

08.12. 2012

Verheimlichte Maschmeyer der SWISS-LIFE das AWD-Social-Cluster-Risiko?

Von Maximilian von Ah



Bild Rechte

Maximilian von Ah

Zürich, 08.12.2012

Selbstverständlich steht jedem persönlichen Vorwurf auch immer eine Unschuldsvermutung gegenüber; dies gilt explizit auch für Carsten Maschmeyer.

Zudem wird der genaue Ablauf zum 1,9 Milliarden Frankenschweren AWD-Kauf, immer das Geheimnis der beiden Vertragsparteien bleiben. Alles andere käme einem einklagbaren Vertragsbruch gleich, weil derartige Unternehmens-Geschäfte immer mit den entsprechenden Stillschweige-Konventionen abgeschlossen werden. Und dennoch bleibt der Öffentlichkeit, vor allem aber jedem MLM-Vertriebsfachkundigen, nach dem Einstampfen der ›**Marke AWD**‹ und dem **Goodwill-Abschreiber von einer halben Milliarde Euro**, ein mutmassliches ›Abzocker Geschmäcke‹.

Dieses ›Abzocker Geschmäcke‹ wird allerdings erst deutlich, wenn man das Karriere-System kennt, mit dem Finanzvertriebe wie AWD arbeiten: **das MLM, Multi-Level-**

Marketing.

Das MLM-System ist im Grunde bekannt für Firmen die: Wasserfilter-, Tupper-Ware-, Nahrungs-Ergänzungs- und Kosmetik-Produkte vertreiben.

Doch in der Finanz-Dienstleistung, im Finanz-Strukturvertrieb, führt es zu ganz speziellen Geschäftspraktiken, die Tausende Kunden, aber auch Vermittler, in den Ruin getrieben haben.

Ein Social-Network-System, das wie eine Sekte funktioniert und das den **Erfolg zur Droge** mithin Menschen abhängig macht. Der AWD-Konzern besteht dabei aus einer Vielzahl von ›**Social-Clusters**‹, denen jeweils einige Hundert bis einige Tausend Vermittler angehören. Jedes dieser Cluster wird von einem ›kleinen Guru‹ geführt – ein Mensch der nach dem Muster des Obergurus Maschmeyer einst geklont wurde. Verlässt ein ›Klein-Guru‹ die Firma, bricht innerhalb weniger Wochen das gesamte Social-Cluster zusammen und weg. Was je nach Cluster-Grösse einige Millionen Euro an Umsatzeinbusse bedeutet.

Im Jahre 2008 verkaufte Oberguru Carsten Maschmeyer die gesamten AWD-Cluster und verliess damit den AWD-Konzern. Bereits kurz zuvor, hatten namhafte ›Klein-Gurus‹ im Streit den AWD verlassen. Andere folgten nach Maschmeyers Abgang. Ein unternehmerisches Risiko, das zum AWD-System gehört.

Doch wie sagte Maschmeyer immer zu seinen AWD-Finanzprodukt-Vermittlern: ›*ein guter Verkäufer, weiss alles über sein Produkt, ein schlechter erzählt seinem Kunden alles. Oder haben sie ihrer Liebsten bei ihrem Werbegespräch erzählt, dass sie Schweissfüsse haben und furzen?*‹

Dass die AWD-Vermittler nach der Massgabe ihres Gurus Maschmeyer, das Thema ›Produkt-Risiko‹ in ihren Verkaufsgesprächen somit stark vernachlässigt haben, zeigen die vielen Tausend Gerichtsklagen.

Doch wie immer setzte der Oberguru des AWD-Erfolgs, Maschmeyer, dem Ganzen die Krone auf, indem er beim Verkauf des AWD-Konzerns an die Swiss-Life notabene mit dem Schönreden der AWD-Vermittler-Schlagkraft und dem Verschweigen des ›Social-Cluster-Risikos‹, ganze 1,2 Milliarden Euro generierte.

Rien ne vas plus Swiss-Life – lesen Sie dazu meinen Blog

<https://vonahmaximilian.wordpress.com/>

Über die Organisation:

Maximilian von Ah Buchautor Geld fressen Seele auf, des einzig authentischen Romans aus dem Milieu der Finanz-Vertriebe, und ehemaliger geschäftsführender

Landesdirektor im MLM-Finanzvertrieb Schweiz

Pressekontakt:

Maximilian von Ah

Postfach 544

CH-8820 Wädenswil

maximilianvonah.com

Kategorie

Handel & Finanzen & Wirtschaft

Source URL: *<https://www.presseportal-schweiz.ch/pressemeldungen/verheimlichte-maschmeyer-der-swiss-life-das-awd-social-cluster-risiko>*