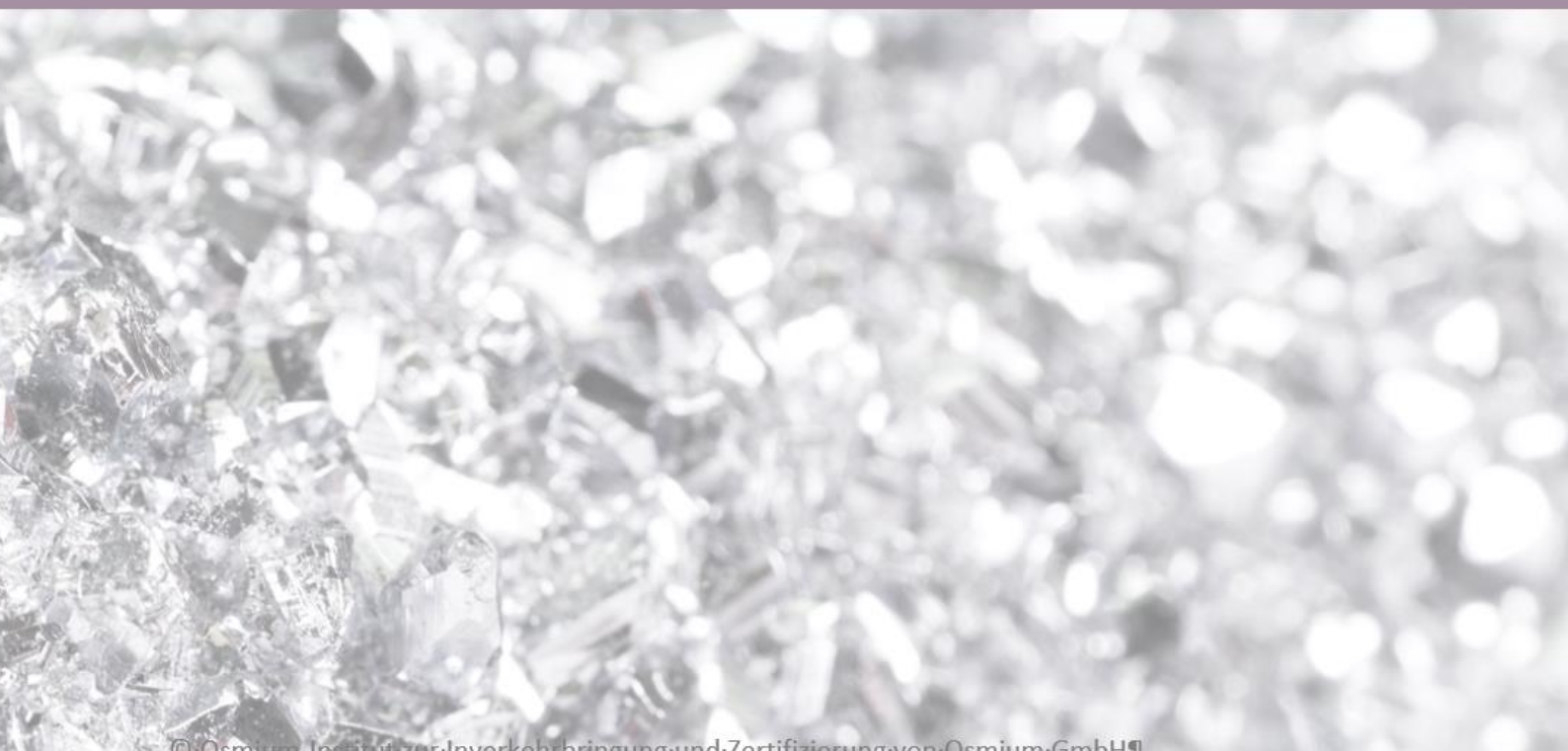


OSMIUM

WAS ETHISCHER VERKAUF FÜR
UNS BEDEUTET



Was unseren Weg ausmacht

Osmium ist ein Metall das Wünsche weckt und Träume wahr zu machen verspricht.

Wer mit Osmium in Kontakt gerät oder von dem Metall der Superlative hört, kommt unweigerlich auf den Gedanken, dass Osmium der ultimative Weg sei, Geld zu vermehren und sicher in Sachwerte zu investieren.

Wir, als Osmium-Institut teilen die Hoffnungen und wünschen uns für jeden Eigentümer von Osmium den bestmöglichen zukünftigen Verkauf sowie einen möglichst guten Werterhalt oder Gewinn.

Allerdings haben wir gelernt, dass wann immer Menschen in die Zukunft denken, der Wunsch zum Vater des Gedankens wird, und dass Überinterpretation von Aussagen zu fehlgeleiteten Entscheidungen führt.

Die Osmium-Institute haben eine wichtige Aufgabe. Sie informieren über Osmium. Das schließt im Wesentlichen ein, sowohl über das Metall selbst, seine Physik, seine Chemie und seine Kristallisation zu berichten. Auf der anderen Seite aber steht auch im Fokus „beide Füße auf dem Boden zu behalten“.

Jedwede Information, die von Osmium- Instituten ausgeht, muss eine wissenschaftliche Grundlage besitzen, sie muss richtig im Vortrag sein und sie muss auf die richtige Weise vorgetragen werden.

Vor allem im Vertrieb ist es deshalb wichtig, alle Tatsachen zu kennen, Fragen zu stellen und den Antworten Gehör zu schenken. Fakten müssen von Vermutungen getrennt werden.

Selbstverständlich dürfen auch ungeklärte Themen angesprochen werden oder Vermutungen oder Erwartungen diskutiert werden. Allerdings ist es unumgänglich, sämtliche Themen und Erklärungen einer klaren Kennzeichnung auf ihren faktischen Wert zu unterziehen.

Nur eine wirklich neutrale Erklärung entspricht dem Verhalten, welches wir von jedem Vertriebspartner, Tippgeber, Großhandelspartner, Berater, Landes-Instituts-Partner erwarten.

Hierzu gehört das Erlernen der wichtigsten Fakten und das Ablegen einer Prüfung. Im Nachfeld der Prüfung ist der Check auf Faktum und Vision stets die wichtigste Aufgabe, die für jedwede weitergegebene Information gilt und im Interesse der zukünftigen Eigentümer von Osmium gelten muss.

So wie es auch in den Ethical Sourcing Dokumenten hinterlegt ist, gilt, dass jeder Partner die Verantwortung zur Erhaltung der Transparenz besitzt.

- **Transparenz**
- **Verantwortung**

Was Information ausmacht

Jedes Osmium-Institut steht für Transparenz und Weltoffenheit in Verbindung mit technischer Innovation. In unserer globalisierten Welt ist es schnell möglich, den Überblick zu verlieren. Es existieren an verschiedenster und oft selbst an höchster Stelle Fakenews oder unrichtige Informationen.

Jeder Mitarbeiter und jeder Zuarbeiter und jeder Händler unterliegt deshalb den Grundsätzen zum **Ethical Sales**, welches wir als eine Selbstverständlichkeit empfinden und welches deshalb zu einer Ägide im Unternehmensprofil eingestuft wurde.

Wir halten mit Osmium einen Schatz in Händen, den wir zum Wohle der Gesellschaft einsetzen können.

Wir möchten modernen Verkauf ehrlich gestalten und frei von Neid und Verdrossenheit aufbauen.



Was sind die Grundsätze des Ethical Sales:

- Weitergabe von Informationen nur aus sicherer Quelle
- Ehrliche Beratung und ehrliche Kommunikation
- Kein Einsatz von NLP
- Keine Erzeugung von Verkaufsdruck
- Kein Einsatz sogenannter falschweisender „Sachinformation“
- Keine Verletzung des Datenschutzes
- Keine Verletzung des Rechts

Diese Grundsätze ergeben sich für moralische Menschen als ein klares Quasi-Axiom. Also einer Vorgehensweise, die einem, ethischen Grundsätzen folgenden, Menschen zu eigen sind, ohne dass es einer Ermahnung oder Schulung bedarf.

Um diesen Grundsätzen zu folgen, stehen Instrumente zur Verfügung, die Information bereitstellen und es erlauben, sich kritisch mit den Fragen rund um Osmium zu befassen.

Fragen, die von Mitarbeitern oder Kunden gestellt werden, werden in den Osmium-Instituten beantwortet und als FAQ für jeden öffentlich bereitgestellt.

Hieraus ergeben sich die folgenden Quellen für sachdienliche Information:

- www.osmium.info
- www.osmium.com
- www.osmium-institute.com
- FAQ Liste der Osmium-Institute
- Fachbücher und Broschüren der Osmium-Institute

Verbesserung rund um Informationen

Für die Osmium Institute stellt sich immerwährend die Frage, wie die Informationsbeschaffung, die Informationsaufbereitung und die Informationsweitergabe verbessert werden können.

Auf der anderen Seite muss sichergestellt werden, dass das „Stille Post“ Problem eindeutig gelöst wird.

Aus diesem Grund werden allen mit dem Osmium-Business in Kontakt stehenden Personen dieselben Sachquellen in der Osmium-Academy online zugänglich gemacht.

Über das erlangte Wissen wird eine Prüfung abgelegt. Personen, die nicht an der Prüfung teilnehmen oder die Prüfung nicht bestehen, werden durch das Osmium-Institut nicht zum Vertrieb zugelassen. Zudem erhalten sie keine Vergütung. In ernsten Fällen oder bei wiederholter Zuwiderhandlung kann auch ein Vertriebsverbot ausgesprochen werden.

- Auf welche Weise wird der **Ethical Sales** überprüft?
- Wie werden Anreize geschaffen, um Mitarbeiter ohne Druck auf den Weg des moralisch und ethisch vertretbaren Handels zu bringen?

Geschäftsführung und Direktorat haben in allen Fällen die Aufgabe dieses Handeln vorzuleben. Mitarbeiter werden bei allen Prozessen im Verkauf unterstützt und dürfen und sollen alle Fragen stellen, die sie als ungeklärt empfinden. Im HR-Bereich der Osmium-Institute werden Vertriebsmitarbeiter auf ihre Eignung zu ethischem Handeln hin befragt und eingeschätzt.

Das Provisionsmodell und das Handelsmodell wurde mit ausreichenden Provisionen und Handelsrabatten versehen, um keine Notwendigkeit zu schaffen, in einem Verkauf eine Haltung einzunehmen, die Kunden als push empfinden.

Kontrolle ist gut,...

- Wie kann Kontrolle eingestellt werden, ohne in Überwachung zu enden?

In erster Linie setzen Osmium-Institute auf eigenverantwortliches Handeln der Vertriebspartner. Allerdings ist Vertrauen gut, wie das Sprichwort sagt, und sporadische Kontrolle zumindest hilfreich.

Aus diesem Grund werden Kunden auf ihre Zufriedenheit befragt und neue Vertriebspartner auf ihre Zufriedenheit beim Onboarding.

Sämtliche Prozesse im Verkauf werden beständig hinterfragt und bei Bedarf verbessert.

Denn:

Endverbraucher stehen vor der Herausforderung, sich gut zu informieren, bevor sie eine Entscheidung treffen. Allerdings stehen ihnen oft bei der Informationsbeschaffung die folgenden Hindernisse im Weg:

- Unkenntnis über die Internetseiten, welche als wissenschaftliche Quelle dienen können.
- Mangelnde Zeit zur Recherche
- Mangelnde Einschätzung von Quelle und Glaubwürdigkeit
- Mangelnde Erfahrung in der Einschätzung von Presseartikeln und Nachrichten

Erhöht werden diese Schwierigkeiten durch gut geölte Maschinen von Lobbyisten, Marketingprofis und Influenzern, die aus Eigeninteresse heraus Informationen „verbessern“, Fakten „verschönern“ und Chancen „hype“.

Auf deren Gegenseite stehen im Informationsdschungel diejenigen Parteien, die wirklich gute Meldungen und Fakten zu unterminieren versuchen, um ebenfalls aus Eigeninteresse ein anderes Produkt zu verkaufen.

Im Wesentlichen dreht es sich immer nur um die Frage, ob eine Partei ein eigenes Produkt gut aussehen lässt oder alle anderen als besonders schlecht und deshalb das eigene Produkt als alternativlos.

Der Vertrieb eines Unternehmens in einem so sensiblen Markt wie dem Edelmetallmarkt muss im Wesentlichen die Aufgabe tragen, diese Informationsvielfalt zu katalogisieren und einzuschätzen.

Dabei wird der Grundsatz der Verantwortung wieder besonders wichtig, denn Menschen, die Vermögen sichern möchten und dies mit Sachwerten tun, müssen einschätzen können, welchen Risiken ein solcher Markt unterliegt. Bei der Erklärung möglicher Chancen dürfen deshalb klare Erläuterungen zu Risiken nicht fehlen und nicht unvollständig sein.

Verantwortungsübernahme ohne Transparenz ist zudem nicht möglich, denn sobald Geschehnisse unter Ausschluss von Transparenz ihren Lauf nehmen, ist die Verantwortung gegenüber Dritten von diesen nicht einforderbar. Somit verliert sie ihren Wert.



Das Osmium-Institut hat es sich zur Aufgabe gemacht, mit kristallinem Osmium ein transparentes UND ethisch vertretbares Produkt auf den Markt zu bringen. Uns ist bewusst, dass genau diese anfängliche Entscheidung der Grundpfeiler sein muss, um kristallines Osmium in den Verkehr zu bringen.

Das Institut sieht sich in der Pflicht, angeschlossene und freie Vertriebsmitarbeiter und Handelspartner zu schulen und als Unternehmen im Rohstoffhandel alles denkbar Mögliche zu tun, um genau in diesem umstrittenen Bereich für Klarheit zu sorgen.

Was steht dem Ethical Sales entgegen?

Wann immer Vertrieb verkauft, steht der Mitarbeiter oder freie Vertreter generell in der komplexen Situation, sein Produkt zu vertreten, offen und ehrlich zu antworten, gut zu beraten und nach bestem Wissen und Gewissen zu handeln.

Komplex wird diese Situation für ihn, da jedwede Positivdarstellung eines Produktes, im ersten Moment den Verkauf vermeintlich wahrscheinlicher werden lässt, jedoch die Grenze der Positivdarstellung zunächst an die Übertreibung, dann an die Unwahrheit und zuletzt an die Lüge heranreichen kann.

Jeder Kunde möchte und wünscht sich in erster Linie einen offenen Partner im Vertrieb, der alle Seiten eines Produktes beleuchtet und eine gute Entscheidungsgrundlage erzeugt, die durch den Kunden mit einem Faktencheck bestätigt werden kann, ohne Fragen offen zu lassen.

Im Prinzip gilt im Verkauf: Wähle das richtige Produkt und nicht die beste Produktpräsentation.

Im Idealfall fallen Produkt und Präsentation gemeinsam sinnvoll für den Kunden aus. Deshalb steht die Produktauswahl an erster Stelle. Wer nicht von dem vertretenen Produkt überzeugt ist, wird es auch nicht vertreten können.

Risiken der Fehlinformation bei Osmium bestehen durch einige Fakten, die jedem Kunden unbedingt vorgetragen werden müssen, um ihn nicht auf einen für sein Profil falschen Weg zu locken.

Denn, richtig ist:

- Osmium ist kein Finanzprodukt, sondern ein Sachwert
- Osmium erzeugt keine Rendite oder Zinsen
- Osmium unterliegt einem volatilen Spotpreis
- Osmium wird in einem nicht liquiden Markt verkauft

Eine gegenläufige Aussage zu treffen ist illegal und wird von den Osmium-Instituten durch Ausschluss aus der Vertriebsstruktur geahndet.

Osmium-Institute behalten sich vor, Vertriebsmitarbeiter und Tippgeber auszuschließen,

- wenn diese beim Vertrieb nicht-ethischer Kapitalanlagen eingebunden sind oder waren,
- wenn sie in gerichtliche Verfahren eingebunden sind, die Finanzbetrug zum Thema haben,
- wenn sie den Eindruck erwecken unmoralisch zu handeln,
- wenn sie Aussagen getroffen haben, die unrichtig oder als Übertreibung zu werten sind.



Missgunst und Neid zwischen den Mitarbeitern muss ebenfalls auf jeden Fall vermieden werden.

Aus diesem Grund unterhalten die Osmium-Institute eine Beschwerdestelle im Direktorat, an die sich Mitarbeiter und Vertriebs- sowie Handelspartner wenden können, wenn sie vermuten, dass Partner im Vertrieb den Anforderungen zum Ethical Sales nicht nachkommen oder diese bewusst unterlaufen.

Im Ethical Sourcing ist zudem festgehalten, dass allen Mitarbeitern bewusst gehalten werden muss, dass das Aufdecken von Missständen eine Errungenschaft von Unternehmen darstellt, die für den Mitarbeiter keine unangenehmen Folgen hat, sondern ein gewünschter Teamprozess ist.

