

BELÄCHELT, VERPÖNT UND JETZT IM MEGATREND

Der Direktvertrieb hochwertiger Hyla-Reinigungsgeräte wird in Deutschland und Österreich immer mehr zur lukrativen Trendbeschäftigung junger Leute. Noch vor Jahren wurde der Beruf des „Staubsaugervertreeters“ oftmals belächelt und manchmal sogar verpönt. Warum sich das gedreht hat und warum speziell immer mehr der Nachwuchs Freude am Hyla-Geschäft hat, erläutern Angelina Martin Hausenblas und Michael Hausenblas in einem Network-Karriere-Gespräch.

Network-Karriere: Während manche Direktvertriebe ernsthafte Nachwuchssorgen haben, bewerben sich bei Ihnen und Ihren Führungskräften auffallend viele junge Leute, um schnell Karriere zu machen und möglichst viel Geld zu verdienen. Ist die Reihenfolge so richtig?

Michael Hausenblas: Ich würde sagen sowohl als auch. Natürlich steht das Geldverdienen bei den meisten Menschen im Vordergrund – aber eben das nachhaltige und regelmäßige Geldverdienen. Die Karriere kommt bei entsprechender Aktivität meist von alleine.

Angelina Martin-Hausenblas: Ich denke, der Run junger Menschen zu Hyla Germany liegt auch in den veränderten Freizeitansprüchen begründet. Gerade junge Leute wollen gut leben, aber gleichzeitig auch sprichwörtlich freie Zeit haben und nicht in ein starres Zeitsystem gepresst werden. Wo lässt sich das besser realisieren als in einem modernen Direktvertriebs-Unternehmen wie Hyla Deutschland und Österreich?

NK: Im Fernsehen haben Sie einen Bekanntheitsgrad wie die Geissens. Millionen haben in einer RTL 2-Doku-Soap in unterhaltsamer Weise erlebt, wie das Hyla-Reinigungsgeräte-Geschäft funktioniert, wie viel Spaß es macht, aber auch, dass man gutes Geld verdienen kann – und auch, dass es ein hartes Business sein kann. Haben Ihnen diese TV-Sendungen konkrete Bewerbungen von Vertriebspartnern gebracht?

Michael Hausenblas: Ja, ganz sicher. Auch heute, gut zwei Jahre nach der letzten Sendung bekommen wir Anfragen, die sich auf uns und den Star der Serie, unseren „Milbi“ berufen. „Milbi“ ist der TV-Name des Hyla-Luft- und -Raumreinigungssystems, für das wir für Deutschland und Österreich die Exklusivrechte haben und zwischenzeitlich mehr als 1.000 Handelsvertreter beschäftigen. Es ist wohl ganz gut herübergekommen, wie erfolgreich man mit diesem revolutionären Produkt sein kann. Dies hat sehr viele Menschen motiviert, ein Teil dieses einzigartigen Erfolgssystems zu sein.



Angelina Martin-Hausenblas und Michael Hausenblas

NK: Im Fernsehen wurde recht medienwirksam auch über Ihr Privatleben berichtet. Luxus, Autos, Häuser, Reisen ... Schafft das nicht auch Neider?

Angelina Martin-Hausenblas: Nein, sowohl unsere Kunden als auch unsere Vertriebspartner können zwischen Fernsehen, Tagesarbeit und -realität ganz gut unterscheiden und nachvollziehen, dass hinter diesem Leben natürlich 20 Jahre Fleiß, harte Arbeit, viel Anstrengung und nicht zuletzt die Sorge um unsere Vertriebspartner steht.

Unsere Vision ist es, ihnen in unserem Unternehmen und ihren Teams ein „Zuhause“ zu geben. Sie sollen sich wohlfühlen und die Möglichkeit nutzen können, mit dem einzigartigen Hyla-System nachhaltig ein eigenes Unternehmen aufzubauen und ein sorgenfreies Leben zu führen.

NK: Sagen Sie bitte unseren Leserinnen und Lesern, was das Hyla-Luft- und -Raumreinigungssystem um Haushalt oder in Betrieben bewirkt?

Michael Hausenblas: Der Hyla GST, unser Luft- und Raumreinigungssystem, sieht richtig stylish aus. Das ist alles andere als ein klassischer Staubsauger. Er trägt zu Recht den Namen Luft- und Raumreinigungssystem, da Staubsaugen nur ein kleiner Teil von dem ist, was das Gesamtsystem wirklich bietet. Alle Menschen, und das sind inzwischen sehr viele, die den Hyla vorgeführt bekommen, sind von diesem Produkt absolut angezogen. Das Spezielle an dieser Präsentation ist, dass der Kunde alle Sinnesorgane bei dieser Präsentation beansprucht. Er riecht, wie sich die

Luft im Raum verändert, er sieht, was mit seinen Bodenbelägen und Materialien im Haus passiert und wie sich das Wasser im Wasserbehälter des Produktes dunkel verfärbt, er hört das Rauschen wie an einem belebenden Wasserfall, er spürt beim Atmen die sehr leicht zu atmende Luft.

NK: Unsere Redaktionsbüros werden seit vielen Jahren mit dem Hyla-Luft- und -Raumreinigungssystem gereinigt. Uns müssen Sie also nicht überzeugen. Kommen wir zunächst einmal zum Markt für

Reinigungsgeräte. Man könnte doch davon ausgehen, dass eigentlich jeder Haushalt und jeder Betrieb mit Reinigungsgeräten ganz gut versorgt ist?

Angelina Martin Hausenblas: Das ist nicht so. Es werden Millionen Reinigungsgeräte pro Jahr in Deutschland und Österreich verkauft. Wenn wir in Deutschland 10.000 Geräte pro Monat verkaufen, dann ist das nicht mal ein Bruchteil von dem, was

in Deutschland zu machen ist. Das zeigt schon einmal die möglichen Verkaufsdimensionen.

Dabei ist der haupt- oder nebenberufliche Einstieg in das lukrative Hyla-Geschäft einfach und stressfrei. Wir suchen keine top geschulten Verkaufsprofis, sondern ganz einfache nette Leute, die von diesem Produkt begeistert sind und dieses Produkt bei vorterminierten Kunden erklären. Selbstverständlich erhält jeder zukünftige Mitarbeiter von Hyla Germany eine kostenlose Ausbildung inklusive Verpflegung. Zudem sind natürlich regelmäßige Workshops und Trainingseinheiten ebenso kostenfrei wie eine personalisierte Homepage, eine spezielle Rekrutierungs-Homepage mit einem elektronischen BackOffice. Zudem erhalten unsere Vertriebspartner ihre Ware, die sie bei Kunden vorführen, auf Kommission. Das heißt, sie haben keinerlei Risiko und keine Abwicklungskosten.

Was die Provisionen angeht, dürfte Hyla Germany in der Branche ein wohl einmaliges Zahlungssystem haben: Die Provisionen, sowohl der Eigenumsatz wie auch der Teamumsatz, werden täglich um 17 Uhr ausbezahlt. Das bedeutet, ein großer Teil unserer Vertriebspartner bekommt täglich Geld auf sein Konto.

NK: Das hört sich gut an. Wo kann man mehr zum Hyla Germany-Geschäftsmodell erfahren?

Michael Hausenblas: Gerne über unsere Homepage, E-Mail oder per Telefon.

HYLA GERMANY GmbH

Hornbergstrasse 35

70794 Filderstadt

0711 - 25 26 43 0

info@hyla-germany.de

www.hyla-germany.de

