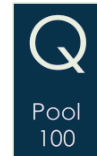




SCHEELLEN® AG

Institut für Managementberatung und Diagnostik

## PRESSEMITTEILUNG



### **„Network-Marketing ohne Weiteres kein Vertriebsmodell für Weiterbildung!“ Q-Pool 100 und weitere renommierte Bildungsexperten sehen Angebote kritisch**

**Waldshut-Tiengen, 28.04.2009. – „Weiterbildungsangebote eignen sich so ohne Weiteres schwerlich für den Vertrieb im Network-Marketing, da sie als hohes Kulturgut ganz eigenen Ansprüchen an Qualität, individuellem Zuschnitt und Beratungskompetenz unterliegen“. Mit dieser Ansicht äußern sich eine Reihe hochrangiger Bildungs- und HR-Experten, darunter Q-Pool-Präsident Frank M. Scheelen, Q-Pool-Vizepräsident Wolfgang Rosenkranz, Prof. Dr. Lothar J. Seiwert, Nikolaus B. Enkelmann, Dr. Dr. Cay von Fournier, Gerd Kulhavy und Andreas Buhr kritisch zu momentan aufkommenden Weiterbildungsangeboten nach den Prinzipien des Network-Marketings wie beispielsweise iLG (iLearningGlobal.TV).**

Frank M. Scheelen, Vorstand der Scheelen® AG und Präsident des Q-Pool 100, der Offiziellen Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer und -berater e.V.: „Der Q-Pool 100 ist besonderen Qualitäts- und Ethikstandards verpflichtet, die wir nicht nur in den Statuten niedergelegt haben, sondern die jedes Mitglied auch umsetzt und lebt. Daher betrachten wir Weiterbildungsangebote jeglicher Art, die auf Prinzipien des Network-Marketings beruhen, kritisch“. Q-Pool-Vizepräsident Wolfgang Rosenkranz ergänzt: „Natürlich ist Weiterbildung auch ein Wirtschaftsgut, doch muss in erster Linie die Qualität, nicht der Vertrieb, gesichert sein. Momentan zumindest sehen wir hier noch Bedarf für entsprechende Standards“. Dieser Ansicht schließen sich die renommierten Experten und Speaker Prof. Dr. Lothar Seiwert, Nikolaus B. Enkelmann, Dr. Dr. Cay von Fournier, Inhaber SchmidtColleg, Gerd Kulhavy, Inhaber Speakers Excellence, und Andreas Buhr, Gründer go! Akademie für Führung und Vertrieb, an: „Wir begrüßen es zwar, wenn Weiterbildung ´demokratisiert´ und möglichst breit unter die Menschen gebracht werden soll, doch muss kritisch geprüft werden, ob dies ein Thema für Vertriebszirkel und ´Mastermindung´ sein kann. Entscheidend wird sicher sein, ob und welche Qualität in Beratung, Ganzheitlichkeit des Lernweges, Kompetenzvermittlung und Transferunterstützung geboten wird.“

Scheelen abschließend: „In meiner Funktion als Vorstand der Scheelen® AG will ich offen sagen, dass die Situation für uns herausfordernd ist, da wir in der Scheelen® AG als Co-Autoren und Lizenzpartner seit vielen Jahren gut und erfolgreich mit Brian Tracy, der nun als iLG-Global Chief Learning Officer auftritt, zusammengearbeitet und auch eine hohe gemeinsame Sichtbarkeit auf dem Markt haben. Es geht auch nicht darum, sich gegen eigentlich hervorragende Speaker und Unternehmer zu wenden, sondern, einen Beitrag zur Qualitätsdiskussion in der Weiterbildung zu leisten.“

**Weitere Informationen:**

SCHEELEN® AG Institut für Managementberatung und Diagnostik

Frank M. Scheelen, Vorstand

Klettgaustraße 21 • D-79761 Waldshut-Tiengen

Tel. +49 (0)7741/9694-0 • Fax +40 (0)7741/9694-20

fs@scheelen-institut.de • [www.scheelen-institut.de](http://www.scheelen-institut.de)

Hinweise für die Presse:

Rd. 2.800 Zeichen, frei zum Abdruck.

Um Beleg wird gebeten.