

# „Gewinner der Euro- & Schuldenkrise: Network-Marketing?“

Die beste Investition in eine sichere wirtschaftliche Zukunft

**Was passiert nach dem großen Yammi Yammi? Dass es zu einem Yammi Yammi – so nennen wir einfach mal den von „Jammern begleiteten Untergang des aktuellen Finanzsystems“ – kommen wird, sollte mittlerweile jedem klar sein. Dazu muss man nicht studiert haben und auch keine hellseherischen Fähigkeiten besitzen. Unser System ist so krank wie ein Berufstrinker und ruft ständig nach neuer Liquidität. Es gibt diverse Szenarien, was die Schuldenkrise in den nächsten zwei bis drei Jahren in Europa und damit auch bei uns in Deutschland anrichten wird.**

Es gibt so genannte „Best-Case“- und „Worst-Case“-Szenarien und täglich kann man in der Zeitung oder im Fernsehen verfolgen, was „Experten“ empfehlen und voraussagen – im Internet sogar annähernd im Minutentakt. Man schaut wie das Kaninchen auf die Schlange. Man weiß eigentlich schon, wie es enden wird, aber keiner weiß, wie schmerzhaft es sein wird und was konkret nach dem Yammi Yammi auf uns und noch entscheidender auf den Einzelnen zukommt. Das Schlimmste an der Lage scheint zu sein, dass promovierte Experten, Institute, hochrangige Wirtschaftsweisen oder sonstige Fachleute sehr unterschiedliche Meinungen und damit auch annähernd polarisierte Empfehlungen zu der Euro- und Schuldenkrise haben. Wie soll man sich da orientieren können? Tausende theoretischer Modelle, die über Jahre entwickelt wurden und seit Jahrzehnten an unseren Hochschulen gelehrt werden, können nicht wirklich helfen, die Krise in den Griff zu bekommen und das



große Yammi Yammi zu verhindern. Hundertausende von Finanz- und Wirtschaftsbüchern scheinen umsonst geschrieben zu sein.

Diese Hilflosigkeit ist Merkel und Hollande in ihre Gesichter geschrieben. Sie haben die besten Wirtschaftsberater und den besten Analyseapparat. Aber was hilft es dem armen Kaninchen, wenn es die Empfehlung bekommt: „Du musst die Schlange besiegen, bevor sie dich beißt?“ Es wird also klar sein, dass es – auch für uns Network-Karriere-Leser – ein Yammi Yammi geben wird. Und nach dem großen Yammi Yammi wird es Sieger und Verlierer geben und natürlich auch neue Chancen, die jeder für sich nutzen kann. Das ist der gute Teil dieser Entwicklung. Da mich viele Geschäftspartner in unserem Unternehmen Mangostan-Gold fragen, was ich ihnen empfehlen würde und in welcher Form sie sich auf ein Yammi Yammi einstellen sollten, habe ich mich etwas näher mit diversen Szenarien dieser schwelenden Krise beschäftigt. Wenn man sich einmal das schlimmste Szenario für die nächsten drei Jahre unverblümt klar macht und durchspielt, kann

einem bei seinem wirklichen Eintritt nichts mehr wirklich vom Hocker hauen. Im Gegenteil, man ist in der Lage, nach dem großen Yammi Yammi seine Chancen zu nutzen und seine PS voll auf den Boden zu bringen.

Achtung: Dieses ist das „Worst-Case“-Szenario der Krise. Ein Horror ja, aber kein Horrorszenario, denn für einen Teil der Experten ist es leider mittlerweile der zu erwartende „Real Case“:

- Momentan sind wir in einer Phase des Hoffens, Beschwichtigens und des Abwartens. Alle starren auf die Griechen, auf die Banken Spaniens und auf die Euro-Gelddruckmaschinen, die das ganze Yammi Yammi zwar hinauszögern, aber nicht verhindern werden können. Das Kaninchen beobachtet die Schlange, regungslos und starr vor adrenalinisierter Angst. Mit jeder kleinen angedeuteten Rückwärtsbewegung der Schlange keimt wieder neue Hoffnung bei dem Kaninchen auf. Aber die Schlange hat keine Eile, denn der Leckerbissen ist ihr gewiss.



- Griechenland wird sein Problem nicht lösen können, weder mit dem Euro noch alleine ohne Euro. Die Schuldenproblematik der Südländer Spanien, Italien und Portugal wird sich weiter zuspitzen. Ob Flächenbrand, Domino- oder Kettenreaktion oder einfach nur ein Resultat jahrelanger dreister Misswirtschaft ist dann letztendlich auch egal. Das große Yammi Yammi wird beginnen. Wenn es irgendwo brennt, wollen alle zur gleichen Zeit aus der gleichen Tür heraus.
- Mit dem Ergebnis: Der Kollaps bricht herein und wird völlig chaotisch ablaufen, da alle – ab einem gewissen Punkt – nur noch an sich denken. Es wird auch diesmal nicht genug Rettungsboote für die Euro-Titanic geben. Das will keiner wirklich hautnah miterleben. Ab dem Zeitpunkt ist es daher an der Zeit, Ihre Krügermands und Ihre Adressenkartei einzupacken und für ein paar Wochen weit weg in den Urlaub zu verschwinden.
- Banken brechen ein. Wenn das System zusammenbricht, brechen auch die systemunterstützten Währungen ein. Die EU findet keinen Konsens. Individual- und Nationalinteressen werden vor EU- und Kollektivinteressen gestellt. In dieser Zeit wird evtl. mehrmals neues Geld gedruckt – bis man sich endlich wieder einig ist, eine klare Ausrichtung definiert und abgestimmt hat. Ruhe kehrt ein,

Wunden werden gelect, Verluste werden gezählt.

Manche nennen diesen Punkt dann „Wende des Westens“ andere „Zeitalter des neuen Goldstandards“. Wie auch immer: Substanzwerte werden überleben. Substanzwerte haben aufgrund ihrer soliden Substanz bisher jede Krise überlebt. Den größten Substanzwert, den man im Empfehlungsmarketing hat, sind seine vertrauensvollen, menschlichen Beziehungen und Kontakte, sein soziales Netzwerk, seine Adresskartei, seine Downline und sein stabiles, zuverlässiges Network-Unternehmen mit einem transparenten Provisionsplan und innovativen Produkten mit Alleinstellungsmerkmal, die es auch nach dem Yammi Yammi noch geben wird. Mit diesem Substanzpaket können Sie wieder umgehend neues, frisches Geld in Ihre Kasse spülen, ganz egal mit welcher Währung in zwei oder drei Jahren gezahlt wird, und eigentlich ebenfalls egal, welche Turbulenzen und wirtschaftlichen Verluste jeder erlitten hat.

Als Geschäftspartner im Network-Marketing haben Sie immaterielle Vermögenswerte in der Hand, die Ihnen nach dem großen Yammi Yammi – wenn viele Haus und Hof verloren haben könnten – umgehend ein stetiges, monatliches Einkommen in einer neuen, werthaltigen Währung generieren. Sie benötigen daher kein physisches Kapital auf Ihrem Konto, um von den darauf gezahlten monatlichen Zinsen le-

ben zu können. Ihr Kapital ist Ihre Downline, sind Ihre Adressen und Ihr eigenes Network-Unternehmen innerhalb des Network-Unternehmens. Und dieses Kapital generiert Ihnen Monat für Monat ein passives Einkommen. Überlegen Sie sich doch mal, wie viel Geld Sie auf der Bank haben müssten, um zum Beispiel monatlich 200 Euro zu erhalten (ohne Kapitalverzehr). Sie müssten 80.000 Euro auf dem Konto haben; bei einem Zinssatz von drei Prozent pro Jahr. Um monatlich 40 Euro zu erhalten, müssten Sie 16.000 Euro auf dem Konto haben – bei einem Zinssatz von drei Prozent pro Jahr. (Anmerkung: Wir rechnen hier weiterhin mit € als Euro, was aber auch für eine andere Währung eines vergleichbaren heutigen Wertes stehen könnte). Eine regelmäßige, monatliche Provision von 40 Euro oder 200 Euro ist im Network-Marketing als Nebeneinkommen aber keine Zauberei.



Ulrich Jannert (Dipl.-Kaufmann, Unternehmer, Geschäftsführer Mangostan Gold)

Fazit: Die beste Investition in eine sichere wirtschaftliche Zukunft und der beste Schutz vor Inflation und Euro-/Finanzkrise ist der Aufbau eines Konsumenten-Netzwerkes wie im Networkmarketing oder Empfehlungsmarketing, in dem persönliche, menschliche Beziehungen auf exzellente Produkte treffen. Das ist nicht nur Ihr wirtschaftlicher Stabilisator in jeder Krise, sondern auch Ihre Altersvorsorge ...