Daniel Shahin: „CARPEDIEM geht Weg als Qualitätsvertrieb weiter“

London/Seligenstadt, 04.12.2011. Nach drei Jahren „Aufklärungsvertrieb“ zieht CARPEDIEM-Geschäftsführer Daniel Shahin ein ernüchterndes Fazit. Zwar habe sich der Umsatz mit über 500 Millionen Euro positiv entwickelt, doch einige seiner Personalentscheidungen hätten sich als „krasse Fehlgriffe“ erwiesen. Nun aber blickt man in Seligenstadt wieder nach vorne: Mit strategischen Entscheidungen stellt sich die CARPEDIEM GmbH neu auf – und will als Qualitätsvertrieb ab 2012 neue Standards in der Branche setzen.

Daniel Shahin bleibt ein Mann der deutlichen Worte – auch im persönlichen Rückblick auf die vergangenen Monate. Man habe auf die „falschen Pferde“ gesetzt, viel Geld in die Hand genommen und vermeintliche Vertriebsprofis auf dem Markt eingekauft. Dabei aber habe man den Blick auf die „wirkliche Leistungsfähigkeit“ des Einzelnen verloren und wohl in einigen Fällen schlicht zu spät die „Notbremse“ gezogen, resümiert Shahin. Die Konsequenzen der jüngeren Personalpolitik im Hause CARPEDIEM lassen sich in klare Zahlen fassen: Salden von über vier Millionen Euro und Rückzahlungsverpflichtungen aus Vorschussleistungen, die von den Geschäftspartnern nicht ins „Verdienen“ gebracht wurden, stehen bei CARPEDIEM derzeit zu Buche, gesteht Shahin in einem offenen Gespräch ein.

Daniel Shahin spricht Klartext und nimmt alle Schuld auf sich. So habe er mehrere Direktoren mit der Vertriebsleitung betraut, von denen sich insbesondere Ewald Schober und Manfred Langhuber sowie der für die Gewinnung und Einstellung neuer Geschäftspartner eigens engagierte Peter Piechatschek laut CARPEDIEM-Boss als „grobe Fehlbesetzung“ erwiesen hätten. Längst hat sich das Unternehmen aus Seligenstadt von diesem Trio getrennt, doch die Enttäuschung ist Shahin noch immer deutlich anzumerken.

Shahin gesteht Fehler in der Personalpolitik offen ein. Man habe negative Einträge in der Schufa-Selbstauskunft oder in Führungszeugnissen nicht ausreichend ernst genommen, vielmehr gutgläubig nach dem Motto „Jeder verdient eine zweite Chance“ gehandelt. Die Schuld dafür, so wiederholt Shahin, trage er allein. Doch der CARPEDIEM-Gründer will nun weitreichende Konsequenzen ziehen. CARPEDIEM wird nach den Worten ihres Chefs im 21. Jahr ihrer Firmengeschichte bei jeder Neubesetzung strikt auf den einzelnen Menschen und dessen „persönliche Qualitäten“ achten. Nach Meinung des Geschäftsführers müsse man sich nur die „Früchte“ anschauen, die das Schicksal dem einzelnen Menschen beschere. „Faules Obst gleich fauler Geist“: Unter dieser Formel fasst Daniel Shahin seine Erfahrungen der jüngsten Zeit zusammen. Doch dieses „faule Obst“ werde zukünftig keine Chance mehr bei CARPEDIEM haben, stellt Shahin im Nachsatz entschlossen fest.

Die Lektion ist gelernt, der Blick wieder nach vorne gerichtet. Daniel Shahin will mit seinem Presseorgan „Der Freie Berater“ die Produktwelt auch in den kommenden Jahren „schonungslos“ analysieren, hält aber ebenso energisch auch an der Produktlösung von CARPEDIEM fest, die für ihn „unantastbar“ sei und ihre Kritiker widerlegen werde, früher oder später. Daran änderten auch die „Medienattacken“ auf die Person Daniel Shahin nichts, die vor wenigen Monaten nach seiner von einigen als „Rundumschlag“ gedeuteten Rede auf dem CARPEDIEM-Kongress ihren vorläufigen Höhepunkt erreichten.

Mit strategischen Entscheidungen stellt Daniel Shahin derzeit die Weichen für 2012 – und darüber hinaus. Der Massenvertrieb werde von „Der Freie Berater“ übernommen, der ab sofort als reiner Onlinevertrieb fungieren werde: Die Kunden wirken online an der „Aufklärungsarbeit“ mit, informieren über den Ankauf konventioneller Verträge und können sich einen Nebenverdienst aufbauen. Die *CARPEDIEM* GmbH dagegen werde weiter den bisherigen Weg beschreiten und ihre Identität als ein Qualitätsvertrieb schärfen, der Anlagemodelle für Verbraucher anbietet, die „mehr von einem Produkt erwarten, als sie von Banken, Sparkassen und Lebensversicherern bekommen“. Damit werde *CARPEDIEM* endlich zu dem, was immer angedacht war, doch aufgrund des starken Zulaufs zeitweilig „aus den Fugen geriet“, konkretisiert Daniel Shahin seine Pläne.

Wie erwartet bleibt die Stiftung Warentest nicht von scharfer Kritik verschont. Daniel Shahin kündigt an, im Jahr 2012 die passende Antwort auf die ständig wiederkehrende „Verbraucherverunsicherung“ des Magazins „Finanztest“ parat zu haben. Und dies werde eine Kapitalgarantie für die Anleger sein. Es sei nicht geplant, das aktuell bei der *CARPEDIEM* im Vertrieb befindliche Produkt, den „Premium Renditefonds `10“ auszutauschen. Man beabsichtige lediglich, dem Anleger künftig einen Kapitalschutz zu gewähren. Damit will man bei *CARPEDIEM* „Finanztest“ und andere Kritiker offenbar zum Schweigen bringen. Doch bei all dem bleibt Shahin Realist: „Eines ist so sicher wie das Amen in der Kirche: Auch wenn wir eine werthaltige Kapitalgarantie geben und der Totalverlust damit ausgeschlossen sein wird, suchen und finden unsere Kritiker neue Angriffsflächen, egal wie haltlos diese sein 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.