

LEADING

DIRECT SELLING *MAGAZINE*

FÜR ENTREPRENEURE | NETWORKER | ONLINEMARKETER | HOMEWORKER | DIRECTSELLER

■ ■ ■ EDITION 03 / 2021 | Deutschland | Österreich | Schweiz | www.direct-selling-magazine.de



FREIHEIT. UNABHÄNGIGKEIT. WOHLSTAND
DIE EINZIGARTIGE SUCCESS-STORY DER NAWROT BROTHERS



JUNG, LOYAL UND ERFOLGREICH

SO WURDEN ROMAN UND MANUEL NAWROT ZU VORBILDERN IN DER BRANCHE

From Zero to Hero im Network-Marketing oder: wie aus jungen Musikern und einstigen Hot-Dog-Verkäufern Network-Marketing-Superstars wurden. Die Erfolgsgeschichte der Nawrot Brothers – der beiden Brüder Roman (36) und Manuel Nawrot (32) – klingt wie ein modernes Märchen. Doch bei allem Erfolg sollte nicht vergessen werden, dass der Weg zu Ruhm, Ehre und finanzieller Freiheit steinig war, mitunter sogar sehr steinig. Als Roman und Manuel Nawrot im Fernsehen die TV-Doku „Das Leben der Superreichen“ anschauten, hegten sie den innigen Wunsch, selbst einmal als Protagonisten mit dabei zu sein. Ehrgeiz war den Brüdern aus Bad Saulgau in der Nähe des Bodensees in die Wiege gelegt und eine Portion Talent gab es gleich mit dazu. Geprägt durch Vater Wladimir, dem Betreiber einer örtlichen Musikschule, spielten Roman und Manuel Nawrot bereits in jungen Jahren verschiedenste Instrumente und traten bei privaten Feiern als Musiker auf. 1999 belegten sie im Alter von 14 und elf Jahren bei einem Nachwuchs-Wettbewerb am Bodensee den ersten Platz. Ein Jahr später wurden die Brüder von den Volksmusik-Königinnen Maria und Margot Hellwig in ihrem weltberühmten Restaurant „Kuhstall“ in Reit im Winkl entdeckt. Die musikalische Karriere führte die Nawrots über Ländergrenzen hinaus und sie begeisterten ihr Publikum im In- und Ausland., CD-Produktionen sowie Radio- und Fernseh-Shows folgten. Zehn Jahre lang feierten Roman und Manuel Nawrot große Erfolge als Musiker – bis Vater Wladimir im Alter

von nur 56 Jahren verstarb. Die Mutter verlor ihren Ehemann, die beiden Söhne ihren Vater, Freund, Manager und Visionär. Zurück blieben die gewaltige Trauer und finanzielle Verpflichtungen. 2008 standen Roman und Manuel Nawrot vor der Entscheidung: Sollten sie weitere Filialen der Musikschule eröffnen oder das bestehende Unternehmen verkaufen? Sie entschieden sich für den Verkauf der Musikschule und planten einen beruflichen Neubeginn. Die Brüder verließen ihre Heimatstadt Bad Saulgau, zogen nach München und schlugen sich mit Aushilfsjobs durch. Sie arbeiteten als Servicekräfte in einem Restaurant, als Waschmaschinen-Monteur und probierten sich als Verkäufer für Putzmittel, Tiefkühlbackwaren und Energydrinks aus. Als sich ihnen die Chance bot, direkt am Münchner Hauptbahnhof eine sieben Quadratmeter kleine Verkaufsfläche anzumieten, eröffneten sie mit „City Dog“ einen American- Hot- Dog-Imbiss. Lange Arbeitszeiten – täglich 18 Stunden an sieben Tage in der Woche –, eine hohe Pacht und wenig Aussicht auf finanziellen Erfolg dämpften die anfängliche Euphorie. Im Dezember 2012 vereinbarten Roman und Manuel Nawrot – witzigerweise unabhängig voneinander – einen Termin zur Geschäftspräsentation bei HYL A Germany in Filderstadt bei Stuttgart. Durch Zufall waren sie durch eine Reality-TV-Show auf das Unternehmen aufmerksam geworden und wollten sich die Chance auf eine berufliche Veränderung nicht entgehen lassen. Das Blatt sollte sich endlich wenden.



Foto | Ozan Cohen

Zur richtigen Zeit am richtigen Ort

HÖCHSTE KARRIEREPOSITION ERREICHT – ÜBER 100 AUSZEICHNUNGEN ABGERÄUMT UND JEDES INCENTIVE GEWONNEN

„Erfolg ist das Resultat aus dem, was du machst“, sagen Roman und Manuel Nawrot und ihre Erfolge können sich sehen lassen. Im Jahr 2022 feiern die Top-Leader ihr zehnjähriges Jubiläum bei Hyla, seit acht Jahren sind sie konstant die Nummer 1 des Unternehmens – und das weltweit in über 84 Ländern. Die Brüder haben sich von Volksmusi-

kern und aus der Hot-Dog-Bude heraus zu Self-made-Millionären entwickelt.

„Liebe Nawrot-Brüder, ich würde Ihnen gerne meine Glückwünsche zu Ihrer Leistung bei Hyla ausdrücken. Die letzten sechs Jahre befanden Sie sich bei Hyla auf einem Erfolgsweg wie sonst niemand vor Ihnen. Was mich besonders stolz

macht, ist Ihre Einzigartigkeit in Bezug auf Ihre Persönlichkeit und Ihr geschäftliches Charisma. Die Art und Weise, wie Sie sind und wie Sie das HYLÄ-Geschäft weiterentwickeln, ist heutzutage nicht nur ein Beispiel für alle Kollegen überall auf der Welt, sondern auch für alle anderen Firmen in unserer Industrie. Es macht mich stolz, dass Sie zu HYLÄ gekommen sind und mit HYLÄ die meisten Ihrer Träume verwirklicht haben. Ich freue mich auf viele erfolgreiche HYLÄ-Jahre mit Ihnen.“ Diese Worte des Lobes sprach Wilfried Metzger, President HYLÄ International, dem Nawrot-Duo vor einigen Jahren aus, doch bei dieser einen Anerkennung ist es nicht geblieben. Die HYLÄ High Performance Organisation hat sich zum Ende des Jahres 2020 selbst übertroffen und mit 814 verkauften Geräten in nur einem Monat (Dezember) einen erneuten weltweiten Rekord aufgestellt. Als einzige in Deutschland lebende Network-Marketing-Profis wurden Roman und Manuel Nawrot in die „Network Marketing Million Dollar Hall of Fame“ von Eric Worre aufgenommen. Für eine Aufnahme sind nicht nur außerordentliche Führungsqualitäten gefragt, sondern auch ein nachzuweisendes Einkommen von über einer Million US-Dollar in einem Kalenderjahr. Das „Erfolg Magazin“ zeichnete die Brüder als zu den 500 wichtigsten Köpfen der Erfolgswelt in Deutschland, Österreich und der Schweiz aus. Zusammen mit ihren Ehepartnern Daniel (früher Eder, Ehemann von Roman Nawrot) und Martina (früher Coric, Ehefrau von Manuel Nawrot) knackten die Nawrots einen Rekord nach dem anderen, haben alle Stufen des Karriereplans durchlaufen und jedes Incentive gewonnen. Es ist die Loyalität zu ihrem ersten und einzigen MLM-Unternehmen, das die Brüder auszeichnet. Sie waren zur richtigen Zeit am richtigen Ort, auch wenn dieser Ort erst über Umwege erreicht werden musste. Roman und Manuel Nawrot sind bei HYLÄ unangefochten die Nummer eins. Vielleicht auch, weil sie bis zum heutigen Tage jede eingehende Kontaktanfrage über die Webseite persönlich beantworten.



Der ganz große Durchbruch begann auf der Straße

Die Live- Open-House-Geschäftspräsentationen der Nawrot-Brüder waren nicht nur immer gut besucht, sondern vor allem waren sie ein physischer und mentaler Kraftakt, der von ihnen über Jahre hinweg bravourös gemeistert wurde. Mit dem Auto fuhren Roman und Manuel Nawrot quer durch die Republik sowie nach Österreich und in die Schweiz, um dort eingeladene Gäste zu informieren.

Als sie ihre bislang auf der Autobahn zurückgelegten Kilometer selbst einmal addierten, da summierten sich diese auf beinahe 1,4 Millionen Kilometer. Die langen Fahrtzeiten auf der Autobahn waren nötig, um in der gesamten D-A-CH-Region live Open-House-Geschäftspräsentationen zu veranstalten. „Es bereitet einfach eine große Freude, in einem voll besetzten Saal Wissen zu vermitteln und Chancen aufzuzeigen.“ Im Lockdown finden die Geschäftsvorstellungen praktischerweise online statt.



Network-Marketing-Superstars
Roman und Manuel Nawrot ist
gelingen, was vielen Networkern
schwer fällt: Mit einem verhältnis-
mäßig kleinem Team ein unver-
hältnismäßig großes Einkommen
zu erschaffen.

Die Success-Geheimnisse der Nawrot Brothers

LOYALTÄT UND FOKUS AUF DAS ZIEL SIND ELEMENTARE VORAUSSETZUNGEN IM HIGH PERFORMANCE-TEAM

Als vor fünf Jahren die NDR-Reportage „Sieben Tage unter Staubsaugervertretern“ im Fernsehen ausgestrahlt wurde und Zuschauer sahen, dass die Nawrots Teppiche saugten und Böden reinigten, wurden sie vielfach belächelt. Heute lacht niemand mehr. Die Nawrots haben bewiesen, dass Fleiß, Ehrgeiz, Mut, Durchhaltevermögen und Beständigkeit langfristig zum Ziel führen. Die Brüder Roman und Manuel Nawrot sind zu Vorbildern in der Direct-Selling- und Network-Marketing-Branche geworden. Sie leben vor, was jeder in ihrem High Performance-Team nachmachen kann.

Das Erfolgsgeheimnis der Nawrot Brothers ist einfach erklärt: Es ist der unbedingte Wunsch nach Erfolg, der zu außergewöhnlicher Leistung antreibt. „Loyalität und Fokus auf das Ziel sind elementare Voraussetzungen, um erfolgreich zu werden“, sagen Roman und Manuel Nawrot und machen Vertriebspartnern Mut, es ihnen gleichzutun. Ihr Wissen teilen die Brüder mit ihrer Community und

obwohl ihre Success-Story außergewöhnlich ist, so ist sie nicht unnachahmbar. Viele Erfolgshungrige haben das Mindset der Brothers adaptiert und so den Weg in ein neues Leben und in die finanzielle Freiheit gefunden. „Wer seine Hoffnung in einen Glauben verwandelt und überzeugt fühlt, dass er erfolgreich wird, der wird sein Ziel erreichen. Es muss eine felsenfeste Entscheidung getroffen werden, die Selbstzweifel über Bord zu werfen“, erklärt Manuel Nawrot.

Als beide vor nunmehr neun Jahren als Quereinsteiger bei HYL A gestartet sind, haben sie sich den Karriereplan ihres Unternehmens ausgedruckt und auf den Seiten genau datiert, zu welcher Zeit sie welche Stufe erreichen wollten. Und als die Ziele auf dem Visionboard real wurden, da wurden die Ziele einfach höher gesteckt – die Brüder hatten ihr Handwerkszeug gelernt. Der Ehrgeiz, die Ärmel nach oben zu krepeln und auch die Extrameile zu gehen, die erfolgreiche Unternehmer so oft gehen müssen, war immer da.

1

Klare Ziele definieren

Nachdem eine felsenfeste Entscheidung getroffen wurde, gilt es, seine Ziele klar zu definieren. Mit einem Dreamboard (Visionboard) lassen sich Ziele visualisieren und fokussieren

2

Loyalität

Wer sich selbst und dem Unternehmen gegenüber loyal ist – und nicht von Company zu Company wechselt – überzeugt durch einen starken Charakter. Loyalität bedeutet Beständigkeit.

3

Eigenes Potenzial ausschöpfen - 100er Namensliste

Die altbekannte Namensliste funktioniert für den Geschäftsaufbau nach wie vor, denn Kontakte sind in der Direct-Selling- und Network-Marketing-Branche unabdingbar.

4

Eigenschaften eines Unternehmers

Es braucht Ehrgeiz, Selbstdisziplin, eine große Portion Eigenmotivation, unternehmerisches Denken und Durchhaltevermögen, um sich nicht von seinem Weg zum Ziel ablenken zu lassen.

5

Positives Mindset

Ein positives Mindset unterstützt bei Problemen, hilft über Hürden hinweg und verstärkt die Gedanken, dass der Erfolg bald das Ergebnis für die jetzt geleistete Arbeit sein wird.



Foto | Martin Keidel

Manuel Nawrot:

„Ich versuche, jeden Tag in dieser Branche besser und besser zu werden“

Manuel Nawrot verbringt die meiste Zeit mit seiner Familie im eigenen Haus in Süddeutschland, das Headquarter der Firma ist nur 40 Fahrminuten entfernt. Doch es zieht die Nawrots auch nach Kroatien und Slowenien, wo das Unternehmerpaar neue Energie tankt und positiven Input für das Business bekommt. „Die Familie steht für mich an allererster Stelle. Sie ist meine Akku-Aufladestation, mein Energiespeicher und meine stärkste Motivation. Hier hole ich mein ganzes Potenzial heraus und kann somit volle Power geben“, sagt Manuel Nawrot und ergänzt, dass ihn seine Rolle als Vater antreibt, „... ein großartiges Fundament für die nächste Generation aufzubauen“. Martina und Manuel verbringen nicht nur viel Zeit privat miteinander, sondern auch geschäftlich. Hat Martina ihren Mann anfangs noch im Hintergrund begleitet, so fasste sie eines Tages den Entschluss, eine eigene Organisation aufzubauen. Dreieinhalb Jahre später wurde Martina Nawrot vom Partnerunternehmen HYLÄ als „Frau des Jahres“ und erfolgreichste Frau in ganz Europa ausgezeichnet. „Ich denke, dass der Schlüssel zu unserem Erfolg darin liegt, dass wir unser Business mit Leidenschaft täglich zu 110 Prozent betreiben. Wenn man als Familie gemeinsame Ziele anstrebt, dann entwickeln sich natürlich enorme Fokussierung, Power und Durchhaltevermögen.“ Roman und Manuel Nawrot ergänzen sich perfekt. „Jeder von uns hat seine besonderen

„Wenn man als Familie gemeinsame Ziele anstrebt, dann entwickeln sich Fokussierung, Power und Durchhaltevermögen.“

sehr ausgeprägten Skills und diese spiegeln sich in unserem Ergebnis wider. Mein Bruder ist der absolute Follow-up-König. Wenn er sich an einem Interessenten festgebissen hat, lässt er im positiven Sinne nicht mehr los. Zudem hat er unsere Organisation mit mittlerweile über 2.000 Vertriebspartnern unglaublich gut im Überblick und ist mit den meisten Leuten sehr eng verbunden.“ Fragt man Manuel Nawrot nach seinen Hobbys, dann antwortet er, dass sein Hobby die Begeisterung zur Direct-Selling-Branche ist, hier bildet er sich zudem ständig weiter. „Mein Herz schlägt höher und ich brenne für die Möglichkeit, Menschen zu einem besseren Leben zu verhelfen. Ich liebe es, den Menschen den Weg zu ihrem lohnenswerten Ideal aufzuzeigen. Dafür versuche ich, jeden Tag in dieser Branche besser und besser zu werden.“ Die Wurzeln der Nawrot-Brüder liegen in Slowenien und auch HYLÄ hat seinen Ursprung dort. „Das ist der Grund, weshalb wir von der ersten Stunde an eine unglaubliche tiefe Verbindung hatten. Wir werden dem Unternehmen HYLÄ mit Angelina und Michael Hausenblas ein Leben lang aus tiefstem Herzen für diese Möglichkeit dankbar sein.“



Foto | Manuel Nawrot



Foto | Manuel Nawrot



Roman Nawrot: Schwul, glücklich und erfolgreich

Wer sich gewundert hat, weshalb Roman Nawrot auch inmitten des Corona-Lockdowns immer perfekt frisiert war, sollte wissen, dass Ehemann Daniel gelernter Friseur ist. Die beiden Männer haben sich im Jahr 2011 auf einem Seminar kennengelernt und sofort ineinander verliebt. Heute leben sie zusammen mit ihren Kindern Melodie und Romeo (und Hund Prince) in einem stilvollen Einfamilienhaus in einem Vorort von München im Landkreis Dachau. Das Ehepaar ist in den Medien präsent, denn unter dem Motto „schwul, glücklich und erfolgreich“ zeigen sie, was alles möglich ist und berichten offen von ihrer „White Wedding“-Hochzeit im Oktober 2017 oder der Adoption der Kids, die im Mai zwei Jahre alt werden. Das homosexuelle Ehepaar hat sich als Supporter der LGBTQ+-Community angeschlossen, um Aufklärungsarbeit zu leisten und als Vorbilder zu fungieren. „Letztlich kommt es nicht auf das Geschlecht an, sondern auf die wahre Liebe“, sagen beide. Daniel, der an der Seite von Roman sowohl bei der Eröffnung des Hot Dog-Betriebes als auch beim Start mit HYLÄ mit dabei war, hat heute seine eigene starke HYLÄ-Struktur. Mit den Kindern hat sich der Alltag der Nawrots verändert, aber Veränderungen sind Roman und Daniel gewöhnt. In ihrer ersten gemeinsamen Wohnung, einer kleinen Zwei-Zimmer-Wohnung ohne Balkon, die sie mit einem Budget von 1.000 Euro komplett einrichte-

„Jeder kann von den Fähigkeiten des anderen profitieren – vielleicht macht diese Kombination unseren Erfolg aus.“

ten, wussten sie bereits, dass sie der Weg durch Fleiß und Durchhaltevermögen in ein anderes Leben führen würde. Mit seinem jüngeren Bruder Manuel verbindet Roman nicht nur das familiäre Band, sondern seit jeher auch das unternehmerische Engagement. Die Schicksalsschläge und Rückschläge im Leben, aber auch all die positiven Erlebnisse und erreichten Ziele, schweißten die Brüder nicht nur enger zusammen, sondern trieben sie vor allem auch immer wieder neu an. „Wir arbeiten intuitiv zusammen“, sagt Roman und weist außerdem darauf hin, dass jeder von den Fähigkeiten des anderen profitieren kann und er nennt Beispiele: „Mein Bruder kann unglaublich gut motivieren und auf der Bühne performen, ich hingegen bin eher der administrative Typ, der gern im Hintergrund agiert und organisiert. Vielleicht macht genau diese Kombination unseren Erfolg aus.“ Das Dreamboard der Regenbogenfamilie Nawrot ist voll mit Zielen, Wünschen und auch noch unerfüllten Träumen. Als nächstes Projekt steht der Umzug in ein neues Haus an, denn mit den Kindern wird mehr Platz gebraucht. Ein Kinderbuch soll erscheinen und es sind auch wieder Reisen und Treffen mit Freunden geplant – wenn es die Zeit zulässt.



Das Erfolgssystem der Nawrot Brothers

Weltweit in über 80 Ländern werden HYLA-Produkte ausschließlich über den Direktvertrieb verkauft. Das eigens entwickelte Empfehlungssystem sieht vor, dass Interessenten immer wissen, dass ein HYLA-Berater kommt (keine Kaltakquise). Produkt, Partner und System bilden bei HYLA die drei Säulen zum Erfolg. Ein Einstieg bei HYLA ist absolut risikofrei, sodass sofort mit dem Geldverdienen – nebenberuflich oder im Hauptjob – begonnen werden kann. Das Erfolgskonzept von HYLA hat sich über 30 Jahre bewährt und so tragen die Nawrot Brothers dieses funktionierende System seit ihrem Einstieg bei HYLA erfolgreich hinaus in die Welt.

Zwei Welten vereint:

Die perfekte Symbiose aus Network-Marketing und Direct Selling

Roman und Manuel Nawrot fassen die Vorteile von HYLA kompakt zusammen und erläutern, weshalb die Zusammenarbeit mit ihnen in ihrem High Performance-Team eine ehrliche Chance in einem Zukunftsmarkt darstellt. „Bei uns im Team ist jeder willkommen, unabhängig davon, ob er ein Gerät im Jahr, eines am Tag oder einhundert pro Tag verkauft. Jeder, der Teil unseres Teams ist, ist ein Teil unserer großen Familie, die kontinuierlich wächst. Gearbeitet wird mit Kommissionsware und somit ist der Start mit keinerlei Risiko verbunden. Neueinsteiger werden persönlich gecoacht und haben einen eigenen Ausbilder, der sie in der Praxis zu den Terminen begleitet. Wir bieten eine kostenlose und fundierte Ausbildung und daraus resultieren beste Aufstiegsmöglichkeiten.“ Das HYLA-Geschäft an der Seite der Nawrots stellt eine perfekte Symbiose aus Network-Marketing und Direct Selling dar, denn sowohl der Verkauf an den Endkunden als auch der Teamaufbau durch das Registrieren neuer Partner bietet eine Einkommensmöglichkeit. Mit HYLA ist es möglich, sich ein unlimitiertes, passives Einkommen aufzubauen, das langfristig in die finanzielle Freiheit führen kann. Das Luft- und Raum-



Foto Hyla | mislav vulosav

HYLA

Seit der Gründung im Jahr 1999 ist HYLA International mit der Vermarktung seiner Luft- und Raumreinigungssysteme zum Marktführer in über 84 Ländern weltweit mit mehr als 6.000 Mitarbeitern avanciert. Der hiesige Vertrieb der D-A-CH-Region wird aus der Zentrale der HYLA Germany GmbH in Altdorf gesteuert.

reinigungssystem ist neuartig und patentiert und stammt aus eigener Manufaktur. In einer Zeit, in der die Umweltverschmutzung zunimmt, die Schadstoffbelastung hoch ist und Viren belasten, suchen immer mehr Menschen nach einer Lösung, um ihre Umgebung möglichst clean zu halten. „Mit HYLA ist genau das möglich“, so Manuel Nawrot und spricht hier die Luftwäsche als Funktion an. Roman Nawrot: „Und wieder einmal sind wir zur richtigen Zeit am richtigen Ort.“ Die Nachfrage ist an den gestiegenen Umsätzen innerhalb des Nawrot-Teams sowie im Unternehmen gesamt zu erkennen, was darauf zurückzuführen ist, dass gerade jetzt viele Menschen sich ein zweites berufliches Standbein aufbauen wollen oder müssen. Das Erfolgssystem der Nawrot-Brüder basiert auf einem schlüsselfertigen Konzept, das durch ihre langjährige Erfahrung noch perfektioniert wurde. „Wir zeichnen uns dadurch aus, dass wir „leading par Exemple“ betreiben“, erklärt Manuel und meint damit, dass beide Unternehmer auch heute noch selbst Termine bei Interessenten wahrnehmen. Diese Arbeitsweise ist nicht nur vorbildlich, sondern sie hilft auch Neueinsteigern, das Geschäft von der Pike auf zu vermitteln. (sto.)



Hier geht es zum Profil