliche Anstieg der Insolvenzen in beiden Ländern ist auf verschiedene wirtschaftliche Herausforderungen zurückzuführen, darunter die anhaltende Wirtschaftskrise, hohe Energiekosten und strukturelle Veränderungen in wichtigen Branchen.

Finanzielle Probleme hindern viele Menschen daran, ihre Herzensprojekte und Visionen zu verwirklichen – geschweige denn, mutig neue Pionierprojekte anzugehen. Stattdessen richtet sich der Fokus engagierter Christen oft auf den Ruf nach mehr Spenden. („Wir brauchen mehr finanzielle Unterstützung...“)

Vor langer Zeit besuchte mich der Leiter des Missionswerkes „Neues Leben“: Wilfried Schulte, der Sohn des bekannten Evangelisten Anton Schulte. Er erzählte mir, wie das Werk viele Bereiche im In- und Ausland streichen muss, weil einfach immer weniger Spendengelder fließen – und er fügte zu Recht an: ...nicht mehr KÖNNEN! Also nicht, weil beispielsweise die Christen geiziger wurden, sondern weil das Spendenvermögen beträchtlich abgenommen hat.

Gibt es effektive Alternativen für diese beiden Seiten der Medaille?

Ja, die gibt es, nämlich

- a) seriöse und effiziente Möglichkeiten, die persönliche wirtschaftliche Situation wesentlich zu verbessern. Und
- b) gangbare Wege zur Finanzierung guter Ideen, ja mehr noch: Strategien, um sozial-orientierte oder christliche Projekte zum Blühen zu bringen.

Ein Blick zurück in die Geschichte des Christentums: Hat sich der Apostel Paulus damals vor allem auf Spenden konzentriert, um sich selbst ein Stück davon zu sichern? Haben finanzielle Überlegungen seine Grenzen und Ziele im Dienst für Gott bestimmt?

Ganz im Gegenteil! In Apostelgeschichte 20,33 betont er: **„Ich habe niemandes Silber, Gold oder Kleidung begehrt.“**

Diese Worte zeigen deutlich, dass sein Fokus auf seiner Berufung und seinem Auftrag lag, denen er frei und unabhängig nachkommen wollte.

Vielleicht haben wir auch schon vom vorbildlichen Widerstandskämpfer Paul Humburg gehört. Er stellte sich im Dritten Reich mutig gegen die Irrtümer der sog. „Deutschen Christen“ und wurde treibende Kraft in der Bekenntenen Kirche. Zu dem Ausspruch von Paulus schrieb er: „Es ist nicht nebensächlich, dass Paulus hier ausdrücklich darauf hinweist: „Ich habe niemandes Silber oder Gold oder Kleidung begehrt“, und ausdrücklich den Finger auf die Selbständigkeit legt, mit der er sein täglich Brot mit seiner Hände Arbeit verdient hat und auch den Unterhalt für seine Freunde!“ Paulus war Missionar und christlicher Unternehmer!

Auch die Misserfolgsquote von Start-ups in Deutschland ist hoch. Schätzungen zufolge scheitern zwischen 70 und 95 Prozent der neu gegründeten Unternehmen, bevor sie sich am Markt etablieren können. (consultingheads). Die Erfolgreichen übernehmen meistens ein bereits bewährtes Erfolgskonzept (nicht nur ein Unternehmens-Konzept).

Beispielsweise: ein Franchising-Konzept. Als Vater des Franchisings gilt McDonald's-Gründer Ray Kroc. Als Vertreter für Milchmixgetränke beobachtete er 1954 ein gut gehendes Restaurant in San Bernadino im Westen der USA und erwarb sich eine Lizenz zur Vermarktung dieses

Restaurant-Typs. Aus dem einen Restaurant ist eine erfolgreiche Kette geworden – $\frac{3}{4}$ davon als Franchising-Nehmer-Betriebe.

So betreibt McDonald's in Europa über 6.000 Franchise-Restaurants in 38 Ländern. (Franchise-europ.com)

Heute sind auch Burger King oder Lidl Franchising-Formen. Der größte Nachteil für den, der sich diesem Franchising-Konzept anschließen möchte: Man muss allein für die Franchise-Gebühr rund 1 Million € investieren, wenn man z.B. eine McDonald's-Filiale aufmachen will. Vom Umsatz müssen dann weitere Prozente abgeliefert werden. Um solch einen Laden zum Florieren zu bringen, braucht man darüber hinaus Angestellte, Gebäude etc., etc.

Selbständigkeit bedeutet daher in der Regel:

- a) hoher Eigenkapital-Bedarf
- b) hohe Risiken durch schwer kalkulierbare Kosten für Entwicklung, Marketing, Logistik, Versand und Vertrieb

Ich möchte dir nun zuerst eine Unternehmensform vorstellen, die derart genial, seriös und von ethischen Prinzipien durchdrungen ist, dass sie auch genial missbraucht werden kann. (So, wie wunderbare göttliche Erfindungen wie Liebe oder Freundschaft auch extrem missbraucht werden können!)

Gerade deshalb denke ich, dass hier besonders Menschen hingehören, denen eine Wirtschaftsethik, verbunden mit hohem Verantwortungsbewusstsein, grundlegend wichtig ist.

PM-Empfehlungs-Network-Marketing

Die Unternehmensform von PM-International heißt „Empfehlungs-Network-Marketing“ und ist eine Form des „Direktvertriebs“. In über 40 Ländern sind mehrere hunderttausend selbstständige PM-International Vertriebspartner weltweit tätig!

Direktvertrieb bedeutet in der Regel:

- Das Vertreiben von Produkten direkt vom Hersteller an den Endkunden

Empfehlungs-Network-Marketing bedeutet darüber hinaus:

- Die Geschäftspartner bieten anderen Menschen die Möglichkeit, ebenfalls selbstständige Partner des Unternehmens zu werden
- So entsteht ein **Händlernetz** aus eigenständigen Geschäftspartnern
- Der Verkäufer bezieht zusätzlich zu dem Gewinn aus seinem eigenen Verkauf auch noch Provisionen auf den Gesamtverkauf seines Händlernetzes.

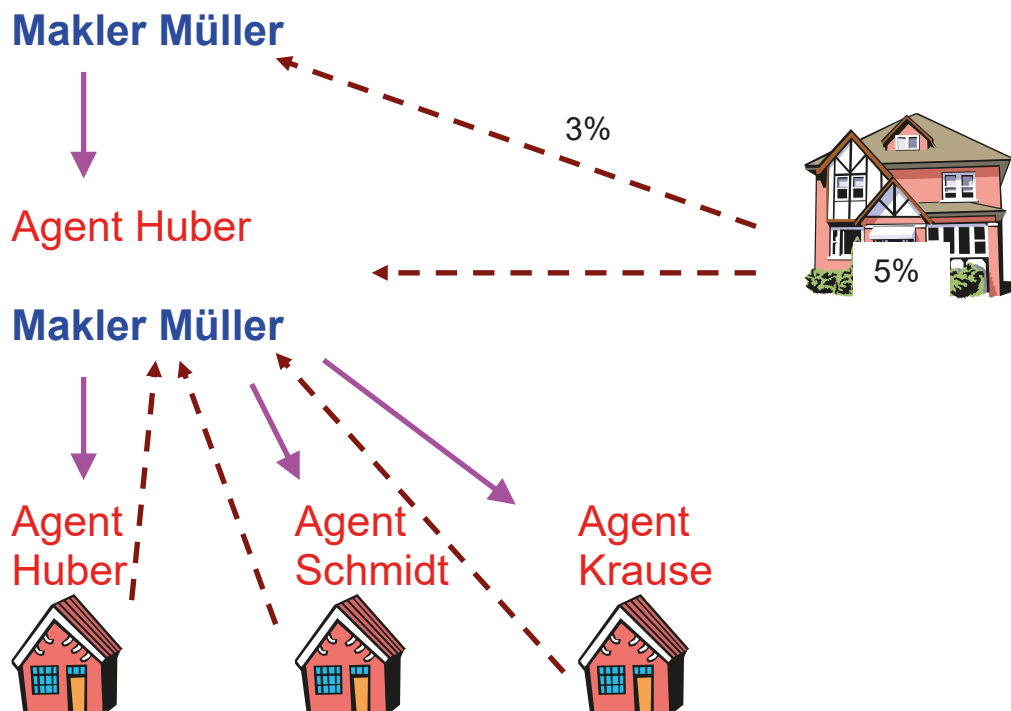
Die Vorteile:

- a) Du besitzt dein eigenes Geschäft
- b) Du hast kein Kapitalrisiko
- c) Du benötigst keine Lagerhaltung
- d) Du startest als Teilzeitjob mit langfristig hoher Einkommens- und Vollzeitperspektive
- e) Du arbeitest mit kompletter Firmenunterstützung und Service
- f) Du arbeitest mit Kunden- und Linienschutz
- g) Du bestimmst selbst wann, wo und mit wem du arbeiten möchtest
- h) Du hast lediglich eine Anfangsinvestition von ca. 1000.- €, die du – je nach Strukturleitung – auch gesponsert bekommen kannst.

Du bist unabhängig vom Standort, benötigst nur wenig Startkapital und kommst ohne Bankkredite aus – im Gegensatz zu anderen Unternehmensmodellen. Zusätzliche Mietkosten entfallen, da du dein Geschäft bequem von zu Hause aus führen kannst. Zudem bist du nicht an feste Laden- oder Öffnungszeiten gebunden. Anstatt hohe Werbekosten zu tragen, setzt du auf Empfehlungen, um dein Geschäft voranzubringen.

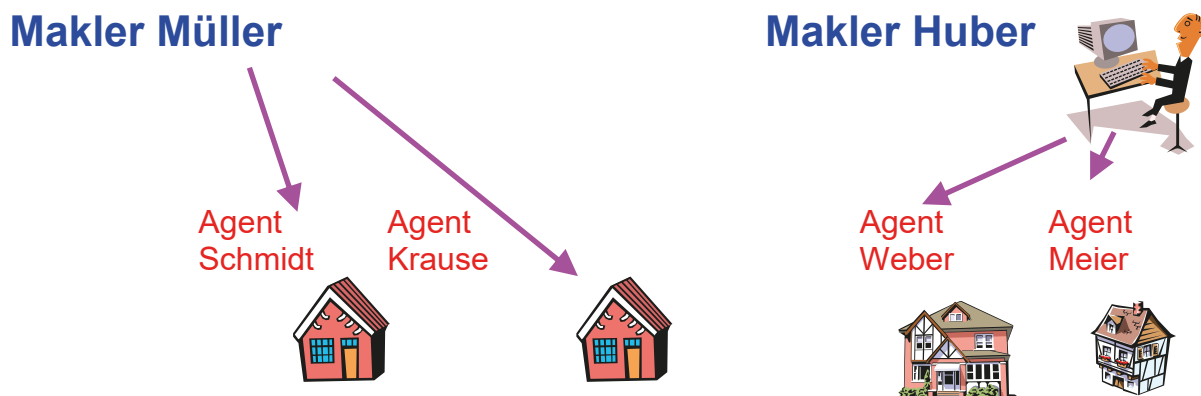
Um das System besser zu erklären, vergleichen wir es mit einem herkömmlichen Geschäftsmodell:

Nehmen wir an, es gibt den Immobilienmakler Müller. Er bildet Agenten aus, die für ihn arbeiten – einer davon ist Herr Huber. Huber erhält zum Beispiel 5 % Provision pro erfolgreichem Verkauf, während Makler Müller 3 % bekommt. Diese Beteiligung ist gerechtfertigt, denn Müller hat in die Ausbildung von Huber investiert, Lizenzen bezahlt und Risiken getragen. Um sein Geschäft weiter auszubauen, bildet er zusätzlich die Agenten Schmidt und Krause aus.



Doch irgendwann will Huber nicht mehr nur als Agent arbeiten, sondern selbst Makler werden und eigene Agenten ausbilden. Er macht sich selbstständig – und wird damit zum direkten Konkurrenten seines ehemaligen Mentors Müller.

Leute zu Konkurrenten aus, die ihm später die Lebensgrundlage entzogen!)



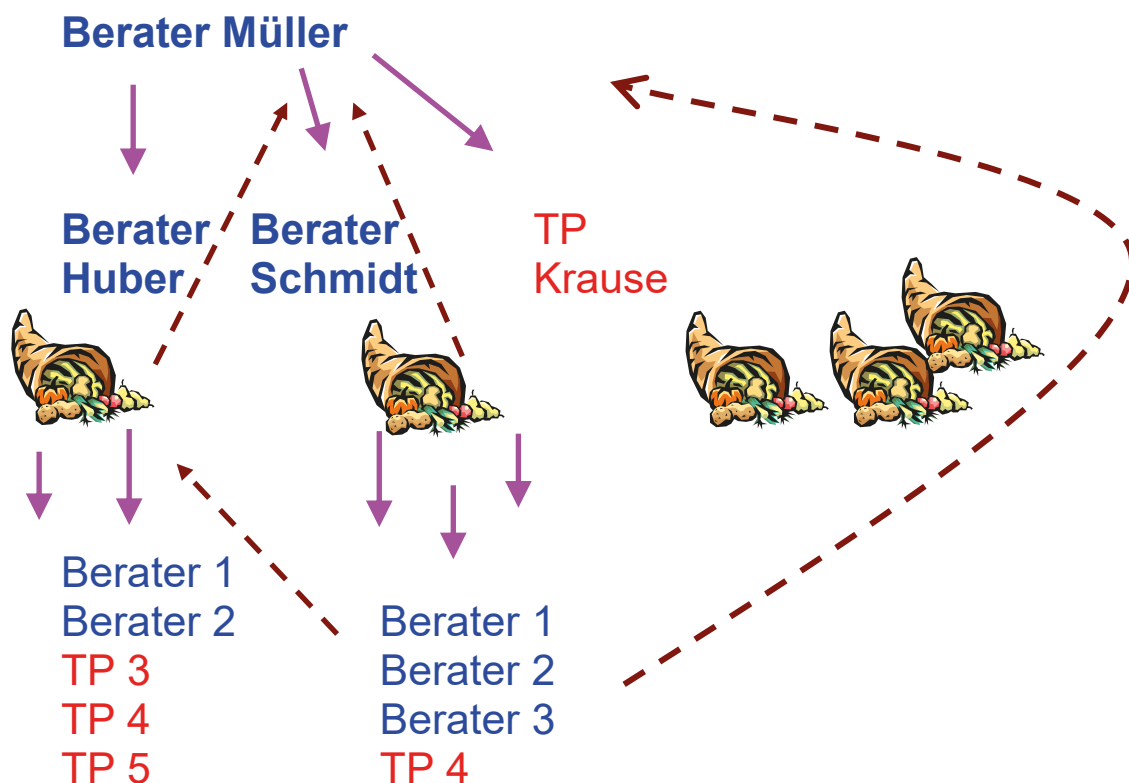
Dieses Szenario kennen viele Kleinunternehmer: Sie bilden Mitarbeiter aus, die später ihre eigenen Unternehmen gründen und ihnen Kunden und Marktanteile wegnehmen.

Beim Empfehlungs-Network-Marketing läuft es anders:

Hier bildet Berater Müller ebenfalls neue Partner aus – zum Beispiel Teampartner Huber. Auch Huber kann sein eigenes Team aufbauen, aber anstatt zum Konkurrenten zu werden, bleibt er mit Müller verbunden. Müller profitiert weiterhin von Hubers Erfolgen, genau wie Huber von seinen eigenen Teampartnern profitiert. So entsteht ein kooperatives System, in dem jeder vom Wachstum des Netzwerks profitiert, ohne sich gegenseitig Konkurrenz zu machen.

Nun will Teampartner Huber aber ebenfalls Berater werden. Und er kann es werden! Dabei wird er nicht zum Konkurrenten von Berater Müller, sondern dieser bildet ihn sogar dazu aus, nicht nur Teampartner, sondern auch Berater zu werden. Berater Müller fördert Teampartner Huber, damit er Berater, leitender Berater usw. werden kann. Eine Konkurrenz wird niemals entstehen, denn Berater Müller wird stets auch am Erfolg von Berater Huber beteiligt sein. Wenn es Berater Huber gut geht, geht es auch Berater Müller gut!

Berater Müller wird auch von allen Beratern oder Teampartnern, die Berater Huber ausbildet, mit profitieren. Berater Müller wird allein aus wirtschaftlichen Überlegungen alles daran setzen, dass auch Berater Huber – und die Berater und Teampartner unter Huber erfolgreich werden!



Ist das denn nicht ein sogenanntes Pyramiden-System?

An der geometrischen Form stören sich eigentlich die Leute nicht, denn jede Regierung, jeder Stammbaum ist so organisiert und für Architekten gilt die Pyramide als stabilstes Gebilde der Welt. Die Leute stören sich eher daran, dass die Leute an der Spitze das ganze Geld verdienen.

Ein Pyramiden-System ist vergleichbar mit einem Bauern, der auf dem Bauernmarkt sein Gemüse verkauft. Das ist Direkt-Vertrieb. Nun lässt er seinen Knecht das Gemüse verkaufen, wobei der Bauer selbst verständlicherweise prozentual am Ertrag beteiligt ist.

Lass uns jedoch zuerst einen Blick auf ein „normales“, seriöses, anerkanntes „Pyramiden-System“ werfen:

Die Unternehmens-Pyramide



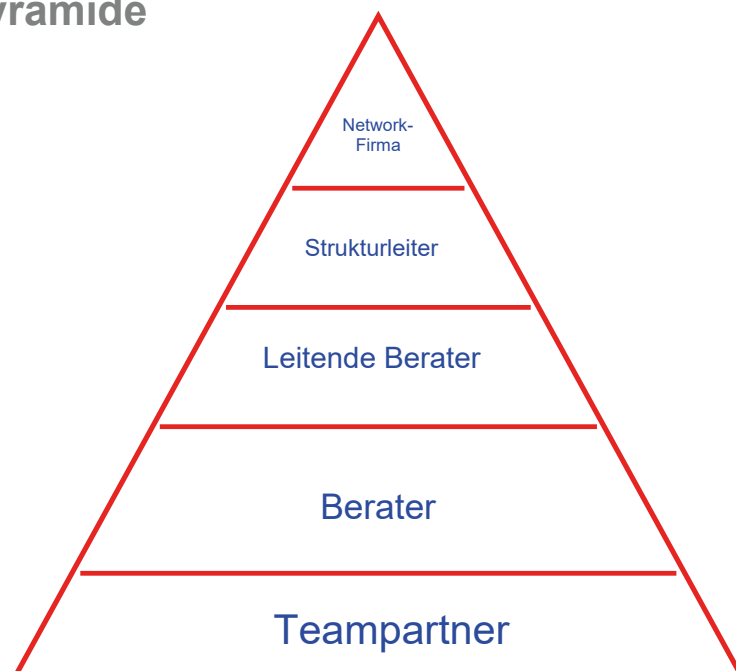
Die meisten Unternehmen sind „Pyramiden-Systeme“. Der „Höhergestellte“ gibt dabei dem „niedriger Gestellten“ Anweisungen... Tatsächlich verdient der Abteilungsleiter auch nie so viel wie ein Direktor... Der Generaldirektor aber verdient bei allen mit!

Eine Empfehlungs-Netzwerk-Pyramide kennt eine große Ausnahme: Jeder kann gleichviel profitieren!

Jeder kann immer der Erste sein im eigenen Unternehmen! Man kann aufsteigen – ohne warten zu müssen, bis ein Vorgesetzter ausscheidet...

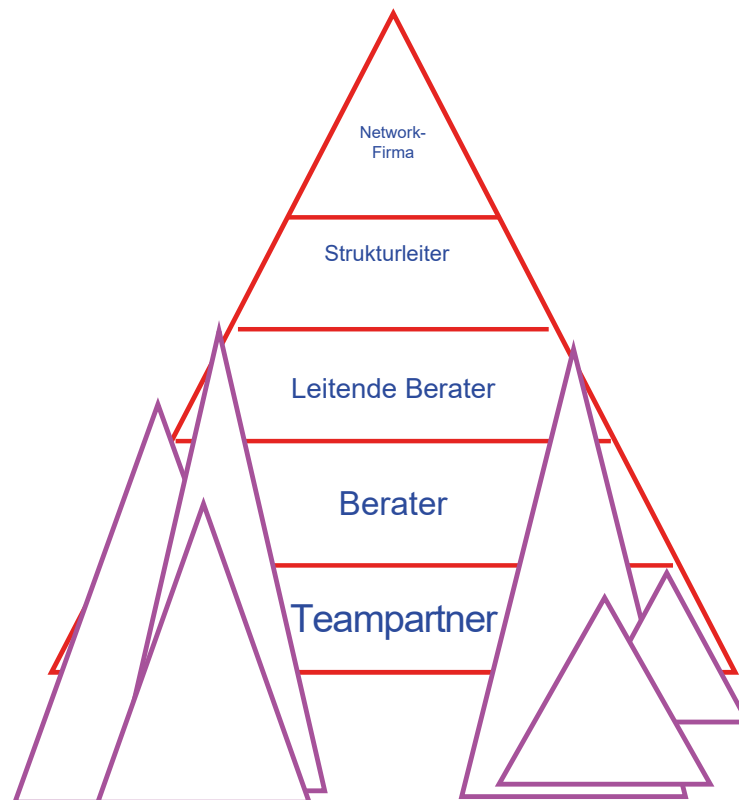
Grundsätzlich – wie eine übliche „Unternehmens-Pyramide“ strukturiert – kennt auch die Netzwerk-Pyramide die Gegebenheit, dass die „höheren Stufen“ der Pyramiden am Erfolg der „niedrigeren“ mitverdienen.

Die Network-Pyramide



Die einzigartige Andersartigkeit besteht jedoch darin, dass jeder(!) innerhalb der Unternehmens-Pyramide als selbständiger Unternehmer seine eigene Struktur (Pyramide) aufbauen kann. Er kann immer der erste Kopf seiner eigenen Struktur sein! Es ist daher das fairste Unternehmens-System, das es gibt!

Dr. Charles King, Prof. für Network Marketing an der Universität Illinois in Chicago, hat seinen Dokortitel in Betriebswirtschaftslehre an der Havard-Universität gemacht und ist überzeugt, dass „der Eigentümer einer Firma versucht, seinen Profit zu maximieren, indem er u.a. die Bezahlung der Angestellten minimiert. Das Network-Marketing dagegen führt durch Sponsoring gemeinsam zum Erfolg; es ist ein absolut faires, gerechtes und leistungsorientiertes System.“



Prof. Dr. Michael M. Zacharias von der Fachhochschule Worms schreibt: „Network-Marketing ist eine besonders dynamische aber seriöse Form des Direktvertriebs. Sie ist kein Pyramiden- oder Schneeballsystem, mit dem sie oft verwechselt wird. Sie bietet große Chancen für unternehmerisch denkende Menschen und sie ist die Vertriebsform mit den größten Wachstumsraten im Vergleich zum Einzelhandel.“

Merkmale: Unseriöses Schneeball-System versus seriöses Network-Marketing

Man muss die klaren Merkmale und Kriterien kennen, wodurch sich ein (illegales) Schneeball- und Pyramiden-System von einem seriösen Pyramiden- und Network-System unterscheidet:

Illegales Pyramiden- und Schneeballsystem

Nach § 6c UWG: illegales Gefüge =

1
5
25
125
625
3125
15625
78125
390625
1953125
9765625

Kettenbrief mit 5 Neueinsteigern pro Teilnehmer: Damit bis Ebene 9 niemand seinen Einsatz verliert, müssen in der 10. Ebene bereits rund 10 Millionen Einzahler dabei sein...! Geld fließt vertikal von unten nach oben!

Kopf- oder Rekrutierungs-Prämien
(Produkte – wenn überhaupt vorhanden – sind sekundär)

Produkte werden innerhalb der Struktur (oft zu einem höheren Preis) weitergegeben

Zeitpunkt des Einstiegens ist wichtig
(„Die letzten beißen die Hunde“)

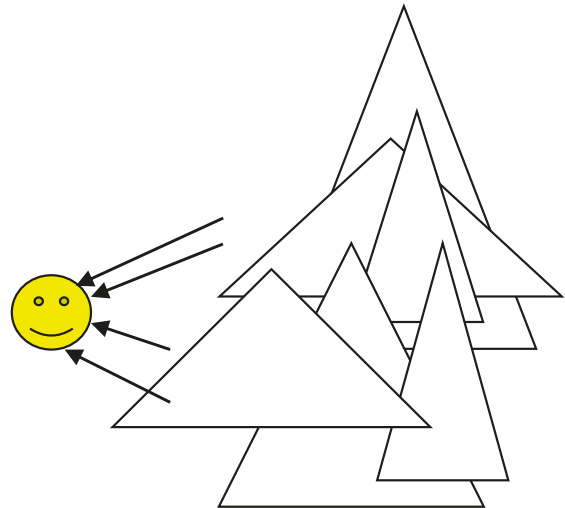
Rabatte nur beim Rekrutieren neuer Geschäftspartner (GP); Verpflichtung, neue GP zu werben;
hohe, risikoreiche Investitionskosten

Kostenpflichtige Pflichtteilnahmen bei „Schulungs“-Events

Mindestabnahmemengen
Linenzgebühren

Großteil der Umsätze nicht durch Kernprodukte, sondern Zusatzangebote wie teure Kurspakete und Seminare;

Legales Empfehlungs-/Network-Marketing-Gefüge



Jeder verkauft zum selben Verkaufspreis an den Kunden und kauft zu denselben Mengenkonditionen ein. Geld fließt zuerst horizontal: Kunde – Distribution – Firma. Vertikal fließen nur die Provisionen für Produktumsätze! Es wird auch Geld ohne Rekrutierung von neuen Geschäftspartnern verdient.

Keine Kopf- oder Rekrutierungs-Prämien!
Hochwertige Produkte mit starkem Kundennutzen und Nachfragepotential

Produkte werden hauptsächlich an Endkunden außerhalb der Struktur verkauft

Zeitpunkt des Einstiegs spielt keine Rolle

Provision nur für Produktumsatz

Überschaubarer Investitionsrahmen ohne großes Risiko

Freiwillige Teilnahmemöglichkeiten an günstigen Schulungsangeboten

Keine Mindestabnahmemengen!
Keine Lizenzen!

Kundennutzen und Förderung neuer Geschäftspartner als wesentlicher Bestandteil: dienen kommt vor verdienen...

Das hauptsächliche Kennzeichen beim Schneeballsystem: Geld fließt nicht auf Grund des Erwerbs von hochwertigen Produkten. Es wird Geld bezahlt, um einfach „dabei“ zu sein. Manchmal werden trotzdem Produkte bewegt – als Alibi, völlig zweitrangig – es geht nur um das „Kopfgeld“ (also das Rekrutieren neuer Geschäftspartner, die investieren)!

Dr.h.c. Lothar Späth (ehemaliger Ministerpräsident von Baden-Württemberg) beschrieb dieses seriöse und erfolgreiche Konzept von PM-International wie folgt: „Aufgrund seines Marketingnetzwerks, das sich auf unabhängige Vertriebspartner stützt, ist das Unternehmen am Herzschlag des Kunden.“

Natürlich weckt das Vertriebssystem von PM-International auch den Neid Anderer. Ist es doch eine einzigartige Gelegenheit für die Entscheidung zur beruflichen Selbstständigkeit, ohne Risiko, mit der Freiheit, die Arbeitszeiten selbst einzuteilen, und der Möglichkeit, ein sofortiges zusätzliches Einkommen zu erzielen.

So wurde auch PM-International wegen „Verdacht auf Schneeballsystem“ angezeigt, und es kam zu einem Gerichtsverfahren. Doch das Oberlandesgericht in Frankfurt bestätigte am 19. Mai 2011 offiziell die Rechtmäßigkeit des PM-Marketingplans!

In einem Interview mit dem ehemaligen Bundeskanzler Gerhard Schröder (Network-Karriere vom 15.8.05) äußert sich dieser auf die Frage, inwiefern Network-Marketing gerade arbeitslosen Menschen eine Zukunftsperspektive darstellt:

„Selbständige Tätigkeiten im Direktvertrieb sind sicher eine Möglichkeit für arbeitslose Menschen, sich eine neue berufliche Existenz aufzubauen.

Wichtig ist aber, dass Arbeitslosen gerade beim Start in die Selbstständigkeit keine unverhältnismäßigen finanziellen Risiken aufgebürdet werden. Zudem muss gewährleistet sein, dass die neue Tätigkeit nicht im Bereich der Schein-Selbstständigkeit liegt. Die Bundesregierung begrüßt grundsätzlich jede Initiative, die arbeitslosen Menschen eine neue Perspektive auf eine reguläre Erwerbstätigkeit eröffnet. Auch der Direktvertrieb kann Menschen eine Chance bieten. Was das Ansehen betrifft: Ich glaube, dass dies in der Hand der Branche selbst liegt. Produkte und Verkaufsmethoden müssen seriös sein und der Verbraucherschutz beachtet werden.“

Sind die Produkte nicht überteuert?

Doch eine Frage, die immer wieder gestellt wird, ist: Sind denn die Produkte nicht überteuert, wenn Provisionen bis in die 6. Ebene bezahlt werden?

Ein einfaches Beispiel: Limonade mit Dose kostet in der Herstellung 6 Cent. Verkauft wird sie am Kiosk für 2.- Euro. Das heißt, 85% sind Vertriebskosten.

Network-Marketing senkt die Vertriebskosten! Es ersetzt die Werbung durch Direktempfehlung! Es setzt statt Verkaufsrepräsentanten die Teampartner ein, um mehr Vertriebspartner und Berater zu finden...

Schauen wir uns dazu eine Grafik an:



Die Herstellungskosten sind jeweils dieselben. Eine Network-Marketing-Firma gibt jedoch gewichtige „Stücke des Kostenkuchens“ wie Großhandel, Zwischenhandel, Verkäufer, Werbung durch Anzeigen oder im Fernsehen, usw. direkt an das Händlernetz weiter. Also an jene im Network-Marketing, die als Teampartner, Berater, usw. „empfehlen“...

Erfolgreiches, seriöses Network-Marketing basiert auf einer Du-bezogenen Strategie: Wenn´s meinem Teampartner gut geht, geht´s auch mir gut!

Dienen kommt vor dem Ver-dienen!

Seriöses Empfehlungs-Network-Marketing bedeutet: Ich engagiere mich völlig, damit mein Teampartner zum Berater wird, zum leitenden Berater, etc., also im positiven Pyramidensystem immer höher steigt. Nur dadurch werde ich selbst erfolgreich.

Dienen kommt vor dem Ver-dienen. Ich muss für den anderen da sein. Erfolg ist Gift, wenn ich ihn nur für mich selbst gebrauche. Erfolgreich ist vor allem, wer andere erfolgreich macht!

D.h. aber auch, wie Prof. King ebenfalls feststellt: „Die meisten, die scheitern, wollen schnelles Geld verdienen. Wer bei dieser Strategie zuerst an sich denkt, wird nie erfolgreich werden.“ Ist das nicht höchst interessant – vor allem für uns?

Der Ursprung dieser „Verbreitungs-Strategie“

Woher stammen eigentlich die Prinzipien zu dieser Strategie? Nun ja, woher stammt wohl etwas, was derart genial ist? Es ist sind die Strategie-Prinzipien, durch die Jesus die Botschaft des Evangeliums verbreitete bzw. verbreiten ließ. Jesus selbst lehrte vor allem seine zwölf Jünger, damit sie es ihm gleichtun...!

Paulus nimmt diese Prinzipien in 2. Tim.2, 2 auf, indem er anleitet „Was du von mir gehört hast... das vertraue treuen Menschen an, welche fähig sein werden, auch andere zu lehren.“

Weil es so genial ist, deshalb kann man es auch gewaltig missbrauchen – für persönliche Geltungs-, Geld- und Verschwendungssucht!

Persönliche Entscheidungen

Ich muss mich entscheiden. Ent-scheiden heißt, sich unterscheiden. Man scheidet sich ab von anderen Dingen... wird zum zielgerichteten Täter. Ein alleiniger „Wünscher“ zu bleiben, wird nichts bringen! Auch ein „Probierer“ kann nur probieren, was schon da ist. Ich kann keinen Schokoladenkuchen probieren, wenn keiner da ist... Deshalb muss ich mich entscheiden, ob ich das Risiko eingehen und meine Ziele durch zielgerichtete Schritte und Handlungen verwirklichen möchte.

Warum ist PM-International eine seriöse und erfolgreiche Network-Marketing-Firma?

Um diese Frage praktisch zu beantworten, sind im Folgenden 14 Punkte der ehemaligen „Fördergemeinschaft ethisch-orientierter Unternehmer“ aufgelistet, die auch heutzutage unbedingt

beachtet werden sollten, und zwar alle 14 Punkte – ohne Ausnahme. Wenn ein Punkt nicht erfüllt ist, raten wir davon ab, mit dieser Network-Marketing-Firma zusammen zu arbeiten.

Prüfkriterien:

1. Wer steht hinter dem Unternehmen? (Anonym oder Personen?) Kommt man an diese auch heran? Oder ist es ein Mister X, der in Florida residiert und den nie jemand zu Gesicht bekommt?

Rolf Sorg, den Gründer und CEO von PM-International, kenne ich persönlich. Er wurde sogar zum Wirtschaftsrat der Bundesrepublik Deutschland berufen!

2. Ist eine hoch entwickelte EDV vorhanden (damit das Provisionssystem einwandfrei funktioniert und auch die Bestell-Abwicklungen reibungslos ablaufen)?

Ja, die ist eindeutig gegeben.

3. Kapitalhintergrund? Wie sehen die offiziellen Bilanzprüfungs-Daten aus? (Dürftiges Kapital – oder gar Schulden – bergen die Gefahr von Zahlungsunfähigkeit und Konkurs in sich). Wie wird das Unternehmen von unabhängigen Wirtschaftsprüfern bewertet? (Liegen keine solche Bewertungen vor – bitte „Finger davon lassen“.)

PM-International ist wirtschaftlich unabhängig und verfügt über eine solide finanzielle Basis. Die Eigenkapitalquote liegt bei über 60%, etwa doppelt so hoch wie das durchschnittliche Eigenkapital anderer mittelständischer Unternehmer und wird mit dem dreifachen Wert A+ bewertet. Dun & Bradstreet, eines der weltweit führenden Wirtschaftsinformationsunternehmen, bewertet PM-International mit 99 von 100 Punkten. 2024 erhielt PM den German Brand Award für herausragende Markenführung...

4. Ist eine absolut zuverlässige Produktkontrolle vorhanden – von in der EU hergestellten Produkten?

a) werden Produktqualität und deren Sicherung genügend beachtet?

Kürzlich flog eine Firma auf, die minderwertige Nahrungsmittelergänzungen verkaufte und diese dazu noch falsch deklarierte. Folge: der finanzielle Ruin für die Teampartner!) oder

b) plötzlich erscheinen die Produkte im Einzelhandel ... (was ebenfalls das Aus für die Teampartner bedeutet). Dieses Phänomen kann auftreten, wenn die Waren von externen Herstellern oder Lieferanten produziert werden (meist im „billigeren“ Ausland), die dann plötzlich andere Vertriebsstrukturen benutzen.

Alle Produkte von PM sind „Made in Germany“ und werden nach den GMP-Richtlinien, einem Standard der pharmazeutischen Industrie, hergestellt. Dies garantiert höchste Reinheit und maximale Qualität.

Außerdem wird die Produktqualität regelmäßig von der ELAB Analytik GmbH überprüft. Als unabhängiger Labordienstleister mit langjähriger Erfahrung in der Lebensmittel-, Wasser- und Umweltanalytik ergänzt die ELAB Analytik GmbH die eigenen Kontrollen von PM-International und unterstützt mit professioneller Beratung die Qualitätssicherung der Produkte.

Man sollte darauf achten, Produkte anzubieten, die oft nachgekauft oder regelmäßig genutzt werden, statt solche, die man nur einmal für viele Jahre kauft (wie Staubsauger oder Kochgeschirr). Es ist auch wichtig, dass die Produkte hochwertig und besonders sind und idealerweise patentiert, damit ihre Einzigartigkeit betont wird.

Bei PM-international ist alles gegeben: Es handelt sich um hochwertige Verbrauchsprodukte für Gesundheit, Fitness und Schönheit, und zwar aus dem Premium-Segment, die sich vom Rest des Marktes abheben.

PM-International besitzt über 70 nationale und internationale Patente und hat weitere 20 Patentanmeldungen in Bearbeitung. Ein Beispiel für ein erteiltes Patent ist das US-Patent Nr. 7.172.777 für ein Pulver zur Herstellung eines einzigartigen-probiotischen Joghurtprodukts, das man selbst, einfach und sehr günstig herstellen kann. Diese Patente unterstreichen das Engagement von PM-International in Forschung und Entwicklung, insbesondere im Bereich der Nahrungsergänzungsmittel und Kosmetika.

© 2025 by W. Nitsche, 75217 Birkenfeld

Interessierst du dich für den Aufbau einer eigenen Struktur – sei es als Nebenverdienst oder mit dem Ziel der Selbstständigkeit?

Oder möchtest du mehr über das Gesamt-Konzept der besonders wirksamen FitLine-Produkte erfahren?

Vielleicht suchst du auch nach einem hochwertigen Schulungslehrgang, der dir zeigt, wie du erfolgreich einen Strukturaufbau gestaltest?

**Dann schreib bitte an die Person,
die dir dieses Heft gegeben hat:**



oder
eMail: wn@struktur-Gemeinschaft.net