

CARPEDIEM GmbH offeriert Auskünfte über Ex-Geschäftspartner

London/Seligenstadt, 12.01.2012. Die CARPEDIEM GmbH will im Umgang mit Ex-Mitarbeitern, die sich negativ in Szene gesetzt haben, für Transparenz sorgen. Geschäftsführer Daniel Shahin plant, interessierte Mitbewerber auf Anfrage detailliert darüber zu informieren, wer welche Negativ-Salden bei CARPEDIEM zu verantworten hat. Man wolle die Vertriebswelt vor „Scharlatanen und Möchtegern“ schützen, begründet Shahin in einem neuen Interview sein Vorhaben.

Im Hause CARPEDIEM geht die Aufarbeitung der jüngeren Personalpolitik in die nächste Runde. Nachdem CARPEDIEM sich unlängst von mehreren gescheiterten Vertriebsprofis getrennt hatte, erklärt Daniel Shahin, nunmehr die Vertriebsszene insgesamt vor scheinbaren „Hoffnungsträgern“ schützen zu wollen. Der CARPEDIEM-Gründer macht kein Geheimnis aus seinen neuen Plänen: „Wir wollen Geschäftspartner, aber auch Mitbewerber davor bewahren, auf vermeintliche oder gar selbst ernannte Vertriebsprofis reinzufallen“. Wirksam schützen könnten sich nur solche Vertriebe, die ihre Neuzugänge genau kennen – und dazu gehören nach Shahins Erfahrung vor allem Daten zur persönlichen Vermögens- bzw. Verschuldungssituation. „Zahlen und Fakten sind der einzige Schutz vor solchen Charakteren, und wir schrecken nicht davor zurück, relevante Daten interessierten Dritten zur Verfügung zu stellen“, stellt Shahin entschlossen fest und verweist dabei auf die Versicherungsbranche, die mit dem AVAD einen ähnlichen Informationsdienst geschaffen habe.

Daniel Shahin warnt vor „Scharlatanen“, die vor „nichts zurück schrecken“ würden – und nennt drastische Beispiele. So erwähnt er einen aktiven Vertriebsprofi, der mittels obskurer „Bewusstseinsseminare“ Teilnehmern zu offenbaren versucht habe, wie einfach doch das Leben zu meistern sei. Dieselbe Person habe jedoch eine eidesstattliche Versicherung – den sprichwörtlichen „Offenbarungseid“ – abgeben müssen und sei zudem wegen Betrugs zu einer Freiheitsstrafe von zweieinhalb Jahren auf Bewährung verurteilt worden, berichtet Shahin. „Diese Tatsachen passen wohl kaum zusammen, Leuten mit solch einer Vergangenheit sollte man nicht einmal Gehör schenken“, formuliert der CARPEDIEM-Chef sein Fazit.

Im Hause CARPEDIEM setzt man also die Auseinandersetzung mit den „Ehemaligen“ intensiv fort. Und diesen Kampf tragen die Seligenstädter mit gewohnt harten Bandagen aus. Doch bleibt abzuwarten, ob und in welchem Umfang der Markt die Auskunftsofferten nachfragen wird. Als unstrittig dürfte immerhin gelten, dass einzelne Marktteilnehmer durchaus ein reges Interesse daran haben dürften, Informationen über „verdächtige“ neue Geschäftspartner einzuholen und in Erfahrung zu bringen, wie hoch diese eventuell verschuldet sind. In Einzelfällen besteht wohl auch das Risiko, dass Neueinstellungen aufgrund von späteren „Klagewellen“ ihrer Gläubiger in den finanziellen Ruin getrieben werden – und hier wollen die Vertriebe vorgewarnt sein. Bedenkt man, dass CARPEDIEM gegenüber ehemaligen Geschäftspartnern Gesamtforderungen von über 4 Millionen Euro in den Büchern führt, ist wohl davon auszugehen, dass zahlreiche Ex-Mitarbeiter vorbelastet sind.

Was die Vertriebler von den Informationsdiensten der *CARPEDIEM* zu befürchten haben, dürfte sich bald herausstellen. Soviel ist sicher: Die nächsten Monate könnten für alle Beteiligten spannend werden.

Kontakt

Jean-Paul Keller
JPK Market Watch Ltd.

101-103 New Oxford Street
WC1 London
United Kingdom

Tel.: 0800 2888 999

E-Mail: jpk.marketwatch@googlemail.com

Über Jean-Paul Keller

Der Online-Journalist und PR-Experte Jean-Paul Keller publiziert seit 2011 Reportagen und Kommentare zu Finanz- und Wirtschaftsthemen. Er ist Gründer und Geschäftsführer der JPK Market Watch Ltd. mit Sitz in London.