

Za nową pracą zacząłem się rozglądać pod koniec ubiegłego roku. Już od wielu lat pisałem do znanych gazet teksty za tak zwaną wierszówkę – oczywiście, gdy znalazłem ciekawy temat – oraz artykuły promocyjne. Ile zarabia dzisiaj pismak? Mniej więcej tyle, co ślusarz czy tokarz (często mniej od nich), a od kilku lat dochody dziennikarzy regularnie maleją. Rynek mediów obstawili prasowe koncerty zachodnie i jeden polski. Jeśli cię za chwilę nie zwolnią – z pewnością drastycznie ograniczą przyjmowanie twoich wycieczek do druku. Mimo przebrzmiałych prognoz, w reklamie też wcale się nie poprawia. Ponoć, pozyskiwaniem reklamodawców kreatywny człowiek może się zajmować 2, może 3 lata.. Potem wysiada mu psychika i nawet do klozetu chodzi z telefonem stacjonarnym, a w nocy (zamiast śnić o pięknych blondynkach) specjaliści od klientów kluczowych obmyślają nowe strategie, jak odbić przyjacielowi z pracy nadzianego klienta. Wybaczcie, ale po 9 latach reklama wychodziła mi już bokiem, a na samą myśl o pójściu do roboty brało mnie na wymioty. Tym bardziej ucieszyłem się z rozmowy, podczas której w marcu tego roku zaproponowano mi intratny biznes wszechczasów. Oto krótka dygresja w tym temacie.

Menedżerowie po polsku

Hochsztaplerskie know – how rodzimych biznesmenów, wzbogacających się działając w niekoniecznie rodzimych piramidach finansowych

MACIEJ MACIEJEWSKI

Zmrok zapadł już parę godzin temu. Zerkam na zegarek. No tak. 21.15. Żona mnie zabije. Nawet nie miałem kiedy urwać się gdzieś na bok i dać jej cynk, że wszystko w porządku, że jestem cały i spóźnię się kilka godzin na kolację. Wchodzę do restauracji niedawno otwartego, ekstrawaganckiego hotelu Qubus w Katowicach. Od razu rzucają mi się w oczy drogie garnitury, firmowe oryginalne krawaty, złote sygnety i spinki na mankietach koszul. Zewsząd dobiegają dyskusje biznesowe prowadzone w różnych językach, a zza baru ekspres ciśnieniowy głośno bulgocze. Szurając krzesłem zajmuję miejsce przy niezbyt widocznym stoliku. Pan H. zasiada naprzeciwko mnie, zamawia ciastko i bez żadnego pardonu przechodzi do sedna sprawy: – słuchaj człowieku! To jest dla ciebie pierwsza taka szansa i ostatnia w życiu. Jak teraz nie wejdiesz w ten interes, to do końca swoich dni będziesz kopany w dupę. Albo wykladasz kasę teraz i zarabiasz miliony przez wiele lat nic nie robiąc, albo spadaj i więcej do mnie kur... nie dzwoń już!

Prelekcja dla niewtajemniczonych

Pana H. poznałem kilka lat temu, kiedy pracowałem w agencji reklamowej. Chodził po biurowcu biedaczyna taszcząc pod pachą sterty papierzysek i pukając od drzwi do drzwi, proponował ludziom pierwszorzędne ubezpieczenia na życie. Wtedy był sprzedawcą bezpośrednim w jednej z najlepiej prosperujących firm ubezpieczeniowych. Nieźle zarabiałem, przyszłość jawiła się świetliście, więc zrobiłem u niego 3 filar. Potem kontakt się urwał. Nawet, kiedy przestałem płacić składki, facet nie odzywał się w ogóle. Kilka miesięcy temu zatelefonowałem do niego, żeby zasięgnąć języka w sprawie ewentualnej możliwości odnowienia polisy:

– olej ubezpieczenie! Człowieku! – krzyczy w słuchawkę podekscytowany H. – Ja teraz robię w takim nowym biznesie. Włożyłem tylko trochę gotówki na początku, a teraz kasa sama wpływa na kon-

to. Porządna kasa mówię ci. Jak chcesz to zapraszam serdecznie na seminarium dla początkujących. – No dobra, ale co to za praca? – pytam H. pamiętając, że gość ten ma olbrzymią skłonność do fantazjowania. – Chłopie! To największa w Europie firma marketingowa! Bazujemy na ustawie demonopolizacyjnej! – wyjaśnia. – Na czym? – Na ustawie demo... a przyjeżdż to się wszystkiego dowiesz – urywa niespodziewanie. – No dobrze. Ok, ale jak się firma nazywa? – pytam z ciekawości, żeby w razie czego sprawdzić, co to ta ustawa znaczy. – InnoFlex – odpowiada świeżo upieczony milioner.

Myślę sobie: dlaczego by nie? Jeżeli nic nie trzeba robić, a tylko wystarczy cieszyć się z napływającej do banku kasy – wymarzona praca dla mnie! Tym bardziej, że nie zarabiam kroci, dziecko często woła „jeść”, a jedynym stałym dochodem żony jest od kilku miesięcy zasiłek dla bezrobotnych. Zakładam najlepszy garnitur i zasuwam na spotkanie do hotelu. Przy wejściu do sali prelekcyjnej zgromadziła się już duża grupa ludzi. Rany Boskie. Same biznesmeny! Zaczęło mną dygotać trochę, a najlepszy garnitur, jaki miałem kiedykolwiek, teraz wydawał się jeszcze bardziej wypłowiały. Trudno. Nie ma rady. Jeśli się chce utrzymać rodzinę to trzeba ryzykować. Przed drzwiami trzeba podać dane osobowe menedżera, od którego otrzymałem zaproszenie. Pani sprawdza w spisie. Niestety, ale pan H. nie wpisał na listę żadnego gościa. Wstęp zakazany. Pewnie nie miał czasu. Jednak po chwili zjawia się sam H. i już wchodzimy na wypchaną po brzegi salę. Zajmujemy miejsca. Do pomieszczenia wkracza grupka ludzi i zasiadają w pierwszym rzędzie. Jeden z nich wychodzi na środek i przedstawia w punktach program wieczoru. Jako pierwsza przemawia kobieta. Nie młoda, niezbyt piękna, ale już na pierwszy rzut oka widać, że stać ją na cotygodniowe wizyty u drogiej fryzjerki i kosmetyczki. Ciuchów na pewno nie kupuje w zwykłych sklepach, tylko w renomowanych butikach. Gertrud Scheu jest Niemką, więc tłumaczeniem potoku zdań zajmuje się

jakaś młoda dama. Przez godzinę mówią o tym, jak świetnym interesem jest wejście w struktury InnoFlex`u, jak szybko i bardzo łatwo można zarobić setki tysięcy euro. Ba! Miliony euro. Po prostu wystarczy nie robić nic, a pieniądze wpływają na konto. Już mi coś śmierzdi powoli, ale większość podnieconych kandydatów na milionerów skacze do góry klaszcząc w dłonie, więc też przyklaskują. Cierpliwie czekam, co będzie dalej. Teraz kolej na gwóźdź programu. Jeden z panów profesorów zapowiada męża Gertrud – Volker`a Scheu, dyrektora firmy InnoFlex: – teraz proszę państwa będziemy mówić o jeszcze większych zarobkach – wprowadza odpowiedni nastrój. Starszy pan przedstawia się po niemiecku i tłumaczy, że kiedyś też był biedny. Ciężko było. Zaczynał jako sprzedawca odbiorników radiowych. Po licznych zmarszczkach widać, że sprzedał ich bardzo dużo, a zaczynał chyba, jak na topie były jeszcze radia lampowe. W każdym razie, od kiedy „wszedł” w InnoFlex, jeździ ekstra mercedesem, a nawet lata helikopterem. Świetny biznes. I znów wszyscy klaszczą. Powoli, aczkolwiek systematycznie, orator przechodzi do konkretów: – rynek telekomunikacyjny jest obecnie największym rynkiem na świecie – oznajmia. – W żadnej dziedzinie przemysłowej nie ma tylu milionerów. W związku z tym, dzięki nam, macie również w Polsce historyczną szansę! Klientom oferujemy tanie usługi telefoniczne oraz zakupy w naszym ogromnym sklepie internetowym. Ponadto, w przyszłości obiecujemy usługi tańszej energii elektrycznej, gazu, telefonii komórkowej i internetu. Zarabiamy, obniżając koszty konsumenta. I na tym wszystkim będziecie kiedyś państwo zarabiać. Ale tak, jak w każdym kraju, najpierw musimy poszukać kadry zarządzającej. Ponieważ kadra zarządzająca buduje fundament naszej firmy.



Plastikowe teczki startowe

Zwolna zaczynam rozumieć o co tu chodzi. Następane 30 minut wypowiedzi składa się z potężnej dawki danych statystycznych. Wreszcie oczekiwana puenta. Volker Scheu podnosi wysoko do góry tajemniczą, plastikową teczkę. Rzekomo znajdują się w niej niezbędne dokumenty: plan startowy plus umowa partnera handlowego, a najważniejsza jest tam nalepka z kodem kreskowym i twoim numerkiem. Cena teczek plastikowych 333 zł. Zakupując teczkę uruchamiasz biznes, który przynosi gigantyczne obroty! Dzięki niej możesz oferować społeczeństwu tanie usługi telefoniczne, które realizuje specjalnie do tego powołana firma, córka InnoFlex`u – FlexFone. Jednak, jak się dowiadujemy dalej, usługi te i związane z nimi zarobki są dla amatorów. Już dzisiaj InnoFlex wychodzi Polakom i ich problemom finansowym naprzeciw.

– Ja wam przedstawię coś lepszego: program bycia menedżerem! Program VAP, dzięki któremu osiągniecie 20 razy większe

zarobki niż sprzedawcy – wyrzuca z siebie Volker Scheu.

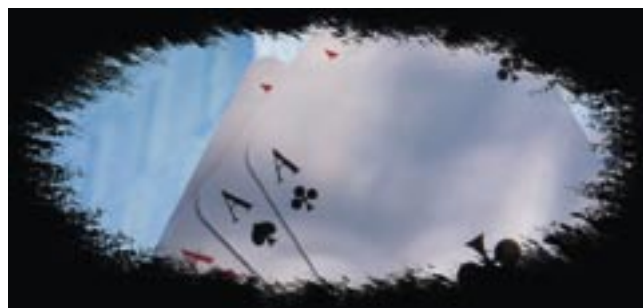
„Program – Zestaw” InnoFlex`u dla menedżera składa się z 4 punktów: „Akademia Internetowa Do Samokształcenia” (czyli po prostu dostęp do firmowej, niemieckojęzycznej strony internetowej), „Stopniowane Wykształcenie dla Trenera” (to też dostęp do witryny), „Profesjonalna Strona Internetowa” (a to już jest z kolei osobista, menedżerska podstrona internetowa) oraz „HO Profesjonalne Centrum Internetowe”, czyli możliwość wejścia na stronę internetową InnoFlex`u. I już.

Wszystko to kosztuje tylko 1269 euro. Po wpłacie pieniędzy, pozostaje nam już tylko „Szybki Start”. Trzeba zdobyć 5 kandydatów na menedżerów – każdy po 1269 euro – najlepiej takich samych debili, jak my. Od nich mamy oczywiście prowizje. Ci z kolei, wprowadzają do systemu następnych cyrkowców i kasa sama pcha się nam w portfele. W ten sposób, psychologicznie, czcigodny Volker ustawił nas wszystkich pod ścianą:

– możecie kupić teczuszkę, zostać handlowcem i zarabiać nieźle nawet pieniądze, albo zostać menedżerem i zarabiać miliony. Tak, jak setki tysięcy menedżerów w USA i w Europie Zachodniej. Uwaga! Liczy się data wpłaty należności za szkolenie! Jutro może być za późno!

Dlaczego to? – zastanawiam się. Skończy się światowy zapas energii elektrycznej lub gazu? Najdziwniejsze jest, że nikt z zebranych nie zapytał: co robić, jeśli nie mamy dostępu do internetu? Czy dla tych biedaków InnoFlex ma jakąś ciekawą alternatywę? Kafejki internetowe? A jeśli ktoś ni w ząb nie rozumie po niemiecku? Teraz każdy pozostał z dylematem: albo 333 zł. i być handlowcem, albo 1269 euro i zostać milionerem. Firma jest na to przygotowana. Na ekranie pojawia się wykres, przedstawiający schemat zarobków menedżera. „TK Plan Dochodów”. Nic nie kapuję. Czeski film. Jestem imbecylem matematycznym. O dziwo nikt nie zadaje nawet jednego pytania. Ale ze mnie musi być tępak.

Dopiero później w restauracji wszystko naświetla mi ponadprzeciętnie inteligentny pan H. Omnibus. Mam się nie bawić w żadne teczki za 333 zł. tylko raz a porządnie wyłożyć 1269 euro i zostać milionerem.



Czary mary, hokus pokus...

– Co to te 333 zł? – pytam. – Za to dostajesz umowy na te karty internetowe, na FlexFon, na prąd na zachodzie i chodzisz i klientów szukasz.

– A te 1269 euro? – Za to możesz umowy sprzedawać i budować sieć – mówi H. – Na razie zajmujemy się budową sie-





ci. Za to firma aktualnie najlepiej płaci. To ten aktualny pomysł szkoleniowy. Szkolenie menedżera. Menedżer musi wykupić ten program cały. Dostęp do serwera. Bo za darmo nie dostaniesz.

Nie mam zamiaru się bawić w sprzedawanie rozmów telefonicznych. Najważniejsze jest, żeby zebrać jak najwięcej menedżerów – i pokazuje mi na wykresie swoją, już zbudowaną strukturę. – Niech tylko taki palant wpłaci kasę. Nie interesuje mnie to. I tak mam od niego prowizję. W Polsce ten interes będzie się ciągnął jeszcze przez kilka miesięcy. Potem Czechy, Węgry, Ukraina, Białoruś, Turcja... – wyjaśnia całą wreszcie prawdę skubiąc ciastko.



Wracam do domu bardzo późno. Nie mogę się otrząsnąć z amoku. Jedząc odgrzewaną kolację przeglądam otrzymane od H. materiały informacyjne. Dobrze. Energii, gazu, rozmów komórkowych jeszcze nie mają, ale te tańsze telefony stacjonarne to chyba nie bajer? Dokładnie sprawdziłem otrzymaną od H. listę współpracowników InnoFlex, czyli sam czubek polskiej, wschodniej ściany piramidy finansowej. Menedżery polskie, którzy nic nie robiąc zbijają wielkie pieniądze (dostałem ją raczej pomyłkowo, ponieważ na CD znajdowała się tylko ww. lista i wzór prywatnej wizytówki). Bazują na głupocie i naiwności ludzkiej, często podając bezrobotnym przysłowiową, ostatnią deskę ratunku. Widnieją tam dane teleadresowe wielu szanowanych na co dzień menedżerów wyższego szczebla, którzy poza InnoFlex`em działają w bardzo różnorodnych gałęziach gospodarki. Jest też gro przedsiębiorców z całego kraju, żądnych szybkiego zysku po trupach. W InnoFlex zarabiają pomysłodawcy piramidy, którzy jak pasożyt żerują na ludziach słabych, uległych sekciarskim pogaduszkom prelekcyjnym. Na ludziach, którzy często zapożyczali się wśród znajomych, żeby szybko wpłacić wymagane 1269 euro.

P.S.

Na wcześniej opisanym seminarium dowiedziałem się, że 1269 euro to opłata za dostęp do strony internetowej InnoFlex. Strony, dzięki której, poprzez uczestnictwo w szkoleniach internetowych, zostaną faturą w tym biznesie. Teraz wiem, że wstęp na firmowe witryny inne koncerny networkowe gwarantują gratis, ewentualnie, jeśli chodzi o system administracyjny – za symboliczną opłatą. Przed oddaniem powyższego tekstu do druku, postanowiłem więc sprawdzić, jak obecnie ma się sprawa polskojęzycznej strony internetowej firmy InnoFlex Polska Sp. z o.o. W końcu nie mało należy wybulić pieniążków, aby mieć możliwość wejścia w otchłań tego „GIGANTISCH!” intere-

su, no a język niemiecki od wielu lat nie grzeszy na naszych terenach popularnością (dla jednych za trudny jest, dla drugich za twardy, a jeszcze innym kojarzy się nie najlepiej). Po niekrotkich poszukiwaniach okazuje się, że InnoFlex Polska Sp. z o.o. do dzisiaj strony internetowej nie posiada. Albo ktoś mądry kupił zawnazasu interesujące domeny i nie kwapi się do ich odsprzedania, albo w grę wchodzi tutaj jakieś problemy innego typu. Jednakże nie miałby racji ten, kto pomyślałby, iż o firmie nie znajdzie żadnej wzmianki w naszym pięknym języku! Otóż na niemieckiej stronie InnoFlex AG, znajduje się kilka „cennych” dokumentów w języku naszych przodków. Poprzez niemieckie www firmy, możemy zajrzeć na podstronę FlexFon, zajmującą się tanimi rozmowami telefonicznymi. Nic tam nie ma na temat drogiego szkoleń. Natomiast na stronie głównej InnoFlex AG klikamy na naszą piękną flagę biało-czerwoną i znajdujemy mnóstwo informacji: historia firmy, cele, filozofia działania, terminy seminariów... Nic w temacie drogiego szkoleń. Dalej firma zasypuje nas mnogością dokumentów: ankiety, formularze, umowy, druki dotyczące obciążania rachunku, wszędzie wykazy opłat, sposoby płatności. Jednym słowem dużo ściemniania, a w dalszym ciągu nie wiadomo za co te 1269 euro. Nic na temat drogiego szkoleń. Skończyłem surfowanie w internecie mocno zawiedzony. Rozumiem, że gdzieś składa się i potem kupuje Seicento, a gdzie indziej Mercedesy. Tylko, że jednym i drugim towarem można się wcześniej przejechać, przetestować, sprawdzić. Czy jest w Polsce ktoś, kto byłby mi w stanie wytłumaczyć, za co w InnoFlex Polska płaci się 1269 euro?

Andrzej Lepper, przewodniczący Samoobrony RP:



– Praktycznie każda dziedzina gospodarki niesie ze sobą zagrożenia, które z łatwością mogą być wykorzystywane przez nieuczciwych przedsiębiorców. Opisywany w artykule schemat tzw. marketingu sieciowego, jest doskonałym przykładem w jaki sposób można dobrą ideę wykorzystywać do złych celów. Budowanie piramid finansowych jest tego najlepszym dowodem.

Czerpanie korzyści z przedsięwzięcia opierającego się na zasadzie „kup informator o tym, jak go później sprzedawać innym” jest karygodne. Jak na razie jednym skutecznym lekarstwem na ten proceder jest omijanie go z daleka oraz informowanie społeczeństwa m.in. w takiej postaci jak powyższy artykuł.

Jeżeli Polska ma być państwem prawa, a obywatele mają czuć się bezpiecznie, to prawo powinno ich chronić. Ochrona mienia polega na gwarancji ścigania oszustów z urzędu. Myślę, że dobrym początkiem jest właśnie ostatnia nowelizacja ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, która zakazuje stosowania systemu argentyńskiego.

Samoobrona RP, po analizie problemu, zamierza również przygotować projekt ustawy, który zakazywałby prowadzenia działalności na zasadzie tworzenia tzw. piramid finansowych oraz karanie osób, które w ten sposób powodowały oszustwa finansowe.

Raczej monolog, z pewnością kontrowersyjny:

„Nie każdy piekarz ręce myje”

Od: (adres e-mail do wiadomości redakcji)

Do: m_maciejewski@poczta.fm

Tytuł: InnoFlex Polska informuje, 09.06.04

Treść: ...ty leniwa, głupia, podstępna kanalio.

Notabene, przysłał go pan H., który wtedy jeszcze nie wiedział, iż będzie głównym „bohaterem” reportażu zamieszczonego w tym numerze. Po dogłębnym zapoznaniu się z treścią listu mailowego i jego wylewną formą wiemy, że z inteligencją u pana H. bez zmian. Nie pomogło nawet przejście z firmy ubezpieczeniowej do „gigantycznego” koncernu niemieckiego.

Przed publikacją artykułu „Piramidy naiwności”, uzyskanie jakiegokolwiek wypowiedzi od ludzi z InnoFlex było – pomimo wielu prób – niemożliwe. Systematycznie unikano kontaktu z naszymi dziennikarzami. Teraz nastąpiła metamorfoza. Aby nie postrzeczono nas o jakiegokolwiek kombinacje i zawodową nierzetelność, prezentujemy korespondencję w całości, zachowując oryginalną pisownię:

Od: m_maciejewski@poczta.fm

Do: InnoFlex Polska Sp. z o.o.

Szanowni Państwo,

Ponieważ w No. 2 naszego magazynu ukaże się artykuł na temat Państwa firmy, zwracamy się z uprzejmą prośbą o udzielenie informacji i odpowiedź na bardzo istotne pytanie, która pozwoli – mam nadzieję – wyjaśnić wszelkie sporne kwestie dotyczące Państwa działalności:

„Po udziale w spotkaniu rekrutacyjnym dla potencjalnych współpracowników, na którym prezentuje się zasady działania Państwa firmy, każdy człowiek wynosi informację, iż 1269 euro to opłata za Program VAP. Co w rzeczywistości człowiek zdecydowany na współpracę z InnoFlex Polska Sp. z o.o. otrzymuje za tę niebagatelną kwotę?”

Z góry bardzo dziękuję za odpowiedź na postawione wyżej pytanie.

Z wyrazami szacunku
Maciej Maciejewski
redaktor naczelny

Od: InnoFlex Polska Sp. z o.o.

Do: m_maciejewski@poczta.fm

Szanowny Panie Redaktorze,
jeszcze jestem dziś w biurze, niemniej nie udało mi się spokojnie usiąść i zająć obszerne stanowisko w naszej sprawie. W sobotę i niedzielę mamy właśnie drugie polskie VAP Seminarium dla naszych menedżerów. Przyjeżdża wielu szkoleniowców z Niemiec. Mamy

z tym dużo pracy. Jestem głównym tłumaczem, organizatorem, kierownikiem szkolenia i gospodarzem dla moich niemieckich gości. Wiele funkcji na raz, duża odpowiedzialność i dużo pracy. Stąd proszę o wyrozumienie, że nie dysponuję czasem, by na spokojnie z Panem korespondować. Nasi goście, to ludzie poważnego formatu, jak m.in. np. pan mc Eric Adler, autor bestsellera, trener wielu sportowców, muzyków, polityków i biznesmenów. Fantastyczny szkoleniowiec, trener. On skrupulatnie dobiera sobie też swoje audytorium, więc choćby i ten fakt świadczy o powadze naszej firmy. W dniu 25.07. w Niemczech mamy także wielkie szkolenie, a naszym trenerem jest bardzo znany w marketingu sieciowym, pan Michael Strachowitz, jeden z pierwszych ludzi Amway w Niemczech, wielokrotny milioner, który szkolił tylko nieliczne i wyjątkowo poważne firmy z marketingu sieciowego. Także i tu dowód na powagę naszego przedsiębiorstwa. Zresztą polecam odwołać się do publikacji networkpress na temat pana Strachowitza oraz zacytować informacje własnie w networkpress na temat rankingu światowego firm marketingu sieciowego, a w tym firmy innoFlex. Jeszcze w zeszłym roku znajdowaliśmy się na chyba 11 miejscu – o ile dobrze pamiętam – wszystkich światowych firm. Takie zestawienie mogę Panu udostępnić. Nie znam aktualnych liczb. Nie otrzymaliśmy jeszcze od Pana informacji, czy zdecydował się Pan przyjąć nasze zaproszenie na spotkanie w Warszawie, co niniejszym chciałbym ponownie.

Serdecznie pozdrawiam
Waldemar Roth
Zarząd

Od: m_maciejewski@poczta.fm

Do: InnoFlex Polska Sp. z o.o.

Witam Pana serdecznie,

Rozumiem fakt, iż ma Pan dużo pracy. Po zapoznaniu się z treścią otrzymanej od Pana wiadomości muszę z przykrością stwierdzić, że nie jest to odpowiedź na zadane przeze mnie pytanie. Dlatego też, nie będzie problemu jeśli udzieli mi Pan konkretnej odpowiedzi do 23.07.2004r. Po tym terminie zamykamy skład drugiego numeru Network magazynu. W sprawie zaproszenia mojej skromnej osoby do Warszawy, niestety muszę odmówić. W związku ze zbliżającą się nieuchronnie publikacją naszego periodyku, jak i z rąkami pełnioną w wydawnictwie funkcją – nie dysponuję wolnymi terminami na tego typu spotkania.

Z wyrazami szacunku
Maciej Maciejewski
redaktor naczelny



MOIM ZDANIEM

Po publikacji artykułu „Piramidy naiwności” w numerze 1/2004, gdzie m.in. opisaliśmy zasady działania InnoFlex Polska Sp. z o.o., zatelefonował do redakcji Network magazynu prezes tejże firmy – Waldemar Roth zapytaniem: – jestem ciekaw u kogo w kieszeni siedzicie? Ożó uprzejmie wyjaśniamy: nie siedzimy w niczym bucie, portfelu, a tym bardziej kieszeni. Wprost przeciwnie. Jesteśmy dumni z faktu, iż nasze pismo jest rzetelne i kompetentne. Gdyby było inaczej, to artykuły na temat takich firm jak InnoFlex nie miałyby na naszych łamach racji bytu. Jeśli firma działa porządnie piszemy o tym. Tak samo dzieje się w przypadku podmiotów, które naciągają ludzi na kasę – nie mamy zamiaru oszczędzać klawiatur. Proszę pamiętać, że o firmach nieetycznych będziemy głośni wszem i wobec. A oto e-mail, który otrzymaliśmy na skrzynkę redaktora naczelnego Network magazynu od jednego z liderów InnoFlex’u:



Od: InnoFlex Polska Sp. z o.o.
Do: m_maciejewski@poczta.fm

Szanowny Panie Redaktorze,
 Na wstępie chciałbym wyrazić nasze głębokie ubolewanie, iż nie skorzystał Pan z naszego zaproszenia, ponieważ akurat takie spotkanie napewno dałoby Panu poważny

i pełny przegląd firmy, którego Pan na dzień dzisiejszy nie posiada ale zamierza o niej pisać. Wobec powyższego jest bezspornym faktem, iż kolejne sprawozdanie o naszej firmie będzie tendencyjne, nieprawdziwe i pozbawione faktów, oparte prawdopodobnie na wypowiedziach (ludzi – red.) głównie niby zawiedzionych firmą, co w gruncie rzeczy powinno być odwrotnie.

Firma innoFlex, zarówno matka innoFlex AG z siedzibą w Berlinie, jak też spółka córka innoFlex Polska Sp. z o.o. stanowczo protestują wobec takiego sposobu dziennikarstwa oraz dystansują się od dotychczasowych wypowiedzi o firmie na łamach poprzedniego numeru Network Magazyn.

O ile kolejna edycja zawierać będzie podobne sformułowania skierujemy sprawę na drogę sądową, ponieważ poprzednie sprawozdanie zawierało głównie pomówienia i kłamstwa.

W dalszym ciągu mojego stanowiska pozwolę sobie więc szczegółowo wyjaśnić Państwu błędy, wręcz ewidentną tendencyjność stwierdzeń i interpretacji.

W czym tkwi tendencyjność artykułu napisanego przez rzekomo Panią Bronisławę Lisowską?

1. Pisanie w czasopiśmie fachowym ma to do siebie, że piszący chcą podkreślić swoją fachowość podpisując publikację prawdziwym nazwiskiem nie mając potrzeby na ukrywanie swojej fachowości pod pseudonimem, a już wogóle innej płci. Pan Many Loy, czy Pan nie macie problemu z tym umieścić swojego nazwiska pod własnymi publikacjami, dlaczego nie autor tej publikacji?

2. Kolejnym elementem tendencyjności jest fakt, że chyba jesteśmy jedyną firmą wśród wymienionych, która jest, która działa i która funkcjonuje i to już od ponad 5,5 roku podczas, gdy nazwy użyte w publikacji już chyba od takiego czasu nie istnieją jak n.p. prawdopodobnie cytowany Skyline. Jest to wybitnie tendencyjne zachowanie. W publikacji zostało pogwałcone prawo o nieuczciwej konkurencji, wobec czego firma innoFlax bardzo poważnie rozważa fakt zgłoszenia tego faktu do organów ścigania i wystąpi na drogę roszczeń odszkodowawczych.

Niemalże w każdym zdaniu publikacji jest albo błąd rzeczowy, albo świadome przekręcanie faktu, w każdym przypadku brak rzetelnego dziennikarstwa, stąd oferowaliśmy wizytę nas, by to manko poprawić. W Niemczech i innych krajach Europy firma pozyskała ponad 65.000 partnerów handlowych do współpracy, a nie jak pisze pani „Bronisława Lisowska” 6.500. InnoFlex zamuje się dystrybuując usług telekomunikacyjnych (stacjonarne i komórkowe), od 03.07.2004 własnych usług dostaw energii elektrycznej jako firma FlexStrom oraz innych pochodnych usług, plus sklep internetowy sternesammeln.de. Na przełomie ostatnich 5,5 roku firma innoFlex pozyskała ponad 1,300.000 klientów. W Polsce w ostatnim półroczu pozyskaliśmy ponad 13.000 klientów na usługi preselekcji FlexFon.

Co to oznacza:

1. Umowa z firma Energis nie jest „sprytna przykrywką”, które to stwierdzenie będzie z pewnością przedmiotem skargi.
2. Stosunek partnerów handlowych (ok. 2.700 w całym kraju) do klientów wskazuje na punkt ciężkości działania firmy, czyli pozyskiwanie konsumentów w poczet klientów firmy.

Wniosek:

Każdy kto choć w zaraniu ma pojęcie o piramidach finansowych na podstawie tego faktu, że w Niemczech 65.000 Partnerów pozyskuje 1.300.000 klientów, a w Polsce 1.700 Partnerów już 13.000 musi dostrzec, że jest to nieprawda i jedno wielkie Nieporozumienie

nazywać ten system piramida finansową. Piramida finansowa natomiast rośnie i żyje wyłącznie z rekrutacji członków, nie posiada produktów lub tylko pseudoprodukty (od kiedy telefonowanie jest pseudoproduktem) i zajmuje się pustym podziałem zebranych pieniędzy. Także sprzedaż lawinowa, czy progresywne pozyskiwanie klientów (co jest w Niemczech, a tym samym i tu zakazane) nie może być nigdy tutaj zarzutem, ponieważ wtedy staralibyśmy się z każdego klienta zrobić partnera, czemu także przeczy fakt tak dużej rozbieżności między ilością partnerów a klientów. Prawdziwy fachowiec marketingu sieciowego fakty te potwierdzi, a Pan w rozmowie telefonicznej powoływał się na rzekomy fakt badania firmy innoFlex przez fachowców z tej branży, więc takie fakty nie powinny ująć specjalistom uwadze.

Trudno przy ponad 13.000 pozyskanych i telefonujących klientach mówić, że „na razie nie ma jeszcze czym handlować”. Wręcz przeciwnie. Jesteśmy najszybciej rozwijającą się firmą w tym względzie nie tylko w Polsce ale w całej Europie. FlexFon, bo tak nazywa się usługa telekomunikacyjna oferowana jest poza Polską głównie w Niemczech, Szwajcarii, Austrii i na Węgrzech. Każdego dnia przybywają rzeszy klientów w myśl bardzo prostej zasady, użytkowania wymiernych oszczędności. Czy Pan zna korzystniejszą taryfę telekomunikacyjną niż nasza?

Czy kiedykolwiek można było telefonować w Polsce do 10 sekund bezpłatnie, w dniu urodzin abonenta 24 godziny bezpłatnie? Gdzie dotychczas oferowany był lepszy takt jak w FlexFon, mianowicie 30/1. Nawet Tele2 ma 30/6.

Opierając się na zasadzie marketingu sieciowego rezygnujemy z kosztów reklamy a wypływające z tego korzyści idą na rozsądne prowizje dla partnerów oraz korzystne taryfy dla klientów. Czy nie jest to klasyczna idea marketingu sieciowego?

Brzydko i nieprofesjonalnie więc jest z Pańskiej strony, przynoszenie olbrzymich korzyści dla klienta (w przypadku FlexFon wręcz 30% i więcej) oraz prawne wykorzystanie procesów liberalizacji rynku „haniebnym procederem piramidalym”, „naiwna sztuczka” i dalsze obelgi i pomówienia.

Firma innoFlex zajmuje się tą działalnością od ponad 5,5 roku w Niemczech a w Polsce od 17 września 2003 a nie jak Pan pisze od 06.12.2003. Proszę powiedzieć, czy spotkał Pan już kiedykolwiek piramidę finansową która przeżyła dłużej niż pół roku?

innoFlex zainwestował w Niemczech dotychczas ponad 7.000.000 EUR w całą infrastrukturę. Nie ma procesu z tytułu Pańskich zarzutów oraz brak jakiegokolwiek aktu oskarżenia ani w Niemczech, w Polsce. W Austrii i Szwajcarii organy władz publicznych zbadały system i wystawiły pozytywną opinię na temat systemu firmy nie znajdując jakichkolwiek przesłanek przestępczych.

InnoFlex AG jest spółką akcyjną zobowiązaną z mocy prawa handlowego do corocznego badania i publikacji bilansu przez biegłych rewidentów a są nimi najbardziej renomowane firmy niemieckie i koncerny amerykańskie, które rokrocznie poświadczają prawidłowe prowadzenie ksiąg i bilansów.

W Polsce pracuje w firmie innoFlex 6-ściu pracowników z czego 5 z nich to byli bezrobotni, pozyskani drogą giełdy pracy, zorganizowanej wspólnie z wojewódzkim urzędem pracy. Niektórzy otrzymują dofinansowanie w ramach prac interwencyjnych. Czy nielegalna firma może robić takie procedury z urzędami państwowymi?

InnoFlex Polska prowadzi pełną księgowość, a wynikiem tego jest prawidłowo sporządzony bilans z działalności gospodarczej oraz legalnie i punktualnie odprowadzane podatki w Polsce. Spółka jest zarejestrowana w Sądzie ma nr KRS, NIP i Regon.

Prowadzenie działalności usług preselekcji opiera się na legalnym akcie prawnym.

Rekrutacja partnerów handlowych i menadżerów odbywa się na otwartych prezentacjach, na które może przybyć każda zain-

teresowana osoba, a ponieważ firma nie prowadzi reklamy, jest rzeczą najbardziej naturalną, że uczestnicy spotkań rekrutacyjnych pochodzą z tzw. ciepłych kontaktów, czyli poleceń, co akurat ten fakt, Panu jako „przyjacielowi marketingu sieciowego” powinien być najbardziej bliski i znany. Stąd aż dziw wielki, że akurat ten element jest przez autora publikacji krytykowany, co świadczy o braku wiedzy w materii marketingu sieciowego lub autor jest obcy branży, co jest najbardziej prawdopodobne a publikacja nie była przed wydrukiem należycie sprawdzona. Wielokrotnie cytowana w Państwa periodyku firma FLP – wręcz narzuca się sugestia reklamy sponsorowanej oraz protekcji firmy – pracuje dokładnie na tej samej zasadzie a charakter spotkań niemalże niczym nie odbiega od klasycznych spotkań rekrutacyjnych innych firm.

Największą bzdurą oraz pomówieniem jest sposób opisanego przez Państwa programu menadżerskiego VAP. Vertriebs-Aufbau-Program nie kosztuje, jak Pan pisze 1.269,- EUR a jest to kwota równowartość 1.240,-brutto. W pełni dobrowolna inwestycja, która nie ma nic wspólnego z utratą jej, jeśli partner handlowy VAP nie pozyska w ciągu jednego miesiąca 5 partnerów.

W programie menadżerskim VAP nie otrzymuje się prowizji za pozyskanie innych partnerów. Prowizja szkoleniowa, czy kierownicza wypłacana jest wyłącznie za zawarcie umów (w Polsce narazie FlexFon, gdzie indziej dowolnie) z klientem. W tym systemie honorowana jest wyłącznie sprzedaż umów na określonym poziomie.

Partner handlowy, który uprzednio nabył licencje podstawową może w każdej chwili podjąć decyzję współpracy w programie menadżerskim VAP.

Od tego moment nabiera on nieograniczone czasowo prawa do korzystania z dowolnych narzędzi jakie firma stawia do jego dyspozycji w tym programie.

Do nich należy m. in.: profesjonalna strona internetowa, licencja programu zarządzająco-administracyjnego, prawo do korzystania z własnej akademii innoFlexu, internetowa akademie TV i inne.

Prawo do korzystania z tych narzędzi nie jest czasowo ograniczone, a każda nowa wersja programu (update), czy każde kolejne szkolenie oraz cykl rozwoju osobowości jest w pełni nieodpłatne, a partner życia ma prawo korzystać z tych narzędzi nieodpłatnie.

Nie jest moim zadaniem opisać w szczegółach każde z narzędzi z osobna oraz dokładnie warunki planu marketinowego.

Jest wielkim nieporozumieniem i brakiem wiedzy, bądź tendencyjnym twierdzeniem, że inwestycja przepada po upływie 30 dni. Ten okres to dodatkowa premia dla takich partnerów, którzy w tym czasie przeszkolili i pomogli pięciu bezpośrednim partnerom zawrzeć co najmniej 10 umów FlexFon.

Doskonale zdajemy sobie sprawę z tego, że nasze stanowisko zostanie pominięte i nieuwzględnione w Państwa następnej publikacji na temat firmy innoFlex, ponieważ nie można ukryć niezmiernie tendencyjności Państwa poprzedniej publikacji. Jesteśmy także świadomi, że Państwa informacje pochodzą głównie od partnerów, którzy swoją nieudolność usprawiedliwiają złym systemem i w ten sposób starają się odwrócić od siebie uwagę. Pan, specjaliście od marketingu sieciowego ten proces nie powinien być obcy, ponieważ marketing sieciowy, to praca z kwotami a fluktuacja w pierwszych miesiącach w firmach jest niestety wysoka i powszechna. Pomimo powyższego faktu bardzo obszerne stanowisko wobec poprzedniej publikacji, która w wielu punktach jest czystym pomówieniem.

O ile kolejna publikacja zawierać będzie podobne stwierdzenia, prześlemy sprawę do odpowiednich organów ścigania w oparciu nie tylko o prawo prasowe ale także w oparciu o wykroczenia przeciwko ustawie o nieuczciwej konkurencji. Stąd też chcieli-

byśmy na tym miejscu przestrzec przed podobnym powtórzeniem kolejnych pomówień.

Jest dla nas zupełnie niezrozumiałe, jak Państwa redakcja wchodząc z pierwszym numerem na branżowy rynek polski publikuje informacje z podniesionym palcem na branżę, zamiast od samego początku w najbardziej pozytywny sposób tworzyć dobry wizerunek marketingu sieciowego. Nie każdy piekarz myje ręce do pracy, ale czy jest to temat przy pisaniu o smaku pieczywa?

Kolejną niezrozumiałością jest fakt, że mentor pisma pan Many Loy, który odkrywa w czasopiśmie „network magazyn” niby wspaniały i najkorzystniejszy instrument marketingowy, zachęcając do korzystania z niego, jednocześnie u ponad 2.700 potencjalnych nabywców, którzy nie tylko pracują dla firmy innoFlex, ponieważ u nas nie obowiązuje zasada wyłączności zyskuje sobie u nich dezaprobatę i niechęć, której promień działania jest znacznie większy.

W tym miejscu należało stwierdzić szkoda, gdyby nie znów fakt, który się niestety samoistnie narzuca, iż przynajmniej pierwsza publikacja była skrajnie tendencyjna, z jasno ukrytym celem.

Zyczymy Panu i kelgium redakcyjnemu mądrych i właściwych decyzji.

Z poważaniem
Waldemar Roth
Zarząd Spółki

Odpowiedź redakcji na powyższy list:

- Nie ma nic nadzwyczajnego w tym, że człowiek zajmujący się pisaniem używa zamiast podpisu skrótów lub pseudonimów. Wie o tym każdy, kto czyta gazety, czasopisma lub inne publikacje. Powody takiego majstersztyku są różnorakie. W ten sposób Bolesław Prus był właściwie Aleksandrem Głowackim, Sienkiewicz od czasu do czasu stawał się Litwosem, Tadeusz Żeleński zmieniał się w Boy`a, a Maria Konopnicka – na pewno kobieta – stawała się na pewien czas literacko facetem. Many Loy to także pseudonim! Współpracujący z nami autor tekstu „Piramidy naiwności” od lat zajmuje się tematem piramid finansowych i systemów argentyńskich nie tylko na naszych skromnych łamach. Od lat ma z tym faktem wiele problemów i od lat niezadowolony czytelnicy kierują pod jego adresem różnego typu groźby, we wszystkich zdaje się możliwych formach. Ona z kolei ma rodzinę i akwarium. Dlatego też, sami poradziliśmy jej używania pseudonimu. Nasz redaktor naczelny także ma akwarium, ale widocznie lubi ryzyko.
- Bardzo przepraszamy za źle przytoczone przez nas w poprzednim numerze liczby (6.500 zamiast 65.000) oraz złą datę wprowadzenia usług przez InnoFlex na terenie Polski, ale (niestety) takie informacje podawano do wiadomości publicznej podczas seminariów InnoFlex, na które udało się dostać naszym dziennikarzom. Jak ustaliliśmy, nader często specjaliści z firmy dysponowali różnymi danymi i ciężko jest to wszystko rzetelnie pouklądać (nawet po niezależnym, wielokrotnym odsłuchaniu nagrań przez kilka osób). Liczymy, że Pana wyjaśnienia w tej sprawie są zgodne z faktami i oficjalne. Mamy nadzieję, bo wersji słyszeliśmy naprawdę wiele, w zależności od regionu kraju, w którym odbywają się spotkania, lub działają biura współpracowników firmy.
- Autor listu nawiązuje do osobistej refleksji użytej przez naszego dziennikarza, iż umowa InnoFlex`u z firmą telekomunikacyjną jest „sprytną przykrywką”. Starając się udowodnić, iż tak nie jest przedstawia w liście stosunek partnerów handlowych InnoFlex`u do pozyskanych klientów. Raz wymienia liczbę 2.700 partnerów w całym kraju, aby zaraz zmienić ją na 1.700 osób (?). Gdyby





MYSŁISZ OŁ

wyciągnąć „średnią pomyłką” i przyjąć, że w InnoFlex działa ok. 2.200 osób, które w ostatnim półroczu pozyskały 13.000 klientów, daje to w sumie niecałe 6 umów na osobę w ciągu ostatnich 6 miesięcy przebiegu działalności. Można zatem stwierdzić, iż jeden współpracownik InnoFlex`u dostarcza firmie 1 umowę miesięcznie. Gratulujemy wyników. Czy jest to „sprytna przykrywka” pozostawiamy do osądu szanownym Czytelnikom. „Brzydko i nieprofesjonalnie więc jest z Pańskiej strony, przynoszenie olbrzymich korzyści dla klienta (w przypadku FlexFon wręcz 30% i więcej) oraz prawne wykorzystanie procesów liberalizacji rynku „haniebnym procederem piramidalym”, „naiwna sztuczka” i dalsze obelgi i pomówienia.”

Odpowiadamy: Szanowny Panie, czemu w tak szczególny sposób trzyma się Pan tych nieszczęsnych usług telekomunikacyjnych? Nigdy nie kierowaliśmy pytań do InnoFlex o usługi telekomunikacyjne! To nie w tych punktach i usługach InnoFlex`u kryje się piramida finansowa! Nie o usługi telekomunikacyjne tutaj idzie, Szanowny Panie.

- Nigdy nie mieliśmy i w dalszym ciągu nie mamy jakichkolwiek zarzutów pod adresem oferowanych przez InnoFlex usług telekomunikacyjnych. Takie rzeczy oferuje obecnie wiele firm i nie ma w tym nic dziwnego, a wręcz przeciwnie – często są one atrakcyjne. Nasza redakcja działająca w imieniu Czytelników magazynu pragnie jedynie wiedzieć, co to jest Program VAP i dlaczego tyle kosztuje?
- „Czy nielegalna firma może robić takie procedury z urzędami państwowymi?” Odpowiadamy: tak. W Polsce tak. Mamy nadzieję, że tylko na razie...
- Nigdy nie pisaliśmy, że InnoFlex to „nielegalna firma” i, że nie posiada KRS, NIP, Regon.
- Pan Roth napisał: „Rekrutacja partnerów handlowych i menedżerów odbywa się na otwartych prezentacjach, na które może przybyć każda zainteresowana osoba...”, „...a charakter spotkań niemalże niczym nie odbiega od klasycznych spotkań rekrutacyjnych innych firm.”

Otóż, być może prezentacje były otwarte do momentu, gdy zaczęli się nimi interesować dziennikarze prasowi i telewizyjni. Nasi reporterzy od kwietnia br. uczestniczyli w takich spotkaniach, jedynie dzięki stosowaniu różnego rodzaju niekonwencjonalnych metod dziennikarskich, albowiem wszyscy kandydaci są skrupulatnie sprawdzani. Ludziom, którzy spełniają określone, bardzo rygorystyczne warunki, przed wpuszczeniem na salę zapina się specjalną opaskę na rękę. W kilku przypadkach, przed rozpoczęciem prezentacji, pracownik firmy ponadto informował, że jeśli na sali znajdują się dziennikarze lub ktoś posiada przy sobie urządzenia rejestrujące dźwięk, musi salę natychmiast opuścić pod groźbą zapłacenia bardzo wysokiej kary, oczywiście w euro (czyżby firma miała coś do ukrycia?). Niestety, nie znamy się na branży, jeśli tak wyglądają klasyczne spotkania rekrutacyjne. Szanowny Panie. Podczas klasycznych spotkań w innych firmach (nie tylko networkowych) pilnuje się skrupulatnie, aby uczestnicy sporządzali notatki lub nagrywali wszystkie informacje na dyktafonach. Od jakości wyniesionej ze spotkania wiedzy zależy przyszłość networkowca! Jeśli natomiast przyszły współpracownik ma zapamiętać tylko i wyłącznie kwotę 1269 euro, to co do zamiarów prowadzących takie rekrutacje możemy mieć poważne wątpliwości. Byliśmy na wielu klasycznych spotkaniach rekrutacyjnych. Wyglądały zupełnie inaczej niż w InnoFlex. Podstawowa sprawa: nikt nie obiecywał na nich milionów niemal za stan bezczynności!!! Network marketing to ciężka, wymagająca poświęceń praca!!! Jeśli ktoś mówi inaczej – oznajmia nieprawdę. Networkowcy, którzy odnieśli suk-

ces bez kantów i zarabiają miliony – są tacy – pracowali w pocie czoła. Fakt, network to wspaniała branża, dająca niesamowite możliwości. Prawda jest jednak taka, że żaden network nie da nam czegoś w rodzaju „stoliczku nakryj się” tak, jak jest to przedstawiane w InnoFlex. Takie techniki są typowe dla piramid finansowych. I niektórych sektów religijnych. Ponadto, prawdziwa firma networkowa, etyczna firma networkowa, nie pobiera tak wysokich opłat. O tym piszą nawet podręczniki wykorzystywane przez networkowców z Amway. Nie jest ważne, czy się nazywa taką opłatą programem, dostępem do serwera, kamykiem w papierku, czy inaczej. Jeśli ludzie nazywający siebie networkowcami wchodzi w taki biznes to znaczy, że o networku nie mają żadnego pojęcia. „Z głupcem należy głupio rozmawiać i zabrać mu ostatnią koszulę”. Ale cóż: „Polak mądry po szkodzie”. Szkoda tylko, że niektórzy zrozumieli to po szkodzie i teraz plują sobie w brodę, a inni nie mają odwagi by się przyznać do błędu i wołać się nim upajać.

- Reklama prasowa bądź artykuł sponsorowany (za który ktoś płaci), muszą być w prasie odpowiednio zaznaczone. Osoba średnio znająca się na mediach wie o tym. Cytowanie w Network magazynie firmy FLPP to nie „reklama sponsorowana” ani protekcja. Firma za publikację nie płaci. Dyrektor generalny FLPP – Jacek Kandefer, tak jak inni przedstawiciele etycznych firm networkowych, wspiera nasze strony swoimi cennymi spostrzeżeniami na temat branży. Zawsze będziemy się starali o tak ciekawe, rzeczowe teksty redakcyjne. Zwłaszcza pisane tak dobrym piórem.
- Waldemar Roth pisze, że program menedżerski VAP kosztuje 1240 brutto (w jakiej walucie? Euro, PLN?), że jest to dobrowolna inwestycja i nie otrzymuje się prowizji za pozyskanie nowych wpłacających. Podczas seminariów przedstawia się to zupełnie inaczej. Program VAP kosztuje 1269 euro i obiecuje się prowizję od rekrutacji osób, które także zapłacą 1269 euro (trzeba wprowadzić 5 osób w ciągu miesiąca). Jeśli zarząd mówi co innego niż trenerzy i menedżerowie podczas spotkań oznacza to brak przepływu informacji wewnątrz firmy lub celowe podawanie dwóch zbieżnych wersji. Naszym zadaniem jest pisanie faktów i takowe kreślić:
- Cały czas nie wiemy czym naprawdę jest Program VAP. I co otrzymujemy za 1269 euro?
- W dalszej części listu bardzo trudno jest cokolwiek zrozumieć. Być może, gdyby było mniej błędów czytelność wyjaśnień nie pozostawiałaby wątpliwości.
- Teraz bardzo mocne słowa: „...Państwa redakcja wchodząc z pierwszym numerem na branżowy rynek polski publikuje informacje z podniesionym palcem na branżę...” Nonsens. Pisaliśmy już o tym i w tej chwili jesteśmy zmuszeni powtórzyć, co nie przystoi tekściarzom: o wszystkich koncernach networkowych piszemy tak samo. O prawdziwych, etycznych firmach networkowych piszemy tak, jak na to zasługują, a o działających nieetycznie – zupełnie odwrotnie – również tak, jak na to zasługują.
- Kolejne mocne słowa: „Nie każdy piekarz myje ręce do pracy, ale czy jest to temat przy pisaniu o smaku pieczywa?” Tak. Taka jest rola dziennikarza. Choćby po to, by ludzie wiedzieli, jaki piekarz rąk nie myje, do jakiej piekarni pieczywo sprzedaje. Chcemy, by mieli szansę kupić je gdzie indziej. Kupić chleb wyrobiony dłońmi fachowca, który ma czyste ręce.
- Jesteśmy wdzięczni za obszerną wypowiedź, aczkolwiek ubolewamy, iż mimo to pozostawiono nas, a przede wszystkim naszych Czytelników w niewiedzy. W dalszym ciągu nie wiemy co człowiek otrzymuje w firmie InnoFlex Polska Sp. z o.o. za 1269 euro.