



# OBTAINER Online

DAS 1. ONLINE BUSINESS UND LIFESTYLE MAGAZIN

GRATIS BUCH  
DES MONATS

WAVE 4



MAKING  
COMMUNICATION  
PERFECT



FOLLOW ME ON TWITTER

HOME

MAGAZIN

RADIO

ONLINE ARCHIV

VOTING

ONLINE SHOP

NEWS

MEDIA DATEN

KONTAKT

WERBUNG

## Frank Ricketts: "Wir müssen von unseren Fehlern aus der Vergangenheit lernen"



Was ist der Sinn und Zweck eines Artikels und was ist das Ziel eines Journalisten? Artikel werden geschrieben, um den Leser zu informieren; das Ziel eines Journalisten ist es daher, objektive und sachliche Informationen weiterzugeben. Veröffentlichte Artikel können immer Gegenstand der Kritik sein, einer Kritik, die dabei hilft, eine neue Sichtweise auf den Gegenstand des Artikels zu werfen. Wir beim OBTAINER sind stolz darauf, dass wir Ihnen, liebe Leser, Artikel zur Verfügung stellen, die professionell, objektiv und sachlich recherchiert und verfasst wurden. Darüber hinaus bemühen wir uns, unseren

Lesern die aktuellsten Entwicklungen und Informationen bereitzustellen.

Im April 2011 haben wir einen eher kritischen Artikel über das Unternehmen Unaico/SiteTalk auf unserem News-Portal veröffentlicht. Sie können sich vorstellen, dass dieser Artikel bei Unaico/SiteTalk nicht unbedingt auf Wohlwollen gestoßen ist. Frank Ricketts, Vorstandsmitglied der Unaico Holding Group Ltd., kontaktierte daraufhin unser Redaktionsteam, da er sich zu dem Artikel äußern und einige Aspekte der Geschäftstätigkeit des Unternehmens, über die wir kritisch berichtet hatten, erläutern wollte. Da wir immer daran interessiert sind, den Dingen im Interesse unserer Leser auf den Grund zu gehen, haben wir einem persönlichen Treffen mit Frank Ricketts in Dubai erfreut zugestimmt.

Was folgte, war ein offenes und aufrichtiges Interview. Dort stand er unserem Team für mehrere Stunden Rede und Antwort und belegte viele seiner Antworten mit entsprechenden Dokumenten, die er dem OBTAINER ebenfalls überlassen hat. So zeigte sich am Ende des Gespräches doch, dass eine offene Kommunikation immer der beste Weg ist. Im Anschluss an das Gespräch führten wir noch ein schriftliches Interview mit Frank Ricketts, welches wir unseren Lesern hier und heute exklusiv präsentieren.



[\(Update zum Artikel vom 02.04.2011\)](#)

1) Bitte stell dich unseren Lesern vor: Wie lange bist du schon in der MLM-Branche tätig und was ist deine Funktion bei SiteTalk genau? In der Industrie des MLM bin ich seit nunmehr 34 Jahren tätig und seit 1991 in Vollzeit. Bei SiteTalk halte ich keine Position inne, da es eine in vollem Eigentum befindliche Niederlassung UNAICO HOLDING GROUP LTD. ist, bei der ich ein Board Director bin; zuvor war ich Vice President der Unaico Holding Group Ltd. Eine meiner Hauptverantwortlichkeiten abseits des Board of Directors ist es, die Akzeptanz unseres Businessmodells hinsichtlich nationaler Regularien eines jeden Landes, in welchem wir offiziell unsere Geschäftsgelegenheit den Mitgliedern anbieten, aufzubauen. Des Weiteren bin ich im Auftrag

MEMBER LOGIN

REGISTRIEREN

WERBUNG

19  
Jähriger  
Maurer  
Azubi  
packt  
aus



WERBUNG

Geschäftsmöglichkeit!  
seriöses, deutsches Unternehmen!  
mehr als 15 Jahre am Markt!

JETZT ÜBER DAS  
ERFOLGSTEAM  
INFORMIEREN

WERBUNG



Mehr Erfolg im MLM durch  
modernstes Online &  
Social Media Marketing

WERBUNG

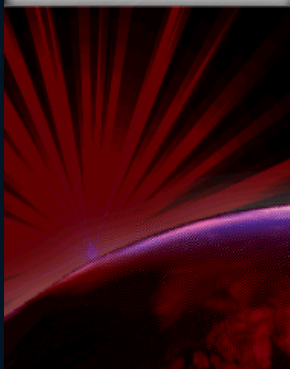
tweets



WERBUNG



WERBUNG



WERBUNG

**REX**  
WORLDWIDE  
make it happen

REX is GroundBreaking  
Giving you the Opportunity  
to position yourself NOW!

**Click Here!**  
to make it  
Happen NOW!

WERBUNG

Networker  
aufgepasst!

[hier klicken](#)

WERBUNG

**Hier  
kann  
Ihre  
Werbung  
stehen!**

des Unternehmens für die Kommunikation gegenüber Medien usw. verantwortlich.

**2) Der OBTAINER hatte im April mit einem kritischen Artikel über Unaico/SiteTalk aufhören lassen. Wie war deine erste Reaktion darauf?** Leider war die Recherche unzulänglich, da die Informationen sehr veraltet waren. Viele Statements waren lediglich aus Artikeln übernommen, die selber schlecht aus einer skandinavischen Zeitung aus Mai 2010 recherchiert wurden.

**3) Wem gehört SiteTalk? Wer steht hinter der Unaico Holding Group Ltd und wo hat diese ihren Sitz?** Bitte gehen Sie zur Frage eins zurück. Die Unaico Holding Group Ltd. ist auf den Cayman Islands registriert, und das operationale Headquarter befindet sich in Singapur.

**4) Wir meinen damit eigentlich die Haupt-Gesellschafter! Welche Personen stehen denn hinter Unaico? Sind es die gleichen, die in diversen Quellen des Schneeballsystems bezichtigt werden?** Zurzeit ist in der Gesellschafterliste nur eine Person eingetragen, und das ist Rune Evenson; jedoch ist eine Restrukturierung hinsichtlich der ganzen Gruppe im Gange, sodass es eine neue Gesellschafterliste in den nächsten Monaten geben wird. Sobald diese vollständig abgeschlossen ist, wird sie öffentlich zugänglich sein.

**5) Welche Rolle spielte Enigro Ltd. bei Unaico/SiteTalk und wer sind dessen Inhaber und/oder Gründer? Was hat enigrofriends mit SiteTalk zu tun?** Enigro war einer der Investoren Anfang 2009 in der Start-up Phase des Unternehmens und die Marketingsfirma hieß ebenso Enigro bis zu dem Zeitpunkt, als Unaico Ltd. im Sommer 2009 und im September 2009 gelauncht wurde. Aufgrund von Differenzen entschloss man sich, Ende Oktober 2009 von Enigro in jeder arbeitsrechtlicher Beziehung zu trennen. Enigro schied ebenso als Gesellschafter zum 19. Mai 2010 aus. Enigrofriends war eine Beta-Version der bis dahin noch in der Planung befindlichen Social-Network-Plattform, die ein paar Monate bis November 2009 live war, die natürlich dann wegen der Trennung von Enigro runtergefahren wurde. SiteTalk.com wurde am 16. Januar 2010 gelauncht.

**6) Ist SiteTalk eine Tochtergesellschaft der Unaico Holding oder lediglich ein "Label"?** Bitte sehen Sie unter der ersten Antwort nach. Zusätzlich kreieren wir einen "Label" rund um den Namen "SiteTalk", also wir branden quasi den Namen.

**7) Wie sieht sich Unaico - ist es ein MLM-Unternehmen?** Es hat Ähnlichkeiten mit einem traditionellen MLM hinsichtlich der Dynamik und des Vergütungsplanes, unterscheidet sich jedoch in einem wesentlichen Punkt zum MLM, da die Mitglieder/Partner keine Produkte verkaufen/distribuierten. Der Kunde kauft die Produkte und Dienstleistungen direkt im Online-Shop, und falls ein Mitglied ein freier Nutzer (User) der SNP ist oder ein aktives Mitglied der Unaico Ltd. - alle kaufen unter den gleichen Bedingungen im Shop. Unaico ist nur einer von drei Methoden, um unsere Plattform und Produkte zu branden. Wir nutzen Internet als auch traditionelles Marketing (Magazine, Zeitungen, Plakatwände, Sponsoring von berühmten Sportlern usw.).

**8) Du sagst, viele der Behauptungen, die im Internet rumgrassieren, wären so nicht richtig, und Unaico/SiteTalk wäre kein Scam. Wie erklärst du die negative Berichterstattung über SiteTalk; wo rührt das her?** Es gibt nicht wirklich eine negative Presse rund um SiteTalk. Die negativen Dinge beziehen sich auf Unaico. Ein großer Teil bezieht sich erwartungsgemäß auf das MLM-Konzept. Die Terminologie "Pyramide, Schneeball, Scam usw." wird leider allzuoft leicht von 99 % der Leute benutzt, die sich mit den legalen Aspekten des MLM nicht auskennen. Dazu kommen diejenigen, dessen Erwartungen sich nicht erfüllt haben und Google - das für viele leider zur BIBEL schlechthin geworden ist - dazu nutzen, um Dampf abzulassen. Last but not least kann man uns jedoch insofern die Schuld geben, da wir in den ersten neun Monaten unserer Geschäftstätigkeit es übersehen haben, dass manche Mitglieder gegen die AGBs verstoßen haben, weil sie eigene Präsentationen und Promotions-/Marketingmaterialien ohne vorherige Genehmigung erstellt haben. Diese hohe Anzahl von Materialien verursachten falsche Interpretationen unseres Geschäftsmodells, das typisch für die Industrie ist und als "over-selling" der Geschäftsgelegenheit klassifiziert werden kann. Erst im Mai 2010 haben wir dieses Ausmaß wahrgenommen und Maßnahmen getroffen, um gegen solche Verstöße vorzugehen.

**9) Lass uns die Punkte einzeln betrachten. Wie verdient ein Networker Geld mit und bei SiteTalk? Müssen Mitglieder Starterpakete kaufen, um Provisionen zu verdienen?** Für alle Mitglieder der SiteTalk.com ist die Registrierung zu 100 % kostenlos; gleichzeitig erhält das STP Mitglied eine KOSTENLOSE Unaico-Mitgliedschaft mit Null Verpflichtung. Wir haben keine "Starter-Pakete". Wir haben über 4.000 Produkte einschließlich zweier "Advantage Packages", die eine Auswahl von Produkten und Dienstleistungen enthält, aus der das freie SiteTalk/Unaico Mitglied einen Kauf, wenn der Wunsch besteht, tätigen kann. Das "Advantage Package" bietet eine Ersparnis von etwa 30% gegenüber einem Einzelkauf, der jedoch natürlich jedem zur Verfügung steht. Allen Produkten ist ein Business Volume (BV) zugeordnet. Provisionen gibt es - gemäß Vergütungsplan - auf akkumulierte BVs aus den Umsätzen, die vom SiteTalk/Unaico Mitglied direkt im Shop durch Käufe generiert haben. Niemand kann irgendetwas und zu keinem Zeitpunkt fürs Rekrutieren verdienen.

**10) Aber für ein sog. FREIES Mitglied, selbst wenn man andere zu SiteTalk.com empfiehlt und diese dann in der Mall einkaufen, sprich durch die Empfehlung für SiteTalk Umsatz generiert, gibt es keine Bargeld-Auszahlung, sondern dieser "verdiente Bonus" kann lediglich dafür verwendet werden, im SiteTalk eigenen Shop einzukaufen? Um bei SiteTalk ganz normal Geld verdienen zu können, muss man also doch ein Vorteilspaket kaufen, sprich entweder ein Basic-, Bronze- oder Goldmember sein?** Es wäre gegen das Gesetz, Barzahlungen an SiteTalk User zu leisten aus mehreren Gründen: Ein Social-Network-Nutzer kann eine Person sein, die 13 Jahre oder älter ist, so dass hier eine Geschäftsfähigkeit nicht gegeben ist, und sie haben auch keine AGBs von Unaico.com unterschrieben und akzeptiert. Das 5% "SiteTalk Credit Programme" ist lediglich ein Kundentreueprogramm, ähnlich dem Lufthansa (Star Alliance) Vielfliegerprogramm. Es gibt keine Anforderungen zu keinem Zeitpunkt, in den Shops einen Kauf zu tätigen - dies gilt auch für die Vorteilspakete ("Advantage Packages") - um sich als aktives Mitglied des Unaico Geschäftsmodells zu qualifizieren. Bitte schauen Sie sich den Vergütungsplan an. Freie Mitglieder von SiteTalk/Unaico erhalten außer des oben beschriebenen SiteTalkCash (STC) auch 25 % des akkumulierten Business Volume aus Käufen der persönlich gesponserten Partner gutgeschrieben für die eigene, persönliche

Secrets of Network-Marketing

**Guerilla Marketing für Networker**

Die schmutzigen Tricks der Network-Profis

**BRANDNEU!**

Jetzt E-BOOK bestellen! <<

WERBUNG

**NEU**

**V.I.P. PAKET**

Mehr haben - Mehr sparen

**V.I.P.**

**Dubi FUN SHOPPING**

Mehr dazu

- + 5% Cashback
- + 25 Credits jeden Monat
- + Music On-Demand
- + vieles mehr ...

WERBUNG

**Hier  
kann  
Ihre  
Werbung  
stehen!**

Qualifikation. Unser ganzes Qualifikationssystem setzt keinen persönlichen Kauf zu keinem Zeitpunkt voraus, um starten zu können - oder sich monatlich oder wöchentlich für die Provisionen zu qualifizieren. Klar, man muss volljährig sein und Unaicos AGBs akzeptieren und ein akkumuliertes Business Volume (BV) von 149, 500 oder 2000 (nur einmalig) haben, um die freie Unaico Mitgliedschaft aktivieren zu können und so provisionsfähig zu sein.

**11) Verstehen wir nicht ganz! Im Vergütungsplan von SiteTalk steht explizit, dass das Business Volume nach 30 Tagen wieder verfällt; also muss man sich für den nächsten 30-Tage-Zeitraum wieder neu qualifizieren, um Provisionen zu erhalten. Das Wort "akkumuliert" bezieht sich daher sicherlich auf den Status, nicht auf die Provisions-Qualifikation!?** Es sagt ja nicht aus, dass man sich wieder qualifizieren muss. Zum Beispiel: 8 Tage nach der Registrierung hat das SiteTalk-/Unaico-Mitglied 180 BV für seine persönliche Qualifikation angesammelt, so dass er ein "Status-Upgrade" vornehmen kann zum "Basic Member" (149 BV), was i.d.R. innerhalb von 24 Stunden durchgeführt werden kann. Er kann seinen Status so lange behalten, wie er es möchte. Nach Ende des 30-Tage-Zeitraumes werden seine BVs bezüglich der Qualifikation für den nächsten 30-Tage-Zeitraum wieder auf Null gesetzt; Er bleibt jedoch "Basic Member" und wenn in irgendeinem 30-Tage-Zeitraum er, sagen wir mal, 500 oder 2000 BV akkumuliert, könnte er ein Upgrade von "Basic" auf "Bronze" oder "Gold" verlangen. Dieser Status bleibt dauerhaft erhalten und muss nicht wieder neu bestätigt werden, nachdem man ihn einmal erreicht hat.

**12) Wieviel Umsatz prozentual gesehen wird durch den Kauf von Basic-, Bronze- und Gold-Vorteilspaketen generiert und wieviel aus den Einkäufen in der SiteTalk-Mall?** Durch den Unaico Shop machen wir 75 % des Umsatzes durch Vorteilspakete, 25 % durch einzelne Produkte. Der Unaico Shop generiert 75-80 % des gesamten Umsatzes, 20-25% werden in der SiteTalk Mall generiert, und die Tendenz geht von Monat zur Monat zur SiteTalk Mall hin, während Millionen von neuen Mitgliedern sich auf der SiteTalk-Plattform registrieren.

**13) Wo ist der Unterschied zwischen dem Unaico-Shop und der SiteTalk Mall? Die Online-Mall kennen wir ja von der SiteTalk Webseite; wo findet man denn den Unaico-Shop? Gibt es die "Advantage Packages" nur bei der Muttergesellschaft (Unaico) zu kaufen?** Der Online-Shop von Unaico befindet sich auf der Unaico-Webseite eines jeden SiteTalk-/Unaico-Mitglieds. Hier befindet sich eine Auswahl an einzelnen Produkten sowie die "Advantage Packages". Das hat nichts mit der Muttergesellschaft zu tun. Der wichtigste Unterschied besteht hier darin, dass man bereits vorher bestätigen musste, mindestens 18 Jahre alt zu sein und die AGBs der Unaico Ltd. akzeptieren musste, um einen Kauf abzuschließen. Um in der SiteTalk Mall einkaufen zu können, ist es nicht notwendig, die AGBs der Unaico Ltd. zu akzeptieren und man kann auch 13 Jahre oder älter sein.

**14) Ein weiterer Kritikpunkt waren die Behauptungen, SiteTalk hätte über 1,2 Mio User (damaliger Stand) und wäre das schnellst wachsende Social Network der Welt. Wie kam das zu Stande? Wie sehen die Zahlen in der Realität aktuell aus?** Genau in diesem Augenblick haben wir 10.643.000 Mitglieder, und wir wachsen extrem schnell. Verglichen mit berühmten SNPs wie Facebook, haben wir in der gleichen Zeit sogar mehr Mitglieder gewinnen können, obwohl es bis zur ersten Millionen etwa gleich so lange gedauert hatte. Hier muss ich auch wieder betonen, dass unsere Mitglieder auf die Statistiken mehr Wert legen als wir selbst als Unternehmen - obwohl wir natürlich auf das Wachstum in diesem Zeitraum sehr stolz sind. Das enorme Wachstum nach Erreichen der ersten Million schreiben wir größtenteils der Promotion von BVs zu: 1 BV im Vergütungsplan für jemanden Downline für jeden aktiven freien SiteTalk User. Die Qualifikation für den aktiven Status war/ist (Phase 1 haben wir vor etwa 8 Wochen abgeschlossen, die 2. Phase startete am 20. August), sich auf die Plattform ein paar Mal die Woche einzuloggen und irgendeine Funktion für 15-20 Minuten wöchentlich zu nutzen.

**15) Wie entstehen Umsätze bei SiteTalk? Was ist konkret das Produkt von SiteTalk?** Umsätze werden durch direkte Käufe von Produkten und Dienstleistungen in den Shops durch SiteTalk/Unaico members generiert, die eigentlich Endkunden sind. Neben SiteTalk Travel, SiteTalk Gold, SiteTalk Coffee, SiteTalk Me (eigenes Skype), SiteTalk Vacation Club, SiteTalk Sim, Oxford Programme, Salome Skincare und SiteTalk Games, schauen Sie auf [www.sitetalkmall.com](http://www.sitetalkmall.com), die mehr als 4000 Produkte hat.

**16) Die SiteTalk Mall hat nach Unternehmensangaben über 4.000 Produkte. Mit welchem Argument promoten denn die Networker die Mall; das Angebot scheint nach unserer heutigen Recherche am 13.8.2011 eher mager zu sein. Es gibt ganze 4 E-Books, unter der Unterrubrik "PlasmaTV" befindet sich lediglich ein einziges Angebot: ein Panasonic TXX-P46S20E für EUR 840! Das Preis-Argument kann es ja nicht sein. Bei den LCD TVs nur 10 Produkte. Haben wir etwas übersehen?** Die Aufgabe des Netzwerkes ist es, die SiteTalk.com-Seite zu bewerben und die Geschäftsmöglichkeit zu präsentieren sowie unsere hauseigenen Brands, wie SiteTalk Me, SiteTalk Vacation Club, SiteTalk Travel, SiteTalk Coffee, SiteTalk Gold, SiteTalk Sim, Oxford Programme, Salome Skincare usw., zu promoten. Der SiteTalk-User kauft in der Mall Produkte zu einem in seinem Land/seiner Region fairen Preis ein. Wir verfolgen nicht die "Best-Preispolitik" (was ja auch zurzeit unmöglich erscheint angesichts der globalen Logistik). Wir entwickeln zum geplanten Launch im ersten Quartal in 2012 eine globale, aber lokale online Mall, die unseren SiteTalk-Usern Vorteile beim Shoppen oder Ausgehen usw. in deren Städten bieten wird.

**17) Wir hatten in unserem Artikel unter anderem ein konkretes Beispiel mit einem HolidayPlus Reisegutschein genannt, der offensichtlich nicht den Wert hatte, der den Käufern versprochen wurde. Wie siehst du diese Angelegenheit?** Dies kann man lediglich als eine Null-Recherche auswerten! Das Produkt ist von jedermann frei zugänglich, der eine Internetverbindung hat, und die Seite ist darüberhinaus in 9 Sprachen. Die vollständige Beschreibung kann von jedem vor dem Kauf einer Mitgliedschaft oder einer Buchung eingesehen werden. Eine Jahresmitgliedschaft kostet EUR 199 und das Mitglied kann so oft im Jahr in einem Doppelzimmer in Tausenden von Hotels in 11 Ländern nächtigen - ohne Kosten. Das Mitglied muss den regulären Preis für zwei Frühstücke und zwei Abendessen pro Nacht bezahlen. Die Kosten sind auf der Webseite klar dargestellt, wenn das Mitglied eine Auswahl trifft. Die Länge einer jeden Buchung ist limitiert zwischen 2 und 6 Nächten pro Übernachtung und Hotel - Verfügbarkeit eingeschlossen. Eine übliche Ersparnis für das Mitglied beläuft sich zwischen ca. 50-70 Euro pro Übernachtung.

**18) Lass uns zu weiteren Punkten kommen, die uns damals sauer aufgestoßen sind. Wie steht es um die Herren Jarle Thorsen und Frode Jorgensen? Welche Rolle spielen diese bei SiteTalk?** In meiner zweijährigen Tätigkeit für das Unternehmen habe ich noch nie von

einem gewissen Frode Jorgensen gehört oder den Namen gesehen, so dass ich hundertprozentig bestätigen kann, dass diese Person überhaupt keine Rolle in unserem Unternehmen spielt. Jarle Thorsen ist Gründer der Firma und kreierte die Idee, eine Social-Network-Plattform mit einem Online-Shop zu kombinieren, um es durch die bereits genannten drei Methoden zu vermarkten. Er war nie ein Teil des Management-Teams und wird es niemals sein; er hat diesbezüglich keine Intention geäußert und wurde danach auch nie gefragt.

**19) Unsere Recherchen haben damals auch einige Probleme mit den europäischen Finanzbehörden ergeben. Wie sind diese entstanden, und bestehen diese heute noch? Wovor wurde/wird denn gewarnt?** Das ist eine Angelegenheit, die uns im Mai 2010 bewusst wurde, als die slovenische Finanzaufsichtsbehörde eine Online-Warnung herausgegeben hatte, die besagte, dass UnaiCo Ltd. zum Aktienhandel mit der Öffentlichkeit nicht autorisiert bzw. lizenziert war. Nach Europäischem Recht waren sie befugt, alle Mitgliedsstaaten in der EU über diese Warnung zu informieren; Österreich, Belgien und Schweden haben diese dann übernommen. Innerhalb von sieben Monaten und mit unserem Einverständnis der Regierung gegenüber, uns zu durchleuchten, hatte die slovenische Regierung sodann die Warnung wieder entfernt, weil sie mit dem Untersuchungsergebnis zufrieden waren: Wir hatten nie Aktienhandel betrieben! Die österreichische Regierung FMA, mit der Belgien und Schweden verbunden sind, hat bis heute die Warnung, die sie ursprünglich von Slowenien übernommen haben, nicht aufgehoben. Daher haben wir Klage gegen die FMA eingereicht auf dem höchstmöglichen Level; Kopien haben Sie ja. Die ganze Thematik resultierte aus den falschen Interpretationen, die den selbst erstellten Materialien von bestimmten Mitgliedern entnommen wurde.

**20) Ein Social Network mit angeschlossener Mall aufzubauen benötigt sicherlich auch starke Investoren und Partner. Wer sind aktuell eure Kooperationspartner?** Um unsere Produkte zu branden, sind wir einige Joint Ventures mit erfahrenen Partnern aus der Kommunikations-, Reise- und Hautpflegeindustrie eingegangen. Wir haben auch unser eigenes online/virtuelles Schulungsprogramm (Oxforde Programme) entwickelt. Die Mehrheit der Artikel in der Mall sind übliche Produkt-Bündel, die bei Bestellung direkt vom Lieferanten abgerufen werden. Es gibt daher kein Bedarf nach "starken Investoren".

**21) Wie wird SiteTalk gegen die Big Player Facebook und Google im Social-Networking-Bereich bestehen?** Eine sehr gute Frage, die nur die Zeit beantworten kann! Unser Ziel ist es jedoch, zu den Top fünf Social-Network-Plattformen weltweit anzugehören.

**22) Sie wollen ja sicherlich als eine Top-fünf-Social-Network-Plattform, die Sie ja eines Tages werden wollen, auch Geld verdienen. Also, mit diesem Ziel im Hinterkopf, was fokussiert das Unternehmen strategisch, um aus dieser Positionierung als Top 5 SNP Geld rauszuschlagen? Soll die MLM-Komponente die Antwort darauf sein? Twitter soll angeblich ca. 200 Millionen Mitglieder haben, Facebook etwa 600 Millionen. Geld wird mittlerweile mit Werbung umgesetzt. Wie sieht Ihr Geschäftsmodell aus? Soll das Geld alleine durch MLM, Werbekunden oder integrierte Drittanbieter (wie beispielsweise zahlreiche Social-Gaming-Anbieter) erwirtschaftet werden?** Nein, denn das UnaiCo Ltd. Geschäftsmodell ist nur eine Umsatz-Komponente. Wir bereiten uns offensichtlich auf einen Banner-/Anzeigenumsatz vor, der jedoch von der Mitgliederzahl und der durchschnittlichen Anzahl der "aktiven" Minuten pro User auf der Seite abhängig ist. Und diese Zahlen steigen sehr gut an, so dass wir zum Jahresende Umsatz in diesem Bereich erwarten dürften. In etwa zwei Monaten könnte uns gelingen, SiteTalk Credit zu launchen, zusammen mit unseren hauseigenen Online-Spielen - vielleicht auch noch zusätzlich ein paar lizenzierte, die sodann zur einen extra Einnahmequelle werden.

**23) Betrachtet man Facebook mit seiner halben Milliarde Nutzer und dem finanziellen Ergebnis in 2010 mit ca. 1,8 Milliarden US-Dollar, zeigt dies, dass es bisher selbst Facebook nicht gelungen ist, sein Potenzial auszuschöpfen. Könnte UnaiCo auf dem Weg zur Monetarisierung die Puste ausgehen?** Würden wir so denken, könnten wir genauso gut jetzt schon aufhören.

**24) Werden Profilinformatoren der SiteTalk-User an externe Werbefachleute und Marketingabteilungen verkauft oder vermietet? Wenn nein, wird das in Zukunft geplant?** Nein, dieser Grundsatz wird in unseren "Private Policies" geregelt.

**25) Gibt es schon Pläne für zukünftige Produkte und Neuerungen, die du mit unseren Lesern teilen möchtest?** Zurzeit konsolidieren wir unsere Hardware und verbessern die Software-Skripte, um das massive Wachstum bewältigen zu können. Dies bezieht sich sowohl auf die SiteTalk Plattform als auch auf das UnaiCo Backoffice. In den nächsten Wochen werden wir ein neues Layout/Design für die SNP präsentieren. Wir arbeiten unter Hochdruck, damit wir ein paar wirklich gute Games auf der Plattform anbieten können und arbeiten zeitgleich an neuen Features. Wir entwickeln ein paar neue online Einkommensmöglichkeiten und starten mit der zweiten Phase der "1BV"-Promotion Ende August. Des Weiteren arbeiten wir an der Eröffnung neuer Länder und somit der Erhöhung des potenziellen Verdienstes für alle Mitglieder, die Gebrauch von ihrer freien Position im Geschäftsmodell machen wollen.

**26) Wie sehen deine Ziele mit SiteTalk in den kommenden Monaten aus?** Meine Ziele sind nur zum Besten, um das bis heute Erreichte nochmal verstärken zu können. Dann möchte ich unsere Mitglieder kontinuierlich schulen, wie man unser Geschäftsmodell korrekt präsentiert, ohne Dinge zu erfinden. als Mitglied des Vorstandes möchte ich natürlich meine Verpflichtungen erfüllen. Wir müssen von unseren Fehlern aus der Vergangenheit lernen und uns gleichzeitig bewusst sein, dass wir wieder Fehler auf unserem Weg nach vorne machen werden. Das Können besteht darin, nicht zweimal den gleichen Fehler zu begehen. Mit den Medien möchte ich Hand in Hand arbeiten, damit ich sicherstellen kann, dass ein richtiges Bild von dem, was wir tun, wer wir sind, woher wir kommen und was unsere Ziele sind, wiedergegeben wird.

Ich möchte noch abschließend anmerken, dass wir mit 37 erfahrenen Rechtsanwaltskanzleien weltweit arbeiten, um sicherzustellen, dass wir den jeweiligen Regularien eines Landes nachkommen. Wir haben sogar schon so viele Legal Opinions aus der ganzen Welt, dass wir diese in den Mitglieds-Backoffice-Bereich reingestellt haben; somit können unsere Mitglieder sehen, welche lächerlichen Statements manche Leute (anonym) posten, nicht wissend, was sie da überhaupt schreiben.

**27) Die Legal Opinions sind ja kein Freifahrtschein! Wie sehen Sie die Herausforderung, bei 10 Millionen Mitgliedern und stetig wachsender Anzahl, die "Werbetrommeln" ihrer Mitglieder zu kontrollieren, um die Legalität zu gewährleisten? Schließllich steht das**

**Unternehmen dafür auch gerade!** Wir verfügen über einige "Moderations"-Systeme, die in der Software integriert sind; des Weiteren haben wir Personal, das in Europa, Hong Kong und Singapur strategisch und ständig an der Web-"moderation" arbeitet. Genau in diesem Augenblick erstellen wir ein Video, welches unser Geschäftsmodell in der korrekten Art und Weise präsentiert. Wir stellen Trainingsbücher für unser CS-Personal her und haben ein Compliance-Training weltweit für unsere Führungskräfte in den letzten sieben Monaten implementiert. Seit September 2010 verfolgen wir eine Null-Toleranz-Politik bei Verstößen gegen unsere AGBs seitens unserer Mitglieder. Das bedeutet, dass jegliches Material, das gegen die AGBs verstößt und unsere Aufmerksamkeit erlangt (zusätzlich werden wir vom "Field" unterstützt, indem sie uns alles schicken, was ihnen in die Hände kommt), eine sofortige Sperrung des Mitgliedskontos nach sich zieht.



Herr Ricketts, vielen Dank für das Gespräch!

2011-08-25

[Diesen Artikel kommentieren](#)



Unabhängiger SYD-Vertriebspartner

See You Online Deutschlands moderne Community. [hier klicken](#)

A small, partially visible portrait of a man's face, likely the same man from the main image above, positioned to the right of the text.