

## **CARPEDIEM GmbH setzt auf „Kooperation statt Konfrontation“**

**London/Seligenstadt, 31.12.2011, „Verbinden statt bekämpfen“ – so lautet das neue Vertriebsmotto der CARPEDIEM GmbH. Daniel Shahin, Geschäftsführer der CARPEDIEM, Herausgeber der Finanz-Zeitschrift „Der Freie Berater“ und Inhaber der CIS Deutschland AG, will künftig verstärkt auf „freie Kooperationen“ setzen. Für die gemeinsame Sache will Shahin auch mittlere und kleine Vertriebe sowie freie Vermittler mit ins Boot holen.**

„Es ist doch irrwitzig, dass sich die vielen kleinen Marktteilnehmer bekämpfen statt ihre Energie gemeinsam zu bündeln und sich so für den Kampf gegen die Großen wappnen.“ Mit diesen klaren Worten gibt Daniel Shahin, Gründer und Geschäftsführer der CARPEDIEM GmbH den Weg vor, den er mit seiner Vertriebsgesellschaft 2012 beschreiten will. Unter dem Motto „Verbinden statt bekämpfen“ will Shahin im kommenden Jahr mit einer neuen kooperativen Vertriebsstrategie durchstarten. Und von der sollen alle profitieren: Der Vertrieb, die Fonds, vor allem aber die Kunden, ist sich der Vertriebsprofi sicher.

„Jeder betrachtet die Philosophie der CARPEDIEM als positiv und zwingend umsetzbar. Doch fehlt es vielen an den Möglichkeiten, diese Erkenntnis in voller Konsequenz in die Realität umzusetzen“, formuliert Daniel Shahin seine Meinung zur aktuellen Lage in der Vertriebsszene. Genau an dieser Stelle will CARPEDIEM ansetzen und parallel zum eigenen Vertriebsgeschäft Räume für offene Kooperationen mit Mitbewerbern schaffen – und das soll sich für beide Seiten auszahlen. So sieht es das neue Projekt vor, an dem man derzeit in Seligenstadt feilt.

Doch was plant man bei CARPEDIEM im Einzelnen? Ganz oben auf der Agenda stehen nach Angaben von Daniel Shahin der Kauf und die Übernahme kleinerer und mittelgroßer Vertriebe. Für geeignete Vertriebsunternehmen sei zugleich auch eine Kooperation mit Der Freie Berater oder der CIS Deutschland AG möglich – hier könne „die gleiche Philosophie unter einer anderen Fahne“ verwirklicht werden, ist sich Daniel Shahin sicher. Parallel will CARPEDIEM auch mit freien Maklern Kooperationen eingehen: „Wir werden geeigneten Partnern die Möglichkeit einräumen, die Philosophie, das Ankaufgeschäft von Der Freie Berater sowie den Premium Renditefonds der CIS Deutschland AG zu vermitteln.“ Der CARPEDIEM-Lenker geht davon aus, dass aufgrund der für 2012 angekündigten Kapitalgarantie bei den Vermittlern ein starkes Interesse vorhanden sein wird, das „gigantischste Produkt auf dem Markt“ zu verkaufen. Mit diesen neuen Kooperationen will man bei CARPEDIEM „mehr Schlagkraft“ erzielen und den „Freien“ die Möglichkeit einräumen, von der eigenen Fonds- und Vertriebskonzeption zu profitieren.

„Wichtig ist, dass dem Kunden mit dem Produkt geholfen ist. Das ist das Ergebnis, das zählt“, vermerkt Shahin – und der CARPEDIEM-Gründer fügt hinzu: „Der Weg, über den das Ziel erreicht wird, spielt dabei nicht die entscheidende Rolle. Deswegen gilt bei uns ab sofort die Maxime: Kooperation statt Konfrontation.“ Das Jahr 2012 wird zeigen, ob die Pläne von Daniel Shahin Früchte tragen 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](mailto: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.