

„Das NWA-Konzept passt genau in die heutige Zeit“

Helmut Spikker Exklusiv-Interview zur Entwicklung der NWA



Die Bühne ist Helmut Spickers Welt: „Ich brauche das Flair großer Veranstaltungen, die von niemand zu toppen sind“.

Vor gut eineinhalb Jahren ist Helmut Spikker mit dem erklärten Ziel angetreten, das neu gegründete Network-Marketing-Unternehmen Network World Alliance (NWA) zu einem der größten Direktvertriebs-Unternehmen der Welt aufzubauen.

Das Helmut Spikker durchaus finanziell wie auch fachlich in der Lage ist, zumindest in die Top 10 der Direktvertriebs-Weltunternehmen aufzusteigen, konnten sich auch kritische Branchenkenner durchaus vorstellen. Schließlich hatte er fünf Jahre vorher durch den Verkauf seiner LR-Geschäftsanteile die „Kriegskasse“ gut gefüllt. Der Start von NWA hatte dann

„Man kann wohl alles planen, aber nichts vorhersehen“

auch etwas Kriegerisches an sich. Spikker kaufte, übernahm und kassierte so ziemlich alles, was ihm vor die Flinte kam. Eine Prozessflut gegen und von der NWA überzog die ganze Branche in einem Stil, den man alles andere als die Feine Art nennen kann. „Wenn man ganz an die Spitze möchte, kann man nicht alles mit Samthandschuhen anfassen und ich muss mich schliesslich wehren dürfen ...“, das ist nun einmal in allen Branchen so...“, sagte Helmut Spikker vor Monaten in einem Gespräch mit

Network-Karriere-Herausgeber Bernd Seitz.

Bernd Seitz hat dann zumindest erreicht, dass die unsinnigen gegenseitigen Abmahnungen von Vertriebspartnern, die in Streitereien und Prozessen sozusagen als Kanonenfutter dienten, eingestellt wurden. Jetzt ist zumindest in dieser Richtung Ruhe an der Front.

Helmut Spikker startete durch, wie wohl noch kein anderer Unternehmer in der Geschichte des Network-Marketings. Er zieht die Menschen an, kann sie begeistern und motivieren. Er ist kreativ, riecht förmlich das Geschäft. Manchmal zu kreativ und zu kämpferisch, aber das ist nun einmal Helmut Spikker. Er hat in den letzten 30 Jahren viel für die Network-Marketing-Branche getan, das ist unbestritten. Umgekehrt hat ihn diese Branche wohl auch zu dem gemacht, was und wie er heute ist.

Der immer mehr Fahrt aufnehmende Network-Marketing-Dampfer NWA bekam ausgerechnet in der Schweiz die Kurve nicht: Die NWA-Niederlassung in Altshofen/Schweiz kassierte eine mächtige Schramme und musste in Konkurs gehen. „Der werfe den ersten Stein ...“, zitierte Bernd Seitz in der Network-Karriere.

Helmut Spikker steht Rede und Antwort

Das mancher Unternehmer, der in diese Situation kommt, zieht sich aus der Öffentlichkeit komplett zurück. Helmut Spikker dagegen

taucht nicht ab, er kämpft, rechnet, analysiert und tut nach seinen Worten alles, um diesen mächtigen Dampfer NWA im Kurs zu halten. Bernd Seitz sprach mit Helmut Spikker in einem Vier-Augen-Gespräch, von Unternehmer zu Unternehmer:

vielen Dank für Ihre Einladung zu diesem Gespräch und ich freue mich sehr, endlich die Zeit dafür gefunden zu haben.

Wie Sie es schon sagten, ein aufregendes Jahr liegt hinter mir und der NWA und ich freue mich schon jetzt auf ein tolles und er-

wir doch noch mal kurz zurück. Wie ist Ihr Fazit für 2011?

Helmut Spikker: Ich bewerte das Jahr 2011 äußerst positiv. Unter dem Dach der NWA befinden sich insgesamt 13 Unternehmen mit teilweise großen Traditionen im Direktvertrieb. Darunter sind

in deutlich über 25 Ländern vertreten und insgesamt wird ein Jahresumsatz von rund 250 Millionen Euro erwartet. So einen Erfolg soll erst mal jemand vorweisen.

NK: Das sind erstaunliche Zahlen. Wie haben Sie es geschafft, z. B. einen so hohen Umsatz zu generieren?

Helmut Spikker: Indem wir interessante und attraktive Produkte ins Sortiment aufgenommen haben, die eine breite Zielgruppe ansprechen.

So haben wir zum Beispiel gemeinsam mit dem Institute Professor Wirth ein völlig neuartiges Diätkonzept auf den Markt gebracht, das es so in der Form noch nicht gegeben hat. Das Spirulina Life-Konzept besteht aus innovativen Spirulina-Produkten und jeweils einem ausgetüftelten Bewegungs- und Ernährungsplan.

Es sorgt für schnell sichtbaren und dauerhaften Abnehmerfolg und das haben viele Kundinnen und Kunden erkannt. Auch unsere auf der Welt einzigartige und patentierte Duftmaschine hat zum Erfolg der NWA beigetragen. Im ersten Jahr haben wir rund 900.000 Flakons mit individuellen Düften produziert und alleine mit der Maschine einen Jahresumsatz in Höhe von 36 Millionen Euro gemacht – Tendenz steigend.

NK: Wie sieht es mit dem zur NWA-Gruppe gehörenden Un-



Dr. h.c. Ute-Henriette Ohoven, Sonderbotschafterin der UNESCO, verantwortet die UNESCO Aktion Bildung für Kinder in Not. Helmut Spikker engagiert sich aktiv bei dieser Aktion.

NK: Herr Spikker, ein für Sie und die NWA aufregendes Jahr neigt sich dem Ende entgegen und Weihnachten steht vor der Tür. Lassen Sie uns einen kleinen Rückblick und Ausblick 2011 und 2012 machen.

Helmut Spikker: Zuerst einmal

folgreiches Jahr 2012. Ich brenne vor Tatendrang, Energie und möchte meine Ideen und Visionen so schnell es geht in die Tat umsetzen.

NK: Bevor wir auf das neue Jahr zu sprechen kommen, schauen

Schwergewichte auf dem Markt des Direktvertriebs, wie Pierre Lang, VIE at home, blue nature und viele mehr. Insgesamt arbeiten nun für die NWA rund 1.800 Angestellte fest und rund 220.000 selbstständige Vertriebspartner. Wir sind zwischenzeitlich mit der NWA

ternehmen Pierre Lang aus. Pierre Lang soll es ja vor der Übernahme gar nicht so gut gegangen sein?

Helmut Spikker: Pierre Lang hat sich sehr gut entwickelt und die Atmosphäre ist großartig. Diese positive Stimmung spiegelt sich auch in den Geschäftszahlen wieder: So konnte der Gewinn im vergangenen Jahr im Vergleich zu 2009 um rund 4,5 Millionen Euro gesteigert werden.

Auch die Zahlen „von der Front“ nehmen deutlich zu. So verzeichnete Pierre Lang bei der Anzahl an Schmuckpräsentationen ein Plus von rund 15 Prozent – Tendenz weiter steigend.

NK: Bei aller Freude und positiven Nachrichten können wir ein Thema nicht außer Acht lassen: Die Insolvenz der NWA-Zweigniederlassung in der Schweiz. Wie kam es dazu und warum haben Sie überhaupt den Standort Schweiz gewählt? Waren es steuerliche Gründe?

Helmut Spikker: Wir haben damals den Standort in Altshofen/Schweiz gewählt, um hochqualifizierte, internationale Mitarbeiter aus der Dreiländerregion Schweiz,

Schweizer Zweigniederlassung betroffen?

Helmut Spikker: Die Zweigniederlassung in der Schweiz ist eine eigenständige, juristische Person und nur diese allein ist von der Insolvenz betroffen. Weitere Gesellschaften des Konzerns sind hiervon überhaupt nicht berührt.

In Ahlen hat es aber große Veränderungen gegeben – im absolut positiven Sinn. Nach der Aufgabe des Standortes in der Schweiz befindet sich die neue Konzernzentrale der NWA nämlich nun in meiner Heimatstadt Ahlen. Dafür wurden eigens an der Gersteinstraße für 80 Mitarbeiter neue Büros gebaut. Wie viele Vorstellungsgespräche wir in Ahlen in den letzten Wochen und Monaten hatten, kann ich gar nicht mehr zählen. Es waren sicher Hunderte. Ich bin sehr glücklich, dass wir in Ahlen und Umgebung so viele neue und gute Mitarbeiter gefunden haben.

Aber an dieser Stelle möchte ich nochmal deutlich sagen und das Thema damit auch bitte abschließen: Ich war vom Erfolg in der Schweiz überzeugt und die Schließung wurde von äußerlichen Faktoren herbeigeführt. Die NWA ist

Was für Projekte stehen an und laufen zurzeit? Wie ist es dazu gekommen, dass Sie sich sozial engagieren?

Helmut Spikker: Anfang 2010 hatte ich das US-amerikanische Direktvertriebs-Unternehmen Re-Vita gekauft. Für Re-Vita-Gründer Bob Weatherly war soziales Engagement immens wichtig. So spendete Weatherlys früheres Unternehmen mehr als 40 Millionen US-Dollar für bedürftige Kinder in Afrika.

Bobs Witwe Pat, Tochter Pam und Sohn Todd bestanden somit beim Verkauf des Unternehmens auf eine Fortführung der humanitären Hilfe. Ich gab ihnen somit mein Versprechen und erhielt den Zuschlag.

Bei den Spenden von Bob Weatherly gab es jedoch zu viele „Verluste“: Ware ging „verloren“, Hafenmeister und korrupte Poli-

ker vor Ort bereicherten sich auf Kosten Bedürftiger und vieles mehr. Das wollte ich so nicht hinnehmen und dafür sorgen, dass die Hilfe auch zu 100 Prozent da ankommt, wo sie benötigt wird. Somit fiel die Wahl der Zusammenarbeit auf die UNESCO, für die NWA-Konzernsprecher Thorsten Nigge schon seit Jahren ehrenamtlich tätig ist. Schnell wurde ein Termin mit UNESCO Sonderbotschafterin Dr. Ute Ohoven und Geschäftsführer Thomas Goemann vereinbart, Nigge und ich flogen in den Senegal nach Dakar und schlussendlich wurde die am 21. November eröffnete „Helmut Spikker Primary School“ in Dakar auf den Weg gebracht. Inzwischen sind die Bauarbeiten abgeschlossen und Thorsten Nigge nahm die Strapazen eines 36-Stunden-Trips in den Senegal auf sich, um anlässlich der Einweihungsfeier-

lichkeiten persönlich für die NWA vor Ort zu sein. Das UNESCO-Projekt in Afrika liegt mir sehr am Herzen. Ich empfinde es aus Dankbarkeit als humanitäre und unternehmerische Verpflichtung, den Ärmsten der Welt zu helfen und die Möglichkeit zur Bildung und Ernährung zu schaffen.

Außerdem stehe ich immer zu meinem Wort, so auch beim Kauf von Re-Vita, das ich den Hinterbliebenen von Bob Weatherly gegeben habe. Selbstverständlich spende ich aber auch im lokalen Raum. So wird zum Beispiel an Heiligabend ein NWA-Weihnachtsmann die Kinderklinik in Ahlen besuchen und für die nicht entlassenen Kinder und das arbeitende Personal Geschenke bringen.

Leider kann ich aber nicht allen Spendenanfragen gerecht werden, sodass ich mich auf einzelne

Projekte konzentriere, wie eben auf das der UNESCO.

NK: Ein Jahr geht, das neue kommt. Was sind Ihre Ziele für 2012 bzw. die kommenden Monate?

Helmut Spikker: Die langfristigen Ziele sind unverändert wie beim Start der NWA: Wir wollen eines der größten und bedeutendsten Network-Marketing-Unternehmen der Welt werden. Ein großes Ziel, ich weiß. Aber ich bin mir sicher, dass wir das schaffen werden. Nicht in zwei Jahren, aber noch in diesem Jahrzehnt. Wir sind zwischenzeitlich mit der NWA in 25 Ländern vertreten und gut zehn weitere Länder werden in den nächsten Monaten dazu kommen. Zudem haben wir noch eine ganze Reihe interessanter Produkte in der Hinterhand, die wir nun nach und nach auf den Markt bringen werden.

Anzeige



www.network-karriere.com

Deutschland und Österreich zu gewinnen. Das haben wir auch geschafft und unsere Strategie ging voll auf. Steuerliche Gründe haben von Anfang keine Rolle gespielt, da ich in Deutschland meinen Lebensmittelpunkt habe und auch in Deutschland für mein Einkommen voll Steuern zahle.

Da die NWA in der Schweiz von internationalen Aufträgen abhängig war und Dienstleistungen erbracht hat, die im Wettbewerb im Euro- und Dollarraum liegen, hatte die Schweizer NWA-Zweigniederlassung bedingt durch den Einbruch der europäischen und amerikanischen Währung gegenüber dem Schweizer Franken einen großen Nachteil. Dieser Entwicklung mussten wir Rechnung tragen und daher den Standort in der Schweiz schließen und die Konzernzentrale nach Ahlen verlagern.

NK: Ist der Ahleener Standort auch von der Insolvenz der

mein Lebenswerk, wie mein Baby. Und ich würde und werde ALLES tun, damit es der NWA gut geht.

Die Entscheidung zur Schließung tat natürlich weh, aber ich bin niemand der zurückschaut. Ich bin Visionär und schaue nach vorne. Und durch den Schritt zurück sind wir nun auch wieder zwei nach vorne gegangen: Nämlich zur Standortstabilisierung in Ahlen! Hier, in Ahlen und in Deutschland, schaffen wir Arbeitsplätze und bündeln Kompetenzen – davon profitieren wir alle.

NK: Gut, das war deutlich und damit wollen wir es auch dabei belassen.

Kommen wir zu einem ganz anderen Thema. Trotz ihrer bekannten unternehmerischer Härte sind Sie ein sozial engagierter Mensch. Erst vor wenigen Monaten haben Sie Dr. Ute Ohoven, der UNESCO-Botschafterin, einen Spendenscheck über 300.000 Euro übergeben.