

# Die Bedeutung des Persönlichen NSA-Franchise



Ron Blue

*Ron Blue sieht das Persönliche NSA Franchise aus einem besonderen Blickwinkel. Er ist nicht nur Ehemann von Judy Blue, Naturheilkundeärztin, er ist auch erfolgreicher Geschäftsmann und Finanzplaner. Ron begann seine berufliche Karriere vor 35 Jahren an der Wallstreet in der grössten Wirtschaftsprüfungsgesellschaft – Peat, Marwick, Mitchell & Company, heute KPMG. Er verliess KPMG und gründete eine eigene Firma, die heute zu den 50 besten Treuhand Firmen in den Vereinigten Staaten zählt. Später gründete er Ronald Blue & Company, ein Unternehmen, das mittlerweile in 15 Niederlassungen für rund 5'000 Klienten Vermögenswerte in Höhe von annähernd zweieinhalb Milliarden US-Dollar anlegt und verwaltet. Mit den Jahren hat Ron Blue erkannt, dass es einige grundlegende Attribute gibt, die alle erfolgreichen Geschäfte gemeinsam haben. Er wird uns in seinem Beitrag erläutern, inwiefern das Persönliche NSA-Franchise diese Schlüsselattribute erfüllt und uns erklären, warum gerade dies ein so einzigartiges und attraktives Geschäftsmodell für das 21. Jahrhundert darstellt.*

«Ich habe selbst Unternehmen gegründet und aufgebaut», erklärt Ron. «Ich habe im wahrsten Sinne des Wortes Tausende anderer Unternehmen analysiert und beraten und kenne die ganze Skala von Geschäftsmodellen. Vom Persönlichen NSA-Franchise ich bin wirklich beeindruckt.»

In Zusammenhang mit meiner beruflichen Tätigkeit werde ich immer wieder auf verschiedene Geschäftsgelegenheiten angesprochen. In den meisten Fällen handelt es sich um Angebote, die einen nebenberuflichen Einstieg ermöglichen. Was denken Sie über dieses oder jenes Unternehmen? Sollte man sich darauf einlassen?

Ich bewerte Unternehmen, die eine nebenberufliche Zusammenarbeit anbieten nach den folgenden vier Fragen:

1. Was wird Ihnen versprochen? Die meisten Leute erzählen mir, dass die Zusammenarbeit mit dem Unternehmen, welches sie interessieren, ein Weg sei, schnell reich zu werden: ein Unternehmen, in dem man nicht allzu hart arbeiten muss, um viel Geld zu verdienen.

2. Wofür werden Sie bezahlt? Sollten Sie nur dafür bezahlt werden, dass Sie neue Leute in das Geschäft einführen, so handelt es sich nicht um ein «echtes» Unternehmen. Es wäre nichts weiter als ein Einkaufs-Club.
3. Müssen Sie den Warenbestand käuflich erwerben? Dies ist zweifellos eine der grössten missbräuchlichen Ausnutzungen bei nebenberuflichen Tätigkeiten: Sie müssen sich einen Warenbestand im Wert von Hunderten (oder sogar Tausenden) von Euro anlegen, um überhaupt ins Geschäft zu kommen.
4. Deckt das Produkt ein echtes Bedürfnis? Falls nicht, wird Ihr Unternehmen ganz rasch wieder aus dem Markt verschwinden.

NSA hat Antworten auf diese vier Fragen gefunden, die mich positiv überzeugt haben.

- Das Persönliche NSA-Franchise ist keine Möglichkeit, um schnell reich zu werden. Es bietet die Chance, in eigenem Tempo ein gesichertes Einkommen zu erzielen. Die Höhe dieses Einkommens entscheiden Sie durch Ihr Engagement.
- Das Persönliche NSA-Franchise ist ein echtes Geschäft. Sie verdienen Ihr Geld indem Sie Juice Plus+® an Endverbraucher, an echte Kunden verkaufen und nicht eine Ware an andere Vertriebspartner, die auch versuchen Geld zu verdienen, verkaufen. Über 85 Prozent von Juice Plus+® wird an Kunden verkauft, die nicht in unser Unternehmen involviert sind. Das ist in diesem Marktumfeld einzigartig.
- Beim Persönlichen NSA-Franchise gibt es keinen käuflich zu erwerbenden Warenbestand. Ich fand heraus, dass der Mangel an Kapital den Hauptgrund darstellt, warum die

meisten Unternehmen scheitern. Viele Unternehmen verlangen von ihren Vertriebspartnern ein bedeutendes Startkapital, dadurch sind die meisten schon von Anfang an unterfinanziert. Das Persönliche NSA-Franchise verlangt keine Wareninvestitionen; NSA beliefert Ihre Kunden direkt. Das einzig erforderliche Anfangskapital ist eine Lizenzgebühr von EUR 100,00.

- Juice Plus+® deckt ganz eindeutig ein Bedürfnis ab, welches bei vielen Menschen besteht. Der Verzehr von Obst und Gemüse liegt weit unter den empfohlenen Mengen. Juice Plus+® ist der praktische und preisgünstige Weg, tagtäglich Nährstoffe aus 17 verschiedenen Obst- und Gemüsesorten in die Ernährung zu integrieren.

Wenn Unternehmensberater wie McKenzie and Company gebeten werden, ein Unternehmen strategisch zu beurteilen, bezieht sich die erste Frage, die sie stellen, auch auf das Bedürfnis der Kunden: **Gibt es einen Absatzmarkt für das Produkt oder die Dienstleistung, die das Unternehmen anbietet?**

**Wie steht es mit dem Absatzmarkt für Juice Plus+®?** Der Absatzmarkt findet sich sozusagen überall, denn jedermann benötigt zusätzliche Nährstoffe aus Obst und Gemüse. Das sind mehr als 90 Millionen potenzielle Kunden allein in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Das Schöne am Juice Plus+® Geschäft ist, dass Sie in 5 oder 10 Jahren keinen Marktrückgang befürchten müssen. Gesunde Ernährung ist zeitlos, und die Öffentlichkeit zeigt sich zunehmend empfänglicher für unsere gesundheitliche Präventivbotschaft.

Die nächste Berater-Frage ist: **Wo steckt der zündende Funke?** Hat dieses Unternehmen eine grosse, einzigartige Idee, um diesen potentiellen Markt zu erobern und die Bedürfnisse seiner Kunden abzudecken? Obst und Gemüse in Kapselform ist die grosse Idee der NSA. Man schaut sich die Gesundheitsprobleme an, mit denen wir es zu tun haben, und fragt sich dann: «Gibt es eine grosse Idee, mit der wir es vielleicht lösen können?» Ja, da gibt es eine wirklich grosse Idee – Juice Plus+®.

Eine andere Frage, auf die Berater zu antworten versuchen, ist: **Welche ist die Unternehmensstrategie, um ihr Produkt auf den Markt zu bringen?** Für uns



ist es das Persönliche NSA-Franchise, das auf der Erfahrung von 35 Jahren aufbaut.

Und die letzte Berater-Frage lautet: **Hat das Unternehmen das erfolgsversprechende Organisationsvermögen?** NSA ist ein 35jähriges Unternehmen mit einer unglaublichen Erfolgsbilanz, über 5 Mrd. \$ Umsatz seit Gründung und eine talentierte und loyale Führungsmannschaft in den Niederlassungen der NSA sowie im Aussen-dienst.

Wenn ich NSA also aus strategischen Gesichtspunkten betrachte, hat das Unternehmen seinen Absatzmarkt; es hat ein hervorragendes Produkt zur Deckung der Marktbedürfnisse; es hat eine einzigartige Strategie, um das Produkt auf den Markt zu bringen; und es hat das Organisationsvermögen, um erfolgreich zu sein.

Zugegeben, auf dem Papier sehen natürlich viele Unternehmen gut aus. Was aber hat das Persönliche NSA-Franchise auf dem Markt so erfolgreich gemacht?

Selbstverständlich beginnt alles mit dem Produkt: Juice Plus+®. Vor zwölf Jahren war Juice Plus+® nicht mehr als eine «grosse Idee». Heute ist es eine Multi-Millionen-Dollar-Marke, «Amerikas Markenname für Prävention». Juice Plus+® ist auf allen 5 Kontinenten, in 24 Ländern dieser Welt erfolgreich positioniert.

Das Persönliche NSA-Franchise ist eine Geschäftsgelegenheit, die grundsätzlich jedem offen steht. Ich denke, dies ist eine besonders grossartige Gelegenheit für Mütter: ledige Mütter, Hausfrauen und Mütter wie meine Ehefrau Judy, deren Kinder bereits aus dem Haus sind. Eine der gross-

artigsten Dinge, die ich bei Judy erlebt habe, ist ihre Entwicklung zur Geschäftsfrau. Heute redet sie mit mir über Marketing, Beratung, über Team-Aufbau und Mitarbeiterführung.

Dass das Persönliche NSA-Franchise ein auf wechselseitigen Beziehungen basierendes Unternehmen ist, stellt eine andere grossartige Sache dar. Nach der Gründung von zwei Unternehmen und nach unzähligen Beobachtungen anderer glaube ich, dass «Beziehungsunternehmen» – aufgrund ihrer Chance auf Kunden-Loyalität – die besten Unternehmen sind. Als ich noch in der Finanzplanung tätig war, verloren wir nicht automatisch Kunden, sobald sich der Aktienmarkt wendete. Unsere Kundschaft verliess sich auf unsere Beziehung, schätzte gerade diese besonders und orientierte sich nicht an den kurzfristigen Ergebnissen des Aktienmarktes. Das Juice Plus+® Geschäft ist auf Beziehungen aufgebaut und das ist gut so.

Das Persönliche NSA-Franchise bietet eine einzigartige Vergütungsstruktur. Ich untersuchte diesen Aspekt des Unternehmens sehr sorgfältig, als Judy erstmals mit mir darüber sprach. Was ich bei NSA fand, ist ein sehr fairer Vergütungsplan. Rund 40–50 Prozent des Verkaufspreises gehen an die NSA-Vertriebspartner, die Franchise-Nehmer. Beinahe jedes amerikanische Unternehmen gibt zwischen 40 und 50 Prozent für Verkauf, Marketing und Vertrieb aus. NSA nutzt einfach das Mensch-zu-Mensch-Marketing an Stelle von Werbung oder Massenabsatzförderung.

Mit dem Persönlichen NSA-Franchise gibt es keine Chancenungleichheiten. Jeder, der heute in das Juice Plus+®-Geschäft einsteigt, kann genauso viel Geld verdienen wie jemand, der seit 10 oder 15 Jahren mit NSA zusammenarbeitet. Die Realität ist, dass Ihr Erfolg nicht von jemandem abhängt, der über Ihnen steht, oder die Chance vor Ihnen wahrgenommen hat. Sie bauen sich ein eigenes Unternehmen mit dauerhaften Werten aus Kunden auf und erzielen so ein stetiges Einkommen.

Erst kürzlich sprach ich mit dem Finanzplanerverband in Georgia. Sie fragten mich: «Wie haben Sie ein Unternehmen von Grund auf aufgebaut, das auf einen Fondswert von 2,5 Mrd. \$, 14 Büros, 200 Angestellte und 5000 Kun-

den angewachsen ist?» Meine Antwort auf diese Frage gilt genauso für das Juice Plus+®-Geschäft: Erstens war ich, so wie viele von Ihnen heute, absolut motiviert. Doch das Zweite war ein Punkt, den ich schon früh erkannte: wie Franchise-Betriebe, Einzelhandelswarenhäuser und wie jede grosse Firma muss man sein Unternehmen duplizierbar werden lassen. Andernfalls beschränkt es sich nur auf einen selbst. Das Persönliche NSA-Franchise ist das einfachste duplizierbare Geschäftsmodell, das ich jemals gesehen habe.

Etwas Anderes, was ich am Persönlichen NSA-Franchise mag, sind die geringen Fixkosten. Der Grund ist einfach: was passiert, wenn meine Einnahmen steigen und meine Kosten mehr oder weniger gleich bleiben? Das nennt man Gewinn. Ich bin Bilanzbuchhalter und kann Ihnen auf den Penny genau sagen, wieviel Judy in den letzten acht Jahren für ihr Juice Plus+®-Geschäft ausgegeben hat. Ich kann Ihnen auch sagen, dass während ihr Unternehmen wuchs, ihre Kosten in den letzten fünf oder sechs Jahren in etwa gleich blieben. Die Kostenbelastung pegelte sich auf eine anhaltende Kostenhöhe ein. Nachdem sie sich ihren eigenen Juice Plus+®-Kundenstamm geschaffen hatte, ist ihr weiteres Geschäftswachstum grösstenteils auf die Mensch-zu-Mensch-Duplikation zurückzuführen.

Traditionelle Lebensweisheiten besagen, man müsse mehr Geld ausgeben, um mehr Geld zu verdienen. Mit dem Persönlichen NSA-Franchise ist das nicht der Fall. Wie ein herkömmliches Franchise-Unternehmen bietet es ein Markenprodukt und ein Geschäftssystem, einschliesslich Fortbildung und Unterstützung. Anders als etwa bei Franchise-Unternehmen ist es dennoch mit sehr niedrigen Investitionen, geringen Fixkosten, keinen territorialen Beschränkungen, keinem Personal, und – aus all diesen Faktoren resultierend – fast keinem Risiko verbunden.

Kurz gesagt, das Persönliche NSA-Franchise ist ein absolut einzigartiges, erprobtes und bewährtes Geschäftsmodell welches mit keinem anderen vergleichbar ist.

**“Traditionelle Lebensweisheiten besagen, man müsse mehr Geld ausgeben, um mehr Geld zu verdienen. Mit dem Persönlichen NSA-Franchise ist das nicht der Fall”.**