

CARPEDIEM GmbH führt Fixprovisionen für die mittlere Vertriebsebene ein

London/Seligenstadt, 19.12.2011. Die CARPEDIEM GmbH kündigt Neuerungen im Vertriebskonzept an – und will künftig die mittlere Ebene in den Fokus rücken. Vertriebsprofis aus den Stufen IV und V sollen von großzügigen Auszahlungen profitieren, selbst dann, wenn sie zwischenzeitlich unter ihren bisher erbrachten Top-Leistungen bleiben. Bis zu 4.000 Euro „Garantieeinkommen“ im Monat seien damit möglich, rechnet CARPEDIEM-Geschäftsführer Daniel Shahin vor.

Mit einem neuen Auszahlungskonzept überrascht die CARPEDIEM GmbH kurz vor Weihnachten die Vertriebswelt. Nachdem man jüngst verkündet hatte, sich in der Vergangenheit in Sachen Personalpolitik vergriffen zu haben, indem man auf vermeintliche Führungskräfte setzte, die „minderwertige bis indiskutable Leistungen“ (Original-Ton Daniel Shahin) erbrachten, wolle man im neuen Jahr stärker die mittlere Ebene der CARPEDIEM fördern. Gerade diese Ebene – Daniel Shahin vergleicht sie mit dem „Mittelstand der Nation“ – sei die wichtigste Säule überhaupt. Deshalb wolle man diese Positionen jetzt stärker fördern, erklärt der Gründer und Geschäftsführer von CARPEDIEM.

Die Förderung der mittleren Ebenen käme auch den gesamten Management zugute, ist sich Shahin sicher. Immerhin habe man nichts davon, wenn „oben viel Geld verdient wird und unten die Geschäftspartner verhungern“. Die größte Herausforderung für das Management bestehe darin, den von den Einnahmen abhängigen Geschäftspartnern das notwendige Einkommen zu ermöglichen. Dies sei nun zukünftig kaum noch ein Problem, zeigen sich die CARPEDIEM-Strategen aus Seligenstadt überzeugt.

Das Vertriebskonzept von CARPEDIEM wird laut Shahin durch die neuen Maßnahmen „endgültig rund“. Die ersten drei Positionen erhalten bereits seit gut einem Jahr – ohne selbst vermitteln zu müssen – eine Provision für zustande gekommene Geschäfte, jeweils wöchentlich ausgezahlt und ohne jede Haftung. Ab Stufe IV könne zwischenzeitlich eine Vordiskontierung gewählt werden, durch die vierzehntägig das zustande gekommene Geschäft mit einem 20-prozentigen Provisionsabschlag ausgezahlt werde. Damit müsse niemand mehr auf seine Provision warten, resümiert Shahin.

Ab sofort, so verlautet es aus Seligenstadt, käme noch etwas hinzu – und dies sei wieder etwas „einzigartiges“ aus dem Hause CARPEDIEM. In Stufe IV, der Ebene der Organisationsleiter, also der ersten, nicht gezwungenermaßen hauptberuflichen Position, erhalte der Geschäftspartner jetzt bei Bestätigung seiner bisher gezeigten Leistung eine zusätzliche Auszahlung von 2.000 Euro monatlich. Diese gelte, konkretisiert Daniel Shahin, „mit Auszahlung als verdient“, müsse also nicht „ins Verdienen gebracht“ werden. Es handle sich hier aber nicht etwa um einen Vorschuss. Schaffe der Organisationsleiter die Leistungsbestätigung nicht, würde er trotzdem 1.000 Euro über mindestens drei weitere Monate erhalten. Auch diese seien nicht „ins Verdienen“ zu bringen und würden nicht als Vorschuss behandelt. Diese Zahlungen gelten mit Auszahlung voll verdient und stehen, so sieht es das neue CARPEDIEM-Konzept vor, in keinem Zusammenhang mit der bisher üblichen Provision. Diese werde vergütet wie bisher, verspricht man bei CARPEDIEM. In der Stufe V, d.h. bei den Vertriebsleitern, betrage diese praktisch „geschenkte“

Bonuszahlung für den Geschäftspartner mit Leistungsbestätigung 4.000 Euro. Auch hier erhalten die Geschäftspartner, sollten sie unterhalb des Aufstiegskriteriums liegen, für mindestens drei weitere Monate jeweils zumindest 2.000 Euro.

Mit diesem Konzept führt *CARPEDIEM* demnach eine Art „Garantieeinkommen“ ein, also ein festes Einkommen in allen wichtigen Positionen. Da es sich um zusätzliche Provisionen handelt, die nicht verrechnet werden und damit nicht als Vorschuss gesehen werden müssen, gelten diese als Zusatzleistungen der Gesellschaft. Daniel Shahin kommentiert das neue Vertriebsmodell äußerst selbstbewusst: „Es gibt im Vertriebsmarkt nur ein sinnvolles Konzept, es gibt nur eine vertretbare Philosophie und es gibt nur ein Unternehmen, dem der Verbraucher vertrauen kann: Das ist *CARPEDIEM* – 20 Jahre auf dem Markt, 20 Jahre dieselbe Bankverbindung, 20 Jahre dieselbe Handynummer des Geschäftsführers, keinerlei Verurteilungen, trotz mehreren hundert Anfeindungen und Anzeigen – das ist absolut einzigartig. Und wenn uns Kritik zu laut wird, reagieren wir im Interesse aller Beteiligten, im Fall des ständigen Vorhaltens eines möglichen Totalverlustes reagieren wir mit einer Kapitalgarantie, im Fall der Angriffe in Sachen Provisionszahlung reagieren wir mit Festgehalten. Wir bei *CARPEDIEM* haben immer die passende Antwort parat – zum Leid unserer Widersacher. Im Übrigen unterscheiden wir uns allein durch unsere Philosophie, die den Menschen an erster Stelle sieht, von allen Anderen. Wir tragen eine gewisse Fürsorge im Herzen, allen Beteiligten gegenüber. Das Wohlergehen aller Kunden, Mitarbeiter und Geschäftspartner ist unser einziges Ziel.“

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.