



## AWD-Stories

Hierbei handelt es sich um Erfahrungsberichte mit dem AWD oder AWD-Mitarbeitern, die meist von ehemaligen AWDlern verfasst und ins Internet eingestellt wurden. Sie fühlten sich offenbar berufen ihre Geschichte freiwillig ins „AWD-Aussteigerforum“ zu schreiben.

Dieses Forum hat dankenswerter Weise der Autor des Buches „Die Geldmacher“, Horst Weise, initiiert. Er war selber für 4 Jahre beim AWD und obwohl im besten Sinne erfolgreich im AWD-System, ist er anscheinend durch systematische Betrugereien seitens der Firma in den finanziellen Ruin getrieben worden. Er lebt jetzt von Sozialhilfe und wird verfolgt, eingedeckt durch 6 einstweilige Anordnungen gegen ihn und seine Familie seitens des AWD. Ihm wird vorgeworfen er habe mit der Internetseite das AWD Markenzeichen unbefugt benutzt, weshalb die Internetseite geschlossen werden musste. Erstaunlicherweise wurde selbst die veränderte Titulierung der Seite mit „XXX-Aussteiger.de“ in einer weiteren einstweiligen Anordnung untersagt. Dabei ist zu erwähnen, dass unter der Abkürzung „AWD“ zahlreiche andere Seiten in Suchmaschinen erscheinen, die mit der Firma aus Hannover rein gar nichts zu tun haben. Zum Beispiel wird „AWD“ als Abkürzung verbreitet für „All Wheel Drive“, also Allrad getriebene Fahrzeuge verwendet.

### Was dieser Mann so alles treibt!

Hallo zusammen!

Dieses Forum gibt mir Gelegenheit von einer wundersamen Begegnung mit einem netten Herrn zu berichten, den ich letztes Wochenende in einem Dortmunder Kaufhaus traf. Also:

Meine Frau, die Kids und ich wollen mal wieder so richtig nett shoppen gehen und machen uns auf den Weg in die Dortmunder City. Mit einem neuen Kashmirmantel unterm Arm und mit der EC-Karte in der Hand strebe ich in Richtung Kasse der Herrenabteilung eines namhaften Bekleidungshauses. Kurz bevor ich der netten Dame hinter dem Tresen in die Augen schauen kann, werde ich von einem sympathisch grinsenden Verkäufer angesprochen. Ob ich einen Augenblick Zeit für ihn hätte will er wissen und ich hoffe im ersten Augenblick darauf, von ihm einen Rabatt auf das Edelteil zu bekommen, oder zumindest einen Gutschein für einen Espresso. Ich antworte höflich mit: Jawoll, hab´ ich." Er holt tief Luft und fängt an zu reden, während ich ihn mustere. Als Klamottenfreak schaue ich mir aufmerksam an, was er umgeworfen hat und denke mir nur: "Junge, Junge. Top gewandet. Hemd von van Laack, Krawatte von Leonardo, Anzug von Cerutti, Schuhe von Alan Edmonds - Du hast Dich aber richtig in Schale geschmissen." Nun gut. Der nette Verkäufer mit dem lichten Haar, der teuren Maurice Lacroix am Handgelenk und dem umtriebigen Blick erzählt was von positivem Eindruck den ich auf ihn machen würde. Ich fühle mich geschmeichelt. Er setzt noch einen drauf und ergänzt: "Sie sind doch sicherlich sehr erfolgreich im Beruf, oder?" Ich stutze und nicke noch, als er nachsetzt: "Sagen Sie mal. Sind Sie prinzipiell an einem beruflichen Verbesserungsangebot interessiert?" Jetzt verstehe ich gar nichts mehr und antworte: "Ja sicher. Wer sind Sie denn und worum geht´s?" Inzwischen steht meine Familie hinter mir. Meine Frau wundert sich darüber, dass ich noch nicht an der Kasse stehe, Sohnmann nörgelt, dass er Hunger auf einen Hamburger habe und Töchterchen will unbedingt in das schöne Schuhgeschäft mit der Rutsche. Der Blick des netten Verkäufers (?) hellt sich auf und er erwidert: "Ich bin Unternehmensberater für den Bereich Personalmarketing und vermittele Positionen im gehobenen Management. Rein zufällig (!) sind Sie mir hier aufgefallen und da dachte ich mir, dass ich Sie einfach mal anspreche. Ist das in Ordnung für Sie?" Kontaktfreudig wie ich bin gebe ich zurück: "Nö, nö. Ist schon in Ordnung, aber ich habe jetzt wenig Zeit." Prompt sagt Ihmchen: "Kein Problem. Ich geben Ihnen am besten meine Karte und Sie rufen mich Anfang nächster Woche an. Einverstanden?" Immer noch geduldig sage ich: "O.K. Mach´ ich." Er zückt aus seinem Hemd eine Karte. Ich rieche sein teures After Shave und identifiziere es als "Pasha" von Cartier. Die manikürten Fingernägel glänzen starken Halogenlicht und ich verabschiede mich höflich von ihm. An der Kasse habe ich einen Augenblick Zeit und lese auf der Visitenkarte: "Allgemeiner Wirtschaftsdienst - Direktor Hempke oder so. Meine Frau lugt mir über die Schulter und meint: "Nie gehört und Du?" Ich schüttele mit dem Kopf. Während Tochterherz immer noch ungeduldig an der Hand meiner besseren Hälfte herumhampelt und ich meine EC-Karte wieder einstecke, fällt mir plötzlich ein Werbespot mit den vier nackten Füßen im Bett ein. Der Spruch "Finanzoptimierer" blendet in mein Bewusstsein auf. Nachdenklich gehen wir vier in Richtung Ausgang, als plötzlich hinter mir eine Stimme laut wird. Wir drehen uns um und der nette Unternehmensberater debattiert mit einem gar nicht so netten anderen Herrn um die Wette. Ich schnappe Worte auf wie: "Hausverbot", "Drückerkolonnen", "Kunden belästigen" und "Raus jetzt" auf. Wir bleiben stehen. An außergewöhnlichen Szenen, die wie das Salz in der Suppe, das Leben erst lebenswert machen, bin ich immer interessiert. Mittlerweile hat der ungehaltene Mensch Verstärkung bekommen und komplementiert den gutaussehenden Unternehmensberater mit Vehemenz aus dem Geschäft. Ich wundere mich. "Der sieht doch aus wie ein gebügelter Tausender. Warum schmeißen die den denn nur raus? Ist schließlich ein gehobenes Bekleidungsgeschäft. Macht doch ´ne gute Figur hier drin! Als die drei an uns vorbeischieben, schaue ich dem netten Herrn Hempke oder so ins rote Gesicht. Er schämt sich, weicht meinem Blick aus und verlässt den Laden wie ein räudiger Köter. Kopfschüttelnd gehe ich mit meiner Familie weiter. Als wir an den beiden Kaufhausdetektive vorbei gehen, höre ich: "Und lass´ Dich hier bloß nicht mehr blicken Du Zecke" und frage: "Was war denn da los. Der Herr hat mir gerade seine Karte gegeben. Hat der goldene Löffel geklaut?" Ich bekomme



zur Antwort, dass der Unternehmensberater gar keiner ist, sondern angeblich für eine unseriöse Drückerkolonne arbeitet und hier nur Opfer für seinen Schuppen sucht. Man habe ihm und seinen Kollegen schon mehrfach Hausverbot erteilt. Ich will wissen, was diese angebliche Drückerkolonne denn so treibt und bekomme zur Antwort: "Lesen Sie am besten mal die Finanztest. Da steht genug über die Bande drin. Gesagt, getan. Ich am Montag also in Berlin bei der Stiftung Warentest angerufen und die zuständige Mitarbeiterin von Finanztest schlägt am Hörer die Hände überm Kopf zusammen: "Lassen Sie bloß die Finger von dem Laden. Bleiben Sie um Himmels Willen in Ihrem Job. Machen Sie sich nicht unglücklich." Sie erzählt mir Dinge, die ich kaum glauben kann und schickt mir Auszüge aus diversen Artikeln über den AWD zu. Außerdem gibt sie mir Tipps für Bücher, die sich mit diesem und ähnlichen Unternehmen beschäftigen. Als meine Frau und ich uns die Sachen durchlesen, ist die Sache klar und ich rufe den "Unternehmensberater" an um abzusagen. Der ist natürlich nicht zu sprechen. Wahrscheinlich schleicht er wieder durch die Fußgängerzone und sucht sich neuen Opfer. Auf den Rückruf des netten Strukturmitarbeiters warte ich noch heute. Aber selbst wenn er sich meldet - mich wird er nicht in dieses Unternehmen locken.

Widerlich, mit welchen Machenschaften manche Menschen durchs Leben wildern und anderen Menschen wissentlich ins Unglück ziehen. Was dieser Mann so alles treibt!

Ein mal angesprochener

## Märchenstunde

Linearisierung, die Fahrkarte in den Konkurs

Einen schönen Abend,

auf allg Bitten möchte ich auch meine geistigen Ergüsse zum Thema AWD publik machen.

Stellen sie sich folgende Situation vor.

Sie liegen im Krankenhaus und werden in den OP gebracht (was Gott verhüten möge). Ein großer Tisch, jede menge scharfer Gegenstände und ein haufen Personal. Alle warten auf den Arzt der das Messer schwingt. Schritte auf dem Gang, Tür geht auf (hier ein Trommelwirbel) und ein junger Mann (20-22 Lenze) schaut sie an. Er sagt: " Ich bin ihr Arzt und schneide sie jetzt auf. Machen sie sich keine Sorgen ich habe die Broschüren gelesen und habe auch schon mal was von Medizin gehört".

Ein Alptraum, oder? Jetzt stellen sie sich vor sie sind Mandant und der Grünschnabel (keine Herabstufung, der Autor ist volles Lobes für die Jugend) ist ihr Finanzberater. Ergebnis ist fast immer wie im Szenario 1.

Eine Lüge? Ein Märchen? Ein Fall aus Akte X? Nein es ist der Alltag in deutschen Wohnzimmern. Junge Menschen werden geistig entführt und mit minimalen Wissen auf maximale Mandanten losgelassen.

Jetzt aber mal im Ernst. Liebe Leute glaubt ihr wirklich der AWD ist der Garten Eden? Eher das Gegenteil. Ich sehe täglich Leute die am Rande des Ruin herumtollen. Einige wissen das und der Rest lebt vom Dispo.

Der Stein der Weisen beim AWD sind ADRESSEN. Freunde, Schulkollegen, Nachbarn, der Mann in der Werkstatt, die Frau die ihnen morgens ihre Brötchen verkauft. Das alles sind ihre potentiellen Opfer UPS :o))) versprochen. Ich meinte natürlich Mandanten.

Aber von der Familie raten viele FK ab. Freunde finden sie immer wieder aber wenn sie ihren Vater über den Tisch ziehen lassen wird das eng. Die bekommen sie nicht neu (also Finger weg).

Für einen erfolgreichen Start brauchen sie ca. 100 Adressen (mehr ist besser). 5000-10000 € als Rücklage (sonst sehen sie die Dame aus der Bäckerei für lange Zeit nicht wieder) und sie sollten kein eigenen Willen ihr eigen nennen. Auch sollte ihre Gier über ihr Gewissen gesiegt haben. Und schwups machen sie reichlich Einheiten.

Sie möchten noch mehr lesen? Bitte schön.

Wenn man ihnen sagt sie seien Selbstständig so meint der AWD: Sie bezahlen für ALLES selbst und ständig. Für jeden Bogen zur Datenerhebung, Seminare, Unterlagen, Prüfungen. Einfach alles.

Zum Thema Freizeit. Man sagt ihnen sie könnten sich ihre Zeit frei einteilen. Auch falsch. Sie werden teilweise eine 7-Tage-Woche haben (also bitte vorher von dem Partner trennen, es spart Zeit und Ärger). Sie fahren von Pontius nach Pilatus für teilweise lau oder sie zahlen drauf. Es wird ihnen gesagt daß nur die Looser den AWD verlassen (teilweise mit den Füßen voran) und sich später beschweren.

Also bleibt die Elite des Finanzwesens dort und schreibt dort im Durchschnitt 200-250 Einheiten (es gibt auch welche die schreiben mehr). Multiplizieren sie das mit 5€ ziehen sie alle Kosten ab (Handy, Büro, Benzin, STEUERN, Lebensmittel, Versicherungen, Leasinggebühren, Bekleidung, Abgaben an den AWD usw.) und sie machen minus. Jetzt kommt ja auch die Linearisierung zum tragen. Das ist sozusagen ihre Fahrkarte in den Konkurs. Zu Anfang festgelegt für ein Jahr mit einer Höhe von 1800 €. Ich weiß von Fällen die bekommen 2000-5000 € (beschleunigt die Sache ungemein). Aber sie müssen 300 Einheiten mind. schreiben. Kein Problem für sie? Ich glaube doch (wie auch die Mehrzahl hier im Forum).

Sie versieben jede Menge Kontakte weil sie die Module nicht beherrschen, sie sind nur unterwegs zu Seminaren, Meetings und Aktivtagen. Dann bleibt nicht mehr viel Zeit über, denn zu den Terminen sollte auch ihre Führungskraft Zeit haben. Der macht lieber selber Umsatz und schiebt sie als Notnagel durch seinen Terminkalender.

Sie werden zu Anfang ca. 80-200 Einheiten machen. Nicht viel oder? Dazu die Kosten und den Ärger weil sie die Linearisierungsgrenze nicht erreicht haben. Sie werden vor versammelter Mannschaft gedemütigt (mehrmals gesehen und es war kein schöner Anblick).

Sie werden verkaufen müssen und das um jeden Preis (sei es für ihr Negatives Konto oder weil sie sich vom letzten Anschluß nicht erholt haben). Sie werden auf Party`s gehen und alle Leute belabern (danach wird das weniger mit



den Einladungen), sie melden sich in Vereine an um an die Mitgliederlisten zu kommen (alles neue Mandanten) und labern hier auch alle an. Sie bekommen Panik, nicht viel verkauft und der Monat ist bald rum, also setzen sie sich immer mehr unter Druck. Je mehr Druck um so weniger verkaufen sie. Ein Teufelskreis. Und irgendwann fällt ihnen auf das sie ziemlich alleine sind und auch ihre Kollegen vom AWD auch nur mit Wasser kochen. Aber meistens ist es hier zuspät.

Jetzt fragen sie sich sicherlich warum schreibt der das alles. Weil ich es gut meine mit ihnen (wie auch die anderen hier im Forum). Über meine Person und meine Verbindung zum AWD möchte ich hier noch nichts sagen. Aber es werden noch ein paar Geschichten folgen (ob sie wollen oder nicht).

Homer

---

### Rekrutierung - grob fahrlässig

Österreich - Kenne keine Führungskraft (FK) im Ländle der finanziell nicht auf dem Zahnfleisch rumkaut und das Konto maßlos überzogen hat, aber rekrutieren auf Teufel komm raus neue Mitarbeiter und treiben sie somit in finanziellen Ruin.

Kurz vor dem IPO wurden Mitarbeiter angeheuert auf der Galeere, egal ob der geeignet war oder nicht.

ZB. Staplerfahrer, Lagerarbeiter, Fam. Väter die fixe Verpflichtungen hatten usw. kurz gesagt alle die man mit falschen Versprechungen Superreich gerechnet hat.

Hautsache möglichst viele und alles andere ist Pi mal Schnautze - nach dem Motto: Je mehr finanzielle Leichen, desto mehr Aktien (die man sich zurzeit in die Haare schmieren kann).

Aber Achtung Ihr Seelenverkäufer - ob das mit der Aktienoptionen hinsaut ist das andere Kuckucksei vom Galeerenkapitän (C.M.) in Hannover - den eins ist sicher wie das Amen im Gebet, schenken wird er euch nichts. In ganz Österreich haben s nur sehr wenige erreicht die Aktienoptionen scharfzuschalten (Ausdruck vom G-Kapitän) denn die nächste Hürde ist die 20% über dem M-Dax, aber das ist mit kräftigem Rudern eurer Sklaven im Schiffsrumpf vielleicht möglich. Musst nur die Trommel fester klopfen Ihr Galeerentrommler (TL u. TM). Aber die Geschichte zeigt: Nur der Kapitän und die engsten A....kriecher eine Schlacht überleben und die angeketteten Sklaven und Trommler untergingen.

Im Klartext: Das was Ihr TL und TM usw. mit dem rekrutieren von neuen Mitarbeiter macht ist grob fahrlässig bzw. Existenzgefährdend und gehört somit vor den Kadi.

---

### Wer kann das schon beurteilen?

Hallo liebe Teilnehmer!

Am 08.11.02 habe ich meinen ersten Beitrag in diese Seite gestellt. Ich freue mich über die bisherigen Reaktionen. Auch wenn einige Herrschaften (Frauschäften?) natürlich der Meinung sind, das ich mit der "Belastung" nicht fertig geworden bin. Diesen Menschen stelle ich die Frage, ob Sie das so beurteilen können. Kennen sie mich? Sicher nicht! Wenn Sie mich kennen würden, wären ihre Aussagen sicher anders ausgefallen. Aber das nur am Rande.

Ich muß dazu sagen, das ich über 10 Jahre in der Branche war, fast drei Jahre AWD (davon 2 Jahre Holding)!! Ich war so überzeugt von den Schlagworten, die auf den "Persönlichkeitsseminaren" fielen (muß auch gestehen das vieles davon zutrifft), das ich die offensichtlichen Tatsachen einfach nicht sehen wollte. Ich setzte sogar meine Ehe auf 's Spiel, ich war bereit alles für den Konzern zu opfern und ich war bereit alle persönlichen Brücken zu zerbrechen und das alles für den AWD. Gott sei Dank war ich in diesem Jahr bereit, den Menschen, die mir viel bedeuten wieder zuzuhören. Diese Menschen rechneten ganz ruhig und sachlich meine Einnahme/Ausgabesituation der letzten drei Jahre mit mir durch. Und siehe da, vieles von dem was hier gesagt wird ist absolut und unumstößlich zutreffend!!!! Da kannst du besser zum Sozialamt gehen (wenn du das schon nicht sowieso mußst) und hast auch noch mehr vom Leben. Nun bin ich nicht der Sozialamt-Typ und suche nach anderen Wegen, aber eines ist klar: Diese moderne "Sklavenhaltung" des AWD ist viel mehr als Ausbeutung! Ach was habe ich über diese armen Wichte, genannt ANGESTELLTE gelästert! Was habe ich mich doch in den Chor der Seelenverkäufer eingereiht, die da über ARBEITER lachen! Meine Feststellung ist heute, das diese ANGESTELLTEN und ARBEITER aber alle ein Plus unter dem Strich, Urlaub und noch etwas Familienleben hatten! Ich aber nicht.

Leute, ich kann euch sagen, ich war früher ein 200 %tiger im Konzern, auch was den Einsatz und den Verzicht anbelangte, aber nun habe ich bemerkt, das einige Jahre meines Lebens bei AWD vergebens waren!!

Klare Sicht  
William

---

### Meine Güte, war ich dämlich!

Hallo liebe EX-AWD-ler. Hallo liebe Freunde, die vielleicht künftig noch einmal "EX-AWD-ler" werden.



Nur kurz meine Erfahrung: Ich war in einem sehr guten Angestelltenverhältnis, als ich mit dem AWD in Österreich (Salzburg) Bekanntschaft gemacht habe. Bei der ersten Firmenveranstaltung hat uns ein sog. "Direktor" die tollste Präsentation gezeigt, wobei selbstverständlich auf den Fotos Motorboote, Luxusvillen, Porsches etc. zu sehen waren. Alles in allem wurde einem gezeigt, dass man mit etwas gutem Willen hier sehr reich werden könnte. Das alles selbstverständlich nur mit dem AWD.

Nun gut, da ich einen guten Bekanntenkreis hatte, habe ich mit rasch entschlossen und "Gas gegeben". Ich war in dieser Direktion im Jahr 2000 schnell der Fünft-Erfolgreichste, obwohl ich nur ein halbes Jahr aktiv gewesen bin. Selbstverständlich wurde ich, angesprochen auf meine Provision, immer darauf aufmerksam gemacht, dass man ja zuerst in der Karriereleiter nach oben steigen müsse, bis man etwas verdient. Dazu kam dann noch die Steuerungsreserve, die ja mittlerweile abgeschafft sein soll. Alles in allem, trotz meiner hohen Abschlussquote konnte ich in keiner Weise auch nur einmal ein halbwegs brauchbares Provisionsergebnis erzielen. Gott sei Dank hatte ich aber sonst den finanziellen Rückhalt, sodass keine wirklichen Probleme entstanden.

Was könnte ich nun Neuanfängern beim AWD sagen? Selbstverständlich folgendes: Wie in aller Welt soll sich hier ein brauchbarer Verdienst ausgeben. Die Provisionen sind für einen Einzelvermittler oder kleinere Bürogemeinschaften im allgemeinen angemessen. Keinesfalls geht es sich aber für die absolut überwiegenden Zahl der neuen Mitarbeiter aus, dass eine ganze Struktur hier die Neuanfänger abzockt. Wahrscheinlich deutlich mehr als die Hälfte der Provision kommt überhaupt nicht zur Auszahlung an die Mitarbeiter. Von der verbleibenden Hälfte werden dann die Führungskraft, der Teammanager, der Manager, der Direktor, der Österreichgeschäftsführer, die für mich etwas merkwürdige Servicezentrale etc. bezahlt. Daneben werden Werbeeinschaltungen bezahlt und Fussball gesponsort. Das alles zahlt natürlich derjenige, der auch tatsächlich "Einheiten" produziert. Ganz zu schweigen von der Bestandsprovision, die bestenfalls in lächerlichem Ausmaß zur Auszahlung an die Mitarbeiter kommt. Dafür gibt es aber ja die Aktie, mag vielleicht jemand sagen. Toll, was die für eine Performance seit dem IPO hingelegt hat. Ob jemand das für gut für sich hält, muss jeder für sich selbst entscheiden.

Die Fluktuation beim AWD ist enorm. Ich vermute einmal, dass keine 10% der Neuanfänger länger als zwei Jahre dabei bleiben. Wie auch immer, wenn jemand beim AWD anzufangen gedenkt, so sollte er genau prüfen, bevor er sich von irgendwelchen Versprechen verleiten lässt. Ich für meinen Teil bedauere jedenfalls, dass ich dazu gegangen bin.

Für mich hat sich nichts von dem bewahrheitet, was ich jemals an tollen Dingen vom AWD gehört habe. Vielleicht ist es aber anderen besser ergangen und die zweifeln nicht an der Unabhängigkeit, Chance zu Reichtum und Karriere, Ansehen,...

PRÜFEN, PRÜFEN, PRÜFEN, das ist die Devise für potentielle Neuanfänger. Keinesfalls sollte man sich von den Versprechungen verführen lassen, denn wenn alles wirklich so wahnsinnig toll wäre, dann würde der AWD es ja nicht notwendig haben, ständig eigene Schulungen für die Teamleiter abzuhalten, bei denen sie lernen, neue Mitarbeiter zu rekrutieren.

Ich für meine Teil rechne einfach: Die Produktprovisionen sind das Maximum dessen, was man dem Kunden zumuten kann. Diese Provisionen müssen für den Vertriebler ausreichen, damit der ordentlich leben kann. Ich kann mir beim besten Willen nicht vorstellen, dass die Kunden bereit sind eine ganze Struktur zu finanzieren. Also gehen die Kosten der Struktur zu Lasten desjenigen, der tatsächlich produziert. Und rund die Hälfte der Provision sowie fast die gesamte Bestandsprovision gehen dabei schon überhaupt nicht an die Mitarbeiter.

Ich jedenfalls bin geheilt von dieser Geschichte! Und zwar GANZ GEHEILT.  
All jenen, die zu diesem AWD kürzlich gegangen sind oder noch gehen werden, wünsche ich aber viel Erfolg, Ihr könnt es brauchen. Und noch etwas, zockt bitte Eure Bekannten und Freunde nicht ab, Ihr verliert sonst Freunde!

-----

### Reingefallen und naiv

Hallo ihr alle zusammen!

Habe lange überlegt ob ich hier etwas reinschreiben soll, denn es wiederholt sich alles.

Nun ich gehöre auch zu denen, die dem Lockruf des AWD erlegen war und Millionen kassieren wollte.

Ich habe jedoch nach 6 Monaten festgestellt, dass sich alles gar nicht so verhält, wie von dem damaligen Seniorendirektor Herrn Scheibelhut dargestellt.

Nach 8 Monaten AWD war ich dann raus.

Die Bilanz:

Versprechungen mein von mir eröffnetes Büro mit einem neuen Mieter seitens des AWD zu besetzen wurde nie eingehalten und so muß ich noch für 11.250,-- €Miete gerade stehen, obwohl lt. meines TM Staab (schriftliche Vereinbarung) ich nichts mehr damit zu tun haben sollte und mir auch daraus keine finanziellen Nachteile entstehen sollten.

Stattdessen stehen üble Nachrede und Bedrohungen auf dem Tagesprogramm. Letztens hatte ich so gar Besuch von so 2 schwarz gekleideten TL mit weißem Hemd, die auch auf Drohungen stehen und wo die Hirnwäsche super funktioniert.

Meine Linearisierung beläuft sich auf ca. 19.000,-- € Sollsaldo und das obwohl ich innerhalb von 6 Monaten ca. 6.200 €EH (bei 9,-- € die EH) selbst produziert habe. Wie geht das?? Keine Ahnung, wird von mir aber nicht anerkannt.



Ich habe im November 2001 für diesen Verein meinen gut bezahlten Beruf als VKL bei BHW aufgegeben und wäre dort zum 01.07.2002 Direktor geworden. Mein Jahreseinkommen war damals ca. 180.000,-- - 200.000,-- DM. Und ich Trottel folge dem Lockruf des Geldes, was ich nie sah.  
Sogar meine Familie wollte ich opfern, aber die Geduld und das Verständnis meiner Frau hat mich auf den Pfad der Tugend zurück geholt.  
Nun egal, denn alles Jammern hilft nichts, aber dagegen vorgehen werde ich auf jedemfall und deswegen bin ich dank bar, dass es dieses Forum gibt.  
Also lasst mich wissen wie es weitergeht meine Unterstützung habt ihr, denn gemeinsam sind wir stark.  
Im übrigen habe ich nach meinem kurzen Intermezzo bei AWD ca. 35.000,-- € Verbindlichkeiten.  
So sieht also Reichtum aus, fragt sich nur für wen?  
Gerne stehe ich euch für Fragen zur Verfügung wenn gewünscht.  
Euer Matthias Burghardt  
ehemaliger TL - AWD  
übrigens kein Pseudo



## Kündigung

von "Steve"

Kündigungsbegründung von mir

Präambel:

1. Alle nachfolgenden Aussagen spiegeln meine persönliche Meinung wieder.
2. Alle nachfolgenden Aussagen sind, falls nötig und möglich anhand:
  - schriftlicher Unterlagen
  - Seminar Audiomitschnitten
  - Seminar Videomitschnitten
  - Telefon Mitschnitten
  - Schriftlichen Aussagen
  - Softwarenachzuvollziehen und ggf. zu belegen.
3. Zum leichteren Verständnis habe ich fast alle Geldbeträge in DM gehalten.

Begründungen /Erklärungen

Am 01.08.2001 begann meine Tätigkeit beim AWD.

Rhetorisch sehr gut geschulte Führungskräfte hatten mich in den 2 Monaten vorher sehr intensiv von den „unendlichen“ Möglichkeiten und Aufstiegschancen beim AWD überzeugt.

Dabei wurde, wie mir mittlerweile klar ist, mit ganz konkreten Lügen, mit Verschleierungen, mit Halbwahrheiten und anderen, bei Bedarf näher zu erläuternden, sehr bedenklichen Mitteln gearbeitet.

Zunächst wurde mir ein Festeinkommen versprochen. Für jemanden der nicht aus der Branche kommt wirkt das wie ein festes Gehalt. Bis dahin hatte ich DM 8000,- plus Gewinnbeteiligung verdient. Durchschnittlich ca. DM 8000,- netto.

Also wurde ein Festgehalt von DM 7000,- vereinbart, womit ich auch einverstanden war, mit Aussicht auf die „gigantischen“ Aufstiegsmöglichkeiten.

Ende August kam dann der erste Dämpfer:

Jeden Monat DM 600,- Bürokosten,

Jeden Monat DM 300,- Laptopkosten

Dazu noch Kosten für ein Startpaket, Kosten für Seminare etc.

Nach weiterer intensiver „Bearbeitung“ von Führungskräften und den ach so tollen Aufstiegschancen habe ich in den sauren Apfel gebissen und weiter gemacht. (Ein folgenschwerer Fehler wie ich heute weiss)

Da, wie mir mitgeteilt wurde, Provisionsflüsse ca. 3 Monate auf sich warten lassen, kam der nächste Dämpfer pünktlich zu Weihnachten:

Der AWD zahlt nur ca. 65% der Provision aus.

Das Festgehalt wird an die Provisionsflüsse angeglichen.

Unter diesen Umständen musste ich nicht wie bisher gefordert 500 DM-Einheiten pro Monat produzieren, sondern 2150 DM-Einheiten, um meinen Lebensstandard zu halten.

An dieser Stelle einmal die geliebte Quotenrechnung des AWD:



Durchschnittlich 135 Einheiten pro Mandanten  
Macht 14 Mandanten pro Monat.  
Bei einer Abschlussquote von 85% benötigt man dazu 17 neue Mandanten  
Durchschnittlich 10 Std. pro Mandanten  
Macht 170 Std. pro Monat  
8 Tage Fachausbildung pro Monat, mit Fahrtzeiten durchschnittlich 9 Std. pro Tag  
Macht 72 Std. pro Monat  
16 Aktivtage pro Monat durchschnittlich 3 Std. pro Tag  
Macht 48 Std. pro Monat  
4 Tage Training zur Fachausbildung durchschnittlich 4 Std. pro Tag  
Macht 16 Std. pro Monat  
2 Seminare pro Monat durchschnittlich 4 Std. pro Seminar  
Macht 8 Std. pro Monat

Zusammen ergeben sich somit 314 Std. pro Monat um einen Status zu erhalten der schlechter war als mein Status den ich vor Beginn beim AWD mit der Hälfte des Zeitaufwandes hatte.

Der dadurch bei mir aufkommende Kündigungsgedanke wurde wieder durch sehr gut geführte Gespräche Ihrer Führungskräfte beseitigt, die mir von den ungeheuerlichen Verdienstmöglichkeiten als Führungskraft vorschwärmten. Das diese Leute zu dem Zeitpunkt schon selber dem finanziellen Ruin hart auf die Pelle gerückt waren ist mir in dieser Woche erst klar geworden. Die „dicken“ Autos geleast, Schuldenberge, Leben in Traumwelten, überdurchschnittliche Scheidungs- und Trennungsquoten, bis hin zu Alkoholismus etc. Zum damaligen Zeitpunkt wurde ich zur WiBe-Prüfung zugelassen (Hat übrigens, wie Ihnen ja bekannt ist, auch wieder Geld gekostet) und nachdem ich die Prüfung bestanden hatte, wurde ich auch direkt zum Teamleiterseminar (wie üblich kostenintensiv) angemeldet.

Hier liess man es natürlich nicht an der nötigen Motivation missen. Gut geschulte „Überzeuger“ hat der AWD ja zu genüge. Auch die perfekt platzierte tränenreich gespickte Rede von Herrn Maschmeyer liess ihre Wirkung nicht verfehlen.

Bei dem Seminar wurde unter anderem von 6 DM Leitungsdifferenz geredet, wie sich später herausgestellt hat, bekommt man die natürlich nur als bestätigter Teamleiter und auch nur auf 5 DM Mitarbeiter, und, soweit ich gerücheweise vernommen habe, mittlerweile auch dann nicht mehr.

Also benutzen wir an dieser Stelle mal wieder die Quotenrechnung:

Da ich ja durch die bestanden WiBe-Prüfung schon auf der 7 DM Stufe gelangt war benötigte ich nur noch 1600 DM Einheiten.

Das sind jetzt nur noch 10 Mandanten.

Bei einer Abschlussquote von 85% benötigt man dazu 12 neue Mandanten

Durchschnittlich 10 Std. pro Mandanten

Macht 120 Std. pro Monat

2 Tage Teamleiterseminare pro Monat, mit Fahrtzeiten und unproduktiver Übernachtung (Kostet übrigens Geld) durchschnittlich 14 Std. pro Tag

Macht 28 Std. pro Monat

16 Aktivtage pro Monat durchschnittlich 3 Std. pro Tag

Macht 48 Std. pro Monat

4 Tag ILS im Selbststudium durchschnittlich 10 Std. pro Tag

Macht 40 Std. pro Monat

2 Seminare pro Monat durchschnittlich 4 Std. pro Seminar

Macht 8 Std. pro Monat

8 Tage Training mit neuen MA durchschnittlich 4 Std.

Macht 24 Std. pro Monat

Zusammen ergeben sich somit 268 Std. pro Monat um einen Status zu erhalten der schlechter war als mein Status den ich vor Beginn beim AWD hatte. Ein Familienleben ist damit unmöglich, erklärt auch die oben angesprochenen Scheidungsquoten.

Jetzt bekomme ich ja laut Aussage auf dem Teamleiter AC 6 DM Leistungsvergütung. Ich selber erhalte aber 7 DM pro Einheit.

Um meine MA AWD Richtlinien entsprechend zu betreuen und damit meine MA mindestens ihren Aktivstatus halten benötige ich bei 2 MA einen zusätzlichen Arbeitsaufwand bei 8 neuen Mandanten meiner MA für Beratungsbegleitung, Beratungsvorbereitung, Konzepterstellung, etc. einen monatlichen zeitlichen Mehraufwand von ca. 50 Std. Somit haben wir die 300 Std. pro Monat wieder locker überschritten. Natürlich habe ich auch richtig dicke an den MA verdient. Es kommt ja jetzt eine Leitungsdifferenz von 1000 Einheiten mal 6 DM mal 65% macht 3900 DM dazu.

Super, damit habe ich 10900 DM verdient. Abzüglich 1000 DM Bürokosten etc. bleiben 9900 DM übrig. Klingt gut, aber rechnet man den Zeitaufwand dagegen, schon nicht mehr so gut.



Ach ja, die Leitungsdifferenz von 6 DM gibt es ja gar nicht, war mal wieder so eine kleine Halbwahrheit, sondern nur 4 DM.

Dann komme ich auf DM 8600 im Monat.

Wie oben beschrieben habe ich das vor dem AWD mit dem halben Zeitaufwand verdient.

Brechen wir den Verdienst mal auf einen klassischen 160 Std. Monat runter kommen wir auf einen Verdienst von DM 3890,- pro Monat. (Zum nachvollziehen: 7000 durch Eigenumsatz plus 2600 durch Linienumsatz geteilt durch 314 Std. mal 160 Std. abzüglich DM 1000 Fixkosten).

Ist ja ein super Verdienst als Selbständiger.

Mittlerweile ist mir auch klar warum viele Teamleiter neue MA als Quereinsteiger auf der 7 DM Stufe einstellen.

Dann haften die Teamleiter nicht mehr für das „Festeinkommen“ der neuen Mitarbeiter. Verkürzt aber die Leitungsdifferenz auf 2 DM.

Senkt nebenbei bemerkt meinen Verdienst auf 7300 DM.

Schon wieder weniger als mein Verdienst vor dem AWD.

Noch ein paar Kleinigkeiten:

Jedes Seminar kostet Geld

Jeder Kuli kostet Geld

Jeder Brief kostet Geld

Jede Unterstützung seitens des AWD kostet Geld.

Das man sich durch eine Zusammenarbeit mit dem AWD der Scheinselbständigkeit strafbar macht, habe ich gestern erst erfahren.

Zum Thema Unabhängigkeit:

Die Unabhängigkeit ist gut dargestellt, aber definitiv nicht gegeben.

Unabhängigkeit definiert sich dadurch, dass der AWD und die Berater keinen wirtschaftlichen Vorteil dadurch erlangen, dem Mandanten einen teureren Vertrag zu verkaufen als für ihn nötig ist. Es hiess immer, der AWD mache eine „Mischkalkulation“ und egal bei welcher Gesellschaft der Vertrag abgeschlossen wird, fliesst die gleiche Provision.

Das ist falsch:

Bei einer RLV über 550.000,- EUR ist das günstigste Angebot für den Mandanten die Dialog zu 112,77 EUR, für den Berater gibt es 147,62 Einheiten. Die InterRisk kostet den Mandanten 119,60 EUR für den Berater gibt es 221,59 Einheiten.

Das macht auf der 9 Euro Stufe für den Berater einen Unterschied von 665,73 Euro.

Auf Grund dieser Tatsache brauchen wir wahrscheinlich noch nicht einmal einen Hellseher befragen, welche Gesellschaft der Mandant unterschreiben wird, vor allen Dingen wenn man weiss, dass durch die von Ihnen gelieferte Software es leicht möglich und sicherlich auch gewollt ist bei der Auswahl die Dialog auszublenzen und somit die InterRisk auf den Platz der günstigsten Gesellschaft zu bringen. Damit ist eine Unabhängigkeit definitiv nicht gegeben!

Allein auf der Basis dieser Tatsachen wäre es sicherlich interessant alle Verträge des AWD einmal auf diesen Umstand hin zu durchforsten!

Eine kurze Zusammenfassung:

1. Der AWD ist nicht unabhängig.
2. Man kann beim AWD zwar Geld verdienen, aber nicht annähernd so viel wie versprochen wird.
3. Man kann beim AWD nur Karriere machen, aber nicht annähernd so leicht wie versprochen wird.
4. Fast alles beim AWD kostet Geld
5. Ein Festgehalt wird vorgetäuscht
6. Zum ködern von neuen Mitarbeitern wird mit Lügen, Halbwahrheiten, Verschleierungen etc. gearbeitet
7. Mir wurde fälschlicherweise Bestandsprovision zugesagt.
8. Mir wurde zu Beginn meiner Tätigkeit für den AWD nie gesagt, dass ich für die Linearisierung meiner Mitarbeiter haftbar bin.
9. Mir wurde zu Beginn meiner Tätigkeit für den AWD nie erklärt, dass ich für abgeschlossene Verträge bis zu 5 Jahre in der Stornohaftung bin auch wenn der AWD bei einigen Gesellschaften weniger als 2 Jahre in der Stornohaftung ist.
10. Mir wurde zu Beginn meiner Tätigkeit für den AWD nie erklärt, dass von meinen Nettoumsätzen nur ca. 65% zur Auszahlung gelangen.

Dies waren zunächst einmal die allgemeinen Gründe für meine Kündigung.

Kommen wir nun zu den XXXX spezifischen:

Dass die Situation mit dem Ausscheiden von Herrn 111 und die 2-3 Monate davor nicht halbwegs so gewesen ist wie sie sein sollte, darüber brauche ich mich ja wohl nicht näher auslassen.

Wie diese Situation von Seiten des AWD gehandelt wurde und wird ist mehr als unprofessionell.

Die Aktivitäten von Seiten Herrn 2222 möchte ich dabei ganz explizit ausklammern.



Dass ein bestehendes Büro innerhalb von 3 Tagen zu räumen ist, weil der AWD keine Handhabe hat, dieses Büro zumindest 1-2 Monate den Mitarbeitern weiterhin zur Verfügung zu stellen, ist äusserst peinlich und unprofessionell, und zeigt, wohin Selbstherrlichkeit führt.

Dass bei einem Seminar am 29.06.2002 versprochen wird ein Büro oder zumindest eine Anlaufstelle innerhalb von 7 Tagen einzurichten, dieses aber nicht erfolgt, ist ebenso unbegreiflich. Vor allen Dingen wenn man weiss, dass es in XXXXa ein Büro gibt.

Dieses Versprechen wurde x-mal wiederholt und alle 15 min betont dass das ein Versprechen ist, aber nichts war los innerhalb von 7 Tagen, über 20 Mitarbeiter hängen absolut in der Luft. Peinlich!

Nebenbei bemerkt hat XXXX einen Büroflächenüberschuss von mehr als 36000 qm.

Aber zumindest wurde bei dem Seminar wieder einmal von selbstgefälligen Rednern über die „tollen“, zukunftsweisenden Chancen und Projekte beim AWD referiert. Es wurde unter anderem ein Spitzenprodukt im Zusammenhang mit der Eigenheimförderung versprochen, und dass dieses Produkt bis Mitte Juli zu Verfügung steht. Was ist damit? Bis jetzt habe ich noch nichts davon gehört!

Seifenblasen!!

Am 19.07.2002, also 22 Tage später als 1000 mal versprochen war ein Büro da.

Dieses Büro ist nichts anderes als 3 angemietete, mit Büromöbeln und einem Telefon ausgestattete Räume. Es gibt weder einen Computer, geschweige denn einen Drucker, um Bilanzen auszudrucken.

Unternehmenspräsentationen sollen wohl, wie bei anderen etablierten Firmen wie Herba Life etc., in Hotels stattfinden.

Dieses „Büro“ ist eine Farce.

Es ermöglicht in keiner Weise auch nur annähernd eine effiziente Arbeitsweise, wie sie mir zu meinem Beginn beim AWD zugesagt wurde. Nebenbei bemerkt, hätte man so ein Büro innerhalb von 24 Stunden, zum gleichen Preis, auch in XXXX zur Verfügung stellen können.

Mir wurde zu Beginn meiner Tätigkeit beim AWD nie gesagt, dass es passieren kann, dass ich meine Mandanten aus XXXX dazu bewegen muss, 60 min hin und zurück nach YYYY zu fahren um dort in einem Büro, das ich mir mit 15 Kollegen teilen muss, eine Beratung durchzuführen!

Mir wurde zu Beginn meiner Tätigkeit beim AWD nie gesagt, dass ich 60 min hin und zurück nach YYYY fahren muss um Anträge abzugeben, die von dort nach ZZZZ gebracht werden, um von ZZZZ aus nach Hannover geschickt zu werden! Da rechnet sich für mich ja das Porto, um meine Anträge direkt nach ZZZZ oder Hannover zu schicken.

Mir wurde zu Beginn meiner Tätigkeit beim AWD nie gesagt, dass ich Bürokosten bezahlen muss für ein Büro, das ich nicht richtig nutzen kann.

Ich hätte nie gedacht, dass der AWD nicht in der Lage ist, den Standort XXXX aufrecht zu erhalten!

Mir wurde zu Beginn meiner Tätigkeit für den AWD nie gesagt, dass ich zu Aktivtagen nach ZZZZ fahren muss. Vielleicht sollten wir unsere Mandanten zu einer Kaffeefahrt nach ZZZZ karren. Dann können wir die Fahrtzeiten wenigstens sinnvoll nutzen.

Mir wurde zu Beginn meiner Tätigkeit für den AWD nie gesagt, dass meine Mitarbeiter nicht nur an 2 Tagen zur Fachausbildung nach WWW (ca. 68 km von XXXX entfernt) fahren müssen, sondern auch noch an 3 weiteren Tagen von 9:00 bis 14:00 in ZZZZ (ca. 75 km von XXXX entfernt) zu erscheinen haben.

Unter diesen Bedingungen ist es so gut wie nicht möglich neue Mitarbeiter für eine Tätigkeit beim AWD zu bewegen, und somit ist es auch nicht möglich die mir zugesagte Karriere unter sowieso schon kaum möglichen Umständen zu erreichen. Mal davon abgesehen, dass meine MA kaum noch Zeit haben sich um Umsatz zu kümmern.

Mir wurde zu Beginn meiner Tätigkeit für den AWD nie gesagt, dass meine Mandanten von Wirtschaftsberatern, die sich als Servicemitarbeiter ausgeben, angerufen werden können, wie bei Kollegen schon geschehen, um meine Anträge zu kontrollieren. Peinlich wie im Kindergarten.

Mir wurde zu Beginn meiner Tätigkeit für den AWD nie gesagt, dass ich mindestens 15 Termine pro Woche haben muss.

Mir wurde zu Beginn meiner Tätigkeit für den AWD nie gesagt, dass Mitarbeiter, die im Mai anfangen und alle Unterlagen nach Hannover geschickt haben und mittlerweile auch noch 3 mal nach Hannover gefaxt haben bis heute noch keinen müden Cent vom AWD bekommen und somit natürlich die nötige Motivation vermissen lassen.

Mir wurde zu Beginn meiner Tätigkeit für den AWD nie gesagt, dass ich, obwohl ich einer Umstrukturierung niemals schriftlich zugestimmt habe, trotzdem einfach über meine Kopf hinweg umstrukturiert werde. Dabei geht es mir nur ums Prinzip und nicht gegen Herrn 2222, den ich persönlich sehr schätze. Klingt wie Menschenhandel oder moderne Sklaverei.

Mir wurde zu Beginn meiner Tätigkeit für den AWD nie gesagt, dass ich für Finanzierungen plötzlich einen anderen Ansprechpartner bekomme, der nebenbei bemerkt nebenberuflich beim AWD beschäftigt ist. Mir wurde mal erzählt der AWD beschäftigt keine Nebenberufler!

Nähere Ausführungen zu all den von mir geäusserten Gründen lasse ich auf Anforderung gerne an Sie zukommen.

Unterm Strich betrachtet bleibt mir nur folgendes zu sagen:



Ich bin der festen Überzeugung, dass nur ein ganz geringer Anteil der Mitarbeiter des AWD nicht pleite ist und wirklich Geld mit der Tätigkeit beim AWD verdient.  
AWD scheint sich nur noch für die Aktionäre zu interessieren und nicht mehr für die Mitarbeiter!

Diese Aussage ist natürlich nur meine persönliche Meinung, wobei auch nur mit Einschränkung, denn ein Unternehmen das seinen Hauptstützpfiler, nämlich sein operatives Team (damit meine ich die MA vor Ort) so gnadenlos in den Ruin treiben lässt, wird über kurz oder lang für Anleger nicht mehr interessant sein.  
Ich bin ich nach reiflichen Überlegungen zu dem Entschluss gelangt die von mir im allgemeinen Bereich aufgeführten Gedanken interessierten Medien zur Verfügung zu stellen (entsprechende Kontakte habe ich durch meine Frau, die 8 Jahre die Pressereferentin eines parlamentarischen Geschäftsführers war, und meinen langjährigen Freund, der Produzent beim WDR ist) um das eine oder andere Opfer aus den Fängen des AWD Rekrutierungssystems zu befreien.

Ruhigen Gewissens kann ich den AWD niemandem als Karrieresprungbrett empfehlen und auch potentiellen Mandanten kann ich nur raten, Beratungen zu hinterfragen.

~~~~~

**Hallo!**

Ich arbeite bei einem kleinen Versicherungsmakler im Innendienst. Bin dort auch wirklich glücklich, erst recht seit dem ich die Beiträge von Unzähligen hier gelesen habe.  
Ich finde es erschreckend, dass so was ohne Wirkung von gerichtlicher Seite immer noch praktiziert werden kann und wird.  
Ich war vor gar nicht allzu langer Zeit auch lange arbeitslos und habe überlegt dort unzufangen. Aber ich hab es nicht getan; und bin nun mehr als nur froh.  
Es sind ja wirklich schweinische Methoden, die da von Betroffenen geschildert werden. Am erschütterndsten finde ich die Tatsache, dass sogar mit vorgeschobenen "Hilfsmethoden für minderbemittelte Kinder" solchen Sachen gemacht werden.  
Ganz ehrlich: wär ich Kunde beim AWD, ich würde meine Verträge kündigen oder auf einen anderen Makler übertragen lassen.  
Ich fühle mit Euch! Sind ja bald schon Methoden wie bei Scientology.  
In Gedanken...

[Shadowsky105@aol.com](mailto:Shadowsky105@aol.com)

~~~~~

**Hilfe!**

Hallo an alle die es geschafft haben bei AWD auszusteigen oder die es vor haben.  
  
Ich selbst arbeite nicht bei AWD aber mein Noch-Ehemann. Ich habe nur zwei Geschichten der Aussteiger gelesen, aber sie kamen mir doch sehr bekannt vor. Seit mein Mann bei AWD angefangen hat (ich glaube Nov. 1999) hat er sich erheblich verändert. So, dass ich auf keinen Fall damit leben kann. Wir stehen demnach kurz vor der Trennung. Allerdings habe ich das Gefühl, dass ihm das sehr wenig ausmacht, denn jetzt muss er sich nicht mehr um mich und seinen vierjährigen Sohn kümmern. Sondern hat vielmehr Zeit für seinen geliebten Beruf. Könnt ihr mir vielleicht ein paar Tips geben, um meinen Mann aus seiner Gehirnwäsche zu lösen? Wie seit ihr aufgewacht? Wie habt ihr gemerkt, dass das nicht das richtige ist? Ich habe mich sogar schon vor Verzweiflung an die Akte-Redaktion bei Sat 1 gewendet. Ich würde mich über jede Antwort von euch Aussteiger freuen, denn ich möchte meinen Mann und meine Ehe nicht aufgeben.

~~~~~

**Verzweifelte Ehefrau!!!**

Hallo

Erst einmal vielen Dank an diejenigen, die mir geantwortet haben.

Ich habe meinen Mann auf diese Site aufmerksam gemacht. Aber ich hab das Gefühl, dass er immer noch nicht kapiert, in was für einer FIRMA er dort arbeitet. Ich weiß einfach nicht mehr weiter. Unsere finanziellen Probleme schnüren uns immer mehr die Kehle zu. Aber mein Mann schiebt das auf unseren Lebensstil. Ich frage mich nur, welchen Lebensstil er meint! Dass ich zum Aldi gehe und dort sogar die Kleidung kaufe (ich habe weiß Gott nichts gegen Aldi, aber ich denke schon, ihr wisst was ich meine)!?!



Wer hat als Aussteiger Erfahrungen in der Direktion Frankfurt/M. gemacht???

[gloux@gmx.net](mailto:gloux@gmx.net)

~~~~~  
**Sieben Jahre 4WD**

Hallo Freunde!

Also ich muss einfach auch noch meinen Senf hier veröffentlichen. Ich erspare euch meinen kompletten Werdegang bei der "Firma". In aller Kürze:

Eintritt in "Die Firma": September 1994

Austritt: Oktober 2001

Dazwischen lagen zwei Jahre im Aussendienst mit eher schlechten Umsatzerfolgen, schließlich schaffte ich nach zwei Jahren dann doch den Geschäftsstellenleiter.

Die letzten 5 Jahre habe ich allerdings im Innendienst (Ausbildung, Büroorga und Mädchen für Alles) für drei Büros gearbeitet. In dieser Zeit habe so ziemlich alles mitbekommen, welche "Machenschaften" so im Hintergrund ablaufen!

Im Oktober 2001 habe ich dann zusammen mit einem "Manager" das Weite gesucht. Inzwischen haben wir über 30 Berater vom AWD befreit. Durch diese Wirren sind noch weitere Berater "abgebrochen", sodass "Die Firma" nun nur noch ein Drittel seiner Mannschaft hat.

Was mich allerdings am meisten wundert, ist die Selbstverleugnung der AWD'ler. An allen Ecken und Enden wird auf sie geschossen, die Branche lacht sich Tod über sie, einer nach dem anderen verpissst sich, das Rekrutierung ist nahezu eingeschlafen (einer rein - zwei raus!) und was machen die Jungs:

Kommt mir vor wie in Stalingrad: Von allen Seiten sind sie eingekesselt aber "Durchhalten" ist die Devise. "Jetzt geben wir erst wirklich Gas!" "Jetzt rekrutieren wir alle Banker".

Ist das nicht schön? Man hat jedes Jahr die Banker oder Versicherer rekrutiert. Einmal die Gruppe, dann die andere und alles andere was noch in Griffweite gekommen ist - "NEIN, diesmal geben wir wirklich GAS!" Die ganze Branche lacht sich Tod darüber, aber das sagte ich ja schon.

Na ja, wenn sie sich anstrengen, kriegen sie noch ein paar Schulabgänger. Zum besseren Verständnis: Wir leben in Vorarlberg, 300.000 Einwohner - in 30 Minuten fährt man von einem zum anderen Ende des Ländle.

PERVERS, nicht wahr! Wie ist es erklärbar, dass ein logisch denkender Mensch noch bei einer solchen "Firma" arbeitet. Ich meine nicht nur die lächerliche Vergütung für den Eigenumsatz. Wie verblendet und absolut realitätsfremd muss jemand sein, hier noch das Gute in der Sache zu sehen? Wenn ich nicht wüßte, dass dort wirklich intelligente Menschen arbeiten, würde ich sagen, DIE SIND ALLE AUF DROGEN! Oh Gott, jeder erinnere sich an die diversen Jahresmeetings mit den obligatorischen Huldigungen. Fünf Minuten bevor dann der Leibhaftige aus Hannover selbst auf die Bühne ging, haben wir schon applaudiert. Massenpsychose, ... fast wie im Irak - Nichts zum Fressen, aber JUHUUU er kommt!!!! Ich schäme mich fast im Nachhinein darüber.

Jetzt habe ich eine eigene Firma mit meinem Manager, 30 Berater ohne jegliche Beraterhierarchie. Uns geht es jetzt gut und wenn wir so weiter machen, haben wir uns bald in jeder Hinsicht erholt. Wir behalten uns nur einen kleinen Teil der Provisionen (12-15 Prozent) zurück. Damit finanzieren wir den gesamten Background (Büros, Technik, Intra- und Internet, Ausbildung, Versicherung usw.) für unsere Jungs und Mädels. (Sorry für die Eigenwerbung)

Die "Firma" hat 16 Verfahren gegen uns ins Laufen gebracht, wir wiederum mehr als 25 gegen den AWD. So z.B. § 24 HVG (Ablöse des Kundenstocks), Gewinnausschüttung, usw. Zusätzlich laufen noch andere Verfahren gegen Noch-Berater der Firma wie z.B. Strafverfahren wegen Meineids.

Man sagte mir auch schon, ich müsse dankbar sein für das was die "Firma" alles für mich getan hat. Ich meine die ganze Ausbildung usw. Wir haben schon oft darüber gesprochen und hier kann ich auch für alle sprechen. Wir sind wirklich dankbar dafür. Das ist nicht ironisch gemeint. Aber eines ist auch SICHER und darüber sind wir alle auch einer Meinung: Wir haben alles bis auf den letzten Cent bitter bezahlt, sozusagen im Angesicht unseres Schweißes um es biblisch zu formulieren.

Fazit meinerseits: Schade, es hätte echt was werden können wenn nicht Umsatz, sondern soziale Kompetenz die Führung übernommen hätte.

P.S. Gerne versorgen wir dieses Forum mit Material aus den Gerichtsverfahren. Zur Zeit sieht es ziemlich schlecht für die "Firma" aus! Ich habe mir erlaubt, einige Forumulierungen unserer Berater in meinem Beitrag zu zitieren. Sie sind einfach mehr als passend.

[roger.schreiner@asset.at](mailto:roger.schreiner@asset.at)



~~~~~

**Re: Trier+Saarbrücken**

hallo anonym,

zu den wenigen, die in trier geld verdienen, gehört warscheinlich direktor j., der auch schon in kleineres büro umgezogen ist ( warscheinlicher ist ein stattliches darlehen bei maschi a la ex strauss ).

In Ex Saarlouis, jetzt Saarbrücken werden nahezu alle Verbliebenen mit netten, sprich bemerkenswert hohen darlehen ( BL + TL ) bzw. negativen linearisierungskonten ( PFB, FB u.MA´s )auf die Kunden losgelassen, Ausnahmen bestätigen die Regel, die meisten sind also auf die Vorschußregelung ( soweit nicht noch die Lin läuft )angewiesen, d.h. 50% vom bruttoeingereichten Umsatz als Frisches vom Direx abgezeichnet, da sieht man schon mal den Vollsteckungsbeamten mit einer Pfändung ins Büro kommen - gekündigt haben in der letzten zeit ca 10 ma´s, und zwar aus den im forum genannten gründen und nicht, weil sie looser sind ( siehe auch unter scientology ), was aber der büroleiter so kommunizieren muß, damit er nicht den rest von dem, was ihm als gesicht verblieben ist, auch noch verliert.

jeder kann sich ausmalen, wie die beratungsqualität aussieht, wenn die ma´s von bruttoumsatz leben müssen ( z.B. schreib doch lieber die BBV Bu, statt der günstigeren Swiss life), ansonsten gilt besonders in diesem büro: tausendprozentiges Auftreten bei hundertprozentiger Ahnungslosigkeit und die ma´s werden nach strich und faden verheizt, durchschnittliche verweildauer grob geschätzt 1/3 jahr bis 18 monate ( lin-laufzeit ), der überwiegende rest derjenigen, die bleiben, kann nicht gehen, weil sie in aberwitzige mietverträge eingebunden sind oder das darlehenskonto ist so tiefrot, dass normales farbsehen nicht mehr möglich ist.

By the way, was bruttoumsatz für die aktie heißt ist jedem klar,der weiß, wie sich die gesellschaften über eine monatliche antragsflut vom awd freuen, von der 20-35% abzuziehen ist, weil davon nie etwas netto wird, von der arbeit, die awd hannover damit hat, ganz zu schweigen. da freut sich der analyst!

so long

euer reugettschaga

[gettscha@bruttoumsatz.de](mailto:gettscha@bruttoumsatz.de)

~~~~~

**Gas geben und das Flugzeug auf Kurs bringen!**

Seit mehr als 2 Jahren (Oktober 2000) gehörte ich nun schon dem AWD an (bis 30.11.02). Schon sehr schnell durfte ich erfahren, dass es mit den Beratungsansätzen meiner Führungskraft nicht weit her war und entschloss mich zu eigenentwickelten Konzeptberatungen noch lange, bevor der AWD diesen Ausdruck offiziell überhaupt geprägt hatte. Immer, fast immer, versuchte ich zur Spitzengruppe im AWD zu gehören. Aufgrund meines Studiums der Betriebswirtschaft und zahlreicher anderer Meisterabschlüsse hatte ich es geschafft. Toll 2001 gehörte ich zu den Besten der Direktion und auch der Seniorendirektion. 21.800 DM EH und weit über 400 EH pro beratenen Mandanten, in nur gut einem Jahr, wurden mir vom AWD bestätigt. Ich gehörte zum „Best of the Best“, der Höhenflug hatte begonnen.

Sie müssen Gas geben und das „Flugzeug“ auf Gipfelhöhe bringen. Gesagt getan. Ein AWD Smart wurde geleast und in vielen Verkaufs- / Informationsveranstaltungen eingesetzt. Schon nach gut einem Jahr erreichte ich die 10 €Stufe und durfte in Cannes, dem Best of Best Seminar, merken, dass etwas wohl im Kondensstreifen zurück geblieben war. Meine Partnerin liebte fortan den Alkohol, verlor den Führerschein und hatte Minderwertigkeitskomplexe. Ich zog den „Gashebel“ im 2. Jahr etwas zurück. Sollte ich weiterhin der erfolgreiche „Pilot“ meines Unternehmens sein? Erst einmal war private Schadensbegrenzung angesagt. Ich kam früher nach Hause, war Samstags und Sonntags für die Kinder da, was im übrigen bereits von Anfang an der Fall gewesen war. Hunderte von Stunden wurden mit familiärer Motivation und Erklärungen, Lösungsansätzen und der Sinnhaftigkeit meines Handelns verbracht. Nicht ohne Folgen.

Schnell, nach acht Monaten, war die 9 €Stufe wieder erreicht. Wieder Gas geben? – Oder hat sich zu Hause noch nicht wieder alles beruhigt? Besser noch etwas auf „halber Flamme“ fliegen. Von 9 auf die 10 €Stufe sind es doch nur 3 Monate harter Arbeit. Mein Direktor meinte ein Lehrgang als bAV – Spezialist wäre die Tat der Stunde und ich willigte ein, ohne die Tragweite dieser Entscheidung beurteilen zu können. Etwas mehr Arbeit wurde es nun doch wieder. Darüber hinaus setzte ich den AWD regional und spektakulär so um, dass ich mich im AWD – Report auf einer ganzen Seite wieder fand.

Doch im Kondensstreifen wollten die familiären Probleme sich einfach nicht ändern. Immer wieder spitzen sich die Tatsachen zu. Der Alkohol wurde nicht als einziges zur Droge. Bekannte und so genannte Freunde waren nun schon alle verfliegen und gingen meinen/unseren Familienkurs einfach nicht mehr mit. Ich war nur noch stolz auf meine Kinder (ein eigenes und eines von meiner Lebenspartnerin). Der Umsatz wurde schlechter und die Probleme größer. Ich, der „Top – Pilot meiner eigenen Unternehmung“ musste sich abermals zum Kondensstreifen hin umsehen. Und ich sah mich um, bot meine Hilfe in der Familie an, redete mit den Kindern und meinem Partner, verzichtete auf so machen Umsatz, nur um das „Luftschiff“ wieder klar zu bekommen.



Da geschah das Unfassbare. Mein einziger Sohn, gerade fünfzehn Jahre alt stürzte sich am 23. September, morgens um acht Uhr, vom 9. Stock eines Hochhauses in die Tiefe, - Tod! Der Kondensstreifen meines Handelns forderte das nächste Opfer, - ein viel zu hohes.

Entsprechende Ärzte kamen, aufgrund des Tagebuches meines Sohnes, zu der Auffassung, dass der Auslöser wohl in Form von Minderwertigkeitskomplexen zu suchen sei und die pubertäre Phase hatte sein Handeln nur noch gefördert.

Was habe ich da gemacht? Welche Ziele und Werte habe ich den Kindern vermittelt? Wofür habe ich all die Strapazen und Kosten des AWD's auf mich genommen? Wer muss noch alles für vermeintlichen Ruhm auf der Strecke oder im Kondensstreifen zurück bleiben?

Wir reden beim AWD immer nur von Ergebnissen in all unseren Statements, ob Ranglisten, ob Teamleiterausbildung, ob Spezialistentum u.s.w. u.s.w. Wo bleibt die soziale Kompetenz? Was wird aus denen, die wir lieben und achten, aus unserem Umfeld? Welche Werte setzen wir für welches Ergebnis eigentlich ein? Welches Ziel hat welche Wertigkeit in unserem Handeln? „Sähen und Ernten“ habe ich immer wieder von Brian Tracy gehört. Doch bitte sag mir mal einer wie die Ernte denn aussehen soll? Von gescheiterten Existenzen und ruinierten HV, TL, TM, M und D sowie SD habe ich hier schon viel gelesen, von zerrütteten Ehen, Beziehungen und manch anderem auch, doch von Toten noch nicht.

Habe ich mich blenden lassen oder war das alles nur reines unausweichliches Schicksal?

Erst nach 18 Monaten fing ich an, als Kosten- und Rechnungsführungsspezialist vor dem AWD u.a. beim größten Privatbankhaus Deutschlands als Kostencontroller eingesetzt, zu recherchieren und nachzurechnen. Faktorenrechnungen wurden aufgestellt und Bedingungen ausschließlich positiv für das AWD – Geschäftsmodell gesetzt, Abrechnungen und Cash Flow der letzten 2 Jahre überprüft und die diversen Kostenarten abgerechnet.

Das Ergebnis ist jedenfalls so ernüchternd wie fatal. Finanziell stehe ich heute weitaus schlechter da, als noch vor gut zwei Jahren. Fast 13.000 €EH haben eben doch nicht gereicht. Ein Cash Flow von rund 3.000 € pro Monat vor Kosten entsprechen nur ca. 53 % des gesamten Cash Flows der Direktion. Die immer währenden Diskussionen um eine Anpassung der Linearisierung sind nun jedoch, durch das neue Vergütungssystem beim AWD für mich existenzbedrohend.

Etwas genauer? Bei über 1.000 DM Bruttoeinheiten pro Monat entfielen 38 % auf meine Netto-Einnahmen vor Lehrgangs-, Prüfungs-, Tagungs-, Versicherungs-, Investitions-, Kfz-, Abschreibungs- und anderer Kosten. 62 % des Cash Flows verschwanden in Leitungsvergütungen und Büro- oder büroähnlichen Kosten. Somit standen mir pro Monat im Durchschnitt gerade einmal 1.816,- € zur Verfügung (vor privaten Aufwendungen wie Kranken- und sonstige Versicherungen, AV., Miete, Verpflegung, Kleidung etc. und „Urlaub“) Geht man von einer nur 60 Stundenwoche aus, so erreichte ich den atemberaubenden „Nettoverdienst“ von sage und schreibe 7,20 €/ Stunde vor Steuern und gehörte somit lange Zeit zur „Spitzengruppe“ im AWD. Nur gut, dass man nicht noch Sozialversicherungspflichtig ist.

So habe ich mir die viel gelobte, finanzielle Unabhängigkeit nun wirklich nicht vorgestellt und der „gezahlte“ Preis hierfür ist mir einfach viel zu hoch. Natürlich hat nicht der AWD Schuld an meinem Schicksal, die entsprechenden Entscheidungen habe ich, aus welchen Gründen auch immer, leider selbst getroffen.

Es stimmt mich jedoch sehr nachdenklich, wenn ich höre, wie es, bei einer ausgewiesenen, dargelegten und vielfach angeführten, ausgeprägten sozialen Kompetenz, möglich ist, viele Jahre beim AWD zu arbeiten und dieses Unternehmen tatkräftig mit aufgebaut zu haben, in kürzester Zeit von der 11 € auf die 5 € Stufe zurück zu fallen. Wohl dem, der es dann geschafft hat vorher so viel Geld zu „bunkern“, um Schicksalsschläge und Krankheiten ohne Existenzkämpfe überwinden zu können.

Dabei ist die Geschäftsidee grandios und wichtig für fast alle Menschen. (Ich gehe hier nicht auf die allseits bekannten Unzulänglichkeiten ein, die man bei jeder Unternehmung dieser Größenordnung finden wird.) Die Umsetzung dieser Idee wird durch die gesetzten Faktoren des AWD jedoch nahezu unmöglich. Je besser sich das System der Beratung entwickelt, und es ist auf einem sehr guten Weg dorthin, (Ich war viele Jahre für DV – Entwicklung zuständig.) um so weniger wird sich der Erfolg einstellen können. Mathematisch ist das nahezu unmöglich!

Grundlegende Unternehmensentscheidungen von der AWD – Führung sind seit langem nicht mehr auf Erfolgskurs, - das ist sehr schade. Die Bürger brauchen eigentlich unsere Beratung dringender denn je. Qualität sollte jedoch das Maß der Dinge sein und Quantität endlich zur Ausnahme werden.

Wie nur wollen nahezu alle Führungskräfte eine sowohl technische als auch intellektuelle Herausforderung des sich immer schneller entwickelnden Marktes annehmen, wenn sie nicht einmal über die Grundkenntnisse moderner Menschführung und Leitung unterrichtet und überdies den sachlichen Anforderungen eines sich gewandelten Beratungs- und Akquisitionsverhaltens seit langem nicht mehr gewachsen sind. Wer will eigentlich wen ausbilden? Zumeist sind doch die neuen HV (z. B. Bankfachwirte) um Längen besser ausgebildet als die Führungskräfte selbst. Ich gehe doch auch nicht zu einem Kfz – Meisterbetrieb, um meine Brötchen einzukaufen.



CM und seine Führungsmannschaft werden bald den Zeitpunkt verpasst haben um noch unternehmerische Entscheidungen vor den sich androhenden Zerreißproben so zu platzieren, dass sich die Mitarbeiter wieder wohl fühlen und Erfolge nicht eine Sache des Überlebenstrainings jedes einzelnen HV werden. Hierbei schließe ich auch die s.g. Führungskräfte mit ein. Mitarbeiter oder Unternehmer in einem Unternehmen können nur in Zusammenarbeit mit dem Faktor „soziale Kompetenz“ überleben und bestimmt nicht nur durch auferlegte Zwänge und soziale Kürzungen ohne Ende.

Selbstverständlich kann ich einer Vielzahl von Mitarbeitern ein „Versorgungswerk“ vorstellen und anbieten, genau so wie nahezu unerreichbare Optionspläne ausweisen, wenn ich aus der zurückliegenden Unternehmensstatistik entnehmen kann, dass es diese Mitarbeiter in der Mehrzahl zu dem Zeitpunkt der Einlösung gemachter „Versprechungen“ gar nicht mehr im Unternehmen geben wird.

Die neuen Einführungen im letzten, halben Jahr treiben die meisten Mitarbeiter zwangsweise in den Ruin und das ganze Unternehmen, als eine Vielzahl von Einzelunternehmen, somit in Liquiditätsprobleme. Zeigt mir doch mal diejenigen Mitarbeiter die keine Existenzangst mehr haben oder haben brauchen. Nicht mehr als 5 % Aller werden wohl niemals eine finanzielle Unabhängigkeit erreichen und das ist leider nicht mit fehlendem Fleiß und schlechter Ausbildung oder gar EDV begründbar. Oder sollte dieses erklärte Ziel des Herrn CM nur ein reines Lippenbekenntnis sein?

Wer Millionen von hart verdienten Euro der Mitarbeiter dazu verwendet um ein gut durchdachtes Geschäftsmodell an den Mann bzw. Bürger zu bringen, der / die diese Dienstleistung auch sicherlich brauchen, in die Weiterentwicklung komplexer DV- und Beratungskonzepte steckt, sollte sich auch klar darüber sein, dass er die neuen Geschäftsziele nicht mehr mit den Methoden vergangener Jahre erreichen wird. Anhauen, Umhauen, Abhauen sind wohl nur noch Attribute unverbesserlicher Führungskräfte und Entscheider auf der Führungsebene.

Von einer modernen Unternehmensführung die, die Unternehmer der Unternehmung in den Mittelpunkt stellten und auf diesem Potential das Selbige aufbauten und fortentwickelten sind wir leider meilenweit entfernt und entfernen uns mit nahezu jeder personenbezogenen Unternehmensentscheidung weiter von den plakativen Zielen des Herrn CM.

Nun noch kurz etwas in eigener Sache. Ich danke allen HV und Führungskräften sowie der Geschäftsleitung für die mir gewährte Unterstützung in Form von Spenden und Gesprächen und der damit verbundene Anteilnahme am plötzlichen Suizidtod meines Sohnes. Sicherlich ist jedem in der Geschäftsführung klar, dass es mir nicht einfach möglich ist, wie mir von meinem TM dargelegt wurde, schnell und zielgerichtet meine Beratungstätigkeit wieder aufzunehmen. Dafür sitzen die Selbstvorwürfe und meine Trauer viel zu tief. Wer maßt sich da eigentlich eine „psychische“ Beurteilung in besonderen Lebenslagen an?

Nach nur, auf den Todestag genau, sieben Wochen wurde mir meine Linearisierung gestrichen, obwohl das aufgelaufene Minus dort, sich auf wenige hundert Euro genau, exakt mit der einbehaltenen Stornoreserve deckt und einzelne Verträge noch nicht abgerechnet wurden. Bei zur Zeit ausbleibendem Umsatz kann ich das sogar auch irgendwie nachvollziehen. Eine andere Lösung wurde mir nicht angeboten und ist mir nunmehr auch nicht mehr wichtig. Das kommt dann wohl einer beabsichtigten Kündigungsprovokation gleich. Hier wird, nach meiner Auffassung, dem HV in voller Absicht die Existenzgrundlage entzogen. Nun gut, auch das werde ich sicherlich verkraften. Viel leichter jedenfalls als der Verlust meines Kindes.

Warum sammeln wir eigentlich für ein Kinderhilfswerk, wenn wir nicht einmal in der Lage sind, die internen, außerordentlichen sozialen Probleme der eigenen Unternehmungen zu lösen. Sollte man dort nicht lieber erst einmal vor der eigenen Tür mit dem „Kehren“ beginnen?

Als vorläufiges Schlusswort darf ich nur noch nachfolgendes bemerken: „Selbstherrlichkeit und maßlose Vorteilsnahme einzelner waren - auf welcher Führungsebene auch immer - noch nie ein guter Ratgeber.“

~~~~~

**Totalitäres und Polizeistaat ähnliches System**

Diese Seite ist jetzt schon in der Fachausbildung in Recklinghausen vom Herrn Michel (Münster) als Propaganda abgetan worden.

Er möchte jetzt die Seite "AWD-Einsteiger.de" initiieren. Da bin ich aber mal gespannt ob da nur sachliche Fakten geschildert werden, wenn ja wird das aber bestimmt keine Werbung für den AWD.

Als ich einem Bekannten von dem neuen EVS erzählte, war das der Grund für ihn auszusteigen. Für alle die mit dem neuen EVS nicht vertraut sind:

Der AWD verlangt demnächst, TÄGLICH seine Kontakte via Internet nach Hannover zu senden. Anzahl der Kontakte (mit Telefonnummer), der DE, der VG, der Empfehlungen, der geschriebenen EH, und und und. Angeblich dient das auf freiwilliger Basis der Selbstkontrolle, damit könne man Statistiken erstellen und somit sehen, wo



Ausbildungsbedarf besteht. Sei es, das die Quote von Anrufen und vereinbarten DE nicht stimmt, oder die EH je DE zu niedrig sind.

Ich denke, das man solche Statistiken auch für sich selbst führen kann, ohne das jemand aus der Führungsebene diese einsehen kann. Wenn dieses System freiwillig ist, verstehe ich nicht warum dem HV angekündigt wird, das falls man drei Tage in folge dieses EVS nicht pflegt, die Linearisierung gestrichen wird.

Mein Bekannter sprach von einem totalitärem und Polizeistaat ähnlichem System, ich finde diese Formulierung recht treffend. (Sorry an meinen Bekannten, wahrscheinlich weiß sein TL jetzt von wem ich spreche – ich hoffe er bekommt deswegen beim jetzt AWD keinen Stress)

Ach noch was,

ich habe, als ich den AWD verlassen habe, meinen Laptop bereinigt, was Kontaktlisten und Mandanteninformationen angeht. Ein Freund von mir, der kein Mandant ist, der aber in meinem Ikarus stand ist jetzt vom Serviceteam des AWD angerufen worden. Und das obwohl KEINER vom AWD seine Telefonnummer haben konnte und er in keinem Telefonbuch steht (Geheimnummer), da hat wohl jemand meine Daten aus Hannover repliziert. Dazu habe ich mal eine Fragen, ist das überhaupt legal, ohne mein Einverständnis meine persönlichen Informationen zurück zu holen?

Und Warnung an alle für die Zukunft, ich weiß zwar nicht wie, aber Ihr solltet solche Informationen nicht replizieren. Man sieht ja, wohin das führt.

[awdaussteiger@hotmail.com](mailto:awdaussteiger@hotmail.com)

~~~~~

**Re: Eine Frage!**

Nehmen Sie sich mal die Zeit und einen Taschenrechner und Sie beantworten sich die Frage selbst. Und zwar so:

1. Die Durchschnittlichen Brutto antrags einheite belaufen sich 2001 laut JJ auf 248 Einheiten pro monat.
2. Wenn Sie diese Zahl zugrunde legen und rechnen mit einem Schnitt von 7 €/je Einheit kommen Sie schnell auf 1500€ bis 2000€ miese /Monat
3. Da viele MA bei AWD eine Liniarisierung erhalten und in diesem Vertrag steht das die Führungskraft zu 50% Haftet, wird ganz schnell klar das ein Ausgeschiedener AWDler nicht alleiniger Schuldner ist.
4. Jetzt können Sie mal rechnen was es heißt Direktor Günther zu heißen mit rund 600 MA die im Schnitt 248 €EH produzieren.

Wenn Sie fertig sind haben Sie sich die Antwort selbst gegeben und bräuchten sich hier nicht über Leute lustg machen die es am eigenen Leib erfahren haben.

Außerdem kenne ich persönlich einen ausgestiegenen TL der im Moment noch 26000€ offen hat.

MfG

Rolf Rummel

[rolf.rummel@t-online.de](mailto:rolf.rummel@t-online.de)

~~~~~

**ICH HATTE EINEN TRAUM..... ( \$\$\$\$\$\$\$\$\$\$ )**

.....REICH WERDEN !!!!!!!!!!!!!!!!

Rückblick : Januar 2000

WB+TL : „Das geht, glauben Sie mir, wenn sich unsere Aktien beim Börsengang nur annähernd so entwickeln wie die von MLP oder Tecis werden Sie zum Millionär !!!! Steigen Sie jetzt bei uns ein und sichern sich durch gute Leistung die hochinteressanten Aktienoptionspläne.“

Wow, hab ich schon mal gehört, das selbst die Sekretärin aus der hintersten Ecke durch diese Pläne bei SAP steinreich wurde.

Und diese Möglichkeit wird nunmehr mir offenbart , ich muß bloß ja sagen und meinen alten Job kündigen.

Aber Moment , wer sagt mir denn, das ich das AC bestehe ?



WB+TL : „Kein Problem , glauben Sie mir , mit Ihrer Art und Weise ist das ein Klacks.“

Welch süßer Honig der mir da um ´s Schnäuzchen geschmiert wird.

WB+TL : „Wieviel brauchen Sie denn so zum Leben im Monat ?“

Bisher hatte ich 3.500 DM netto plus Kindergeld , davon waren zu versorgen :  
Zwei Erwachsene , ein Kind , ein Hund , ein Pferd , darüber hinaus Kosten für zwei (bezahlte) Auto ´s , ein (bezahltes) Haus , Urlaub , Hobby , Freizeit , Versicherungen (bereits optimiert durch AWD).

WB+TL (Taschenrechner gezückt) : „Also , da müssten Sie schon viel verkehrt machen , um 3.500 DM bei AWD nicht zu verdienen.

Und das mit höchstens ein bis zwei Terminen am Tag !!“

Irgendwie hatten schon immer alle meinen Bekannten gesagt , das ich der ideale Verkäufer sei und eben so ein paar Versicherungen verkloppen , kann doch nicht so schwierig sein.

WB+TL : „Sie haben doch einen großen Bekanntenkreis , die Empfehlungen , die Sie bisher aussprachen , sind jetzt meine Mandaten. Stellen Sie sich vor , das könnten schon Ihre sein.“

Stimmt irgendwie , bisher konnte ich immer alle Leute zu allem Möglichen bewegen.

WB+TL : „Ich schlage vor , Sie sprechen mit unserem Direktor und dann werden Sie die ganze Bandbreite der Finanzdienstleistungen kennenlernen !!“

JA , das muß es eigentlich sein , Geld hat mich schon immer begeistert und mein damaliger Job füllte mich nicht so sehr aus.

WB+TL : „Ok , ich rufe Sie an. Schönen Abend auf Wiedersehen usw.“

Mit meiner Frau allein zu Haus kamen dann die Gedanken : Auf was lassen wir uns da ein ??

Meine Frau fragte mich , ob wir denn jetzt kein gutes Leben hätten? Sie würde demnächst wieder halbtags anfangen zu arbeiten , hätten alles , was wir brauchen , genug Geld , mein Job mit Aufstiegschancen.....

Nein , ich will in 10 Jahren Millionär sein , das geht , sagen doch die AWD-Leute (und die müssen es doch schließlich wissen , oder?).

Februar 2000:

AC durchlaufen als bester mit 1,4 , vom Direktor 20.000 DM p.M. geboten bekommen (D: „Sie werden die ganze Direktion hinter sich lassen , ich seh da was ganz großes wachsen !!“ ) , ich fühlte mich wie auf Wolke 7.

OK , alten Job kündigen.

Mein Chef fiel hintenüber und wollte mich halten , aber keine Chance. ICH WILL REICH WERDEN !!!!

Nur Selbständige werden reich und das am schnellsten in der FDL-Branche.

Ex-Chef: „Sehr schade , das Sie gehen. Leider gehen die Guten immer sehr früh , ich hab für Sie eine Tür offen.

Lassen Sie sich gesagt sein , in dieser Branche setzen sich nur die Besten durch !!“ ( GANZ WICHTIG )

Anfang März 2000

WB+TL : „Melden Sie sich Arbeitslos und warten Ihre Sperrfrist (12 Wochen) ab. Wenn Sie vier Wochen Arbeitslosengeld erhalten haben , gehen Sie wieder zum Arbeitsamt und sagen , das Sie sich in der FDL-Branche selbständig machen.

Dann erhalten Sie ein halbes Jahr lang richtig gutes Geld. ( GEILE IDEE )

15.03.2000 – Start Hauptberuflerkonzept

Vormittags Schulung , abends Termine oder telefonieren.

Was mir zuerst sehr suspekt vorkam , wurde schnell zur Gewohnheit und es fing an Spaß zu machen.

Gemeinsames Telefonieren , Argumente austauschen , Einwandbehandlungen üben .

Im zweiten Monat neun Bilanzen abgerechnet , jedoch kaum Eh produziert.

Egal , sähen und ernten.

Die Beratungen wurden ganz oft , nach vorheriger Absprache mit meinem WB+TL , von mir allein durchgeführt. Mal mehr , mal weniger Erfolgreich.

Ich hab versucht , nicht in meinem engen Bekanntenkreis zu wildern , sondern eher weitläufigere Kumpel ´s anzusprechen.

Warum hatte ich bloß immer mehr Zweifel an meiner Tätigkeit ???

Juni 2000

TL+WB : „Sorgen Sie mal für EH , indem Sie selber was unterschreiben , z.B eine eigene PKV !!“

Stimmt , kann ich ja nun machen als Selbständiger.



Hallo TL+WB, welche denn ??

TL+WB : „Also , ich hab eine mit 3500 DM SB , weil ich eh nie zum Arzt gehe.  
Und nur KHTG , kein KTG , weil wenn ich mal krank werde, dann nur ein paar Tage. Und wenn mir richtig was passiert, dann liege ich eh im Krankenhaus und bekomme was ?? KHTG.....“

Höllisch einleuchtend, echt clever der Mann. Ist schließlich auch meine FK.

Das Privatleben wurde zur Farce, meine Frau maulte mich an , mein Sohn nervte mich , der Hund wollte Gassi gehen. ICH HAB KEINE ZEIT FÜR EUCH , PAPA WILL REICH WERDEN

Den Urlaub mit meiner Familie hab ich abgesagt, musste Termine machen.  
Sind alleine gefahren, die Trennung begann.....

Durch die ganzen Schulungen und Persönlichkeitstrainings wurde ich immer selbstbewusster.  
Ganz neu für mich war, das ich nicht meiner geliebten Frau zugeneigt war, sondern auch mal anderweitig zu flirten begann, was problemlos erfolgte.

Meine Macke begann richtig !!

Ich wurde der Großkotz hoch drei , hatte die Kohle vom Arbeitsamt und unser Erspartes im Hintergrund , fing an EH zu produzieren und ließ auch mal richtig einen raushängen.  
Von Haus aus sonst eher sparsam hatte ich auf einmal Handyrechnungen über 400 DM auch sonst ging das Geld weg wie nichts Gutes.  
ALS SELBSTÄNDIEGER MUß MAN ERST INVESTIEREN BEVOR MAN VERDIENEN KANN

Ich veränderte mich vollkommen.  
Mein Hauptspruch : „Fünf Jahre noch Arbeiten , weil ich es muß und dann nur noch , weil ich es will.“

TL+WB : „ Gucken sie sich die ganzen Leute an , ohne Ziele , unbefriedigende Jobs als Schlosser.  
Trennen sie sich von diesen Menschen , die bringen sie nicht voran. Was ist ihnen wichtiger, abends Fußball spielen oder erfolgreich werden ??  
Gehen sie lieber morgens mit ihren Kollegen los und lernen sie neue Leute kennen !!“

Welch Weisheit in diesen Worten. Er hat vollkommen recht, diese Typen bei Mercedes am Band, die können mir gar nicht das Wasser reichen (Außer das er mit seiner Familie glücklich zusammenlebt und sein Haus auch fast bezahlt hat). Weg mit diesen erfolglosen Menschen , keine Zeit mehr für die.  
(Meine ehemals besten Freunde , es tut mir sehr leid !!!!)

TL+WB : „Wenn ich sehe , was Sie in dieser kurzen Zeit bereits erreicht haben , da wird mir Angst und bange. So weit war ich damals noch lange nicht !!!!“

JAAAAA, das gibt Kraft, das macht stark.

Meine Frau : „ Hör doch bitte auf mit AWD, wir hatten davor doch alles , was wir brauchten, du hast dich so verändert, ich bin so alleine abends.....“  
Ich : „Wenn du nicht hinter meiner Arbeit stehst, kann ich dir auch nicht helfen !!!“

A nfangen  
W eitermachen  
D urchhalten

Nur die Weicheier hören auf.

Das Jahr plätscherte dahin , mal mehr , mal weniger EH.  
Auf die Provisionsabrechnung habe ich kaum geschaut, hatte ja noch die Kohle vom Arbeitsamt.  
Das dieses Geld meine Kosten gerade mal so deckte , fiel mir gar nicht auf, wurde eben das Ersparte genommen.

BALD BIN ICH REICH.....

Börsengang  
Aufregung herrscht in den Büro´s, „AWD goes Public“.  
„Holt euch noch MA´s ran , die bringen ohne Ende Vorzugsaktien !!!!“

Jeder Depp wurde angequatscht.

Und dann: DER BÖRSENGANG

Die letzetn , eisernen Reserven (in Convest angelegt) auf den Tisch und los geht´s:

200 Aktien für 54 €



100 für 62 € nachgekauft  
100 für 67 € nachgekauft

Das reicht um in spätestens 5 Jahren Millionär zu sein.

JA ICH HABE ES GESCHAFFT.

15.12.2000 Schicksal, die Erste  
Meine neue Partnerin kennengelernt. Komisch, warum passiert mir das? Warum gucke ich eine andere Frau an?  
Egal, meine Frau steht ja eh nicht zu mir und meiner Arbeit, also, was soll's ?!?!??

31.12.2000 Schicksal, die zweite  
Knöchelbruch (Für Kenner: Weber B/C mit RiB des Syndemosesbandes)  
Ihr erinnert euch ???? Kein KTG !!!!! SB : 3500 DM (Das Geilste, den gleichen Tarif hat mein TL+WB kurz danach einen anderen „Neuen“ empfohlen)

Januar irgendwie 100 EH  
Zwischendurch zu meiner neuen Partnerin gezogen  
Februar 220 EH  
März 200 EH

April 2000 Schicksal, die dritte  
Nächste OP. Beim Knöchelbruch auf die Schulter gefallen und dabei einen Nerv geklemmt.  
Dadurch teilweise Lähmungserscheinungen in der Schulter.

WARUM BIN ICH KEIN GLÜCKSKIND MEHR ???????

Trennungsschmerz und körperliche Situation ließen mich langsam aber sicher vollends den Bach runtergehen.

WB+TL : „Wenn ich sehe, wie sie trotz Ihres Handicaps noch EH produzieren, weiß ich das sie ein Guter werden!“  
Danke schön.

Ich kam wieder auf die Beine, war jedoch schon ziemlich blank.

Frau und Kind mussten Geld bekommen, für das Grundstück (irgendwann in 1999 gekauft) Abtrag,  
Büromiete, Sprit, Handy, Laptop..... Wer kennt sie nicht, diese Ausgaben.

Ah, der Lohnsteuerjahresausgleich : 3500 DM zum Löcher stopfen  
Sind da nicht noch 2000 DM beim Sohn auf dem Sparbuch? Her damit.  
Die KLV mit 15000 DM Rückkauf war auch schnell aufgelöst.

Zum Ende des Jahres habe ich kaum noch Eh produziert, ich fühlte mich wie ausgekotzt.

Was war da nur aus mir geworden, manchmal himmel hoch jauchzend (nach irgendwelchen Motivationsseminaren)  
andererseits wieder zu Tode betrübt (in Angesicht meiner finanziellen Lage)

15.03.2002 Der Ausstieg  
Der Zufall wollte es so: Mein EX- Kommilitone rief mich an und sagte, das bei denen VB's gesucht werden.  
Er hätte mich schon angemeldet bei seinem Chef.  
Angerufen und prompt unterschrieben.

UND JETZT ???

Mein Leben ist wieder in geordneten Bahnen, ich habe viele Gespräche mit Freunden und Bekannten gehabt und  
erkannt, das ich 2 Jahre ein Mutant war.

Ich danke meiner Partnerin, die mir in dieser extrem schwierigen Zeit zur Seite stand.

Mann stelle sich vor: Gesundheit im Arsch  
Beziehung im Arsch  
Finanziell im Arsch

Ich bin teilweise sturzbetrunken durch die Gegend gefahren und hab mir schon Bäume ausgeguckt.

Warum ich das jetzt alles geschrieben habe ???  
Weil ich mich mal richtig auskotzen wollte, weil ich sauer bin auf mich und auf dieses AWD System.

Ich hab mich blenden lassen vom schnellen Reichtum und bin dabei über Leichen gegangen. Sauer bin ich deshalb,  
weil ich viel zu spät mal für mich einen Kostencheck gemacht habe.  
Konto 15.000 DM im Minus ?? Egal, bin bald reich !!!



AWD-System !!

Unser Büro war sehr harmonisch, vielleicht zu harmonisch.

Die „Neuen“ müssen viel mehr über die anstehenden Kosten informiert werden , dementsprechend an das Händchen genommen und auch finanziell überprüft werden.

Ansonsten prescht doch jeder planlos vor und versucht bei Kunden den Berater zu spielen ohne überhaupt seine eigene Situation im Griff zu haben.

Ich weiß, das ein EX-Kollege über zwei Jahre nicht Krankenversichert war , weil er keine Kohle dafür hatte !!

Ein anderer wollte schon seit Haus verkaufen um weitermachen zu können.

Herzlichen Glückwunsch auch.

Was habe ich mitgenommen ??

Zugegebenerweise eine hervorragende Vertriebsausbildung, die es mir nunmehr ermöglicht, schönes Geld zu geregelten Arbeitszeiten zu verdienen.

Woran bin ich gescheitert ??

Zuerst glaubte ich an mir selbst. Inzwischen glaube ich zu 50 % an mir selbst , zu 25 % am AWD und zu 25 % an meinem Pech in dieser AWD Zeit.

Was will ich euch sagen ??

Keine Ahnung, auf jeden Fall hat mich dieses Schreiben hier sehr befreit von meinem Druck.

Und nächste Woche mach ich das , wovon ich während meiner AWD zeit nur träumen konnte.....

ICH BESTELL MIR EIN MOTORRAD ; EINE NAGELNEUE YAMAHA FZS 600 FAZER UND WIR GEBEN DIE GRUNDRISSE FÜR UNSER HAUS AB

(Liebe WB´s , ihr wisst ja, die Eigenheimzulage wird gekappt ;- )

Wer Lust hat , antwortet im Forum, wer keine Lust hat , soll wegbleiben.

Frohes Schaffen noch

Euer EX-AWD-SPACKEN