

theOBTAINER

independent, liberal, inconvenient



**Secret Strategies:**  
**Schon bald auf der schwarzen Liste!**  
werden Ihnen wieder wichtige Geheimnisse vorenthalten!

Kein Mitglied? Zur Anmeldung [hier klicken](#). ( Die Mitgliedschaft ist kostenlos )

[Erweit. Suche](#) | [FAQ](#)

- [Startseite](#)
- [Benutzerkonto](#)
- [Anmelden](#)
- [Artikelbereiche](#)
- [Weblinks](#)
- [Downloads](#)

## Haupt Menu

- [Startseite](#)
- [Private Nachrichten](#)

## Unsere Rubriken

- [Best of theOBTAINER](#)
- [Business](#)
- [Chillout](#)
- [Human Society](#)
- [goOBTAIN](#)
- [IN-SIGHT](#)
- [Das MLM-Forum](#)
- [Artikel](#)
- [Empfehlen Sie uns!](#)
- [Rezensionen](#)
- [Suche](#)

[Dokumentation](#) | [Mitmachen](#) | [Support](#) | [Fehler melden](#) | [Entwicklung](#) | [eNvoLab](#)

► [Artikel](#) ACN - wäre es ein Schiff würde es Titanic heißen

Gesendet von [theobtainer](#) an Sonntag, 20. Februar 2005 - 20:24



Es ist kaum zu glauben. Während ACN in Barcelona noch feiert und großmundig den Start von MOBIL-Dienste in Deutschland und auch den Niederlanden ankündigt, verabschieden sich die Amsterdamer von Ihren gesamten Kunden in Finnland.

In allen Veranstaltungen von ACN wurde/wird behauptet, dass das Unternehmen in Finnland 278.000 Kunden hat - angeblich der größte Erfolg, den das Unternehmen je in einem Land gehabt hat.

Noch vor Barcelona, nämlich am 1. Februar 2005 sickerte durch, dass ACN plötzlich Finnland schließt und all seine dortigen Kunden an ein anderes Unternehmen verkauft.

## \_RELATED

- [Mehr über Business](#)
- [Weitere Artikel von theobtainer](#)

Meist gelesener Artikel in Business:  
[Kalt erwischt - aber diesmal richtig kalt ...](#)

## Neue Artikel

Dieser Artikel wurde noch nicht bewertet

## Tagesarchiv

<a href="#">«</a> <b>Februar, 2005</b> <a href="#">»</a>						
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	<a href="#">10</a>	11	12	13
14	15	16	17	18	19	<a href="#">20</a>
<a href="#">21</a>	22	23	24	25	26	27
28						

[Mehr »](#)

- [Sonderthemen](#)
- [Artikelbereiche](#)
- [Weblinks](#)
- [Mitgliederliste](#)
- [Downloads](#)
- [Impressum](#)

#### Wer ist online?

Es sind  
1 Besucher und  
0 Mitglieder online.

Nicht angemeldet.  
Mitglieder bitte [hier klicken](#). Nicht  
registrierte Besucher  
können hier die  
[Mitgliedschaft](#)  
[beantragen](#).

#### Sprachen

Sprache für diese  
Website wählen:

ACN's Kunden können nun Kunden von Tele Finland werden und für eine Übergangszeit werden ACN-Kunden für ihre Gespräche auch ACN-Preise zahlen.

Was passierte nun mit den finnischen Distributoren, die eigentlich gerne ein passives Einkommen erhalten hätten? Der erfolgreichste SVP von ACN in Europa war auch aus Finnland. Die ACNler erhalten eine Einmalzahlung von ein paar "lumpigen" Euros für jeden ihrer Direktkunden und dürfen dann ihrer Wege gehen und "irgendwohin wechseln" (oder auf finnisch: "takke ein hikke").

Warum aber die angeblich plötzliche Entscheidung? Warum verkauft ein Unternehmen 278.000 Kunden und beschliesst plötzlich ein ganzes Land dicht zu machen und zehntausende Berater zurückzulassen?

Man kann spekulieren:

Szenario A:

ACN braucht Geld und beschloss die Kunden an einen anderen Telefondienstleister zu verkaufen. Hinter vorgehaltener Hand erzählt man sich, dass ACN sich mit dem "Excel-Deal" finanziell total übernommen hat.

Szenario B:


Das ACN Management hat bei der Angabe der Anzahl von Kunden in Finnland schlicht gelogen und entschieden sich nun für einen Ausstieg, bevor jemand die Wahrheit herausfand.

Szenario C:

ACN bekam Probleme die Rechnungen seines Serviceproviders zu bezahlen und übergab die Kunden als eine Art Zahlungersatz. Dieses Szenario ist eher unwahrscheinlich, bei den hohen Preisen von ACN.

 Artikel  
bewerten

Dieser Artikel  
wurde noch nicht  
bewertet

 Weitere Artikel

- [Wichtige Kooperation - Öffentlichkeitsarbeit für alle Networker](#)  
(24.01.2005)
- [IN-SIGHT neue Rubrik und Gütesiegel für Unternehmen](#)  
(22.01.2005)
- [Wenn Unternehmen die Existenz von Networkern zerstören!](#)  
(18.11.2004)
- [Lesen Sie diese Woche die ganze Wahrheit über NCB und alle Hintergründe!](#)  
(03.11.2004)
- [Viele neue User möchten Mitglied bei OBTAINER werden](#)  
(03.11.2004)
- [theOBTAINER - wir stellen Synergien her](#)  
(20.10.2004)
- [Sie würden gerne etwas über ... lesen?](#)  
(06.10.2004)
- [Im Gespräch: Achim Hickman - eine unendliche Geschichte?!](#)  
(27.09.2004)

#### Szenario D:

ACN richtet sich darauf ein, dass es aufgrund des Vergütungssystems (CAB und Team CAB) tatsächlich auch in Finnland die gleichen Probleme wie in Kanda und Australien bekommt und man schliesst das Land bevor irgendein/e Gericht/Behörde eingreift. Die Kunden werden einfach verkauft und Ende!

#### Szenario E:

Die Mannschaft in Finnland wurde europaweit zu stark und aufgrund von Interventionen diverser Führungskräfte (besser Denunzianten und Okkupanten) die eh schon ohne Ende Druck wegen des "Excel-Deals" auf das Management von ACN machen, wurde das Land geschlossen um somit die dortigen Führungskräfte einfach abzusägen. Außerdem spart man sich so sehr viel Provisionen. Wäre nicht das erste mal, dass man sich so einiger Leute einfach entledigt.

Es gibt sicherlich noch verschiedene Szenarien die möglich sind und alle oben beschriebenen sind nichts mehr als mögliche Fiktionen. Fakt ist, dass ACN sich weiter selber in Schwierigkeiten bringt. Viele Insider munkeln gar, dass sich Michigan bald komplett zu einem Verkauf entschliesst, da die ACN Dienstleistungen nicht mehr zeitgemäß sind und man nicht das selbe Schicksal wie bei Excel erleiden möchte.

Dort ist es endgültig zu einem TOTALEM VERLUST gekommen. Konkursrichter Steven Felsenthal erlaubt Vartec, die Verträge mit 106.000 Excel-Händlern aufzukündigen, weil das Unternehmen den Nachweis erbracht hat, dass ein Verzicht auf einen weiteren Einsatz von unabhängigen Verkäufern ganz im Interesse des im Konkurs befindlichen Unternehmens ist. VarTec's leitender Geschäftsführer Joseph D'Angelo legte vor Gericht glaubhaft dar, dass die Händler für die von ihnen erzielbaren Erlöse viel zu teuer sind. Zudem habe das durchschnittliche Einkommen der 3.000 Top-Verkäufer im Monat vor dem Konkurs bei nur 344 Dollar gelegen.

- [Persönlichkeit ist keine Frage der Intelligenz](#)  
(27.09.2004)
- [Dragan Manzano - Die Erfolgsgeschichte von Nova Nutria](#)  
(24.09.2004)



Anmelden

Mitgliedsname

Passwort

Cookie speichern

Noch kein Mitglied?  
Einfach [hier kostenlos anmelden!](#) Mitglieder können diese Website mitgestalten und persönlichen Einstellungen einrichten.

Es ist einfach so, dass TK-Networks nur noch durch Umverteilung von Einstiegsgeldern wirklich Provisionen ausschütten können, denn bald werden in allen Ländern Telefon- und Internetflats einen lukrativen Verdienst für einen Networkvertrieb unmöglich machen.


Mal schauen was als nächstes passiert - wir halten Sie auf dem laufenden.

Hier der Link, wo man mehr über den Verkauf der Kunden lesen kann:

<http://e.finland.fi/netcomm/news/showarticle.asp?intNWSAID=32649>

*Anmerkung: Böse Zungen behaupten, dass Carlos Rey schon an einem neuen "Notfallplan" feilt. Dieses wurde aber aus Pinecrest von Carlos Rey selber dementiert. Bisläng arbeitet er an seiner Teamhomepage. Trotzdem sind die Aktivitäten nicht so wie versprochen. Noch im November kündigte der gebürtige Kubaner gegenüber seiner deutschen Downline an, dass er mindestens zwei Wochen pro Monat in "Däutschläng" sein wird - bisläng wurde er seitdem nie mehr gesehen, ausser auf einer 36stündigen Zwischenlandung.*

|   | [Artikel](#)

 [Ältere Artikel](#)

**Sonntag 20. Februar**

• [Die Sensation ist perfekt ... Willi Morant kündigt bei Frederic M](#) (0)

• [NEWSTICKER: Versprochen ist versprochen ...](#) (0)

**Donnerstag 10. Februar**

• [NEWSTICKER](#) (0)

**Sonntag 30. Januar**

• [Michael Sander kündigt kreative Pause an](#) (0)

**Montag 24. Januar**

• [Wichtige Kooperation - Öffentlichkeitsarbeit für alle Networker](#) (0)

• [Wo finde ich IN-SIGHT?](#) (0)

**Samstag 22. Januar**

• [IN-SIGHT neue Rubrik und Gütesiegel für Unternehmen](#) (0)

**Freitag 21. Januar**

• [Matrix - Revolution](#) (0)

**Mittwoch 19. Januar**

- [Die Gretchenfrage: Unfähigkeit oder Notwendigkeit](#) (1)
- [Die Top-Managerinnen - Wie Frauen Spitzenpositionen im Network Marketing erobern.](#) (0)
- [Ältere Artikel](#)

- [Startseite](#)
- [Benutzerkonto](#)
- [Anmelden](#)
- [Artikelbereiche](#)
  - [Weblinks](#)
  - [Downloads](#)

[Credits](#)

Powered by [eNvolution](#)

Diese Seite unterliegt kroatischem Recht +++ NHD, Mate Balote 31a, 51000 Rijeka, Kroatien (local: Hrvatska)