

## We are one

07.07.2010, 08:10 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *OBTAINER MEDIA LIMITED*

---



v.l.: Richard E. Zinkiewicz (Director of Int. Operations QI Group), ehem. Premierminister von Tansania Hon. Frederick Sumaye mit Ehefrau, Michael Sander (OBTAINER-Founder)

Unter diesem Motto luden die Unternehmen QuestNet und The V, beides Firmen der QI Unternehmensgruppe, zu ihrem jährlichen internationalen Event, der sogenannten „V-Con“. Der Einladung des Unternehmens folgten mehr als 10.000 Partner aus der ganzen Welt – und dennoch stellt sich sicher vielen Lesern die Frage: „Wer ist QuestNet? Was ist The V?“ Dieser Frage – und auch vielen anderen offen Fragen – wollte der OBTAINER ebenfalls nachgehen. Was lag also näher als den Mega-Event in Kuala Lumpur, Malaysia, zu besuchen? Wer an dieser Stelle nur einen kurzen Eventbericht erwartet, der muss enttäuscht werden. Tatsächlich soll hier eines der größten und erfolgreichsten MLM-Unternehmen der Welt einmal genauer analysiert werden – aber natürlich wird auch über den Event berichtet. Doch wie jede Reise, beginnt auch diese mit dem ersten Schritt. Dem Schritt in eine Welt jenseits der G8 Staaten, jenseits der vermeintlich großen Industrienationen. Eine Reise in die reale Welt – die Welt des globalen Network Marketings.

In vielen Ländern der Welt ist Network Marketing noch etwas Fremdes, etwas Unbekanntes. Wer in solchen Ländern zu den Pionieren zählt, der kommt schneller in unangenehme Situationen als man denkt. Man braucht sich nur zurückzuerinnern, als AMWAY in den USA viele Jahre vor Gericht kämpfte und in dieser Zeit von vielen Vertriebsfirmen, die nicht aus dem Network Marketing kamen, auf ein Level gestellt wurde mit unseriösen oder gar kriminellen Unternehmen. Dieses Schicksal teilen auch heute noch Firmen, die in Ländern aktiv sind, in denen noch keine gesetzlichen Grundlagen für MLM existieren oder in denen generell andere Bedingungen herrschen als in den großen Industrienationen. Auch das Unternehmen QuestNet gehört zu solchen Pionieren. Ob in Samoa Island, dem Sudan, Iran oder auch Usbekistan: QuestNet ist in vielen Ländern der Welt tätig, in denen bislang kaum MLM-Unternehmen aktiv sind, weil die Angst vor Konflikten mit Regierungen oder anderen Institutionen (z.B. der Kirche) zu groß ist.

Doch vielleicht muss man einfach einmal einen Schritt weiter zurück in die Vergangenheit gehen. Wer oder was ist QuestNet eigentlich? Die Wurzeln des Unternehmens liegen weit über 10 Jahre zurück. Mitte der 90er Jahre startete ein Unternehmen von den USA aus mit einer simplen und einfachen Idee: Dem Verkauf von Gold bzw. Goldmünzen. Der Erfolg war gigantisch, was die Gründer wohl dazu veranlasste, sich alsbald aus dem Staub zu machen. Zurück blieben viele hochmotivierte Geschäftspartner, von denen auch heute noch einige im Geschäft mit Gold bzw. Goldmünzen sind,

so z.B. die beiden Deutschen Dirk Oelrich und Dieter Scheppert mit Securitas Aurum. Andere hingegen nutzen die Gelegenheit und ritten auf der Welle von GoldWings (so hieß das Unternehmen aus den USA) und brachten erneut viele Networker um ihr Geld, um sich damit aus dem Staub zu machen. Der wohl bekannteste Fall ist das Unternehmen VANILLA um Daniel Deubelbeiss, der an die 100.000 Menschen in ganz Europa um viele Millionen Euro betrogen hat.

Doch auch in Asien gab es eine Gruppe von Menschen, die waren von der Idee des Geschäftes mit Goldmünzen mehr als fasziniert. Der Grund ist simpel: Durch den Kauf von Goldmünzen hat man einen bleibenden Wert, mit dem man auch noch Geld verdienen kann. Diese simple und einfache Strategie des bleibenden Wertes kennt kaum ein anderes Produkt. So gründeten Vijay Eswaran und Joseph Bismark das Unternehmen Goldquest. Der große Unterschied zu vielen anderen „Goldgräbern“ war, dass beide eine langfristige Vision hatten und immer wussten, dass Goldmünzen ein guter Anfang sind, aber langfristig ein Unternehmen im Network Marketing nur mit vielen guten Produkten und auch mit Verbrauchsprodukten funktionieren kann. So wurde aus Goldquest im Laufe der Zeit QuestNet und aus QuestNet schließlich am 24. Juni 2010 das Unternehmen QNet.

Heute gehören weltweit eine ganze Reihe von Unternehmen zur sogenannten QI Holding. Neben QNet vor allen das Unternehmen „The V“, welches sich ausschließlich der Ausbildung und dem Training der weltweit über 6 Millionen Vertriebspartner widmet. The V wird geleitet von Pathman Senathirajah, einem von 12 sogenannten V-Partnern, also Personen, die maßgeblich am Aufbau der Vertriebsorganisation beteiligt waren. Aber auch viele andere Unternehmen wie Bonvo (ein Reisebüro), QVI (Betreiber von Urlaubsressorts auf der ganzen Welt), QI Comm (Telekommunikation) und auch der traditionsreiche Schweizer Uhrenhersteller Cimier gehören zu der Unternehmensgruppe. Aus der einstigen Vision der zwei Gründer ist ein multinationales Unternehmen entstanden, das nicht nur im Network Marketing sehr erfolgreich ist.

Trotzdem – oder gerade deswegen – gibt es natürlich viele Kritiker. QNet sei ein Schneeballsystem ist dabei noch die harmlose Variante, mit der sich täglich wohl alle Unternehmen im Network Marketing auseinandersetzen. Doch die Situation bei QNet ist etwas anders, denn die Kritik kommt oft von innen, also aus der Branche. Gerade in den Golfregionen ist diese Kritik besonders scharf. Damit schließt sich der Kreis, denn gerade hier zählte QNet zu den absolute Pionieren. Die Golfstaaten (die sogenannten GCC Staaten) haben sich in den letzten 10 bis 15 Jahren rasant zu einem wirtschaftlichen Ballungszentrum entwickelt und dabei viele Gesetze und Vorschriften erlassen. So ist es heute nicht in allen Regionen möglich, als Ausländer auch ein Grundstück zu besitzen. Das Emirat Ajman, welches wie Dubai zu den VAE gehört, hat diese Möglichkeit sogar erst im Jahr 2009 eingeführt. Andere Länder sind, was ihre internationale Öffnung angeht, noch lange nicht soweit.

Eines dieser Länder ist ganz sicher der Iran. Während das Land in der westlichen Wahrnehmung mehr oder minder durch politische Themen und Sanktionen bekannt ist, sieht die Realität ganz anders aus. Die Perser, wie sich viele Iraner noch heute selber bezeichnen, sind eine wirtschaftliche Großmacht und zwar nicht nur aufgrund von Öl und Gas, sondern auch aus ihrer Jahrtausende alten Handelstradition. Allerdings, da werden alle CEOs von multinationalen Unternehmen zustimmen, ist es nicht einfach, im oder mit dem Iran auch Geschäfte zu machen. Der Gottesstaat musste sich international oft den Vorwurf der Willkür gefallen lassen. Doch genau in diesem Land startete das Unternehmen QNet vor vielen Jahren sein Business in der Golfregion. Die Kraft von Network Marketing in Kombination mit dem Beziehungsmanagement der Perser war schier unglaublich. Innerhalb weniger Monate verdienten Networker mehrere Millionen US-Dollar. Das brachte natürlich die Autoritäten auf den Plan. So wurde im Jahr 2005 das Unternehmen ohne weitere Angabe von Gründen im Iran geschlossen.

Man berief sich in Teheran bequemerweise darauf, dass das Unternehmen ja eigentlich ein „illegales Pyramidenspiel“ sei und diese ja sogar in den USA verboten wären. Mit der gleichen Willkür ging man u.a. auch gegen das Unternehmen Oriflame im Iran vor, welches ebenfalls innerhalb eines Jahres über 90.000 Berater im persischen Reich aufbaute. Der Vorwurf, den man QNet machte: Die Firma hätte angeblich über 500 Millionen US-Dollar aus dem Land geschafft. Das war der Umsatz des Unternehmens im Iran. Ein Umsatz, den viele Unternehmen nicht einmal weltweit schaffen.

Bei näherer Betrachtung sieht man also, dass Unternehmen QNet ist – wie alle seriösen Unternehmen im Network Marketing auch – der Willkür und den fehlenden Gesetzen ausgeliefert. Ähnliche Erfahrungen machte QNet auch in Jordanien, der Türkei, den VAE, Saudi-Arabien und vielen anderen Ländern. Manchmal dauerte die Eröffnung eines Büros länger als die Regierung an der Macht war – und die neue Regierung änderte willkürlich die bestehenden Verträge.

Etwas, dass Unternehmen in anderen Bereichen auch kennen und was zum täglichen Geschäft multinationaler Großkonzerne gehört. Büros werden geschlossen und wiedereröffnet, Agenten und Sponsoren (wie sie in allen arabischen Ländern für jedes Unternehmen benötigt werden) kommen und gehen, verlangen mehr oder verschwinden einfach. Das ist die Realität – aber QNet und alle Unternehmen der QI Gruppe stellen sich dieser Realität und setzen alles daran, alle legalen Optionen auszuschöpfen, um die bestmögliche Grundlage zu schaffen. Das wurde dem OBTAINER in einem Gespräch zwischen unserem Gründer Michael Sander und Dato Vijay Eswaran versichert, doch dazu später mehr.

Kommen wir zurück nach Kuala Lumpur. Genauer gesagt in das Putra Stadium, welches im „National Sports Complex of Bukit Jalil“ oder, wie man in Bahasa sagt, im „Kompleks Sukan Negara“ im Herzen von Kuala Lumpur liegt. In direkter Nachbarschaft liegt das Stadium Nasional Bukit Jalil, welches mit knapp 85.000 Sitzplätzen das zehntgrößte Fußballstadion der Welt ist und zu den 25 größten Stadien überhaupt gehört. Doch die Veranstaltung fand (noch) im Putra Stadium statt. Insgesamt kamen etwa 10.000 Gäste aus über 50 Ländern.

Das größte Interesse für den OBTAINER war die sogenannte EXPO, also die Ausstellung aller Produkte, die von den Vertriebspartnern vertrieben werden können. Der große Vorwurf aller Kritiker ist nach wie vor, es gäbe keine Produkte. Nun: Alle Besucher der EXPO konnten sich vom krassen Gegenteil überzeugen. Nahrungsergänzung, Wasserfiltersysteme, Urlaubsreisen in eigene Resorts auf der ganzen Welt, Schmuck, Uhren und viele andere Produktkategorien überzeugten alle Besucher davon, dass die Zeichen ganz klar auf Expansion stehen. Doch JR Mayer, Managing Director von QNet und in Deutschland aufgewachsen, machte gleich klar, dass QNet es für Berater nicht zu kompliziert machen will: „Je mehr Produkte und Produktkategorien verfügbar sind, desto mehr Umsatz können unsere Berater machen, allerdings sind viele Produkte auch eine Gefahr dafür, dass man den Fokus verliert. Daher arbeiten wir mit Hochdruck weiter daran, ein einzigartiges E-Commerce-Unternehmen zu schaffen, bei dem sich Kunden und Vertriebspartner ihre Produkte herausuchen können.“ Die Idee ist simpel. Ähnlich wie sich Amazon von einem Buchladen zu einem wahren E-Commerce-Giganten entwickelt hat, nutzt QNet die powervolle Synergie von Network Marketing und E-Commerce um ein einmaliges Businessmodell zu schaffen. „Der Kunde kann in Zukunft nicht nur im eigenen Onlinereisebüro seine Reise buchen, sondern wird diese möglicherweise auch im unternehmenseigenen Top-Resort verbringen. So können wir den Verdienst unserer Partner maximieren und der Kunde bekommt alles aus einer Hand“, erklärt Danna Imson, CEO von QNet. Die Entwicklung hin zu einem E-Commerce-Unternehmen ist auch einer der Gründe, warum sich das Unternehmen noch einmal selbst neu erfand und den Namen von QuestNet ins einfachere QNet änderte.

Doch neben vielen Produkten und Ausblicken, was die Millionen von Vertriebspartnern noch erwartet, blieb auch viel Zeit für Trainings, Podiumsdiskussionen und natürlich unglaubliche Showacts. Internationale Künstler aus dem asiatischen Raum, Spitzensportler, Top-Networker und natürlich die Visionäre des Unternehmens gaben an fünf Tagen vom frühen Morgen bis oft in die späte Nacht alles, so dass man wirklich von einem wahren „Feuerwerk an Informationen“ sprechen konnte. Trotz allem war das eindeutige Highlight des Events der Auftritt eines Gastsprechers aus Australien. Die Rede ist von Nick Vujicic. Nick Vujicic wurde ohne Arme und Beine geboren und gilt trotzdem und auch vor allem deswegen heute zu den gefragtesten Sprechern im gesamten Asia-Pazifik-Raum und in Nord- und Südamerika. Leider ist er in Europa bislang wenig bekannt, aber das soll sich hoffentlich bald ändern. OBTAINER-Gründer Michael Sander war fasziniert von Nick Vujicic: „Ich war alleine im Jahr 2009 auf 46 Events in der ganzen Welt und habe viele Top-Sprecher, darunter auch Chris Gardner, erlebt. Doch Nick Vujicic ist einmalig. Eindeutig der beste Sprecher, den ich je gesehen habe und ich kann mir kaum vorstellen, dass Nick jemals von irgendjemandem getoppt wird!“

Allerdings waren auch einige der anderen Sprecher Weltklasse. Allen voran die beiden Gründer Joseph Bismark, dessen Wurzeln sich tatsächlich bis zum „eisernen Kanzler“ Graf Otto von Bismarck zurückverfolgen lassen, und Dato Vijay Eswaran. Letzterem gelang es als Abschlussprecher eines jeden Tages die Zuhörer immer wieder zu begeistern. Am Rande der Veranstaltung gab es ausreichend Gelegenheiten, mit vielen Besuchern zu sprechen. OBTAINER-Gründer Michael Sander nutzte diese Gelegenheiten, um einige Erinnerungsfotos zu schießen. So z.B. mit den „Knights“, einem Team von Qnet-Partnern aus der arabischen Welt. Jordanien, VAE, Marokko, Tunesien und andere sind Länder, in denen die Knights aktiv sind. Auch viele neue Freundschaften wurden geschlossen. So z.B. mit Frederick Sumaye, Premierminister von Tansania a.D., der nun zu einem Kurzbesuch beim OBTAINER in Dubai vorbeischaud und auch eine Einladung nach Tansania aussprach. Alles in allem war es ein gelungener Event, der sich vor allem durch einen einmaligen Spirit auszeichnete. Am Ende der Veranstaltung gab es dann noch ein längeres Gespräch zwischen Michael

Sander und Dato Vijay Eswaran, bei dem unter anderem auch die europäische Expansion Thema gewesen sein soll. Leider wollte unser Gründer sich nicht weiter zu diesem Thema äußern. Ein Unternehmen wie QNet wäre für den europäischen Markt sicher eine Bereicherung und damit dürfte es für unsere Leser spannend bleiben. Ausführliche Fotos und Videos von der Veranstaltung finden Sie in der Ausgabe 07/2010, die im Juli 2010 erscheinen wird. Unser Fazit: QNet hat seine Hausaufgaben gut gemacht und muss – trotz Schwierigkeiten in einigen Ländern in der Welt – nach dem aktuellen Wissensstand der OBTAINER-Redaktion ganz klar als seriöses MLM-Unternehmen eingestuft werden. Auch die weitere Entwicklung deutet sich sehr positiv an und spätestens wenn das Unternehmen auch in Europa und den USA tätig wird und dort auf Länder trifft, in denen es klare Gesetze gibt, dürften die letzten Kritiker verstummen. Selbst jetzt ist das Unternehmen bereits Mitglied der DSA in Singapur, und dieses Land ist bekannt für seine scharfe Gesetzgebung. Die Geschäftsgelegenheit mit QNet ist real, das Unternehmen verfügt über eine straffe Organisationsstruktur und über viele Spitzennetworker mit hohen sieben- und sechsstelligen Monatseinkommen. Aber auch viele tausend Berater verdienen gute fünf- und sechsstelligen Jahreseinkommen. Am Ende ist QNet ein Unternehmen, welches man weltweit sicher in die Top 25 der gesamten Branche einordnen muss und dazu noch ein Unternehmen mit gigantischem Potenzial. Als nächstes werden die Länder Japan, Brasilien und Australien fokussiert, doch auch die USA und Europa stehen auf der Agenda. Die Vertriebspartner von QNet sind sich einig: „We are one!“ Und sie skandierten dies am Ende der Veranstaltung auch lautstark, während über dem wunderschönen Himmel von Kuala Lumpur ein Wahnsinnsfeuerwerk die Nacht erhellte.

## Portrait

Das im September 2006 gegründete Unternehmen OBTAINER MEDIA bietet ein kostenloses, digitales Fachmagazin rund um die Business Community des Direktvertriebes und des Network Marketing an. Als Informationsquelle und Ort der Meinungsbildung liegt das Internet in vielen Bereichen vorne. In Zeiten des User Generated Contents, Social Networkings und Web 2.0 sind Online-Medien gefragter denn je. Heute bestimmen Onlineportale von Zeitungen und Zeitschriften, Blogger und die 160 Zeichen einer SMS die Politik und die Wirtschaft. Diesen Trend hat die OBTAINER MEDIA LIMITED als erstes Medium in der Direktvertriebsindustrie erkannt und seit der Gründung 2006 inzwischen global umgesetzt.

Der OBTAINER WORLDWIDE, das monatliche Fachmagazin für Direktvertrieb und Network-Marketing, der OBTAINER MEDIA LIMITED wird inzwischen in den Sprachen Deutsch, Englisch und Bahasa in über 163 Ländern der Welt gelesen und ist mit monatlich 120 - 200 Seiten damit nicht nur das meistgelesenste, sondern auch das umfangreichste, und auflagenstärkste Fachmagazin in diesem Bereich weltweit. OBTAINER MEDIA bietet zuverlässige Konzepte, kreative Ideen, budgetgerechte Projekte. Interessierte Leser können unser Magazin hier kostenlos lesen, drucken und auf den eigenen Computer speichern:

<http://www.obtainer-online.com>

<http://www.obtainer-ww.com>

Abonnenten: 816.583

Aktive Leser (Downloads des Magazins): 3.170.000

Gehobenes Management: 14 %

Berufsbezeichnung, Höchste Führungsebene: 9 %

Berufsbezeichnung, Stellvertretender Vorstandsvorsitzender/Leitender Direktor/Vorstandsvorsitzender: 5 %

Informationshungrige

70 % online jeden Tag

Demographie

Weiblich: 43 %

Männlich: 57 %

Durchschnittsalter: 38

#### Geographisches Profil

Asien und Mittlerer Osten: 40 % (1.260.000)

Europa: 28 % (870.000)

Nordamerika: 16 % (480.000)

Südamerika: 10 % (294.000)

Afrika: 4 % (196.000)

Weitere Regionen: 2 % (71.000)

OBTAINER WORLDWIDE -Design für die Umwelt

Die umweltfreundliche digitale Kopie einer gedruckten Zeitung.

© by OBTAINER MEDIA LTD – Die Übernahme unserer Texte in Datenbestände jeglicher Art ist statthaft, wenn die Quelle korrekt angegeben wird und – sofern die Daten im Internet abrufbar sind – ein Backlink zu [www.obtaineronline.com](http://www.obtaineronline.com) gesetzt wird. In Fällen, in denen unsere Texte in gedruckter Form publiziert werden sollen, bitten wir darum, vor der Veröffentlichung unsere Einwilligung einzuholen sowie um Übersendung eines Belegexemplares. In jedem Fall freuen wir uns über Ihr Interesse und stehen für weitere Auskünfte gerne zur Verfügung. Die aktuellen Kontaktdaten finden Sie in unserem Impressum.

---

News-ID: 445573 • Views: 5881 (Stand: 19.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/445573/We-are-one.html>