

NEBENBERUFLICH SELBSTSTÄNDIG MACHEN:

KLASSISCH ODER NEU GEDACHT?

Ein ehrlicher Ratgeber für alle
die die klassische Selbstständigkeit
und ihre Herausforderungen
nicht kennen aber offen sind für
neue Möglichkeiten.



HEIKO SUPKOWSKI

Copyright-Hinweis

© 2025 Heiko Supkowski

Alle Rechte vorbehalten.

Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne schriftliche Zustimmung des Autors unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die unerlaubte Vervielfältigung oder Weitergabe einzelner Inhalte oder kompletter Seiten wird sowohl straf- als auch zivilrechtlich verfolgt.

Für Zitate oder die Verwendung einzelner Auszüge aus diesem Buch ist stets die Quellenangabe mit vollständigem Titel, Autorennamen und Erscheinungsjahr erforderlich.

**„Wer immer nur das
macht, was er schon
kann, bleibt immer
nur das, was er
schon ist“**

von Henry Ford

Lass mich gleich zu Beginn ehrlich sein: Ich bin kein gelernter Autor, und dieses Buch wurde nicht von einem Ghostwriter verfasst. Ich bin Unternehmer – mit über 35 Jahren Berufserfahrung – und habe dieses Buch geschrieben, weil ich eine klare Botschaft habe, die ich teilen möchte.

Auf dem Weg zu diesem Text habe ich viele Anläufe genommen. Ich habe versucht, mich an die Regeln des „guten Schreibens“ zu halten. Doch dabei ging eines verloren: meine eigene Stimme. Deshalb liest du jetzt genau das: **meine Worte, mein Stil, mein Denken**. Authentisch und direkt.

Wenn dir absolute sprachliche Perfektion wichtig ist, wirst du in den folgenden Seiten vielleicht das eine oder andere Detail finden, das nicht den Regeln eines Deutschlehrbuchs entspricht.

Aber ich bin überzeugt: **Inhalt schlägt Form**.

Dieses Buch ist für Menschen, die offen sind für neue Perspektiven. Die neugierig sind. Und die bereit sind, sich ehrlich mit dem Thema einer beruflichen Veränderung auseinanderzusetzen.

Ich wünsche dir gute Erkenntnisse, ehrliche Impulse – und vielleicht den Mut, etwas zu verändern.

Sich selbstständig zu machen – also eine eigene Firma zu gründen oder Unternehmer zu werden – ist ein Traum, den viele Menschen hegen. Und das aus gutem Grund: Selbstständigkeit kann viele Vorteile mit sich bringen. Die Motive, diesen Schritt zu wagen, sind dabei so vielfältig wie die Menschen selbst.

Hier nur ein paar der häufigsten Gründe:

1. **Unabhängigkeit:** Viele möchten nicht länger von einem Chef oder Vorgesetzten abhängig sein. Sie wollen ihre eigenen Entscheidungen treffen, ihre eigene Vision verfolgen und ihren eigenen Weg gehen.
2. **Leidenschaft:** Einige haben eine bestimmte Leidenschaft oder ein spezielles Interesse, das sie zum Beruf machen möchten. Selbstständigkeit bietet die Möglichkeit, genau das zu tun – und damit auch noch Geld zu verdienen.
3. **Finanzielle Ziele:** Die Aussicht auf finanzielle Freiheit und höhere Einkommenschancen motiviert viele, ihr eigenes Unternehmen zu starten. Sie glauben: Wer sein eigener Chef ist, kann mehr erreichen.
4. **Flexibilität:** Selbstständigkeit bedeutet oft mehr Freiheit – bei der Wahl des Arbeitsortes, der Arbeitszeit und der Art, wie man arbeitet. Das ist besonders für Familienmenschen oder freiheitsliebende Persönlichkeiten attraktiv.

5. **Herausforderung und Wachstum:** Ein eigenes Business aufzubauen ist fordernd – keine Frage. Aber es ist auch eine Riesenchance für persönliches und berufliches Wachstum.
6. **Unzufriedenheit im Angestelltenverhältnis:** Viele steigen aus, weil sie sich im 9-to-5-Rhythmus oder in starren Firmenstrukturen nicht mehr wohlfühlen. Sie wollen mehr Sinn, mehr Eigenverantwortung, mehr Freiheit.
7. **Innovationsdrang:** Manche Menschen sind geborene Macher. Sie wollen etwas Neues schaffen, ihre Ideen verwirklichen und mit Kreativität etwas Eigenes aufbauen.

Doch so unterschiedlich die Beweggründe auch sein mögen – eines sollte jedem klar sein: Der Weg in die Selbstständigkeit ist kein Spaziergang.

Er ist fordernd, steinig, manchmal hart – aber auch unglaublich erfüllend.

Viele träumen davon, und viele sind auch bereit, diesen Weg zu gehen. Doch leider handeln manche, als ließe sich der Schritt in die Selbstständigkeit "mal eben nebenbei" erledigen – irgendwo zwischen Tür und Angel.

Eine Idee ist schnell gefunden, der Gewerbeschein beim Amt kostet nicht viel, und schon glaubt man, dass man das große Geld verdienen könne. Aber so einfach ist es nicht.

Denn um wirklich Fuß zu fassen, müssen **einige entscheidende Faktoren** beachtet werden:

1. Geschäftliche Kenntnisse:

Marketing, Finanzen, Vertrieb, Organisation – ohne Grundkenntnisse in diesen Bereichen wird es schwer. Wer sie nicht mitbringt, muss bereit sein, Zeit, Energie und ggf. Geld zu investieren, um sich fit zu machen.

2. Markt und Wettbewerb:

Eine gute Idee allein reicht nicht. Man muss den Markt kennen, die Konkurrenz einschätzen können und wissen, ob für das eigene Angebot überhaupt Nachfrage besteht. Gründliche Vorbereitung ist Pflicht.

3. Finanzen:

Selbstständigkeit kostet – zumindest am Anfang. Es braucht entweder Startkapital oder zumindest einen Businessplan, um Investoren oder Kreditgeber zu überzeugen. Kunden gewinnen ist oft schwieriger, als man denkt – und ohne Kunden kein Einkommen.

4. Arbeitsbelastung und Verantwortung:

Wer selbstständig ist, trägt die volle Verantwortung – für alles. Arbeitszeiten von 50, 60 oder mehr Stunden sind gerade in der Anfangsphase keine Seltenheit. Wer diesen Druck nicht aushält oder keine klare Strategie hat, scheitert oft früh.

5. Persönliche Haltung und Unterstützung:

Ohne Durchhaltevermögen, Eigenmotivation und eine positive Einstellung geht es nicht. Ein stabiles Netzwerk aus Unterstützern, Gleichgesinnten oder Mentoren ist ebenfalls Gold wert – besonders, wenn es mal holprig wird.

Der Weg in die Selbstständigkeit will sorgfältig geplant sein.

Ressourcen nutzen, flexibel bleiben und sich auf Veränderungen einstellen – das sind Schlüssel zum Erfolg. Klar, es wird Herausforderungen geben. Aber die Selbstständigkeit bietet auch die Möglichkeit, eigene Ziele zu verfolgen, kreativ zu sein und ein erfülltes berufliches Leben zu führen.

Doch viele Gründer werden von der ersten Euphorie und dem Traum vom schnellen Geld geblendet. Dabei werden die wichtigen Grundlagen oft ignoriert – und die Ernüchterung folgt meist schnell, wenn das Geschäft nicht läuft wie geplant.

Wenn die Idee nicht auf echten Bedarf trifft oder keinen echten Mehrwert für Kunden bietet, ist das ein großes Problem. Auch wenn man den Markt und die Konkurrenz nicht kennt oder keine Marktanalyse gemacht hat, wird der Start holprig.

Dann kommen häufig unerwartete Hürden: Behördliche Auflagen, rechtliche Stolperfallen, erste Abmahnungen wegen Datenschutz oder fehlender Vorschriften – all das kann finanzielle Löcher reißen. Wer solche Kosten und Risiken nicht einkalkuliert, bekommt schnell

Liquiditätsprobleme. Und dann wird aus dem Traum schnell ein Albtraum.

Hier sind einige der häufigsten Gründe, warum viele Selbstständige scheitern:

1. **Mangelnde Planung:** Ein realistischer, detaillierter Geschäftsplan ist die Basis. Ohne Marktforschung, Zielgruppenanalyse und eine klare Finanzplanung verliert man schnell den Überblick.
2. **Zu wenig Kapital:** Die finanziellen Anforderungen werden oft unterschätzt. Ohne ausreichende Rücklagen für unerwartete Ausgaben oder langsamen Start drohen Liquiditätsengpässe.
3. **Falsche Markteinschätzung:** Wer die Kundenwünsche oder die Wettbewerbslandschaft nicht richtig versteht, hat es schwer, Produkte oder Dienstleistungen erfolgreich zu verkaufen.
4. **Schwaches Marketing und Vertrieb:** Das beste Produkt verkauft sich nicht von allein. Fehlendes Marketing oder mangelnde Werbung führen oft zu niedrigen Umsätzen.
5. **Unflexibilität:** Wer sich nicht an Marktveränderungen oder Kundenfeedback anpasst, verliert im Wettbewerb schnell den Anschluss.

6. **Operative Probleme:** Schlechte Organisation, ineffiziente Abläufe oder schlechtes Ressourcenmanagement bremsen das Wachstum.
7. **Fehlende Fachkenntnisse:** Wer in Bereichen wie Buchhaltung, Recht oder Personal nicht fit ist, riskiert Fehler – daher sollten fehlende Kenntnisse durch Weiterbildung oder Experten ausgeglichen werden.
8. **Starker Wettbewerb:** Ohne ein klares Alleinstellungsmerkmal ist es schwer, sich gegen Konkurrenten durchzusetzen.
9. **Schwaches Team und Führung:** Ein gutes Team und starke Führung sind unverzichtbar. Konflikte oder schlechte Kommunikation können das Unternehmen gefährden.
10. **Persönliche Faktoren:** Überforderung, fehlende Ausdauer oder zu großer Stress können ebenso zum Scheitern führen.

Aber eines ist wichtig: Scheitern ist kein Makel. Es sagt nichts über den Wert oder Charakter eines Unternehmers aus. Viele erfolgreiche Gründer haben aus ihren Fehlern gelernt, sich angepasst und sind stärker daraus hervorgegangen. Fehler sind Chancen, wenn man bereit ist, daraus zu lernen, sich weiterzuentwickeln und sich bei Bedarf Unterstützung zu holen.

Ist die Entscheidung für die Selbstständigkeit gefallen, geht es ans Eingemachte:

Zuerst müssen die wichtigsten Fragen beantwortet werden. Gibt es genug Kapital? Reicht das Ersparte aus oder wird Fremdfinanzierung nötig? Soll die Gründung nebenberuflich starten oder als Vollzeitprojekt? Welche rechtlichen Rahmenbedingungen sind zu beachten?

Auf all diese Fragen liefert ein zentrales Werkzeug die besten Antworten – der **Businessplan**.

Der Businessplan ist mehr als nur ein Dokument – er ist das schriftliche, umfassende Konzept für dein Unternehmen. Er beschreibt deine Unternehmensidee, die Strategien für Marketing, Vertrieb und Produktentwicklung, klärt die finanziellen Aspekte, ordnet die verschiedenen Unternehmensbereiche ein und analysiert Markt und Zukunftsperspektiven.

Dieser Plan begleitet dich für drei bis fünf Jahre und gibt nicht nur Einblicke in Chancen und Potenziale, sondern zeigt auch Risiken auf. Die Erstellung eines guten Businessplans dauert oft mehrere Monate, denn alle nötigen Daten müssen gründlich gesammelt und ausgewertet werden. Deshalb ist es ratsam, ausreichend Zeit dafür einzuplanen.

Leider werden Businesspläne von vielen Gründern oft unterschätzt oder gar ganz ausgelassen. Das Motto lautet dann: „Wird schon irgendwie klappen.“ Diese Euphorie ist verständlich, führt aber meist

zu bitteren Erfahrungen. Ohne Businessplan fehlt der Überblick über Gründungs- und Folgekosten. Viele geraten dadurch schon nach kurzer Zeit in finanzielle Schieflage, weil sie unvermeidbare Ausgaben nicht eingeplant haben und kein Geld mehr da ist.

Eine ausführliche Anleitung zur Businessplan-Erstellung gibt es zahlreich im Internet. Wem das zu kompliziert ist, kann sich auch professionelle Hilfe holen und den Plan erstellen lassen. Die Kosten hierfür liegen je nach Umfang meist zwischen 1.000 und 3.500 Euro. Zwar spart man sich die Schreibearbeit, doch die Recherche der wichtigen Zahlen und Fakten bleibt trotzdem deine Aufgabe.

Fazit: Eine Existenzgründung sollte von Anfang an bis ins kleinste Detail geplant und auf sicheren Füßen stehen. Dass dafür Zeit und Geld investiert werden muss, versteht sich von selbst – denn eine gute Vorbereitung ist der beste Schutz vor bösen Überraschungen.

Aber es gibt auch eine gute Nachricht.

Es gibt einen anderen Weg, sich den Traum von der Selbstständigkeit zu erfüllen – und zwar ohne den ganzen Aufwand, den eine klassische Gründung oft mit sich bringt.

Dieser Weg heißt Network Marketing – eine Branche, die seit Jahren polarisiert wie kaum eine andere.

Um das später richtig einordnen zu können, ist es wichtig zu verstehen, was Network Marketing genau ist und wie es sich von

der klassischen Selbstständigkeit unterscheidet. Weiter unten findest du einen Vergleich beider Gründungsformen, den ich dir dann näher erkläre.

Aber zuerst:

Was ist Network Marketing?

Network Marketing ist eine Kombination aus Direktvertrieb und einer Art Franchising. Kurz gesagt: Es ist eine spezielle Form des Direktvertriebs, die sich vor allem in einem Punkt vom klassischen Direktvertrieb (wie wir ihn z.B. von Staubsaugern oder dem Thermomix kennen) unterscheidet – den Verdienstmöglichkeiten.

Beim klassischen Direktvertrieb funktioniert es ganz einfach: Du verkaufst Produkte und verdienst daran. Punkt. Du bist Einzelkämpfer, verkaufst immer wieder neue Ware, und wenn mal kein Verkauf zustande kommt, gibt's auch kein Einkommen. So läuft es auch bei anderen klassischen Selbstständigkeiten: Kein Verkauf, kein Verdienst. Kein Auftrag, kein Verdienst. Kein Kunde, kein Verdienst. Die Liste ließe sich endlos fortsetzen.

Beim Network Marketing ist das anders: Es gibt zwei Einkommenswege. Zum einen der Verkauf von Produkten – so wie beim klassischen Direktvertrieb. Zum anderen aber kannst du dir dein eigenes Vertriebsteam aufbauen und auch an den Umsätzen dieses Netzwerks verdienen.

Kombiniert man beide Wege, hat man immer einen Plan B in der Tasche – eine Absicherung gegen Einnahmeausfälle.

Ein Beispiel zur Veranschaulichung: Manche investieren in Steingold – bauen Mehrfamilienhäuser und verdienen nebenbei durch die Mietzahlungen der Mieter. Anfangs decken die Mieteinnahmen die Finanzierungskosten, später wenn die Finanzierung abbezahlt ist wachsen die Einnahmen dauerhaft.

Oder nehmen wir die Aldi-Brüder Karl und Theo Albrecht: 1946 übernehmen sie den elterlichen Laden. Schnell merken sie, dass ein Geschäft für zwei Familien nicht reicht, und eröffnen weitere Filialen. 1950 waren es schon 31, 1960 bereits 300, heute sind es über 4.200 Läden – mit einem Umsatz von über 32 Milliarden Euro.

Was haben diese beiden Vergleiche mit Network Marketing zu tun? Ganz einfach: Das Prinzip dahinter heißt Multiplikation oder Expansion. Aldi eröffnet Filialen, Networker bauen sich durch Multiplikation ihr eigenes Vertriebsnetzwerk auf.

Der Unterschied? Ein Networker muss nicht Millionen für den Aufbau einer Filiale investieren, sondern investiert lediglich seine Zeit.

Das sind doch gute Nachrichten!

Aber warum hat Network Marketing trotzdem oft so einen schlechten Ruf?

Das liegt zum einen daran, dass viele Menschen Network Marketing nur aus negativer Meinungsbildung kennen – oft aus zweiter oder dritter Hand. Zum anderen wird dieses Geschäftsmodell häufig von Unwissenden mit Schneeball- oder Pyramidensystemen gleichgesetzt. Diese Darstellung ist jedoch falsch.

Um ein illegales Pyramiden- oder Schneeballsystem zu erkennen, kann man sich an vier einfachen Merkmalen orientieren:

1. Produkte werden innerhalb der Struktur von Partner zu Partner weiterverkauft – jeweils zu einem höheren Preis.
2. Das Geschäftsmodell basiert auf sogenannten „Kopfgeldern“ – Prämien allein für das Anwerben neuer Mitglieder.
3. Neue Geschäftspartner zu gewinnen ist verpflichtend.
4. Seminare und Schulungsunterlagen stehen im Mittelpunkt und werden überteuert verkauft.

Ein seriöses Network Marketing erkennt man hingegen ebenfalls an vier klaren Punkten:

1. Die Produkte stehen im Mittelpunkt – nicht das Anwerben neuer Partner.
2. Jeder Vertriebspartner kauft direkt beim Hersteller zu denselben Konditionen ein.
3. Provisionen werden nur gezahlt, wenn tatsächlich Umsatz durch Produktverkäufe generiert wird.

4. Seminare und Schulungsmaterialien sind kostenlos oder kostendeckend – nicht gewinnorientiert.

Fazit:

Network Marketing ist **kein** Schneeballsystem. Es ist **kein** Pyramidensystem. Es ist **kein** Kettenbrief und auch **kein** „schnell-reich-werden“-Modell. Dennoch fehlt vielen Menschen das Wissen, um die Unterschiede zu erkennen – und leider urteilen viele vorschnell.

Natürlich gibt es wie in jeder Branche auch im Network Marketing schwarze Schafe – Firmen oder Personen, die mit unrealistischen Versprechen arbeiten oder mit zweifelhaften Methoden Geld machen wollen. Und ja, es gibt Menschen, die glauben, mit nur wenigen Stunden Einsatz in kürzester Zeit ein vierstelliges Zusatzeinkommen zu erzielen. Doch wer im Hauptberuf mit 160 Stunden pro Monat 3.000 Euro verdient, kann nicht ernsthaft erwarten, mit 15 Stunden Network Marketing auf einmal 2.000 Euro obendrauf zu bekommen – ohne entsprechendes Engagement, Lernbereitschaft und Zeit.

Gerade diese Menschen – die mit völlig falschen Vorstellungen starten und schnell scheitern – tragen dazu bei, dass das Geschäftsmodell einen schlechten Ruf hat. Statt sich selbstkritisch zu hinterfragen, geben sie anderen die Schuld. Und in Zeiten von Social Media bekommen leider oft genau jene die größte Bühne, die am wenigsten Ahnung haben.

Es werden Behauptungen aufgestellt, die jeder Grundlage entbehren. Anstatt sich objektiv zu informieren, wird lieber nachgeplappert, was andere schon gesagt haben. Immer wieder. Immer lauter. Immer im selben Tonfall. Und das ist leider einfacher, als sich mit den eigenen Fehlern auseinanderzusetzen.

Die Wissenschaft nennt dieses Verhalten:

„Vortäuschen von kulturellem Wissen“ – man tut so, als wisse man Bescheid, obwohl das Wissen fehlt.

Genau solchen Meinungen ist es zu verdanken, dass eine moderne, zukunftsfähige Branche wie Network Marketing öffentlich oft zerrissen wird – ohne echtes Hintergrundwissen, ohne Fachkompetenz, ohne differenzierte Betrachtung.

Es entstehen Mythen, Gerüchte und Falschmeldungen, die sich hartnäckig halten:

- „Mach das nicht, das ist Betrug.“
- „Das ist illegal.“
- „Das ist ein Schneeballsystem.“
- „Die Produkte sind viel zu teuer.“
- „Verdienen tun doch eh nur die da oben.“

Diese Aussagen stammen meist von Menschen, die unrealistische Erwartungen hatten, keine fundierten Kenntnisse mitbrachten und ihr eigenes Scheitern nicht einordnen können – oder wollen.

Fakt ist: Der weltweite Umsatz der Network-Marketing-Branche liegt bei rund **180 Milliarden US-Dollar** jährlich.

Seriöses Network Marketing wird seit **über 80 Jahren** weltweit betrieben – von Millionen Menschen, legal, fair und erfolgreich.

Und auf **eine Behauptung** möchte ich gleich näher eingehen, weil sie besonders oft fällt:

„Viel verdienen doch nur die da Oben“

„In dieser Branche verdienen doch nur die, die ganz oben stehen.“
Doch stimmt das wirklich – oder ist das wieder nur eine dieser Halbwahrheiten, die von Menschen stammen, die irgendwo mal etwas aufgeschnappt, aber nie wirklich nachgefragt oder recherchiert haben?

Tatsache ist:

Obwohl wir alle mit denselben Grundvoraussetzungen ins Leben starten – Grundschule, weiterführende Schule, Ausbildung – gibt es im Leben immer Menschen, die erfolgreicher sind als andere. Und damit auch mehr verdienen.

Warum ist das so?

Die Gründe sind komplex: Persönliche Eigenschaften, Fähigkeiten, Motivation, Ehrgeiz, Fleiß, Ausdauer, Umgang mit Rückschlägen – all das spielt eine Rolle.

Ein einfaches Beispiel:

Der eine macht Abitur, studiert, wird Ingenieur und verdient 10.000

Euro im Monat.

Der andere entscheidet sich für eine Ausbildung im Handwerk, geht lieber abends mit Freunden aus und verdient 2.500 Euro im Monat.

Beide hatten dieselben Startbedingungen – aber unterschiedliche Ziele, Prioritäten und Wege. Und genau dieses Muster begegnet uns in allen Lebensbereichen:

Hobby-Sportler vs. Profisportler, Chorsänger vs. Schlagersänger auf der großen Bühne.

Erfolg ist kein Zufall – er ist immer das Ergebnis von Entscheidungen.

Und im Network Marketing ist das nicht anders.

Schauen wir uns dazu einmal harte Zahlen an:

Network-Marketing-Unternehmen zahlen im Schnitt etwa **40 % ihres Umsatzes** als Provisionen an ihre Partner aus.

Bei einem weltweiten Jahresumsatz von rund **180 Milliarden US-Dollar** (Quelle: Netcoo) ergibt das eine unglaubliche Summe von **72 Milliarden US-Dollar**, die jährlich an Vertriebspartner ausgeschüttet wird.

Natürlich gibt es Spitzenverdiener. Laut *businessforhome.org* gibt es weltweit etwa **2.600 Menschen**, die jährlich **1 bis 2 Millionen Dollar und mehr** im Network Marketing verdienen. Rechnen wir großzügig mit durchschnittlich 2 Millionen Dollar pro Kopf, ergibt das **5,2 Milliarden Dollar**, die an die absoluten Top-Verdiener ausgezahlt werden.

Ziehen wir diese 5,2 Milliarden von den insgesamt 72 Milliarden ab, bleiben noch immer **66,8 Milliarden Dollar** übrig.

Das bedeutet:

Gerade einmal **7,8 %** der Provisionen gehen an die „Könige der Branche“.

Die restlichen 92,2 % – also über 66 Milliarden Dollar – gehen an alle anderen.

An Menschen, die sich ein Nebeneinkommen von ein paar Hundert Euro aufbauen. An engagierte Teilzeit-Netwerker mit vierstelligem Monatsverdienst. Und an all jene, die fleißig arbeiten, dranbleiben und sich über die Zeit ein solides Einkommen aufgebaut haben.

Spätestens jetzt sollte das Gerücht „Da verdienen doch nur die da oben“ endgültig ausgeräumt sein.

Diese Zahlen zeigen deutlich:

Wir sprechen hier über eine **ethisch einwandfreie, rechtlich geprüfte, nachhaltige und zukunftssichere Industrie.**

Network Marketing ist das fairste Geschäft der Welt.

Es handelt sich um ein erprobtes, über Jahrzehnte gewachsenes und schlüsselfertiges Unternehmenskonzept. Ein System, das nicht nur rund **80 % aller administrativen Aufgaben** übernimmt, sondern auch **ohne großes Startkapital** und mit **minimalem Risiko** den Einstieg in die Selbstständigkeit ermöglicht – zu einem echten Taschengeldtarif.

Am besten lässt sich all das verstehen, wenn man einmal beide Gründungsformen – die klassische Selbstständigkeit und den Einstieg ins Network Marketing – gegenüberstellt.

Genau das machen wir jetzt.

„Klassische Selbstständigkeit vs. Network Marketing“

Ohne Idee kein Business – oder vielleicht doch?

Klassische Selbstständigkeit

Alles beginnt mit einer Idee. Ohne sie gibt es kein Geschäft, keinen Plan, kein Ziel. Egal ob Kiosk, Online-Shop, Imbiss oder Softwareentwicklung – jedes klassische Business braucht ein Konzept, das einen Bedarf beim Kunden erzeugt und diesen besser deckt als andere. Doch woher kommt diese zündende Idee?

Mal eben nebenbei etwas aus dem Boden stampfen?

Wunschdenken. Gute Ideen brauchen Zeit, Recherche, oft sogar Kapital. Und selbst mit einem soliden Businessplan bleibt immer ein Fragezeichen: Wird der Markt das Produkt überhaupt annehmen?

Network Marketing

Im Network Marketing brauchst du keine neue Idee – du steigst einfach in ein erprobtes Konzept ein. Du musst das Rad nicht neu erfinden. Statt tagelang Pläne zu wälzen, kannst du sofort loslegen – mit Produkten, die sich bewährt haben, und einem System, das bereits funktioniert.

Es ist, als würdest du nicht erst ein Auto bauen, sondern direkt

einsteigen und losfahren. Keine Grübelei, keine Umwege – du folgst einfach einer bewährten Route.

Große Vision, großes Risiko?

Klassische Selbstständigkeit

Gründen kostet Geld. Selbst kleine Betriebe verschlingen oft 15.000 bis 50.000 Euro – je nach Branche auch das Zehnfache. Dafür brauchst du Kapital, Kredite, Sicherheiten. Im schlimmsten Fall steht dein ganzes Vermögen auf dem Spiel.

Und wenn es nicht klappt? Dann drohen Schulden, Stress, Insolvenz – mit all ihren Konsequenzen: Schufa-Eintrag, Kredit-Aus, Imageschaden.

Network Marketing

Hier ist der Einstieg fast schon lächerlich günstig. Ein paar hundert Euro – und du bist dabei. Kein Bankgespräch, keine langen Anträge, keine schlaflosen Nächte. Du kannst klein anfangen, nebenbei aufbauen und prüfen, ob es zu dir passt.

Das Risiko? Überschaubar. Der mögliche Gewinn? Offen. Die Entscheidung? Leicht.

Wie lange dauert es, bis Geld fließt?

Klassische Selbstständigkeit

Viele Gründer schufteten monatelang, bevor überhaupt der erste Euro

übrigbleibt. Rücklagen? Nicht vorhanden. Die Ausgaben fressen alles auf – Miete, Personal, Werbung. In der Anfangszeit ist das eigene Gehalt oft ein schlechter Witz.

Und wehe, es kommt eine Krise wie Corona – dann zeigt sich, wie wenig Puffer wirklich da ist.

Network Marketing

Hier kannst du sofort mit dem Aufbau beginnen – und bereits in den ersten Wochen erste Einnahmen erzielen. Dein Einsatz bestimmt dein Tempo. Und weil du kaum laufende Kosten hast, bleibt dir von Anfang an mehr übrig.

Du bist nicht von Kreditraten oder teuren Fixkosten erdrückt – du kannst durchstarten, ohne bleierne Last auf den Schultern.

Scheitern – aber nicht untergehen

Klassische Selbstständigkeit

Auch der beste Plan schützt nicht vor dem Scheitern.

Lieferengpässe, Preissprünge, Auftragsflaute – und schon steht das ganze Konstrukt auf der Kippe. Die Folgen? Insolvenz, Imageverlust, finanzielle Blockade. Ein einziger Fehltritt kann Jahre an Aufbauarbeit zunichtemachen.

Network Marketing

Hier ist ein Rückschlag kein Absturz. Kein Schuldenberg, keine existenzielle Krise. Wenn es nicht funktioniert, drehst du einfach

einen Gang zurück – oder steigst aus. Ohne Drama.

Das Schlimmste, was passiert? Du verlierst ein paar hundert Euro und ein paar Wochen deiner Zeit – aber gewinnst Erfahrung, Kontakte und unternehmerisches Denken.

Zeitfresser Bürokratie?

Klassische Selbstständigkeit

Gründer kämpfen nicht nur mit dem Markt – sondern mit dem Amt. Verpackungsverordnung, Rücknahmepflicht, Steuererklärungen, Genehmigungen: Der Papierkrieg frisst Zeit, Energie und Nerven. Oft bleibt kaum Raum fürs Kerngeschäft.

Und selbst wenn man wachsen will, steht man schnell vor neuen Hürden: Mitarbeiter finden, einarbeiten, bezahlen – ein Fass ohne Boden.

Network Marketing

Hier bleibt der Schreibtisch leer. Produktentwicklung, Lagerung, Versand, Abrechnung – all das übernimmt das Partnerunternehmen. Du fokussierst dich auf dein Netzwerk, deine Kunden, dein Wachstum.

So bleibt dir mehr Zeit für das, was wirklich zählt – statt dich im Klein-Klein der Verwaltung zu verlieren.

Freiheit statt Standortbindung

Klassische Selbstständigkeit

Viele Betriebe sind an einen Ort gebunden – mit festen Öffnungszeiten, hoher Miete und täglicher Präsenzpflcht. Ein Ortswechsel? Ein Albtraum. Mal für ein paar Wochen ins Ausland? Unvorstellbar. Selbst Urlaub wird zur Herausforderung.

Network Marketing

Hier arbeitest du, wann und wo du willst. Am Laptop im Café, am Handy im Zug, im Urlaub auf der Terrasse. Dein Geschäft reist mit dir. Was du brauchst? Eine Internetverbindung – mehr nicht. Das ist nicht nur Freiheit – das ist die Zukunft der Arbeit.

Fazit:

Network Marketing ist kein Zaubertrick. Aber es ist eine reale, praxiserprobte und faire Alternative zur klassischen Selbstständigkeit. Wer bereit ist zu lernen, zu arbeiten und dranzubleiben, hat echte Chancen.

Klassisch oder Network – die Entscheidung liegt bei dir. Aber sei dir sicher: Du brauchst keine revolutionäre Idee, keine 6-stellige Investition und keine Angst vor dem Versagen haben. Manchmal reicht es, auf den richtigen Zug aufzuspringen.

Leinen los – für echte Freiheit auf ganzer Linie.

Denn genau das ist für mich Network Marketing.

So viele Vorteile auf einen Blick – da liegt der Gedanke nahe: **Wo ist der Haken?**

Denn wenn dieses Geschäftsmodell tatsächlich so überzeugend ist, warum macht es dann nicht jeder?

Die Antwort ist im Grunde ganz einfach: Es gibt **keinen Haken**.

Nicht jeder nutzt Chancen – selbst, wenn sie direkt vor ihm liegen. Nicht jeder wird Profisportler, nicht jeder wird Ingenieur. Und nicht jeder entscheidet sich für Network Marketing, selbst wenn die Voraussetzungen dafür ideal sind.

Viele Menschen kennen das Geschäftsmodell schlichtweg nicht so, wie es wirklich ist – oder haben ein verzerrtes Bild davon. Manche glauben noch immer an alte Mythen und Vorurteile, andere fürchten sich davor, über ihren Tellerrand zu blicken. Und wieder andere klammern sich an vertraute, ausgetretene Pfade – selbst wenn sie sie längst nicht mehr weiterbringen.

Aber dann gibt es da auch noch **die anderen**.

Menschen, die offen sind. Die mehr wollen. Die bereit sind, sich zu entwickeln – für sich selbst, für ihre Familie, für ihre Zukunft.

Menschen, denen es egal ist, was andere über sie denken, solange sie ihren Weg gehen können. Menschen, die erkannt haben, welches Potenzial in einer selbstständigen Tätigkeit im Network Marketing steckt – und darin echte Erfüllung finden.

Trotzdem wird aus genau diesem **enormen Vorteil** in vielen Köpfen ein Nachteil gemacht.

Denn für manche gilt: Ein „echtes Business“ ist nur das, was teuer, risikoreich und stressig ist. Ein Büro muss her, ein Lager, ein Mitarbeiterteam. Monatlich hohe Fixkosten für Miete, Strom, Versicherungen, Löhne, Steuern – **dann** fühlt es sich an wie Unternehmertum.

Und wenn man dann noch 60 oder mehr Stunden pro Woche schuftet, damit alles gerade so aufgeht, ja – **dann** ist man Unternehmer.

Herzlichen Glückwunsch! Aber ist man damit auch glücklich?
Was ist mit deiner Familie – oder mit dir selbst?

Wie steht es um deine Gesundheit, wenn du dauerhaft am Limit lebst?

Ich selbst habe das erlebt.

Nach 25 Jahren klassischer Selbstständigkeit kam 2013 der Einschlag: Mit gerade einmal 48 Jahren erlitt ich völlig unerwartet einen Hinterwandinfarkt. Zwei Stents, ein Geburtstagsgruß vom Oberarzt auf der Intensivstation war das Ergebnis. Und als ob das nicht reicht, kam später auch noch ein Burnout dazu.

Ich weiß heute:

Man muss rechtzeitig die Reißleine ziehen.

Denn manche „Pillen“, die man im Geschäftsleben angeblich schlucken muss, sind schlichtweg unnötig.

In einem Network-Marketing-Unternehmen zu starten, erfordert heute nur wenige hundert Euro. Es gibt keine Lagerkosten, keine Haftung, keine Verwaltung. All diese Aufgaben – Logistik, Buchhaltung, Produkthaftung, Rechtskonformität – übernimmt dein Partnerunternehmen.

Du arbeitest von zu Hause, mit freier Zeiteinteilung, ohne Fixkosten, ohne Risiken – aber mit allen unternehmerischen Möglichkeiten.

Und genau deshalb ist Network Marketing für mich das fairste Geschäft der Welt.

Natürlich ist es kein „schnell-reich-werden“-System.

Aber es ist fair: Wer viel leistet, verdient viel. Wer wenig tut, verdient entsprechend weniger – wie überall im Leben.

Wenn du bis hierher gelesen hast, interessiert dich das Thema offensichtlich. Und vielleicht denkst du, genau wie ich, dass Network Marketing auch **für dich** eine große Chance sein kann.

Dann lass uns sprechen.

Mein Name ist **Heiko Supkowski**.

Als ich dieses Buch schrieb, war ich 61 Jahre alt.

Und doch begann meine eigentliche Geschichte schon mehr als vier Jahrzehnte früher.

1982, mit gerade einmal 18 Jahren, stieg ich ins Network Marketing ein – voller Tatendrang, aber ohne wirklichen Plan. Ich machte viele

Fehler und kehrte der Branche nach einigen Jahren wieder den Rücken.

Damals dachte ich, ich hätte versagt.

Heute weiß ich: Genau dort begann mein wichtigster Lernprozess.

Denn diese Zeit hat mich geprägt wie kaum eine andere. Sie hat mir gezeigt, wie Menschen funktionieren, wie Erfolg entsteht – und wie man nach Niederlagen wieder aufsteht.

Die folgenden Jahrzehnte als klassisch Selbstständiger waren intensiv, turbulent und manchmal hart.

35 Jahre voller Höhen und Tiefen.

Aber eines kann ich heute mit voller Überzeugung sagen:
Ich bereue keinen einzigen Schritt.

Und dennoch ist mir heute klarer denn je:

Hätte ich damals meine gesamte Energie in ein solides Network-Marketing-Unternehmen investiert, wäre mein Weg wahrscheinlich leichter, gesünder und auch erfolgreicher verlaufen.

Genau deshalb bin ich heute – nach all den Jahren – wieder zurückgekehrt.

Diesmal mit Erfahrung, mit Klarheit und mit dem Wunsch, anderen Menschen zu zeigen, was wirklich möglich ist.

Nach über 35 Jahren Selbstständigkeit habe ich eines verstanden:
Die meisten Menschen scheitern nicht an mangelnder Motivation.
Sie scheitern an fehlender Struktur.

Viele starten voller Energie, Ideen und Hoffnung.
Doch schon nach kurzer Zeit entsteht Chaos:

- zu viele Aufgaben
- zu viele offene Baustellen
- zu wenig klare Abläufe

Und genau dort beginnt das eigentliche Problem. Denn Motivation kann kurzfristig antreiben. Langfristig sorgen jedoch nur funktionierende Systeme dafür, dass ein Geschäft stabil wachsen kann und dabei ist es egal welche Richtung man einschlägt.

Früher habe ich vieles einfach „irgendwie“ gemacht.

Heute weiß ich:

Systeme schaffen Freiheit.

Klare Abläufe reduzieren Stress.

Struktur schafft Übersicht.

Und funktionierende Prozesse helfen dabei, auch in schwierigen Zeiten den Überblick zu behalten.

Dabei spielt es zunächst keine Rolle, welches Geschäftsmodell man wählt. Denn egal ob klassische Selbstständigkeit oder modernes

Empfehlungsbusiness:

Ohne Struktur entsteht früher oder später Überforderung.

Genau deshalb suchen heute viele Menschen nach einer einfacheren und klareren Möglichkeit, sich nebenberuflich etwas Eigenes aufzubauen – ohne ständigen Stress, ohne endlose Baustellen, sondern mit klaren Abläufen, funktionierenden Systemen und einem Weg, der auch langfristig realistisch umsetzbar ist.

Wenn du neugierig geworden bist, dann antworte einfach mit „Termin“ auf die E-Mail, über die du dieses E-Book erhalten hast. Ich schicke dir anschließend einen Link zu meinem Kalender, damit du dir unkompliziert einen kostenlosen Gesprächstermin buchen kannst.

Egal, wie du dich entscheidest —

- ob du alles beim Alten belassen möchtest,
- mit viel Risiko deine Selbstständigkeit starten willst,
- oder gemeinsam mit mir einen neuen Weg gehen möchtest -

ich wünsche dir von Herzen alles Gute.

Heiko Supkowski