



■ Netzwerkerin Gabi Steiner fühlt sich auch am Tennissetz wohl. Ihrer großen Leidenschaft geht sie am liebsten im Tennisclub im Santa Ponça Country Club nach. FOTO: SEBASTIÁN TERRASSA

## Matchpoint mit 50

Wie sich eine schwäbische Hausfrau dank Empfehlungsmarketing in Santa Ponça ihre Lebenstraum erfüllte

Von **Jutta Christoph**

Gabi Steiner behauptet gerne von sich, dass sie eine schwäbische Hausfrau sei. Stimmt. Aber das ist nicht alles. Die 56-Jährige ist auch eine erfolgreiche Geschäftsfrau, die in acht Jahren ein Empfehlungsmarketing-Netzwerk im Gesundheits- und Beautybereich aufgebaut hat, von dem sie heute leben kann. Seit 2005 verbringt sie daher immer wieder einige Wochen in ihrem Haus mit Meerblick in Santa Ponça. Ihre persönliche Erfolgsgeschichte erzählt sie uns im Country Club Santa Ponça – für die leidenschaftliche Tennisspielerin das zweite Zuhause auf Mallorca.

„Ich lernte Empfehlungsmarketing vor zwölf Jahren kennen. Damals hatte ich gerade meinen jetzigen Lebenspartner Manfred getroffen, davor war ich acht Jahre lang alleinerziehende Mutter und hatte in dieser Zeit immer wieder Existenzsorgen.“ Manfred und ihr sei von Anfang an klar gewesen, dass sie nicht bis 65 arbeiten wollten, um danach vielleicht noch ein paar schöne Jahre zu genießen. Im Empfehlungsmarketing sahen sie eine Chance, „ohne Investition und ohne Risiko ein eigenes Unternehmen aufzubauen und davon leben zu können.“ Ihr Ziel hieß: mit 50 Jahren nicht mehr arbeiten zu müssen.

Gabi Steiner begann, mit dem britischen Unternehmen Life Plus zusammenzuarbeiten, das Nahrungsergänzung und Beautyprodukte anbietet: „Ich musste nichts mehr verkaufen, sondern nur weiterempfehlen.“ Ihr Vorteil: Sie kam bereits aus der Gesundheitsbranche, hatte viele Jahre als selbstständige Zwischenhändlerin Gesundheitsartikel auf Provision verkauft. Nach acht Jahren intensiver Empfehlungsarbeit habe sie sich gewissermaßen zur Ruhe setzen können. Sie konnte von den monatlichen Provisionen gut leben, ohne neue Kunden sponsern zu müssen.

Empfehlungsmarketing ist eine Form von Direktvertrieb, bei dem eine Firma seine Produkte oder Dienstleistungen direkt dem Endverbraucher verkauft, ohne Zwischenhändler oder Wiederverkäufer. Die Kosten, die das Unternehmen für Groß- und Zwischenhändler sowie für Werbung spart, gibt sie an die Kunden weiter, wenn diese neue Kunden werben. Der neue Kunde bezieht die Produkte direkt über die Firma und kann nun selbst, bei Interesse, neue Kunden werben.

„Diese Form des Wirtschaftens wird fälschlicherweise oft als Schneeballsystem bezeichnet“, sagt Gabi Steiner, die weiß, dass

ihre Branche generell unter dem Verdacht leidet, unseriös zu arbeiten. Die IHK Österreich gibt einen Flyer heraus, der den Unterschied zwischen seriösem und unseriösem Empfehlungsmarketing beschreibt. Diese Form von Aufklärungsarbeit für ein Unternehmenskonzept, das in Europa noch in den Kinderschuhen steckt, findet die schwäbische Geschäftsfrau gut. „Es ist ganz einfach erklärt“, sagt Gabi

**Ihr Buch heißt  
„Von Mensch zu Mensch“. Sie hat  
es in elf Sprachen  
übersetzen  
lassen**

Steiner, „ein Schneeballsystem erkennt man immer daran, dass das Unternehmen oder System zusammenbricht, wenn keine neuen Kunden nachkommen. Das deutsche Rentensystem ist ein klassisches Beispiel.“ In ihrer Firma seien 80 Prozent der Kunden reine Produktkäufer, nur 20 Prozent würden die Produkte kaufen und auch an andere weiterempfehlen.

Wie sie Kontakte aufbaut, darüber hat sie das Buch „Von Mensch zu Mensch“ geschrieben, das in elf Sprachen übersetzt ist. Ihren Erfolg schreibt sie ihrer offenen Art, dem Interesse für andere Menschen und vor allem den Produkten zu, von denen sie zu 100 Prozent überzeugt ist. „Life Plus hat zum Beispiel ein Forever-Young-Produkt im Programm, das ist eine Kombination aus Meeresextrakten und Hyaluronsäure zum Einnehmen. Mir kam vor zwei Jahren die Idee, einen Vorher-Nachher-Wettbewerb mit meinen Partnern zu starten, um die Wirksamkeit zu testen“, erzählt sie. Knapp 600 Teilnehmer schickten ein Startfoto, nahmen die Beauty-Tabletten täglich ein und sandten alle zwei Monate ein neues Foto ein. Die Fotos hat Gabi Steiner auf ihrer Internetseite veröffentlicht, sie sagt: „Die Ergebnisse waren verblüffend und ich war restlos überzeugt, dass wir ein super Beauty-Produkt in den Händen halten.“

Seit sie 2010 eine britische Tennispartnerin für das Empfehlungsmarketing gewann, sei ihr „deutscher Mikrokosmos erheblich erweitert worden“. Sie hält nun einige Seminare und Vorträge auf Englisch, „was gar nicht so leicht ist“. Angst, sich zu blamieren, habe sie jedoch nicht. Schließlich würde es vor allem darum gehen, eine

persönliche Beziehung zu anderen Menschen aufzubauen und das funktioniere nur bedingt über Worte. „Man muss ein echtes Interesse für sein Gegenüber haben, ihm zuhören“, sagt Gabi Steiner.

Und man müsse im Empfehlungsmarketing auch bereit sein, sich selbst für andere zu öffnen – „und zwar Haus und Herz“. Auf ihrer Homepage hat sie einen Link „Mallorca“ eingerichtet mit Fotos von sich und ihrem Haus mit Pool in Santa Ponça. Dort veranstaltet Gabi Steiner regelmäßig Treffen und Seminare für Mitglieder, die entweder gerade mit dem Geschäft gestartet oder bereits selbst Führungskräfte sind. Geschäftspartnern und Freunden bietet sie ihr Gästehaus an, eine von dem russischen Architekten Pedro Oztoup gebaute Villa. Neu im nächsten Jahr wird die Veranstaltung „work & walk“ sein, um auf Mallorca gemeinsam zu wandern und arbeiten.

Geändert hat sich in ihrem Leben mit einem regelmäßigen Zusatzeinkommen, das freilich seit Jahren ihr Haupteinkommen ist, nicht viel. „Keine Existenzängste, kein Wecker, jeden Tag Sport machen und kaufen, was gefällt“, schwärmt sie. Nur im Tennis ist sie noch genauso ungeduldig wie früher. „Da habe ich noch viel zu lernen.“

**Recô de Randa**  
HOTEL-RESTAURANT  
★★★★

**SILVESTER**  
Gala Dinner, Kotillon,  
Cava frei  
**110 EURO IVA INKL.**

C/ Font, 21 • Randa (Algaida)  
Tels. 971 66 09 97 • 971 12 03 02  
Fax 971.66 25 58  
esreco@esrecoeranda.com  
www.esrecoeranda.com

**Auktionshaus Zwack**

Wir auktionieren Ihre Wertgegenstände in unserem bekanntesten Auktionshaus in Deutschland.

**schnell, zuverlässig und diskret**

Wir besuchen Sie in Spanien zur Wertschätzung und organisieren den Transport.

**Nächste Auktion im Februar 2012.**

Wir beraten Sie gerne unverbindlich unter 0049 9831 882707

Referenzen auf der Insel vorhanden

**Auktionshaus Zwack**  
Privatauktionen, Industrieauktionen, Leihhaus  
[www.zwack-gruppe.de](http://www.zwack-gruppe.de)  
[info@zwack-gruppe.de](mailto:info@zwack-gruppe.de)

**ribésalat**  
CONSULTING Y ASSESORIA

**STEUERBERATUNG**

- Steuern (VAT, Umsatzsteuer, Intrastat)
- Gehälter und Sozialversicherung
- Firmengründung

Rufen Sie uns an und fragen nach einem kostenlosen Kostenvoranschlag

[www.ribesalat.com](http://www.ribesalat.com)  
971 72 03 11  
PALMA - BARCELONA - MADRID

**SegurTec**  
ALLES rund ums FENSTER  
TODO sobre la VENTANA

- FENSTER aus PVC, Holz, Aluminium in div. Farben
- ROLL-, KLAPPLÄDEN, ROLLTORE
- INSEKTENSCHUTZ, SCHLIESSANLAGEN

**HER MIT 10**

**Schnell, kompetent und zuverlässig.**  
Vom Aufmaß bis zum Einbau!

**Wir sind für Sie da**  
Mobil: 607 233 206 · Tel./Fax: 971 825 615  
Mail: [ventanas@segurtec.eu](mailto:ventanas@segurtec.eu)