



Sie ist eine der erfolgreichsten Networkerinnen weltweit. Alle haben schon mal von ihr gehört. Von dieser Gabi Steiner. Ganz viele kennen ihr Buch „Von Mensch zu Mensch“. Ein Branchen-Bestseller. Locker 200.000 Mal verkauft. Weil es Empfehlungsmarketing so simpel erklärt, dass jeder das System kapiert und nachmachen kann. Und wo man vergeblich nach einem einzigen werbenden Wort für das eigene Unternehmen fahndet. Klar, dass da vielfach die Frage kommt: „Ja klar kenne ich Gabi Steiner, aber – wo ist die noch gleich?“ Achja – bei Life Plus. Dem völlig skandalfreien US-Unternehmen mit mächtigem Wachstum. Einem Branchen-Goliath mit dem Eigenverständnis von David. Einem heimlichen Riesen auf dem Nahrungsergänzungsmarkt. Ohne Abmahnskandal. Ohne Palaver über Heilaussagen. Einfach nur solide Aufwärtsentwicklung. Gabi Steiner und ihren Führungskräften sei Dank.

Mit der  
*Leichtigkeit*  
des *Kolibri*

**M**allorca im Oktober 2008. Die bekennende Schwäbin Steiner, mit Hauptwohnsitz in der Schweiz und Spanien, lebt hier „am liebsten“. Ihr Haus steht in der Nähe von Santa Ponca. Grandioser Blick aufs Meer, Überlaufpool, stilvoll in weiß gehaltenes Interieur. Die gar nicht so riesige Villa am Berg hang hat überhaupt nichts Protziges. Gelebtes Understatement. Interessant für jeden dem klar ist, dass Steiner bereits seit Jahren zu den Top-10 Networkverdienern in Deutschland gehört.

Hier auf „meiner Insel“, wie sie gerne sagt, verbringt sie viel Zeit. Hin und wieder fliegt sie nach Deutschland „inzwischen aber weniger als drei Wochen im Jahr“. Oft trifft man sie auch im schweizerischen Arbon an. Penthousewohnung, klar. Direkt am Bodensee mit 180° Blick rüber Richtung deutsche Seite, Lindau erahndend. Und wenn sie weder da noch dort ist, findet man sie zusammen mit ihren erfolgreichsten Führungskräften auf einem Kreuzfahrtschiff durch die Karibik rund um die Bahamas cruisen, vielleicht auch bei einer Ayurvedakur in Sri Lanka. Oder bei Trainings für ihre Downline irgendwo in Deutschland und Europa. Diese Downline, das sind an die 50.000 neben- oder hauptberuflich aktive Vertriebspartner samt mehr als zwei Dutzend hochkarätigen Führungskräften. Und weil wir gerade so schön dabei sind: Gabi hat „naja, nicht mehr als 50 Erstlinien in den vergangenen neun Jahren gesponsert“. Das Motto: „Je mehr oben in den Trichter reinkommt desto höher ist die Chance, dass unten ein paar Perlen rausfallen“, gilt für sie nicht. Sie spart Zeit. Handelt zielorientiert. Befördert verschüttete Träume mit viel Charme und Ausdauer ans Tageslicht. Bis die Leute loslaufen, weil sie so lange von Gabi gekitzelt wurden mit der Steiner'schen Technik des „absichtsvoll absichtslosen Miteinanders“.

Aber mal von Anfang an. Geboren ist Gabi Steiner in Schorndorf, hinter den sieben Bergen bei den sieben Zwergen im Schwabenland gelegen. Gelernt hat sie nach der Schule Großhandelskauffrau, danach eine Ausbildung zur Fachkauffrau Marketing absolviert. Hochintelligent, aber stinkfaul sei sie gewesen, resümiert sie diese Jahre. Für Sport und gesunde Ernährung hat sie sich schon immer sehr interessiert. Und so kam was einmal ihre Bestimmung werden sollte, in einem Fitnessstudio über ihren Weg spaziert. Ein Herbalife-Berater, Besitzer dieses Sportstudios, berichtete ihr von tollen Erfolgen in Sachen Gewichtsreduktion mit einem Produkt X und einem Saft Y. Das Interesse war geweckt, Steiner berichtete ihren Freundinnen von den Produkten – und schwupps: Nach sechs Monaten als frische Networkerin hatte sie einen Scheck über 14.000 Mark in der Hand. Verdammt viel Geld dafür, dass die schon seit 1970 mit einer Getreidemühle ausgestattete Steiner dieses Geld ja „nur für Sachen wie schöne Kleider und schicke Schuhe“ ausgeben wollte. Aber wie gesagt: Steiner ist Schwäbin. Und die können rechnen. Den Job



**„Du musst dort sein wo die erfolgreichen Berater sind. Und ich war da immer ganz nah dran“, fasst sie zusammen. „Wir haben Disziplin gelernt, professionelles Vorgehen.“**

hängte sie folgerichtig an den Nagel und widmete sich fortan hauptberuflich der Networkerei.

Ihre Karriere bei Herbalife war steil. Und das als alleinerziehende Mutter eines Bubens: Tim. Heute knapp 23, Ausbildung zum Personal Trainer in den Bereichen Sport und Ernährung, und „mein Womanizer“, sagt Steiner. „Er tritt in meine Fußstapfen bei Life Plus“, ergänzt sie voller Stolz. Aber zurück zu Gabi Steiner. Ihr Wissen, wie eng Ernährung und Gesundheit verbunden sind, half beim grandiosen Start ins Networkleben. Aber auch ihr begnadetes Talent zur freien Rede. Schon nach wenigen Monaten „machte ich alle Produktparts“ bei den großen Beratermeetings. Es folgten acht „intensive Lehrjahre“. Da hat sie sich das Handwerkszeug zugelegt, von Leuten wie einem Markus Lehmann oder Gerd Kelm, „deren Strategien ich aufgesaugt habe“. Ungezählte Wochenenden hat sie mit den Topleuten Seminararbeit gemacht. „Mein Hintern heult heute noch, wenn ich an diese Zeit denke“, lacht sie fröhlich. „Du musst dort sein wo die erfolgreichen Berater sind. Und ich war da immer ganz nah dran“, fasst sie zusammen. „Wir haben Disziplin gelernt, professionelles Vorgehen. Jammern oder negatives war ein No go auf unseren Seminaren.“

1999 stand ein Wechsel an. Der einzige überhaupt in ihrer Networkerkarriere. Sie hatte ihren Mann Manfred Wissmann kennengelernt. Zeit, sich um die Beziehung zu kümmern, war knapp, viel zu knapp. Es musste was anders werden. Kurz zusammengefasst: Sie wurde in der Folge





**Ein Network das tatsächlich ohne Verkauf auskommt, das dabei viele Produkte bewegt, das die individuellen Qualitäten von individuellen Menschen in ein Konzept packt auf dem „Empfehlungsmarketing“ draufsteht, das hat sie seinerzeit und bis heute elektrisiert.**

eine Erstlinie von Don Failla bei Life Plus. Einem bis dato rein in den USA aktiven Unternehmen, das sich auf Premium-Nahrungsergänzung spezialisiert hat.

„Den Entschluss habe ich auch getroffen, weil ich nicht mehr mit Leuten zusammenarbeiten wollte, die nicht hören wollten, was ich zu sagen habe.“ Ein Network das tatsächlich ohne Verkauf auskommt, das dabei viele Produkte bewegt, das die individuellen Qualitäten von individuellen Menschen in ein Konzept packt auf dem „Empfehlungsmarketing“ draufsteht, das hat sie seinerzeit und bis heute elektrisiert. Dem schlichten Slogan „Triff einen Freund und sprich mit seinen Freunden“, folgte sie konsequent. Anzeigenschalterei war fortan tabu. Kunden zu Empfehlungsgebern machen die damit den Eigenverbrauch refinanzieren – dieses Prinzip verselbständigte sich schneller, als Gabi Steiner es selbst anfangs möglicherweise glauben mochte. „Wir haben uns ein Wohnmobil gekauft und sind kreuz und quer in Deutschland rum gefahren und haben die Partner unterstützt“, beschreibt sie die ersten paar Jahre. Infrastrukturen, die heute für Networker wie erdacht sind, Mobiltelefonie, Internet und Calls mit hunderten von Partnern gleichzeitig gab es damals noch nicht. Also war sie, wo ihre Partner, ihre Perlen, sie brauchten. Kein Weg war zu weit. Keine Abend-

stunde zu spät. Kein Gespräch zu lang. Und all das mit der Leichtigkeit eines kunterbunten Kolibri.

Wobei nun keiner auf die Idee kommen muss zu meinen, Gabi Steiner würde ihren Partnern Wege zum Erfolg irgendwie eintrichtern. Sie verbringt vielmehr Zeit mit ihren Downlineleuten, was die Amerikaner schlicht „Quality time“ nennen. Wandern gehen, gemeinsam Essen, sich austauschen, Tennis spielen oder Boot fahren ist der Steiner-Ausbildungsstil. „Wenn man mal gemeinsam 15 Kilometer über Stock und Stein unterwegs war, hat man eine Art von Nähe, die dem Vertrauen jede Tür öffnet“. Anders gesagt: Eine Gabi Steiner schleicht sich ganz charmant, ohne jeden Druck und einfach nur durch gemeinsames Zeit verbringen in die Gedankenwelt von Menschen. Sie deckt ganz geschickt Wünsche auf und räumt Geröll von der Seele. Sehr oft kommen diese Menschen dann von ganz alleine auf Gabi Steiner zu und wollen mit ihr zusammen arbeiten. Weil sie die Gleichrangigkeit spüren, die sie umfassend vermittelt.

Wer sich dann entschieden hat, wer Gabi glaubhaft machen konnte – nicht umgekehrt! – „Ich will!“, wer sich klar abgesetzt hat von der Fraktion des Durchschnitts-Erbsenzählers, den nimmt sie straight an die Hand. Namenliste ausfüllen, beste Freundin/Freund anrufen, Termin vereinbaren. „Es gibt keine Frage, die mir nicht schon gestellt wurde und auf die ich nicht antworten kann“, schmunzelt sie.

Steiners Partner arbeiten, gerade in der Anfangsphase übrigens, mit vielen Tools, die sie in den Erfahrungsjahren erarbeitet hat. Das Steinerbuch. Eine CD zum Thema Nahrungsergänzung. Spannende andere Bücher und digitale Hörbücher von neutralen Autoren finden sich in ihrem Handwerkszeug en masse. Dahinter stecken die Philosophie und die eigene Erfahrung, dass man es „am Anfang sowieso meistens vermasset“. Frischlinge machen es nach Steiners Erfahrung entweder viel zu gut oder schlecht. Auf alle Fälle aber nicht so, dass es einfach duplizierbar ist. Zweimal im Jahr veranstaltet sie „Aktivwochen“ auf Mallorca und lädt Berater, deren Freunde, Familien mit Kind und Kegel und auch völlig Uninteressierte (wir erinnern uns an das System immer absichtsvoll absichtslos zu handeln) quer unterm Jahr zu Vorträgen und Workshops. Mit so spannenden Köpfen wie Patric Heizmann, Jörg Löhr oder Sabine Asgedom. Alles produkt- und firmenneutral selbstverständlich. In manche ihrer heutigen mehrfach Sterne-geschmückten Diamanten-Führungskräfte hat sie monatelang Zeit investiert. Ist mit ihnen gewandert. Hat mit ihnen Tennis gespielt. Hat von ihrer Arbeit bei „Networker for Humanity“ berichtet. Aber nie, nur mal so ganz am Rande und völlig beiläufig, übers eigentliche Life Plus-Geschäft gesprochen. Sie wollen gerne das Erfolgsgeheimnis von Gabi Steiner kennenlernen? Das ist es. (chn) 