# ACHIM HICKMANN

## 24nexx

# KEINE SICHERHEIT ALS ANGESTELLTER IST ES WERT SEINE TRÄUME AUFZUGEBEN

*Wer erfolgreich ist, bei dem wittern andere ad hoc ein Geheimrezept, einen magischen Weg, der denjenigen zum Erfolg gebracht hat. Das Rezept von Achim Hickmann ist denkbar einfach – und gar nicht mal geheim. Es lautet: Ich liebe das, was ich tue! Und wie eine kleine Würzmischung on top klingt es dann, wenn er sagt: „Mein Plan B ist wie mein Plan A – nur vielleicht mit etwas mehr gutem Wein …!“*

*Wunderbar, denn genau so wie diese Weisheiten klingen, ist dieser Macher auch als Mensch und Geschäftsmann. Ihn zeichnen Pragmatismus und Realismus aus. Den Fokus auf die Sache, auf den zentralen Kern des Geschehens ausgerichtet. Keine Flausen, keine Luftschlösser und erst recht keine halben Sachen. Er macht, was in seinem Business gemacht werden muss und das mit einer ansteckenden, positiven Ausstrahlung, die nicht nur auf andere überschwappt, sondern wegweisend ist. Der große Unterschied zu anderen: Er macht nicht mit, sondern er macht! Andere sind erfolgreich aktiv im Network-Marketing-Business, er aber ist selbst das Business! Was einst im eher trockenen Alltag im Angestelltendasein einer Gesetzlichen Krankenkasse begann, nahm seinen Lauf vor über 30 Jahren in der aufregenden Geschäftswelt des Network-Marketings. Als Selbstständiger, als Unternehmer, als kreativer Macher und als Erfolgsmensch …*

Manchmal fügen sich Teile im Leben zusammen, ohne aktives Einwirken von Protagonisten. Dann lässt sich als Resümee sagen: Es ist, wie es ist – nur die Chance muss erkannt werden und man muss zupacken. Genau das tat Achim Hickmann – erkennen, reagieren, die Initiative ergreifen. Als Angestellter einer Gesetzlichen Krankenkasse war er zusätzlich im Network-Marketing bei einem französischen Parfum-Unternehmen tätig und verdiente dort das Doppelte bis Dreifache seines Nettogehaltes. Ein „duftes" Geschäft, aber auch nicht einfach. Zwischenzeitliche Angebote von Mitbewerbern lehnte er ab, bis ihm jedoch Zweifel an seinem Partnerunternehmen kamen. Zu Recht! „Im Vertrieb konnten die zwar ein bisschen was, aber von Betriebswirtschaft hatten die keine Ahnung. Dass mich mein Gefühl nicht getäuscht hatte, war kurze Zeit später offensichtlich, als die Company in die Insolvenz schlitterte ...", erläutert Achim Hickmann.

Einige Monate vorher bekam er das Angebot, ein eigenes MLM-Unternehmen zu gründen. „Und nein, es war keine primäre Absicht, die Firma LR zu gründen, sondern vielmehr eine Entscheidung, die ich aus der Situation heraus getroffen habe. Nur, dass ich wohl die Chance erkannt habe und dann die Gelegenheit am Schopfe packte. Insofern: Es hat sich ein Stück weit ergeben und war nicht der wirkliche Plan, der in meinem Fokus stand ..!", macht der vertriebsorientierte Networker deutlich, der mit seinem heutigen Network-Unternehmen Werbepartner der Hammer SpVg ist. Zudem trägt das Stadion seiner Heimatstadt Hamm den Namen 24nexx Arena, was sein hohes Maß an Engagement überaus deutlich macht.

Aus diesem besagten Angebot entstand letztendlich eines der bekanntesten und die Branche in Deutschland prägendsten Unternehmen: LR Health & Beauty. Eine Company, die bis heute am Markt erfolgreich aktiv ist. „Ich habe dieser Partnerschaft damals zugestimmt, weil ich in das französische Unternehmen, für das ich vertrieblich zu diesem Zeitpunkt noch tätig war, kein Vertrauen mehr hatte. Zudem reizte mich die Möglichkeit, alle meine vertrieblichen Ideen einzubringen und umzusetzen; angefangen beim Marketing- bzw. Vergütungskonzept, bis hin zum kompletten Ausbildungsprogramm, von neuen Partnern zu Orgaleitern und weiter zu Führungspersönlichkeiten!“, betont Achim Hickmann, der von sich behauptet viele konträre Seiten zu haben. Wenn er z.B. verreist – ein Hobby, das den „Reise-Junkie“ schon in über 60 Länder dieser Erde geführt hat – dann heißt es immer: hop oder top! Oder in „Hickmännisch“: Zelt oder Luxushotel! Langweiliges Mittelmaß ist nämlich nicht sein Ding.

Hop oder top – das galt auch beim Wechsel vom Angestelltendasein mitten rein ins Haifischbecken des Unternehmertums – kein bloßer Hüpfer, sondern ein gewaltiger Sprung ins „Abenteuerland“, der wohl überlegt sein will. Für Achim Hickmann eher ein Rechenexempel als eine emotionale Entscheidung aus dem Bauch. Denn als er sich entschloss diesen Weg zu gehen, hatte er in seiner Angestelltenposition den Status „unkündbar“ schon sicher. Insofern: Aufgabe einer gesicherten Existenz im Tausch mit dem puren Risiko.

Und damit nicht genug: Auf die Unkündbarkeit folgte ein zusätzlicher Pensionsanspruch zur Gesetzlichen Rente. Für manche ein lu-

krativer Zusatz-Schmankerl. Aber nicht für Achim Hickmann: Der kluge Kaufmann ließ sich seinen Pensionsanspruch von der zuständigen Abteilung ausrechnen – eine eher kleine Prise mehr Geld für eine lange Dauer weiterer Zugehörigkeit als Angestellter zur Krankenkasse.

„Ich habe mir damals Gedanken gemacht, wie ich wirklich leben möchte und wie ich im Vergleich dazu aktuell lebte. Diese Wünsche und Träume setzte ich in Relation zu dem, was ich verdiente und künftig mit allen Boni und Zulagen maximal verdienen würde. Konservativ und realistisch gerechnet und betrachtet. Eines wurde mir dabei sehr schnell klar: Selbst wenn ich das höchstmögliche Gehalt verdoppeln könnte – was eh nicht machbar gewesen wäre –, würde es mich dennoch nicht annähernd in die Lage versetzen, mir meine Träume zu erfüllen und ein Leben führen zu können, wie ich es gerne wollte. Wer das erkennt, der weiß in diesem Moment auch, dass es Zeit zum Handeln ist. Mir wurde mein Dilemma klar: Entweder ich gebe meine Träume auf und dümpele weiter vor mich hin, oder ich ändere etwas. Und zwar in eine Richtung, die es mir ermöglicht, meine Wünsche wahr werden zu lassen. So zu denken und zu handeln, das hat ja jeder selbst in der Hand!“, betont der erfolgreiche Network-Unternehmer und fügt hinzu: „Keine Sicherheit als Angestellter ist es wert seine Träume aufzugeben!“

## EIN UNTERNEHMER, FÜR DEN DIE TÄGLICHE PRAXIS PFLICHT STATT KÜR IST

Achim Hickmann ist nahezu entwaffnend ehrlich, was auch seine

erfrischende Bodenständigkeit ausdrückt, wenn er zugibt, mehr als eine Woche nicht wirklich ruhig geschlafen zu haben. Natürlich machte auch einer wie er sich Sorgen und stellte sich die Frage, ob es wirklich richtig war, eine sichere Existenz für dieses neue Wagnis aufzugeben. Das beste Mittel gegen diese Angst: Machen! Die Ziele im Auge, die notwendigen Arbeiten kompromisslos angehen, anpacken und das einbringen, was man am besten kann. Die Stärken einsetzen, die einen auszeichnen. Bei dem Unternehmer Hickmann ist sein größtes Pfund die Lust, Liebe und das Know-how in Sachen Vertrieb. Und genau das tat er auch als Gesellschafter des LR-Unternehmens. Auch ein Grund, warum er sich bis heute nicht als „Founder" sieht, sondern als Vertriebler mit Leib und Seele. Seine nachhaltigen Taten sind dabei Beweis genug: Über 1.000 Partnerinnen und Partner sponserte er in den Jahren 1985 bis 1988, davon rund 350 Direkte. Doch damit nicht genug: Aus dieser sensationellen Zahl erwuchsen über die Jahre hinweg Millionen neue Vertrieblerinnen und Vertriebler, von denen heute noch eine Vielzahl aktiv tätig sind – die meisten davon hauptberuflich! Viele von Ihnen sind „Bonusmillionär" geworden. Also Vertriebler, die über die Zeit ihrer Network-Karriere hinweg kumuliert eine Million Euro und mehr ver-

dient haben. Dank ihm – wenngleich die Leistung von den einzelnen Beratern vollbracht wurden, aber Achim Hickmann trug seinen Teil mit dazu bei. Durch Engagement, Ausbildung, Gespräche, Führung und effektive Trainings. Nicht umsonst wird er in den Network-Medien inoffiziell gern der „Macher der Bonusmillionäre" genannt.

Alles, was eine erfolgreiche Führungskraft heute im Network-Marketing auszeichnet, stand auch damals auf seiner To-do-Liste: Suche und Sponsoring neuer Partner, deren Betreuung, Meetings, Schulungen, Ausbildung, die Erarbeitung von Coaching-Programmen … Umso wertvoller seine Definition, was heutzutage einen erfolgreichen Vertriebler im Network-Marketing-Business ausmacht: „Es geht einzig und allein um das Warum. Im Leben muss man wissen, warum man etwas macht – und wofür. Wofür stehe ich morgens auf und starte in den Tag? Die Beantwortung dieser Fragen muss klar definiert sein. Ich kenne niemanden, der Erfolg hat, und nicht weiß, wie er dahin gekommen ist und warum er Erfolg hat. Denn für diese Menschen steht die Zielsetzung fest und ebenso ihr Warum – also warum sie das tun, was sie tun bzw. tun müssen, ist absolut eindeutig. Ob materiell, gesellschaftlich oder humanitär – ganz egal wie das Ziel ausgerichtet ist!"

In diesem Zusammenhang weist Achim Hickmann auf eine sehr interessante Studie der US-Universität Harvard hin, die deutlich macht, wie essenziell wichtig es ist, seine Ziele schriftlich zu fixieren. Dabei hatten sich 83 Prozent der Studienabgänger keine Ziele für ihre Karriere gesetzt. Das dann folgende Durchschnittseinkommen dieser Absolventen war zugleich die Grundlage für weitere Vergleiche.

Denn: 14 Prozent der fertigen Studentinnen und Studenten hatten zwar klare Ziele, diese aber nicht aufgeschrieben. Ihr Einkommen war aber dreimal so hoch wie das der „Ziellosen“. Beachtlich, aber damit nicht genug. Denn drei Prozent der examinierten Studienabgänger hatten nicht nur klare Karriereziele für sich formuliert, sondern diese auch schriftlich dokumentiert. Achtung: Sie verdienten durchschnittlich satte zehn Mal soviel wie diejenigen ohne Ziele. Die alte Weisheit: „Wer schreibt, der bleibt“ wird hiermit erneut bestätigt und macht die These von Achim Hickmann noch bedeutsamer: Wer erfolgreich im Network-Marketing werden will, muss seine Ziele klar definieren und sie zu Papier bringen! Im übrigen eine Vorgehensweise, die der erfolgreiche Network-Unternehmer bis heute selber praktiziert und umsetzt. „Der Rest ist dann nur noch Fleiß und der Glaube an sich selbst!“ ergänzt er augenzwinkernd. Das alles wirkt auf der Grundlage des Miteinanders – selbst über Strukturen, Organisationen und diverse Companies hinweg. Eine Tatsache, die das Geschäft für Achim Hickmann auch so einzigartig macht. „Je mehr Geschäftspartnern Du zum Erfolg verhilfst, desto weniger Gedanken musst Du Dir um Deinen eigenen Erfolg machen ...!“ lautet seine Devise. Da ist sie wieder – die „Hickmannsche Bodenständigkeit“, die er in Hinblick auf Seriosität auch bei Network-Unternehmen anmahnt.

## HOHE PRODUKT-QUALITÄT NÖTIG, DAMIT FOLGEVERKÄUFE MÖGLICH SIND

„Die Qualität eines Network-Unternehmens ist enorm wichtig, weil sie Vertrauen schafft!“, so der Unternehmer, der schon lange seine

Anteile an LR Health & Beauty veräußert hat und im Dezember 2008 nach Ablauf seines Wettbewerbsverbotes Gesellschafter bei EVORA wurde. Zu diesem Kosmetik- und Parfum-Unternehmen gehörte wiederum auch eine Tochtergesellschaft namens 24nexx. Vertrieblich für den klugen Network-Unternehmer ein Juwel, das er im Jahr 2016 zusammen mit Melanie Blankmann (*s. Foto S. 29*) aus dem EVORA-Unternehmen herauskaufte, und das beide seither erfolgreich am Markt führen. Aber was macht so ein Unternehmen überhaupt aus? Reichen Spitzenprodukte und ein funktionierender Vertrieb nicht sogar, um erfolgreich zu sein? „Da wäre zuerst die wichtige und richtige Aufgabenteilung. Die Firma selber hat für die entsprechend richtigen Rahmenbedingungen zu sorgen. Dazu gehören in erster Linie sehr, sehr gute Produkte. Sie müssen von der Qualität so gut sein, dass die Kunden sie nachkaufen. Denn ohne diese Folgeverkäufe wird wiederum keine Stabilität in den Umsatzzahlen erreicht. Ferner muss es interne Geschäftsbedingungen geben, die sauber und fair sind und an die sich die Vertriebspartner zu halten haben. Der zweite Part in der Aufgabenteilung betrifft die Vertriebspartner, die für den Umsatz durch den Aufbau von Stammkunden und der Vertriebsorga zuständig sind!“, macht der 24nexx-Mitinhaber deutlich. Aber „fair“ heißt bei 24nexx auch „sicher“. Sichere Fairness? Gibt‘s die überhaupt? „Sicherheit ist für viele Menschen extrem wichtig. Ein Network-Business baut man nicht nur für sich, sondern auch für die Nachkommen auf. Bei uns ist das Business darum ab einer bestimmten Stufe vererbbar, und 24nexx verzichtet auf das Recht der ordnungsgemäßen Kündigung. Ich halte aber auch die Qualität der Ausbildung, die ein Unternehmen anbietet, für extrem wichtig und für ein Muss als Qualitätsmerkmal einer Network-

Company. Da es die Pflicht eines Unternehmens gegenüber seinen Vertrieblern und somit auch gegenüber den Kunden ist, bestens geschulte Vertriebspartnerinnen und -partner am Markt aktiv sein zu lassen!“, erklärt Achim Hickmann mit Nachdruck. „Es ist in meinen Augen verantwortungslos, wenn man Führungskräfte hat, die das Business weder richtig kennen, noch richtig leben. Wobei der letztgenannte Punkt in meinen Augen fast noch schlimmer wäre …!“

Für den stets aktiven Vertriebler Hickmann, der Network-Marketing ebenso liebt wie lebt, der sich auch weiterhin seine Neins in diesem Geschäft abholt wie seine Ja’s, gehört auch die Philosophie eines Unternehmens mit zur geschäftlichen Grundlage. Bei seiner eigenen Unternehmung „24nexx“ lautet diese „DESIGN YOUR LIFE“ – ein Slogan mit Weitblick, der die Produktpalette von Parfüms, Kosmetik, Nahrungsergänzung bis hin zu Mode ebenso mit einbezieht, wie die mentale Ausrichtung der Network-Partnerinnen und -Partner. „Dieses Motto ist Philosophie und Motivation in einem. Es ist unsere Botschaft. Denn wir möchten, dass alle, die mit und bei uns Geld verdienen, ihr Leben entsprechend dem Motto

neu und damit nach ihren Wünschen neu designen können. Wie sehr neu und anders, das entscheidet jeder für sich. Selbst wer 300 Euro pro Monat dazuverdient, kann sein Leben ja schon anders designen. Das sind 3.600 Euro im Jahr – eine Summe, mit der sich etwas anfangen lässt und die daher nicht als gering verkannt werden sollte. Für die eine oder andere Person kann sich mit diesem Geld schon gewaltig viel im Leben ändern. Und wer sein Leben größer und noch wirkungsvoller bis hin zur finanziellen Unabhängigkeit verändern und designen will, der hat bei uns ebenso die Gelegenheit dazu – und dies von überall auf der Welt. Denn in unserem Business gibt es keine Grenzen. Ein Internetanschluss genügt. Insofern steht jedem die Welt zu einem völlig neuen Leben offen, zu einem total anderen Design. Genau das ist es, was wir mit all denjenigen erreichen möchten, die sich uns und damit unserer Philosophie anschließen!“

## DAS WOHL DES VERTRIEBES MUSS IM INTERESSE DER COMPANY IM MITTELPUNKT STEHEN

Heißt das, dass Network-Marketing heute eher zum Online-Business mutiert ist, wo es doch früher ein Geschäftsfeld war, wo gerade der Mensch im Mittelpunkt des Interesses stand? Hat sich die Achse zwischen online und offline in den letzten 30 Jahren so sehr verschoben? Die Wahrheit liegt wie immer in der Mitte – so auch hierbei.

„Der Mix aus beiden macht’s. Nur ‚Old School‘ funktioniert heutzutage schwieriger, ein reines Geschäft à la E-Commerce aber ebenso,

weil der menschliche Faktor durchaus noch wertvoll ist und zählt!“, erläutert Achim Hickmann. Ein Erfahrungswert liegt in seiner Aussage, auch weil er weiß, dass die anfänglich reinen „Onliner“ zunehmend ein Stück weit offline aktiv werden wollen, allein um ihr Geschäft etwas berechenbarer zu machen und einen Hauch mehr Kontinuität in die Zahlen zu bekommen. Genau das ist über den persönlichen Draht zum Kunden auch im digitalen Zeitalter immer noch besser möglich als im Bereich online. „Viele Kunden wollen nach wie vor bedient werden, bevorzugen es, ein Produkt erklärt zu bekommen und möchten in unserer Branche eher mit einer vertrauten Person kommunizieren als anonym über das Netz. ‚Viele Kunden‘ heißt aber eben nicht alle und daher halte ich einen gesunden Mix aus beiden Wegen für optimal!“

Stichwort optimal – diesem Adjektiv gesellen sich zwei Aspekte bei dem Network-Unternehmer hinzu. Zum einen das vertriebliche Brennglas-Prinzip und zum anderen die Fokussierung auf das Wohl des Vertriebs. Beides ist optimal. Im ersten Fall geht es um die aktive Ausrichtung einer Vertriebspartnerin oder -partners. Die Devise lautet: Konzentriere dich auf einen Punkt, nämlich den, wo Du lebst. Entfache dort ein Feuer und dieses breitet sich dann immer weiter und weiter aus. Ja, da kann es auch passieren, dass mal ein Funken in einen ganz anderen Ort fliegt und den gleichen Brenneffekt auslöst und neues Wachstum entsteht. Aber primär geht es um das eigene lokale Umfeld. Das gilt auch heute noch, damit man nicht wie ein chinesischer Tellerdreher-Akrobat durch die Städte, Lande und Nationen irrt, um mühsam alles am Laufen zu halten. Allerdingslässt sich aufgrund der Möglichkeiten, die das Internet bietet, der Ver-

triebsaufbau in einer anderen Region einfacher und kostengünstiger bewerkstelligen, als es früher der Fall war.

Das bringt dann den zweiten Faktor in Bezug auf „optimal“ mit sich: Die absolute Fokussierung eines Unternehmens auf das Wohlergehen des Vertriebs und seiner aktiven Menschen. „Alles, was wir bei 24nexx entscheiden, verändern und erneuern, wird erst unter einer Frage diskutiert: Ist das gut für die Vertriebspartner und ebenfalls gut für das Unternehmen? Diese Symbiose steht für einen optimalen Zustand. Das heißt: Im Mittelpunkt stehen stets die Berater-Interessen. Wenn wir als Company das mittragen können, dann wird es auch so umgesetzt!“, sagt Achim Hickmann mit Nachdruck. Dass er für diese Faktoren mit seinem Namen steht, beweist ein über 30-jähriger Erfolgsweg, auf dem der „Macher der Bonusmillionäre“ sein Leben designed hat und das vieler anderer auch. Denn: Auch bei 24nexx werden sich immer mehr Frauen, Männer und Teams den Status „Bonusmillionär“ erarbeiten. Der Weg dahin ist ein Marathon, der im Schnitt zehn Jahre dauert. Man merkt es sofort: Best of Network-Marketing – wenn nicht Achim Hickmann, wer dann?

**ACHIM HICKMANN – spontan gefragt, spontan gesagt:**

● **Mir ist Erfolg wichtiger als …**
„… alles andere – ausgenommen Familie, Freunde und Gesundheit – die haben in jedem Fall Vorrang!“

● **Network-Marketing ist die Zukunft, weil …**
„… es das rundum beste Business-Modell der Welt ist und auch bleiben wird, da es schlicht und einfach alternativlos ist!“

● **Mein wichtigster Rat an alle aktiven Networker lautet:**
„Der Erfolg Deiner Vertriebspartner muss Dir immer wichtiger sein als der eigene Erfolg!“

● **Mein wichtigster Rat an alle, die noch keine Networker sind, lautet:**
„Überlegt Euch gut, was ihr in Eurem Leben wirklich erreichen wollt, und dann schaut nach einem Weg, wie ihr das erreichen könnt!“