

Daniel Shahin: „Verhalten der Ex-Mitarbeiter primitiv und ernüchternd“

London/Seligenstadt, 11.12.2011. In einem aktuellen Interview rechnet der CARPEDIEM-Geschäftsführer Daniel Shahin scharf mit Ex-Mitarbeitern ab. CARPEDIEM habe in Sachen Vertriebspartner mitunter auf die „falschen Pferde“ gesetzt; Shahin habe daher letztlich die „Reißleine“ ziehen müssen. Mit einer neuen Personalpolitik will sich CARPEDIEM künftig vor negativen Überraschungen schützen.

Herr Shahin, nachdem sich die CARPEDIEM jüngst von mehreren prominenten Vertriebsdirektoren getrennt hatte, schlugen die Wellen hoch. Wie bewerten Sie die turbulenten Ereignisse der vergangenen Wochen rückblickend?

Daniel Shahin: Mittlerweile richten wir bei CARPEDIEM den Blick vor allem nach vorne, wollen uns endlich wieder dem Wohl der Anleger und des Vertriebs widmen. Trotzdem steht eines ganz klar fest: Es wurden in der vergangenen Zeit Fehler gemacht – und für einige Fehlgriffe in der Personalpolitik bei CARPEDIEM bin ich selbst verantwortlich. Wir haben in einigen Fällen einfach auf die falschen Pferde gesetzt und Vertriebsprofis engagiert, deren beste Zeiten, wie sich herausstellen sollte, längst vergangen sind. Diesen Schritt mussten wir korrigieren und Konsequenzen ziehen. Das haben wir getan.

Was werfen Sie Ihren ehemaligen Geschäftspartnern vor – ganz konkret?

Daniel Shahin: Bei der Einstellung hielten sie alle die Hand auf, versprochen viel, hielten aber letztlich fast nichts. Durchschlagende Erfolge auf Basis unseres Multi-Connect-Systems wurden uns in Aussicht gestellt, passiert ist wenig – außer dass man sich über Vorschusszahlungen große Summen einverleibte. Offensichtlich hatten wir bei CARPEDIEM auf Personen gesetzt, die sich grandios überschätzten. Einige der ehemaligen Vertriebsprofis schienen nicht einmal zu wissen, was wohl die Gründe für ihre Erfolge in der Vergangenheit waren, geschweige denn, wie sie diese für CARPEDIEM wiederholen können. Entsprechend enttäuschend fielen deren geschäftliche Resultate aus.

Doch dann folgten im Hause CARPEDIEM offenbar drastische Konsequenzen

...

Daniel Shahin: Ja, ich musste einschreiten und habe die Reißleine gezogen, was vielleicht schon früher hätte passieren müssen. Natürlich sprach das Verhalten der von mir direkt konfrontierten Personen Bände. Von Loyalität und Lernfähigkeit keine Spur. Sie rannten einfach davon – und vor allem begannen sie mit der Lästerei: über CARPEDIEM, das Produkt und über die Person Daniel Shahin. Statt die Ursache für ihr Versagen bei sich selbst zu suchen, schoben sie alle Verantwortung auf uns, die CARPEDIEM ab. Für mich unbegreiflich, dieses Verhalten ist schlicht primitiv und ernüchternd. Demjenigen nach dem Mund reden, der für sie das Portemonnaie aufmacht, das können sie – doch echte, dauerhafte Erfolge im Vertriebsgeschäft zu realisieren, das lässt ihr Charakter offensichtlich nicht zu. Sollen sie doch woanders ihr Glück versuchen. Ob sie es schaffen werden, bleibt nach aller Erfahrung zweifelhaft.

Und wie sieht die neue Personalpolitik von Daniel Shahin für CARPEDIEM aus?

Daniel Shahin: Bei CARPEDIEM geht ab sofort jeder Neueinstellung eine intensive Prüfung voraus. Hier kommt alles auf den Prüfstand: Schufa-Einträge, Führungszeugnisse und so weiter. Es zählt der ganze Mensch mit allen seinen Qualitäten und seiner Vergangenheit. Doch wir wollen nicht nur uns selber schützen, ich sage Ihnen ganz klar: Wir sind bereit, auch Mitbewerbern Auskunft über die Praktiken gewisser scheinbarer Vertriebsprofis zu erteilen. Es gibt in der Branche Scharlatane, vor denen gewarnt werden muss – und wir sind dazu bereit.

Herr Shahin, wir danken Ihnen für das Interview.

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.