

OBTAINER

YOUR BUSINESS COMMUNITY MAGAZINE

special



**Securitas
Aurum:
Откройте для себя
мир золота**

Компания Securitas Aurum: Золотой бизнес

Деньги с блестящей репутацией

В течение последних лет цена золота показывает стабильную тенденцию роста, которая стремится все выше и выше, из месяца в месяц цена на драгоценный металл бьет рекорды. Неудивительно, что вследствие этого вырос и интерес к физическому золоту.



«Золотые жуки» пользуются спросом. «Золотыми жуками» (gold bugs) называют в финансовых кругах англоязычных стран инвесторов и консультантов по инвестициям, которые считают золото ответом на большинство проблем современной финансовой системы. Или, по меньшей мере, самой надежной пристанью для капиталовложений. Недавно цена золота поднялась выше 900 долларов за унцию (ок. 31,1 г). Самый низкий уровень цены за тройскую унцию золота был достигнут в 1999 году, он составлял 252 доллара. На эти показатели влияет естественно и снижающийся курс доллара, но даже при пересчете в евро котировка золота достигла рекордных показателей. И это может продолжиться в течение еще некоторого времени. Чем ненадежнее становятся бумажные деньги, тем с большей готовностью люди вкладывают свои сбережения в драгоценные металлы. Как раз сейчас увеличиваются темпы инфляции во всем мире. Для вложений наряду со слитками предлагаются золотые монеты. Специально для вкладчиков интересным предложением является покупка так называемых золотых монет, продаваемых на вес,

или инвестиционных монет. Они отличаются высоким содержанием золота, практичным делением по достоинству и ценой, которая все время ориентируется на актуальный курс золота. Но не только вкладчики интересуются золотыми монетами, коллекционеры также не остаются равнодушными к драгоценному металлу. В особенности после того, как обанкротился американский инвестиционный банк Lehman Brothers и разразился финансовый кризис. С этого момента ажиотаж вокруг золота можно сравнить с исторической золотой лихорадкой на реке Клондайк. Роджер Брайткопф, дилер драгоценных металлов немецкого банка (Deutsche Bank), сказал по этому поводу в сентябре: «Обороты по сравнению с августом выросли в десять раз. Многие думают: неизвестно, что еще может произойти. Если кризис продлится еще некоторое время, то за золото можно будет все еще что-то купить».

На сегодняшний день существует огромный выбор золотых инвестиционных монет, начиная с Золотого кленового листа из Канады, Американского золотого орла из США, до Венских артистов филармонии из Австрии. Но начало всему положила южноафриканская золотая монета Крюгера, которая была выпущена в 1967 году. В дальнейшем монета Крюгера так осталась самой популярной и наиболее продаваемой золотой монетой. Сейчас по причине финансового кризиса едва ли можно получить монету Крюгера, хотя «Rand Refinery» работает при полной загрузке производственных мощностей, семь дней в неделю. Подобная ситуация наблюдается и в отношении других монет. Так как 70 % золота используется для производства украшений, то цена золота не так сильно зависит от развития индустрии, как цена на другие драгоценные металлы. Аналитик банка «Commerzbank» Ойген Вайнберг заметил по этому поводу в сентябре: «Цена на



За последнюю тысячу лет золото ни разу не обесценилось, оно все время сохраняло свою покупательную способность, что, к сожалению, до сих пор нельзя утверждать в отношении какой-либо акции, валюты или сертификата.

платину сейчас составляет лишь половину ее цены в июле». Для вкладчиков и инвесторов золотые монеты имеют особый интерес еще и по другой причине: в Германии с золотых монет, выступающих в качестве инвестиции, не взимается налог с оборота! И это обстоятельство играет существенную роль, если принять во внимание налог с оборота, составляющий 19%.

Будучи неспециалистом, при размышлениях о золоте думаешь обычно в первую очередь о банках. Однако согласно предоставленной в письменной форме информации Германского федерального банка торговля золотыми монетами даже не подлежит контролю Федерального управления по контролю за финансовыми услугами, и это притом, что золотые монеты без сомнения могут рассматриваться в качестве инвестиций. Как раз в эту рыночную нишу хотела попасть компания Securitas Aurum S.L. Компания была основана двумя немцами – Дитером Шеппайтом и Дирком Х. Ольрихом – в испанском городе Барселона. Securitas Aurum – это компания, занимающаяся электронной коммерцией и продающая известные золотые монеты непосредственно клиентам через Интернет. Но об этом позже. Поговорим еще немного о чарах золота.

Уже тысячелетия используются золотые и серебряные монеты в качестве платежного средства. Во времена кризисов для среднестатистического потребителя эти монеты зачастую представляют единственную возможность защитить заработанное тяжелым трудом и сэкономленное имущество от инфляции, то

есть от обесценивания бумажных денег, которое до сих пор с циклической регулярностью сотрясало денежные рынки и рынки долгосрочных капиталов – что происходит и сейчас!

Драгоценные металлы в физической форме можно приобрести в виде слитков или монет, при этом монеты можно подразделить на инвестиционные монеты (решающее значение имеет стоимость материала) и коллекционные монеты (стоимость материала играет второстепенную роль). Хотя инвестиционные монеты (их часто называют «Bullion Coins») при одинаковой стоимости материала дороже чем металлические слитки, они, как правило, пользуются большей популярностью и распространением во всем мире. До 1967 года британские соверены, французские наполеондоры, а также австрийские дукаты и кроны – и это лишь некоторые – служили в качестве инвестиций в золото и одновременно в качестве средства выполнения платёжных операций. С введением южноафриканской монеты Крюгера в 1967 году впервые появилась монета, которая в первую очередь служила для инвестиций, а не была просто средством платежа. К современным золотым инвестиционным монетам относятся: монета Крюгера (Южно-Африканская Республика), Кленовый лист (Канада), Венские артисты филармонии (Австрия), Австралийский самородок (или Кенгуру из Австралии), Панда (Китай) и Американский орел (США). Компания Securitas Aurum предлагает все эти монеты на продажу. Монета Британия (Англия) теряет свое значение по причине небольших изданий на сегодняшний момент времени, а серия монет «Лунный

Золото остается востребовано в течение тысячелетий, оно является **раритетом**. Оно подкупает **чистотой и постоянством**. Во все времена оно было важнейшим элементом долгосрочного **накопления состояния**, и имело значение **при размещении собственности**.



календарь» (Австралия) становится все популярнее. Все другие серии, мотивы и специальные тиснения имеют общую тенденцию в направлении коллекционных монет (малые издания, красивые сменяющиеся мотивы, исполнение Proof = надбавка в цене). Компания Securitas Augum не занимается продажей таких монет. Также популярные золотые марки и евро относятся к категории коллекционных монет. Цена этих монет при эмиссии хотя и привязывается к актуальной цене золота, однако единичные издания и «относительно» малые тиражи становятся причиной надбавки в цене, которая обычно значительно превышает стоимость материала.

Степень известности и популярности монеты, а также ее доступность сильно меняются в зависимости от континента и страны. Например, Мексика чеканит золотые и серебряные монеты Либертад. Мировые издания золотых монет Либертад выше, чем издания Британии (Англия), однако в Германии эти монеты почти неизвестны и не распространены. А вот серебряный Либертад можно купить в Германии без проблем.

Подпись к картинке:

За последнюю тысячу лет золото ни разу не обесценилось, оно все время сохраняло свою покупательную способность, что, к сожалению, до сих пор нельзя утверждать в отношении какой-либо акции, валюты или сертификата.

Монета Крюгера имеет самое большое издание, ее доля на рынке составляет 50%. Что касается текущего года, самое большое мировое издание имела монета Кленовый лист, а в Европе – Венские артисты филармонии. Независимо от того, отчеканено ли на монете ее номинальное достоинство или нет (как в случае с монетой Крюгера и Монетой Либертад), все современные инвестиционные монеты являются официальным платежным средством в стране их производства. Но по причине того, что стоимость металла постоянно превышает номинальное достоинство монет, естественно, они не применяются в платежном обороте.

Инвестиционные монеты предлагаются различного веса, например, 1, 1/2, 1/4, 1/10 или 1/20 унции (1 унция = 1 oz = 31,1035 граммов). Однако существуют также монеты весом 1 килограмм и другие. Указанный вес драгоценного металла всегда относится к указанной пробе. В отношении сплавов (например, Американский орел или монета Крюгера) общий вес монеты выше на вес легирующего металла. Для слитков вес указывают в основном в граммах.

«Бумажные деньги в конце концов возвращаются к их подлинной стоимости – нулю!», Вольтер (1694-1778) -

Цены на монеты испытывают колебания каждый день и зависят от цены текущего дня на драгоценный металл, торговой наценки продавца и от ти-

пичного для конкретной страны налога на добавленную стоимость. Теоретически монеты и слитки из драгоценных металлов можно купить и продать в каждом банке или у специализированных продавцов. Выгодные покупки возможно совершить в нумизматических салонах, на биржах обмена монет, на (Online-) торгах, блошиных рынках, по Интернету или объявлениям в газетах. А теперь мы снова возвращаемся к Securitas Augum, так как эта компания предлагает совершенно особую возможность совершить по-настоящему выгодную покупку. В общей сложности существует 3 возможности купить золото у испанской компании, занимающейся электронной коммерцией. Компания предлагает только золотые пакеты стоимостью 4 800 евро. Существует возможность оплатить эту сумму сразу, при помощи системы PayPal, кредитной карты или банковским переводом. Спустя 14 дней после поступления платежа клиент получает золотые монеты. Вторая возможность – это так называемая «гибкая оплата в рассрочку», первый взнос при этом составляет 100 евро. Оставшаяся сумма должна быть выплачена в течение 12 месяцев.

А возможность финансировать свою покупку золота при помощи рекомендации новых клиентов делает компанию единственной в своем роде. И в этом случае клиент должен осуществить первый взнос, а именно 100 евро. Благодаря рекомендации новых клиентов, а также их рекомендациям, существует возможность практически «нарекомендовать» себе золото. В случае если этот способ не будет иметь успеха, естественно, существует возможность изменить условия договора покупки на обычную оплату в рассрочку. В любом случае, следует обдумать заранее, перед тем как заключать договор покупки online, каким образом Вы предпочитаете произвести оплату. Потребовалось три года подготовительных работ, прежде чем концепция Дитера Шеппайта и Дирка Х. Ольриха стала пользоваться популярностью на рынке. У обоих уже имелся опыт работы в области сбыта, а также в области продажи золота. Именно поэтому в особенности Дитер Шеппайт, в качестве ответственного исполнительного директора, следил за каждой казалась бы незначительной деталью. Хотя компания Securitas Augum является компанией прямого сбыта, ее нельзя сравнивать ни с одним известным МЛМ предприятием, и это не только по причине продукта, с которым она работает. В компании есть всего несколько менеджеров по

сбыту, так как бизнес действительно функционирует только благодаря конечным потребителям. Особенно для сетевых работников легко профинансировать собственный небольшой золотой капитал при помощи рекомендации новых клиентов. Эта концепция, на самом деле, не является новой, так как и банки, например, Cortal Consors, выдают купоны, и издательства как Handelsblatt-Gruppe дают даже наличные деньги за рекомендацию новых клиентов. Новым является лишь то, что учитываются не только собственные рекомендации, но и не прямые рекомендации – следующих клиентов – получается своеобразная цепь рекомендаций. И план работает, ведь уже в первые месяцы компания заключила более 1 100 договоров, что соответствует объему заказов, составляющему почти 6 000 000 евро. Кстати, компания Securitas Augum является единственным предприятием в Испании, которое продает золотые монеты. Но цели компании выходят за границы Испании. В ближайшие годы команда Дитера Шеппайта и Дирка Х. Ольриха хочет стать крупнейшим предприятием по продаже золотых монет частным потребителям во всем мире. «В долгосрочные планы входит также выпуск акций на биржу, - говорит Дитер Шеппайт. - Поэтому уже сейчас мы ведем бухгалтерский учет таким образом, как в последствии это станет необходимым для акционерного общества».

Так как компания работает по всему миру, под конец осталось разъяснить лишь один важный вопрос: каким образом клиент, например, из России или Парагвая может получить свое золото – ведь пересылка туда не лишена трудностей, если вообще является возможной?! Но и в этом случае в компании Securitas Augum подумали обо всем. На территории Европейского Союза работает сервис доставки – отправка золота осуществляется застрахованной пересылкой. Существует также возможность физически хранить золото в абонементном сейфе одного из испанских банков. При этом клиент может в любое время приехать в Испанию и лично забрать там свое золото. Третья возможность – клиент поручает компании Securitas Augum продать золото по курсу текущего дня, а поступления от продажи он получает банковским переводом. Существует также и четвертая возможность, она позволяет продать часть золота и получить выставленные за это электронные чеки, которые, смотря по обстоятельствам, можно использовать для внесения новых взносов за новые договора.

Существует также и четвертая возможность, она позволяет продать часть золота и получить выставленные за это электронные чеки, которые, смотря по обстоятельствам, можно использовать для внесения новых взносов за новые договора. И естественно, у каждого клиента имеется возможность заключать столько договоров, сколько ему пожелается. В конце нашего путешествия давайте вернемся снова туда, с чего все началось. Вы знаете, кто такой Крез? Крез, царь Лидии (в Малой Азии), еще с античных времен является символом богатства и власти. Еще 650 году до рождества Христова он воплотил свою идею делать из золота деньги – он начал чеканить монеты, которые стали официальным платежным средством. Так началась новая эпоха. Новые маленькие удобные предметы обмена вскоре распространились во всей культурной среде тогдашнего греческого мира и прилегающих территорий. Деньги представляли собой общее мерило всех экономических операций. С одной стороны, они служили (промежуточным) средством обмена, что упростило обмен товарами (торговлю), а с другой стороны, деньги выполня-

ли функцию сохранения стоимости, а также являлись единицей счета. Сегодня, как и в старые времена, деньги являются общепризнанным и узаконенным государством платежным средством. Латинское слово для обозначения денег «rescūia» произошло от «rescus» (скот). Заглядывая назад в историю человечества, можно увидеть, что в зависимости от эпохи функцию денег выполняли самые различные предметы (фимиами, зерно, металлы, соль, камни, меха, ракушки, сигареты, алкогольные напитки, бумажные деньги и т.д.).

Большое значение завоевали прежде всего золото и серебро. И это не было и не является случайностью, так как по причине своих свойств они оптимально подходят в качестве средства обмена и средства сохранения стоимости. Пшеница является предметом роскоши только в голодные времена, и она может испортиться, так как не обладает постоянством. Бриллианты долговечны и красивы, но их нельзя разделить по своему усмотрению, и ни один бриллиант не подобен другому. Золото же можно делить по желанию, плавить, его запасы ограничены, и оно пользуется известностью по всему миру в течение столетий. Ведь уже в античные време-

на люди начали ставить знаки и гербы на кусочки металла. Сначала все золотые самородки имели различные размеры и вес, таким образом, необходимо было каждый раз при совершении торговой сделки определять стоимость каждого отдельного самородка. В конце концов, появилась идея стандартизировать размер и вес кусочков металла – так появились монеты. Отчеканенные таким образом монеты из золота (и серебра) представляли собой золотую валюту, поскольку они представляли собой стоимость денег в форме четко определенного содержания золота или серебра.

Итак, золото представляло собой мировую валюту, оно находилось в обращении по всему миру наряду со всевозможными бумажными деньгами, и имело четкий курс пересчета. Содержание золота в одном фунте составляло 9 грамм, а в талере – 3 грамма, и каждый знал, что 3 талера = 1 фунт и 1 талер = 1/3 фунта, так было и будет, ведь монетные законы могли быть изменены парламентом, но ни в коем случае не рынком. И здесь следует еще раз указать на то, что не деньги были мерилом, а золото. Деньги меряются по золоту, а не наоборот. Не это ли хороший знак для стабильного бизнеса....

Компания Securitas Aurum находится лишь в самом начале становления собственного дела, но продукт, которым занимается компания, уже в течение тысячелетий считается самым стабильным и важным продуктом.

**У ЗОЛОТА МНОГО
ЗНАЧИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ,
ВАЖНЕЙШИМ ЯВЛЯЕТСЯ
НАДЕЖНОСТЬ.**



Слева направо: Дирк Х. Ольрих, начальник службы информационной безопасности Дитер Шеппайт, исполнительный директор компании Securitas Aurum



Компания Securitas Aurum: Беседа с Дитером Шеппайтом (исполнительный директор) и Дирком Х. Ольрихом (начальник службы информационной безопасности)

ОBTAINER: Господин Шеппайт, когда и где Вы познакомились с Вашим партнером господином Ольрихом?

ДШ: Впервые мы повстречались в 1990 году. В то время я занимался сбытом в области страхования и финансов. От компании, в которой я тогда работал, я руководил проведением информационного мероприятия недалеко от Гамбурга, там я и познакомился с Дирком Х. Ольрихом, тогда еще офицером военно-воздушной авиации. Я сразу обратил на него внимание из-за его позитивного настроения и всегда хорошего настроения, эти качества он не утратил и по сегодняшний день.

ОBTAINER: Это долгое время! Господин Ольрих, Вы работаете уже много лет вместе с Дитером Шеппайтом. Кто из вас был движущей силой все это время?

ДО: Да, все годы, проведенные вместе, - это замечательное время, я думаю, что движущей силой была наша дружба. Несмотря на общие черты, мы обладаем также и совершенно различными качествами, которые теперь помогают нам решать различные задачи в управлении компанией..

ОBTAINER: У Вас уже есть опыт работы на рынке золота. Что Вы думаете сегодня об этом опыте?

ДШ: Я очень рад, что у меня есть опыт, который у меня была возможность получить в течение 30 лет самостоятельной работы. За последние десять лет я получил очень много новых знаний в области структуры предприятия и его управления, и эти знания играют для меня и для компании более важную роль, чем мой опыт на рынке золота.

ОBTAINER: Как Вы можете описать свою деятельность в области сбыта? Что является Вашим самым большим личным успехом, и что бы Вы обозначили как самое большое разочарование?

ДО: С понятием разочарование я ничего не могу связать, в нашем бизнесе как и в остальной жизни мы встречаемся с людьми, а люди всегда остаются людьми. Если Вы не можете справиться с этим, то у Вас будут проблемы в общении с людьми в личной и профессиональной сфере. Я очень рад тому, что уже более 18 лет назад принял решение самостоятельно работать в области прямого сбыта. Это решение и моя ранняя заинтересованность Интернетом стали, по моему мнению, основой нашего сегодняшнего бизнеса, а также основой моего успеха и личной свободы.

ОBTAINER: Золото – это чувствительная тема. Расскажите немного о подготовительных работах перед стартом!

ДШ: Золото в виде инвестиционных монет – это лишь продукт, с которым работает наша компания. На мой взгляд, гораздо важнее являются вопросы: Какова философия компании Securitas Aurum? Какие приемы мы используем? Как представлены мы в Интернете? Какие маркетинговые концепции мы можем использовать? Какую поддержку оказываем мы нашим клиентам для осуществления успешных рекомендаций? Как финансирует себя такая работающая по всему миру компания как Securitas Aurum? На все эти вопросы мы нашли ответы совместно с нашими компаньонами и различными консультантами. Огромное спасибо всем – естественно также нашим клиентам – которые отнеслись с доверием к нашей еще молодой компании!

Конечно же, во время начального периода были бесконечные встречи с программистами и юристами, много бессонных ночей было проведено над решением вопросов логистики, финансирования и



*Стандартный мотив монеты
Британия: Королева
Елизавета II. Как и во всех дру-
гих государствах Содружества
(Австралия, Канада, остров
Мэн...) портрет монарха из-
меняется в соответствии с его
актуальным обликом каждые
несколько лет.*

сбыта. Но все это является естественной ценой, которую надо заплатить при организации предприятий такого размера, и я с самого начала был готов заплатить эту цену. После основания компании, но все еще на подготовительном этапе, я поговорил со своим другом Дирком Х. Ольрихом, сейчас он начальник службы информационной безопасности компании Securitas Augum, о своих планах и смог быстро завоевать его интерес. Он взял на себя работы по подготовке в области продаж. Таким образом, я смог полностью переключить свое внимание на другие важные темы, в особенности на создание нашей Интернет-страницы, Customer Support System - Службы поддержки клиентов и организацию всей инфраструктуры «servicio al cliente». Мы принимаем запросы от наших клиентов семь дней в неделю на восьми языках, и можем с уверенностью утверждать, что мы не только даем ответы на 99,8 % всех запросов в течение 24 часов, но и решаем проблему с соблюдением интересов клиента. Хорошая служба поддержки клиентов, конечно, играет важную роль в успехе и завоевании доверия компанией. Мы хотим, чтобы нас рекомендовали дальше, таким образом, мы обязаны сделать все, чтобы заслужить хорошие рекомендации.

OBTAINER: По всему миру у Вас есть лишь несколько партнеров по сбыту. Важнее для Вас является концепция «Клиенты привлекают клиентов». Какие преимущества получает клиент, если он покупает у Вас золото и рекомендует других клиентов?

ДО: На сегодняшний день, спустя более полгода активной организации бизнеса, мы насчитываем бо-

лее 1 200 клиентов – и эта тенденция растет по всему миру. И это без использования дорогой рекламы, основываясь исключительно на рекомендациях. При этом мы сознательно сделали ставку на расширение, не имеющее для клиентов границ, то есть мы не стали концентрировать наше внимание на определенных рынках. На начальном этапе это хотя и означает меньшую «видимость» на отдельных рынках, но это означает и возможность рекомендаций на международном уровне – предложение с ориентацией на клиента. Преимущество клиента, который выбрал способ проведения операций «оплата через рекомендации клиентов = накопление», заключается в том, что клиент может компенсировать покупную цену полностью или частично при помощи рекомендаций новых клиентов.

OBTAINER: Как именно функционирует это «накопление золота», и как это окупается для компании?

ДШ: «Накопление» - это ничто иное, как предлагаемая многими компаниями маркетинговая концепция «Клиенты привлекают клиентов» или «друзья привлекают друзей». Некоторые компании предлагают, например, бытовые приборы в качестве вознаграждения или так называемые бонусные пункты, на которые успешный рекомендатель когда-нибудь сможет приобрести зачастую совершенно ненужные предметы. То есть в принципе эта концепция не является новой. Так как компания Securitas Augum занимается продажей золотых инвестиционных монет, то это было само собой разумеющимся, предлагать эти золотые инвестиционные монеты в качестве вознаграждения за рекомендации нашим

постоянным клиентам. При помощи современной техники коммуникаций компания Securitas Augum довела эту концепцию до соответствующего 21 века уровня. Мы работаем совершенно без загрязняющих окружающий мир распечаток и брошюр, мы предлагаем клиенту потрясающую прозрачность благодаря Интернету, и, в первую очередь, возможность давать положительные рекомендации на международном уровне, ведь компания Securitas Augum работает по всему миру. За услуги, предлагаемые нашим клиентам, компания Securitas Augum взимает сбор за обработку в размере 5 % от суммы заказа. Таким образом мы финансируем нашу логистику, а также вознаграждения, предназначенные нашим клиентам за рекомендации.

OBTAINER: Таким образом, концепция получения вознаграждения за рекомендации не является новой и не представляет собой изобретение компании Securitas Augum. Я также могу получить наличные за абонемент в издательстве Handelsblatt или талоны на бензин в банке Cortal Consors. Но то, как работает компания Securitas Augum, является уникальным. У Вас возможно, чтобы клиент просто оплатил первый взнос, а оставшуюся покупную цену он может «нарекомендовать». Как Вы считаете, было бы возможным, например, накапливать автомобили или иные продукты по системе компании Securitas Augum?

ДШ: Рекомендательная концепция компании Securitas Augum «Клиенты привлекают клиентов» служит свободному от долгов потреблению, свободному от долгов созданию экономической базы и накоплению имущества. «Сначала работа – потом потребление!» - это основная идея нашей философии, и она сменяет ставшее в известной степени нормой поведение потребителей: «Сначала потребление – потом работа!»

Предприятия должны предлагать решения проблем – и мы осуществляем это с помощью нашей концепции! Кроме прочего мы предлагаем нашим клиентам модель компенсации или накопления. Суть этой модели такова, что отдельный клиент может приобрести потребительские товары, а также надежные ценности, как, например, золотые монеты Крюгера или другие международно-признанные инвестиционные монеты. Он вносит небольшую сумму, а оставшуюся покупную стоимость может по-

выбору компенсировать собственной работой. Ни компания Securitas Augum, ни концепция не ограничены конкретными областями. Согласно нашему мнению, все продукты, которые не подвержены непредсказуемому и быстрому падению цен, подходят для осуществления этой модели. Уже сейчас я был бы готов вести разговор с производителями автомобилей, ведь компания Securitas Augum – это большое сообщество одинаково мыслящих людей, которые вместе решают, что они хотят приобретать и потреблять. При этом создается мощная покупательная сила, позволяющая предприятию, несмотря на небольшие взносы и выгодные цены, оставаться прибыльным.

*Золото – старейшее средство сохранения
стоимости во всем мире.
Классическая инвестиционная монета Крюгера
из Южной Африки с характерным для
нее красноватым цветом*



OBTAINER: Господин Ольрих, сообщество клиентов компании Securitas Augum не знает иерархий, все клиенты согласно договору равны, как Вы при этом организуете сбыт?

ДО: Это верно. Клиенты компании Securitas Augum не являются торговыми представителями и не получают никаких дистрибьюторских договоров. В компании Securitas Augum клиенты не получают комиссионные, они компенсируют свою личную покупку полностью или частично при помощи рекомендаций. К тому же в компании Securitas Augum не существует таких структур, которые мы можем найти, например, в предприятиях сетевого маркетинга. Но есть клиенты, которые более успешно накапливают и организуют себе большую, иногда даже международную рекомендательную сеть. В отличие от обычных систем, где клиенты привлекают клиентов, изначальный рекомендатель участвует во всех следующих – также непрямым – рекомендациях. Некоторые клиенты занимаются рекомендациями профессионально и с большой регулярностью получают свои многочисленные заказы золота. Наши вспомогательные программы Online в собственном Backoffice CSS (пункт администрирования в Службе поддержки клиентов) содержат наряду с общей информацией, относящейся к договору, также и статистику объема продаж и обороты команды.

Кроме того, по всему миру мы создали служебные должности, которые занимают особо квалифициро-

ванные специалисты из числа клиентов. Это подразделение управления состоит на настоящий момент из 8 человек, которые кроме покупательских отношений, связаны также договорными отношениями с компанией Securitas Augum и получают премии с объема продаж. Это подразделение управления вырастет в следующие годы до 40-50 человек. Задача этих директоров – сопровождение нашей мировой экспансии, ежедневное обслуживание наших клиентов, проведение Интернет-презентаций и тренингов, а также обслуживание клиентов компании Securitas Augum на региональном и национальном уровне. Эти исключительные руководящие работники получают нашу особую поддержку в ближайшие годы и пройдут специализированное обучение. Мы также ищем внештатных лиц, занимающихся сбытом, которых мы бы с удовольствием приняли на ответственные позиции в компании Securitas Augum при условии, что они обладают соответствующей квалификацией.

OBTAINER: Господин Ольрих, в организации Вашей системы сбыта Вы полностью отказываетесь от очных мероприятий, например, от презентациях в гостиницах. Представляет это какое-либо преимущество для клиентов, и как это влияет на Ваши размышления о расширении компании?

ДО: Это было обязательным условием основателя компании и является одной из причин, почему я сразу взял на себя обязанности ответственного за сбыт

руководителя. В качестве предприятия, занимающегося электронной коммерцией, мы сознательно выбираем Интернет-технологии. Проведение презентаций и тренингов проходит исключительно в режиме online, естественно бесплатно.

Нашим руководящим работникам мы предоставляем бесплатно конференц-залы- Online, которые они могут использовать в соответствии со своими представлениями. На сегодня мы предлагаем регулярно более 25 мероприятий на шести языках в неделю.

Основными рынками для нас на данный момент наряду с большинством европейских стран являются Россия, Израиль и Бразилия. Можно себе представить, сколько сил требуется молодому, только начинающему предприятию, чтобы организовать одновременно по всему миру очные мероприятия. И это является огромным преимуществом предприятия, занимающегося сбытом, которое полностью основано на использовании Интернет-технологий. Следующим преимуществом являются низкие затраты со стороны клиентов и заинтересованных лиц. Вместо того чтобы тратить деньги, время и силы на то, чтобы, например, принимать участие в мероприятиях в гостинице, клиент может сам или вместе со своими знакомыми проходить тренинги и получать информацию с дисплея компьютера у себя дома в тишине, уюте и без лишних затрат. Мы верим в новые пути и поэтому выбираем их – логично!

OBTAINER: Сколько золота было выплачено клиентам по программе накопления золота (за какой период времени)?

ДО: С 16 октября 2007 года по 31 мая 2008 года мы выдали клиентам записями в кредит и выдачей на руки золото на сумму более 350 000 евро. Мы очень гордимся этим потрясающим успехом спустя рукава, мы интенсивно работаем над успешным будущим компании. Так, например, еще в этом году мы проведем изменение правовой формы предприятия на акционерное общество.

OBTAINER: Господин Ольрих, господин Шеппайт, спасибо за то, что Вы уделите нам время, и благодарим Вас за информативный разговор!

Золотая монета США Американский орел с изображением орла (по-английски: American Eagle) состоит на 91,66% из золота (= 22 карата). Благодаря легирующим металлам (5,33% меди и 3% серебра) Американский орел, как и монета Крюгера, имеет немного темный цвет и благодаря более высокой степени твердости менее восприимчива к царапинам.



Высказывания довольных клиентов и партнеров...

СТЕФАНЕ ОЛИБЕ, ФОРТАЛЕЗА, БРАЗИЛИЯ

Я принял решение купить золотые инвестиционные монеты, потому что понял власть золота на рынке. Если будет необходимо, я смогу продать золото в любое время и даже получить прибыль. Особо интересно получать золото за рекомендации, можно сказать, что мои слова превращаются таким образом в золото. Я считаю, что компания Securitas Augum и их накопительный план являются №1 во всем мире, а что касается среднесрочных и долгосрочных направлений – наилучшей программой финансирования.



ЭДВАЛЬДО ОЛИВЬЕРА, ЛИССАБОН, ПОРТУГАЛИЯ

Я покупаю золотые монеты в компании Securitas Augum по причине надежности, которую дает эта фирма. Я много путешествовал и накопил большой опыт, я могу с определенностью сказать, что этот бизнес положительно отличается от всего того, с чем я встречался до сих пор.



ОЛЕГ КАЛЮЖНЫЙ, КЁЛЬН, ГЕРМАНИЯ

В свете нестабильной мировой ситуации золото является самым надежным вложением денег. Риск потерять деньги, вложенные в золото, практически равен нулю! При этом инвестиционные монеты представляют собой наилучший вариант золотого запаса. Я покупаю золотые монеты в компании Securitas Augum, так как концепция накопления предлагает наилучшее соотношение цены и получаемой услуги при покупке золота. Для других клиентов особо важным является то, что у них есть возможность продать золото в любой момент времени через компанию Securitas Augum и получить вырученные за это деньги на банковский счет.



ЖАН ПЬЕРО ДИ ЧИЛЛО, ФОРТАЛЕЗА, БРАЗИЛИЯ

руководитель службы сбыта в Южной Америке

Программа накопления золота компании Securitas Augum предлагает наилучший способ приобретения золотых весовых монет, так как каждый клиент имеет возможность генерировать личный доход при помощи рекомендаций по Интернету. Мы все ежедневно рекомендуем другим людям магазины или услуги. Как правило, ничего за это не получая. Компания Securitas Augum дает нам за это золотые монеты. Поэтому компания Securitas Augum является особенной. Попробуйте!



ИГОРЬ СИЛИН, БОНН, ГЕРМАНИЯ

Благодаря золотым монетам выжила моя семья! Когда я в первый раз увидел золотую монету, я вспомнил историю, рассказанную моей матерью. В 1937 году в СССР моего деда арестовали как врага народа, сослали в Сибирь, а потом расстреляли. Он дал моей бабушке две золотые царские монеты и сказал: «Агата, пожалуйста, спрячь надежно эти монеты, когда придут тяжелые времена, они помогут тебе выжить». В 1942 году наступили тяжелые времена. Кругом люди умирали от голода и холода. Пришло время действовать. Моя бабушка продала золотые монеты, и благодаря им выжила моя семья!

МИРКО РИБУЛ, ОБЕРРОРДОРФ, ШВЕЙЦАРИЯ

Золотые инвестиционные монеты представляют собой одно из интереснейших вложений денежных средств и являются для меня важным элементом частного планирования накопления имущества и обеспечения в пенсионном возрасте. Ликвидность при этом не теряется, ведь я могу проводить операции с монетами 24 часа в день, 7 дней в неделю, не в последнюю очередь благодаря замечательному сервису компании Securitas Augum. Я обладаю многолетним опытом в области сбыта, долго работал тренером и являюсь успешным писателем, и я могу только подтвердить, что накопительная модель компании Securitas Augum является самой справедливой и эффективной программой «Клиенты привлекают клиентов», которую я до сих пор видел и в которой принял участие.



О компании Securitas Aurum...



ШТЕФАНО ГОББАТО, ШАНХАЙ, КИТАЙ

Компания Securitas Aurum является единственным частным продавцом золота, который предлагает возможность получать золото за собственную работу. У Вас есть возможность снизить или даже полностью компенсировать цену купленного Вами золота, при этом Вы делаете то, что и так делаете каждый день, а именно – даете людям, которых Вы цените и знаете, естественные и положительные рекомендации, тем самым Вы вместе получаете преимущества. С 1995 года я занимаюсь торговлей золотом и работаю управляющим золотого рудника, до сегодняшнего дня мне ни разу не приходила мысль оставить этот бизнес. На свете нет лучшего продукта чем золото, и нет лучшей компании, чем Securitas Aurum, в особенности сейчас, когда современные Интернет-технологии, используемые в качестве маркетинговых инструментов, позволяют Вам и компании действовать в глобальном масштабе, находясь в любом месте планеты, без языковых ограничений, без политических, культурных и расовых границ.



РПРОФ. ЭГИДИО ГАРСИЯ КОЭЛЬО, ФЛОРИАНОПОЛИС, САНТА КАТАРИНА, БРАЗИЛИЯ

Уже в 1975 году я начал впервые работать в области MLM-маркетинга, и это было захватывающе. Но я должен признать, что я не имел возможности особо заработать. В качестве консультанта и тренера руководящих работников MLM-маркетинга я могу лишь сказать, что накопительный план является наилучшей моделью компенсации на рынке. Во-первых, что касается надежности выплат золота, а во-вторых, отношения вознаграждения к осуществленным рекомендациям.



ОЛЬГА ПЛАВИДАЛЬ, СИЭТЛ, США

Если Вы захотите купить золото в американских банках, знайте: банки не продают и не покупают золото. Американские торговцы золотом в Интернете делают 20% надбавку к цене золота при осуществлении продаж. В России комиссионные банков составляют до 45% при осуществлении продаж. Другие страны имеют средние между этими показатели. Компания Securitas Aurum взимает лишь 5% с продажи золотых монет. Мое решение: я с компанией Securitas Aurum!



АННА РЕШКО, АШДОД, ИЗРАИЛЬ

Золото было и будет лучшей заменой бумажных денег. Я понимаю всю важность этого и буду делать все для того, чтобы моя семья обладала собственным золотым резервом. Это позволит нам гораздо спокойнее смотреть в будущее. Модель накопления позволяет мне и моим друзьям разумно позаботиться о будущем и защитить себя от неприятных неожиданностей. Накопление – для многих людей это выход из их критического положения. У меня еще ни разу не было такой гуманной возможности. Принцип «Клиенты привлекают клиентов» уже долгое время является самой успешной маркетинговой концепцией во всем мире.



ТОРСТЕН РОДЕ, ГАМБУРГ, ГЕРМАНИЯ

На сегодняшний день очень важно вкладывать в стабильные реальные ценности, так как будущее кажется очень неопределенным. В отношении золота можно быть уверенным. Только компания Securitas Aurum предлагает возможность при достаточно малом собственном капитале и несложной работе создать собственное золотое состояние. Я считаю грандиозной возможностью получать золото за рекомендации.



ЗИГГИ ГЕРИНГ, БАЙРОЙТ, ГЕРМАНИЯ

Я работаю с компанией Securitas Aurum, так как у меня здесь есть возможность финансировать покупку золота с помощью рекомендации новых клиентов. Этот маркетинговый принцип знает каждый, кто уже хоть раз участвовал в программе агитации своих друзей. Золотые монеты имеют постоянную ценность и играют роль платежного средства в плохие времена, то есть являются простым средством сохранения капитала.



КАРЛОС ВИЛЕЛА, ФОРТАЛЕЗА, БРАЗИЛИЯ

С компанией Securitas Aurum и планом накопления я нашел то, что искал уже долгое время. Сам я уже в течение 16 лет работаю в сетевом маркетинге, и все время находился в поиске лучшего. Принцип накопления абсолютно убедил меня в своей действенности.

ДИТЕР ХЕНКЕ, ФРАЙБУРГ, ГЕРМАНИЯ

У меня раньше был один клиент, который собирал монеты Крюгера. Я вспомнил об этом, когда познакомился с компанией Securitas Aurum. Я считаю золото частью моего фактического имущества, которое пойдет на обеспечение старости. Возможность получать инвестиционные монеты в качестве вознаграждения – это просто потрясающе. Замечательная концепция.





www.securitas-aurum.com