

Die neue Selbständigkeit

Warum Network Marketing boomt

Franchise war gestern - Network Marketing ist heute. Der einstige Exportschlager aus Amerika hat Konkurrenz bekommen. Während die alten Franchisesysteme wie McDonald's und Co. Geschäftsgründer durch hohe Lizenz- und Einstiegsgebühren abschrecken, hat sich ein neues "Volks-Franchise" entwickelt: Network Marketing! Weltweit werden über diesen Vertriebskanal mittlerweile über 100 Milliarden Euro umgesetzt, und in Europa steht der große Boom erst noch bevor .

Kaum jemand, der nicht schon einmal darüber nachgedacht hat, sich selbständig zu machen. Aber die beste Geschäftsidee nutzt nichts, wenn das Eigenkapital nicht stimmt. Denkt jemand an Franchise, dann kommt automatisch McDonald's ins Spiel. Ray Croq, Erfinder der Systemgastronomie und Synonym für den erfolgreichen Verkauf von Lizenzen, wurde Multimillionär durch den weltweiten Verkauf seiner Konzeption. Mittlerweile gibt es Zigtausende von Nachahmern, die ihre Geschäftsidee auf diese Weise vermarkten. Wer jedoch auf das falsche Pferd setzt, kann sich schnell lebenslang verschulden, denn auch im Franchise ist längst nicht alles Gold, was glänzt. Viele Geschäftsgründer winken heutzutage ab, wenn es um das Thema Selbständigkeit geht. Schuld hieran ist auch die restriktive Kreditpolitik der Banken, die eigentlich gar keine Kredite mehr vergeben, ohne Sicherheiten in Höhe des Existenzgründerdarlehens abzufordern.

Europaweit melden jede Minute mehrere Unternehmen Insolvenz an, der Mittelstand leidet unter hohen Steuersätzen und Lohnnebenkosten. Die Gewerkschaften betreiben die Besitzstandwahrung alter Privilegien aus vergangenen Zeiten und setzen weiterhin auf das soziale Umverteilungssystem, das kurz vor dem Kollaps steht. Das viel gepriesene Rentensystem erweist sich mehr und mehr als „Generationsbetrug“ und wird irgendwann nicht mehr finanzierbar sein. Konzerne verlagern ihre Produktionsstätten in die Wachstumsmärkte der Zukunft und somit in Niedriglohnländer. Bleibt die Frage: Lohnt sich Leistung überhaupt noch? Nach Abzug aller Steuern und Lebenshaltungskosten bleiben den meisten Arbeitnehmern kaum mehr als 500 Euro zum Leben übrig.

Der einzige Weg, dieser geregelten Armut zu entkommen, scheint der Schritt in die Selbständigkeit zu sein. Aber womit? Nichts, das es nicht schon geben würde. Die einstigen Favoriten Gastronomie, der eigene Friseursalon, Handel oder Transportunternehmen gelten bei Banken mittlerweile als Krisenbranchen. Innovationen werden von vornherein abgeschmettert, denn alles Neue ohne Referenzkennzahlen führt ohnehin zur Einstufung in die höchste bankeninterne Risikoklasse. Franchise zu teuer, Einzelhandel zu riskant, Dienstleistung ein europäisches Fremdwort. Was bleibt? **Network Marketing!**

Doch was verbirgt sich hinter diesem Begriff? Nichts anderes als die Vermarktung von Produkten und einer weltweiten Geschäftsidee zu Gründungskosten, die sich jeder leisten kann. Ein Geschäft ohne Risiko, an dem weltweit rund 40 Millionen Menschen partizipieren. Noch liegen die Hochburgen in Amerika und Asien, aber die neue Gründungswelle macht sich auch in Europa bemerkbar. Wer jetzt den Trend erkennt und auf den Zug aufspringt, kann ohne weiteres zu den Millionären der nächsten Dekade zählen oder zumindest innerhalb weniger Jahre finanziell unabhängig werden.

Machten die Herstellungskosten eines Produktes vor zwei Jahrzehnten noch den Löwenanteil des Verkaufspreises aus, so sind diese heute auf rund 15 % gesunken. Das große Geld wird somit in der Vermarktung und dem Vertrieb verdient, nicht mehr in der Produktion. Network-Marketing-Unternehmen, die größtenteils ihren Ursprung in den USA haben, erkannten diesen Trend rechtzeitig und haben sich gezielt auf die weltweite Vermarktung von Konsumprodukten in Lifestylebereichen spezialisiert. Damit wurde im Laufe von über 50 Jahren ein "Volksfranchisesystem" entwickelt, das jedem Existenzgründer die Chance bietet, das Einkommen zu generieren, das der persönlichen Leistung und Einsatz entspricht. Real existierender Kapitalismus also, ohne Nebenwirkungen, basierend auf dem Leistungsprinzip. Eine internationale Geschäftsidee, ohne Angestellte, ohne hohe Investitionen, ohne nennenswerte Lagerhaltung, ohne Altersbegrenzung. Unabhängig von Herkunft, Hautfarbe und beruflicher Vorbildung und ohne Einkommensbeschränkung. Das klingt fast zu schön, um wahr zu sein, entspricht aber den Tatsachen. Kaum eine Branche hat so viele Millionäre hervorgebracht wie Network Marketing. Die Spitzenverdiener erzielen höhere Jahreseinkommen als die Vorstände internationaler Renommierunternehmen, und Tausende andere verdienen über 20.000 Euro monatlich oder das Doppelte ihres bisherigen Einkommens. Hier scheint die gute alte Story von der Tellerwäscherkarriere noch in Ordnung zu sein.

Aber wer betreibt dieses Geschäft, das auf den Säulen der Multiplikation und der Vermarktung von Produkten steht? Ein Geschäft, das sich jeder leisten kann und den amerikanischen Traum verkörpert wie kein zweites. Das so einfach ist, dass viele nicht wahrhaben wollen, dass es wirklich funktioniert. Es sind diejenigen, die hungrig danach sind, dem Leben endlich das abzugewinnen, was ihnen zusteht:

Erfolg!

Diejenigen, die ihr Recht auf Freiheit und Selbstbestimmung einfordern, endlich tun und lassen zu können, was sie möchten, endlich mit den Menschen arbeiten zu können, die ihnen sympathisch sind. Es sind diejenigen, die endlich der Tretmühle des beruflichen Alltags den Rücken kehren wollen.

Wer jetzt glaubt, dieses Geschäft wird von einem ganz besonderen Typ Unternehmer betrieben, irrt sich. Hier sind alle Berufsgruppen vertreten, alle Einkommensklassen, alle Gesellschaftsschichten - Network Marketing ist sozusagen der Spiegel der Nation. Vom Arbeiter, Angestellten oder Beamten bis hin zum geplagten Unternehmer, Anwalt, Arzt, Heilpraktiker, dem Versicherungsprofi und der Hausfrau & Mutter finden sich alle zusammen, die das Potential dieser Geschäftsidee erkannt haben. Was lässt all diese Menschen so begeistert sein, so optimistisch in wirtschaftlich schlechten Zeiten, so voller Zuversicht, es wirklich auf die Sonnenseite des Lebens schaffen zu können? Es sind die vielen wahren Geschichten und Beispiele von Menschen, die es im bisherigen Beruf nie geschafft hätten, ein Vermögen zu machen. Es sind die Geschichten von denjenigen, die vom Pleitier zum Multimillionär aufgestiegen sind. *Network Marketing ist eine der letzten Geschäftsmöglichkeiten auf diesem Planeten, mit der auch der durchschnittlichste Mensch wirtschaftlichen Erfolg haben kann.* Und dabei funktioniert es fast wie im Franchise. Allerdings mit einer ganzen Reihe von Vorteilen.

Im Franchise erwerben Sie eine Lizenz, um einen bestimmten Namen und ein System nutzen zu dürfen. Hierfür berechnet das Unternehmen je nach Bekanntheitsgrad inklusive der Erstausrüstung und der Geschäftseinrichtung oftmals mehrere hunderttausend Euro, Know-how Transfer inbegriffen. Neben den teuren Einstiegskosten werden auch noch laufende Franchisegebühren fällig, damit es der Systemzentrale gut geht. Fremdprodukte dürfen meistens nicht geführt werden. Das Geschäft ist außerdem äußerst standortabhängig und in der Regel planquadratgetreu in seinem Aktionsradius beschränkt. Im Grunde genommen ist klassisches Franchise nichts anderes als eine Risikoverlagerung, da den Betreibern oft das Geld fehlt, eine eigene Ladenkette aufzubauen, die schnell Hunderte Millionen verschlingen würde. Garantien für das Gelingen gibt es nicht, dafür jede Menge Abhängigkeit und Weisungsregeln im Kleingedruckten. Hohe Personalkosten, Werbebeteiligungen und Sortimentsfehler haben somit schon viele Existenzen zerstört.

Im Network Marketing dagegen sind die Risiken überschaubar. Für rund 50 bis 200 Euro gibt es oftmals eine internationale Lizenz, die Produkte oder Dienstleistungen eines Unternehmens vermarkten zu können. Hierzu gehört die Berechtigung, Produkte einzukaufen und abzusetzen, aber auch die Genehmigung, eine weltweit agierende Vertriebsorganisation in allen Ländern aufzubauen, in denen das Unternehmen bereits zugelassen und tätig ist.

Die Erstellung von Werbebroschüren und Geschäftsunterlagen obliegt der Network-Firma. Ebenso übernimmt das Unternehmen die Produktentwicklung, Sortimentsgestaltung, Lagerhaltung und die weltweite Abrechnung von Provisionen für ihre Vertriebsorganisation, selbst wenn diese mehrere tausend unabhängige Partner auf den verschiedenen Kontinenten umfasst. Eines der wesentlichen Unterscheidungsmerkmale ist, dass Network-Marketing-Unternehmen Provisionen auf die persönlichen weltweiten Umsätze zahlen, Franchisefirmen hingegen Gebühren kassieren. Auf den Punkt gebracht, liegen die Stärken und Vorteile des Network-Marketing-Business in den niedrigen Gründungs- und niedrigen laufenden Kosten.

Aber wer sich im Geschäftsleben auskennt, weiß noch andere Vorteile zu schätzen. Zum Beispiel keine Angestellten mehr haben zu müssen und trotzdem Einkommen in Millionenhöhe erzielen zu können. Natürlich ist dies nicht für jeden gewährleistet, aber das trifft auch nicht auf die konventionelle Wirtschaftslandschaft zu. Menschen mit Unternehmergeist werden immer mehr verdienen als Unterlasser, die sich auf die Rezeptur der sozialen Umverteilung verlassen. Auch in diesem Geschäft gilt: kein Preis ohne entsprechenden Fleiß. Wer glaubt, dieses Geschäft würde von alleine boomen, nur weil der Zeitpunkt und die wirtschaftlichen Voraussetzungen optimaler nicht sein könnten, wird auch hier scheitern. Network Marketing hat einen Fluch und einen Segen: So einfach, wie man damit beginnen kann, so einfach kann man auch wieder aufhören. Ein einmal eröffnetes Einzelhandelsgeschäft mit Raumausstattung, Mietvertrag und Warenbestand birgt hier einen anderen Verpflichtungsgrad in sich.

Network Marketing aus unternehmerischer Sicht

Warum das eigene Bruttosozialprodukt so wichtig ist

Zwei Faktoren bestimmen unser Leben in besonderem Maße: Geld und Zeit! Auf die erschöpfliche Ressource Lebenszeit haben wir keinen Einfluss. Selbst bestimmen können wir jedoch unser eigenes Bruttosozialprodukt und damit die finanziellen Rahmenbedingungen für die persönliche Lebensqualität, die natürlich in einem besonderen Abhängigkeitsverhältnis zur individuellen Einkommenssituation steht. Geld ist nicht alles, aber für die meisten Menschen die größte Antriebsfeder, um überhaupt Arbeitskraft einzusetzen. Die Motive hierfür sind unterschiedlich. Arbeitnehmer sind zeitlich reglementiert und stellen ihre Arbeitskraft zu vereinbarten Vertragsbedingungen zur Verfügung, um den Lebensunterhalt zu verdienen. Zeiteinheiten werden gegen Geldeinheiten getauscht. Luxus oder überzogener Wohlstand können so nicht finanziert werden. Finanzielle Rücklagen können meistens nur durch die Reduzierung des Lebensstils - also durch Verzicht - gebildet werden. Das Leben ist gedanklich darauf ausgerichtet, in der letzten Lebensphase Rente zu beziehen und den Lifestyleverzicht der vergangenen Jahre aufzuholen.

Natürlich bei vorher gesetzlich vereinbarten geringeren Einkommensbezügen. Unternehmer hingegen werden von der Kraft getrieben, das eigene Bruttosozialprodukt möglichst hoch zu gestalten, und übernehmen dafür Verantwortung, indem sie Arbeitsplätze schaffen. Der Tribut, um sich über durchschnittliche Einkommensverhältnisse zu erheben, ist jedoch hoch: Bürokratie, hohe Steuerbelastungen, schlechte wirtschaftliche Rahmenbedingungen, hohe Sozialabgaben, große Verantwortung, lange Arbeitszeiten, wenig Urlaub, erbarmungslose Banken und viel Stress. Dafür bleibt oft mehr in der privaten Haushaltskasse über als beim konventionellen Arbeitnehmer. Wenn das Geschäft gut läuft, gilt natürlich für den Gewinn auch hier: „**The sky is the limit**“.

Letztendlich ist in der Konsequenz wichtig, was unter dem Strich übrigbleibt, um das Leben zu führen, das man sich vorstellt. Und hier gibt es nur einen Weg: das eigene Bruttosozialprodukt bei gleichem Zeiteinsatz zu steigern. Im Unternehmerjargon gesprochen heißt dies nichts anderes, als die eigene Rentabilität zu erhöhen. Rein rechnerisch beginnt das Leben Freude zu machen, wenn das verfügbare monatliche Nettoeinkommen 10.000 Euro beträgt. Für die meisten utopische Einkommensgrößen. Aber mit der richtigen Geschäftsidee und Lebenseinstellung geht es auf jeden Fall.

Die erste grundsätzliche Frage, die sich jemand stellen sollte, der sein Schicksal in die eigenen Hände zu nehmen gedenkt ist: Was habe ich zu verlieren? Aus Arbeitnehmersicht: Einen scheinbar sicheren Job, mit einem Einkommen, das mir das Überleben sichert. Als Unternehmer stellt sich die Frage, ob Einsatz und Risiko im Verhältnis zum Gewinn stehen. Im Network Marketing beispielsweise können die Renditen enorm sein und sind sicherlich im Gegensatz zu allen anderen Geschäfts- und Lebensmodellen eine ernsthafte Alternative. Wie stets im Leben hängt natürlich neben dem Quäntchen Glück alles vom persönlichen Einsatz und den eigenen Fähigkeiten ab.

Da es noch kein definiertes Berufsbild für den Networker gibt und statistische Daten kaum verfügbar sind, kann nur auf Erfahrungswerte, Insider-Informationen und Umfragen zurückgegriffen werden, was die Einkommenssituation und den dazugehörigen Zeiteinsatz im Network Marketing betrifft. Die Einkommenspyramide bei den hauptberuflich Tätigen sprengt jegliche Vorstellungskraft und liegt überproportional hoch im Verhältnis zum Durchschnittseinkommen eines Normalverdieners oder konventionellen Unternehmers. Entscheidend im Renditewettbewerb ist der Einsatz der Produktionsmittel. Ein Arbeitnehmer, der in der Wertschöpfungskette von Umsatz und Gewinn eines Unternehmens am Monatsende netto 500 Euro übrig hat, muss erkennen, dass seine persönliche Nettorendite umgerechnet pro Stunde nicht mehr als 2,89 Euro beträgt. Wer zu den Glücklichen gehört, die das Doppelte übrig haben, erzielt zumindest eine Wertschöpfung von fast 6 Euro pro Stunde und reiht sich damit in die Kategorie der Besserverdienenden ein.

Ein Blick auf die allgemeinen Unternehmensbilanzen zeigt, dass die Netto-renditen in den seltensten Fällen über 5 Prozent vom Gesamtumsatz betragen. Macht bei einer Million Umsatz immerhin 50.000 Euro Gewinn pro Jahr. Das alles entscheidende Risiko eines Unternehmens liegt im Verhältnis von Fixkosten zum Umsatz. Insbesondere der Faktor Personalkosten stellt eine große Herausforderung in der heutigen Zeit dar.

Ein unflexibles Kündigungsrecht zwingt Unternehmen quasi zum Wachstum, ansonsten kann es schnell zur Insolvenz kommen. Im Network Marketing verhält sich die Renditesituation vollkommen anders. Da es keine fest angestellten Mitarbeiter gibt und die Fixkosten sich weitestgehend auf Kommunikations-, Reise- und Repräsentationsausgaben beschränken, ist der Gewinn teilweise exorbitant hoch. Der durchschnittliche Vollzeit-Networker erwirtschaftet jährliche Provisionszahlungen bis zu 180.000 Euro, wobei der Rohgewinn rund 75 Prozent betragen dürfte. Im mittleren Einkommenssegment liegen die Jahreseinkommen bei erfahrenen Network Marketern, die dieses Geschäft schon einige Jahre betreiben, bei Provisionen zwischen 240.000 und 420.000 Euro per anno. Wer im Network einige Jahre dabei ist und auf die richtige Firma gesetzt hat, kann erfahrungsgemäß mit jährlich steigendem Einkommen rechnen. Aber auch Jahreseinkommen von 500.000 Euro brutto sind keine Seltenheit in diesem Geschäft. Schließlich gibt es, wie in anderen Branchen, Networker, die über sechs Millionen Euro im Jahr verdienen. Also Anreiz genug für klassische Unternehmer, einen **genauen Blick** auf die Branche zu werfen.

Szenario Arbeitnehmer:

Arbeitszeit: 38 bis 40-Stunden-Woche, vertraglich geregelt
Urlaub: vertraglich geregelt;

Rund 80 Prozent aller Arbeitnehmer haben keinen Spaß an ihrem Job. Fast jeder hat schon einmal daran gedacht, sich selbständig zu machen. Das Gehalt langt oft gerade, um über die Runden zu kommen

Einkommen: 400 bis 6.000 Euro monatlich.

Aushilfen verdienen 400 Euro, der durchschnittliche Alleinverdiener liegt bei rund 2.000 Euro. In der Spitze ist das Einkommen selbst in exponierter Stellung kaum höher als 6.000 Euro. Für die meisten Arbeitnehmer reicht das Gehalt meistens gerade, um die monatlichen Lebenshaltungskosten zu decken. Große Rücklagen können oft nicht gebildet werden. Limitierte Chancen.

Szenario Unternehmer:

Arbeitszeit: 50 bis 75-Stunden-Woche, kaum reduzierbar

Urlaub: kaum planbar

Fast jeder Unternehmer leidet unter extremem Stress. Arbeit an den Wochenenden ist fast selbstverständlich. Viele bürokratische Hürden erschweren die ohnehin verantwortungsvolle Position

Einkommen: 1.000 bis 20.000 Euro monatlich.

Kleinunternehmer verdienen oft nicht mehr als 1.000 bis 3.000 Euro und sind nicht selten schlechter gestellt als Arbeitnehmer. Der durchschnittliche Unternehmer verdient, wenn das Geschäft gut läuft, im Schnitt 5.000 bis 15.000 Euro. Einkommensgrößen von 20.000 Euro oder höher sind natürlich möglich, werden aber nur von einer Minderheit erzielt.

Szenario Networker:

Arbeitszeit: 10 bis 40-Stunden-Woche, freie Zeiteinteilung

Urlaub: freie Selbstbestimmung

Lifestylejob mit freier Zeiteinteilung. Haupt- und nebenberuflich möglich, daher optimal zugeschnitten auf die Bedürfnisse des Einzelnen. Wenig Büroarbeit, viel Kommunikation mit anderen Menschen.

Einkommen: 300 bis 600.000 Euro monatlich

Der durchschnittliche Nebenberufler verdient zwischen 300 und 1.500 Euro. Hauptberuflich engagierte Networker mit Erfahrung verdienen nicht selten zwischen 5.000 und 25.000 Euro. Profi-Networker liegen bei Einkommensgrößen von 30.000 bis 80.000 Euro. Absolute monatliche Spitzeneinkommen liegen derzeit bei 100.000 bis 600.000 Euro

Allgemeiner Vergleich der Vor- und Nachteile mit anderen Geschäftsformen:

Bezeichnung	Franchise	Handel	Network
Hohe Lizenzgebühren	Ja	Nein	Nein
Teure Ladenausstattung	Ja	Ja	Nein
Standortgebunden	Ja	Ja	Nein
Hohe Fixkosten	Ja	Ja	Nein
Angestellte	Ja	Ja	Nein
Bankkredite erforderlich	Ja	Ja	Nein
Berufserfahrung erforderlich	Ja	Ja	Nein
Einkommenslimit	Ja	Ja	Nein
Niedrige Umsatzrenditen	Ja	Ja	Nein

Die Network-Marketing-Begriffe

Hier die wichtigsten Begriffe, die Ihnen beim Network-Marketing immer wieder begegnen.

Antrag

Schriftliche Vereinbarung, mit der ein neuer Vertriebspartner das Recht erwirbt die Produkte der Network-Firma zum Einkaufspreis zu beziehen, diese weiterzuveräußern und weitere Vertriebspartner zu sponsern und sich verpflichtet, die Unternehmensrichtlinien einzuhalten. Heutzutage geschieht dies alles online.

Distributor

Ein Vertriebspartner.

Downline

Alle Vertriebspartner unter Ihnen.

Einschreibengebühr

Eine Zahlung, die Sie berechtigt Waren zum Einkaufspreis zu beziehen und neue Vertriebspartner zu werben.

Frontline bzw. Firstline

Alle Vertriebspartner, die Sie direkt ins Geschäft gebracht haben.

Marketingplan

Vergütungsplan der Network-Firma.

Meeting

Präsentation vor einer Gruppe von Interessenten oder ein Erfahrungsaustausch von Vertriebspartnern.

Namensliste

Eine Aufstellung von Personen, die Sie für den Kauf der Produkte und/oder das Geschäfts- konzept geeignet halten.

Networker

Ein Vertriebspartner, dessen vorrangigstes Ziel der Aufbau einer weitverzweigten Downline ist.

Network-Firma

Unternehmen, welches die Bereitstellung der Produkte, deren Auslieferung an die Vertriebspartner oder direkt an die Endverbraucher und die Auszahlung der Provisionen organisiert.

Passives bzw. Dauer-Einkommen

Die Summe der Provisionen für die Umsätze Ihrer Downline. Es hängt nicht direkt von Ihrer eigenen aktiven Arbeitsleistung ab, deshalb passives Einkommen.

Präsentation

Vorstellung der Produkte und/oder der Geschäftsidee gegenüber einer Einzelpersonen oder im Rahmen eines Meetings vor einer Gruppe.

Provisionen

Vergütungen, die Sie auf Grund Ihrer Qualifikation innerhalb des Marketingplans auf Ihre eigenen Umsätze und die Ihrer Downline erhalten.

Qualifikation

Ihre Position innerhalb des Marketingplans. Ihre Qualifikation bestimmt die Höhe Ihrer Provisionen.

Sponsor

Vertriebspartner, der einen neuen Geschäftspartner sponsert und diesen vor allem in der Anfangsphase unterstützt.

Sponsern

Gewinnen eines neuen Vertriebspartners.

Starterset

Paket, das in der Regel die am häufigsten verkauften Produkte, Informationen über die Network- Firma und Hilfsmittel zum Geschäftsaufbau enthält.

Unternehmensrichtlinien

Dokument, in dem der Marketingplan, die verschiedenen Qualifikationsstufen und die Rechte und Pflichten der Vertriebspartner geregelt sind.

Upline

Alle Distributoren, die sich in direkter Linie über Ihnen befinden. Zum Beispiel Ihr Sponsor und dessen Sponsor.

Vertriebspartner

Geschäftspartner der Network-Firma, die berechtigt sind, Produkte zum Einkaufspreis zu erwerben, diese weiterzuveräußern und neue Vertriebspartner zu sponsern.

Webinar

Online Seminar am Computer zur Geschäftsvorstellung, Training etc.

**Zwei Dinge kommen nie zurück:
Der abgeschossene Pfeil und die verpasste Chance !!!**

Bei Interesse nehmen Sie sofort Kontakt auf:

Dennis Koray



Network Marketing & Lifestyle Coach

Telefon +49 (0) 2235 1704 064

Skype: denniskoray

email: info@denniskoray.com

Mehr Infos auf dieser Webseite:

<http://thenpn.com/at/?id=43481>

Tipp:

Warum dieser Link? Dieser Link ist ein Tracking Link, den ich nutze um festzustellen, wieviele Leute durch dieses ebook auf meine Webseite gelangen. Als Network & Internet Marketer musst man genau festhalten, von wo die Besucher kommen. Nur so kann man gezielt die Frage beantworten, ob eine bestimmte Art von Werbung zu Besuchern und schliesslich zu Kunden führt!