



Wie Rafael Seixas ist Matthias Niefer nach 13 Jahren Betriebszugehörigkeit mit dem Unternehmen HAKA tief verwurzelt.

HAKA DIREKTVERTRIEB: TRADITION TRIFFT FORTSCHRITT

Mit über 75 Jahren Erfahrung und dem Spirit eines Start-ups entwickelt, produziert und vertreibt das schwäbische Traditionsunternehmen HAKA innovative, nachhaltige Haushaltsreinigungsmittel und Körperpflegeprodukte und geht als modernes Omnichannel-Markenunternehmen gemeinsam mit den Kunden den Weg zu einer nachhaltigeren, wundervollen Welt. Von Anfang an hatte HAKA auf den Direktvertrieb gesetzt und im damals sogenannten Haustürgeschäft im Laufe der Jahrzehnte hunderttausende Stammkunden aufgebaut.

„Der Direktvertrieb ist und bleibt eine tragende Säule unserer Verkaufstätigkeiten, denn er ermöglicht den direkten Kontakt zu unseren Kunden,“ erklärt HAKA Geschäftsführer Marc T. Tümmers. Trotzdem entwickelt sich HAKA durch den Aufbau weiterer Vertriebskanäle ständig weiter und nutzt die Kommunikations- und Organisationsmöglichkeiten der Digitalisierung. Tümmers vereinigt die HAKA Tradition mit der digitalen Welt, die eine Vielzahl neuer Absatzmöglichkeiten zulässt. In der praktischen Umsetzung ist dies sicher keine einfache, aber eine notwendige und erfolgversprechende Entscheidung. Die Weichen dafür wurden bereits im vergangenen Jahr mit der

weiteren Vertriebschiene HAKAnow, gestellt, die Rafael Seixas als Head of Sales aus dem Stand heraus erfolgreich als Network-Marketing-Geschäftsmodell aufgebaut hat.

Da kommt die Frage auf, ob HAKA nun zwei eigenständige Vertriebe oder zwei zusammengehörige Vertriebslinien betreibt. Dazu kommt von Marc T. Tümmers und Rafael Seixas eine klare Aussage: Es handelt sich um zwei zusammengehörige Vertriebslinien, die die sich ergänzen und unterschiedliche Perspektiven bieten. Jede*r Vertriebspartner und -partnerin entscheidet für sich, wo die Neigungen und Stärken liegen:

Im klassischen HAKA Direktvertrieb mit Schwerpunkt Produktverkauf, ganz nach Wunsch der Kunden mit oder ohne Homepartys.

Oder in der Network-Marketing-Vertriebschiene HAKAnow, die neben dem Produktverkauf auch den Aufbau eines eigenen Teams zulässt und damit die Generierung eines zusätzlichen passiven Einkommens möglich macht.

Die jüngste Vergangenheit hat gezeigt, dass der klassische HAKA Direktvertrieb seine absolute Stärke in der Kundenbindung hat. Besonders geschätzt wird die langjährige Nähe zum Kunden und die persönliche Hilfestellung bei den Produktanwendungen der nachhaltigen Produkte.

Die Network-Marketing-Vertriebschiene HAKAnow entwickelt sich, da dem Teamaufbau auch die Internationalität im Vordergrund steht. Zudem erfolgt durch die höheren Einkommensmöglichkeiten der Schritt von der Nebentätigkeit zur Hauptberuflichkeit in wesentlich kürzerer Zeit. Der klassische HAKA Direktvertrieb und die HAKA Network-Marketing-Geschäftsmöglichkeit. Die Vorteile für die bestehenden und neuen Vertriebspartner liegen auf der Hand.

Rafael Seixas: Unsere qualitativ hochwertigen Produkte sind durch

unsere eigene Entwicklung und Herstellung unvergleichbar in der Anwendung und im Preis-Leistungs-Verhältnis. Sie beherrschen nicht nur ihre jeweiligen Segmente im Reinigungs- und Pflegebereich, sondern sind darüber hinaus nachhaltig umweltschonend, worauf die Kunden heute immer größeren Wert legen. Unsere Philosophie deckt perfekt einen Dreiklang aus Wirksamkeit, Hautverträglichkeit und Nachhaltigkeit ab. Diese zukunftsweisende Produktphilosophie erhält nun volle Unterstützung durch einen transparen-

ten, fairen und attraktiven Vergütungsplan. Mit diesem werden wir nicht nur dem Strukturvertrieb neues, positives Leben einhauchen, sondern gleichzeitig auch den bestehenden und zukünftigen Vertriebspartnern eine einzigartige Kombination bieten:

Innovative Haushalts-, Wäsche- und Körperpflege-Produkte in Verbindung mit einer unkomplizierten, einfachen Vertriebspartnertätigkeit und der Aufbaumöglichkeit eines sehr guten (passiven) Einkommens. Dabei vergessen wir nie unsere Wurzeln,



Matthias Niefer, Head of Sales

am Ende des Tages geht es darum, die Menschen mit und durch HAKA zu begeistern.

Die Menschen wollen heute Nachhaltiges bewirken und dabei Spaß haben, haupt- oder nebenberuflich einer sinnstiftenden Tätigkeit nachzugehen. Wenn sich damit auch noch bei freier Zeiteinteilung kontinuierlich Geld verdienen lässt, dann umso besser.

HAKA Vertrieb installiert Doppelspitze

Neben Rafael Seixas und Matthias Niefer, der weitere HAKA Head of Sales, führen nun als Doppelspitze den neu belebten Direktvertrieb. Die Aufgabenteilung der neuen Doppelspitze besteht neben der gemeinsamen Weiterentwicklung der Strategie darin, dass Rafael Seixas die konzeptionelle Planung und Matthias Niefer die vertriebliche Umsetzung nach außen übernimmt.

Wie Rafael Seixas ist Matthias Niefer nach 13 Jahren Betriebszugehörigkeit mit dem Unternehmen HAKA nicht nur tief verwurzelt, sondern auch in seiner Funktion als Head of Sales für den HAKA Direktvertrieb bestens mit den langjährigen Vertriebspartnern vernetzt. Er übernimmt nun auch die Partner*innen im Network Marketing und fokussiert sich damit ganz als Vermittler und Sprachrohr nach außen und bündelt seine Kraft in der Vertriebsunterstützung der Partner*innen.

Matthias Niefer fasst die gemeinsamen Aufgaben und Ziele zusammen: Unsere vorrangige Aufgabe ist es unter Einbeziehung aller Vertriebspartner den bestehenden Direktvertrieb national zu stärken und dem Network-Marketing-Vertrieb nachhaltig einen nationalen und internationalen Geschäftsaufbau zu ermöglichen. Zudem werden wir die beiden Vertriebslinien so zusammenführen, dass jeder Bereich seine Zielgruppen

optimal und erfolgreich bearbeiten kann und auf einem soliden Fundament eine gelebte Gemeinschaft entsteht, die stolz auf das Unternehmen, die Produkte und ihr Geschäftsmodell sein kann. Obwohl wir erst sein kurzer Zeit Erfahrungen im Network-Marketing sammeln, begeistert uns der Zuspruch und Resonanz auf das Gesamtpaket, das wir als Unternehmen bieten um ein dauerhaftes, steigendes Einkommen aufzubauen.

Zur Unterstützung unserer Vertriebspartner sind wir dabei, unsere digitalen Kommunikations- und Schulungsangebote weiter auszubauen und die direkte Kundenansprache zur Umsatzsteigerung unserer Partner weiter zu intensivieren. HAKA ist eine moderne Traditions-marke, die Innovation, Stabilität und Qualität in sich vereint.

www.hakanow.com
corporate.haka.com



Rafael Seixas, Head of Sales



HAKA[®]how



Werde auch Du ein Teil der Veränderung

Die Uhren laufen schneller, wir kommunizieren anders, aber nicht besser, eher oberflächlicher. Generell ist es schwieriger, Menschen zu Hause anzutreffen, die sich auch wirklich Zeit für die wichtigen Themen des Lebens nehmen. Wir leben in einer Zeit, in der Zeit zunehmend zu einer der knappsten Ressourcen geworden ist. Zeit für

sich zu gewinnen ist purer Luxus. Das wiederum bietet HAKA einiges an Chancen, die es zu nutzen gilt. Denn durch den Einsatz der HAKA Produkte gewinnen unsere Kunden bei der Pflege ihres Haushalts kostbare Zeit und leisten gleichzeitig einen wertvollen Beitrag zur Schonung der Umwelt.

Das Konsumverhalten von heute ist nicht mehr das Konsumverhalten von gestern. Das Konsumverhalten von morgen zeichnet sich derzeit nur als eine vage Prognose ab. Doch klare Entwicklungsschritte zur Digitalisierung aller Geschäftsbereiche sind unbestritten erkennbar. Das hat starke Auswirkungen auf die heutigen,

wie auch die morgigen Vertriebspartnertätigkeiten.

Viele Menschen kennen unsere wundervolle Branche noch gar nicht und wissen nicht, dass man keine riesigen Ziele zu setzen braucht und frei über seinen Zeiteinsatz entscheiden kann. Es reicht vollkommen, mit kleinen Schritten und einem netten

Nebenverdienst anzufangen, um sich damit kleine Wünsche zu erfüllen, um die kleinen, wundervollen Momente genießen zu können. Genau diese Leute suchen wir in unserem neuen Network-Marketing-Vertriebsmodell.

www.hakanow.com
corporate.haka.com