Darauf sollten Sie vor Vertragsabschluss achten:

Wenn Sie eine Tätigkeit für ein MLM-Unternehmen anstreben, prüfen Sie zunächst das **Produkt**. Sagt es Ihnen selbst zu? Ist es zu diesem Preis attraktiv und absatzfähig? Denken Sie daran: Gewinne werden in einem seriösen MLM-Unternehmen nur mit dem Verkauf der Produkte an Endkunden erzielt, ohne einen echten Produktabsatz verkauft das Unternehmen „nur heiße Luft“!

Sehen Sie sich den **Marketingplan** des Unternehmens genau an. Ist er einfach und verständlich? Ist die Vergütung ausschließlich an den Umsatz (eigenen oder fremden) gekoppelt? Können Sie auf Basis der **Verdienstmöglichkeiten** Ihre finanziellen Ziele erreichen? In welchem realistischen Verhältnis stehen Aufwand und Gewinn zueinander? Oft genug zerplatzt der Traum vom schnell und leicht verdienten Geld wie eine Seifenblase.

Welche **Verpflichtungen** gehen Sie mit einer Vertragsunterschrift ein? Was steht in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen? Lesen Sie sich den Vertrag zu Hause genau durch!

Was müssen Sie selbst in Ihre neue Tätigkeit **investieren**? Erhalten Sie dafür auch eine echte Gegenleistung oder lediglich die Hoffnung auf zukünftigen Gewinn? Welches unternehmerische **Risiko** tragen Sie? Gewährt das Unternehmen ein Rückgaberecht für Erstausstattung und unverkaufte, wiederverkäufliche Produkte beim Ausstieg aus dem Unternehmen?

Tipp:

Seien Sie kritisch! Je verlockender ein Angebot klingt, desto vorsichtiger sollten Sie sein! Eine einfache mathematische Rechnung zeigt schnell, dass das System Multi Level Marketing die verlockenden Verdienstversprechen der Anbieter und Erwartungen der Mitarbeiter meistens nicht erfüllen kann. Lassen Sie sich auf keinen Fall zu einer schnellen Unterschrift unter einen Vertrag drängen!

Sind Sie unsicher, ob ein Angebot seriös ist oder nicht? Ihre Verbraucherzentrale hilft Ihnen weiter.

Beratungs- und Kontaktstellen

Borken
Bahnhofstraße 36b

Darmstadt/Region Starkenburg
Luisenplatz 6 (Careegalerie)

Erbach
Am Treppenweg 10

Frankfurt/Rhein-Main
Große Friedberger Straße 13-17
(Nähe Konstablerwache)

Fulda
Karlstraße 2

Gießen
Südanlage 4

Kassel/Nordhessen
Bahnhofsplatz 1

Rüsselsheim/Groß Gerau
Marktstr. 29

Wiesbaden, im Umweltladen
Luisenstr. 19

Telefonische Beratung

mit neuen Nummern ab 01.10.2005
*1,75 €/Min. aus d. dt. Festnetz
**0,90 €/Min. aus d. dt. Festnetz

Verbraucherrecht, Telekommunikation und Versicherungen
0900 1 97201-0*
Mo-Do von 10-18 Uhr

Baufinanzierung, Altersvorsorge und Geldanlage
0900 1 97201-1*
Di/Do von 10-14 Uhr

Ernährung
0900 1 97201-2**
Di von 10-14 Uhr

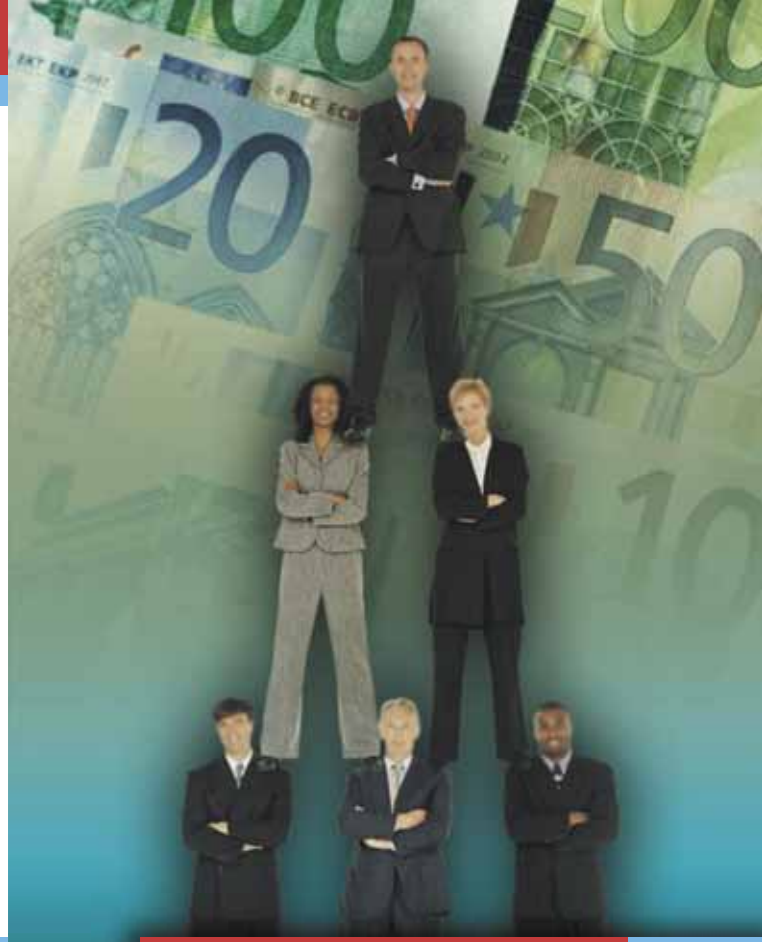
Patientenberatung
0900 1 77 444-7*
(ab 29.08.2005)
Mo-Do von 10-13 Uhr

verbraucherzentrale

Verbraucherzentrale Hessen e. V.
Geschäftsführender Vorstand
Jutta Gelbrich
Große Friedberger Straße 13-17
60313 Frankfurt/Main
Fax (069) 97 20 10-50
vzh@verbraucher.de, www.verbraucher.de

Servicetelefon/Telefonzentrale
0,12 €/Min. aus d. dt. Festnetz 01805 97 20 10
Mo-Do 10-17 Uhr, Fr 10-15 Uhr

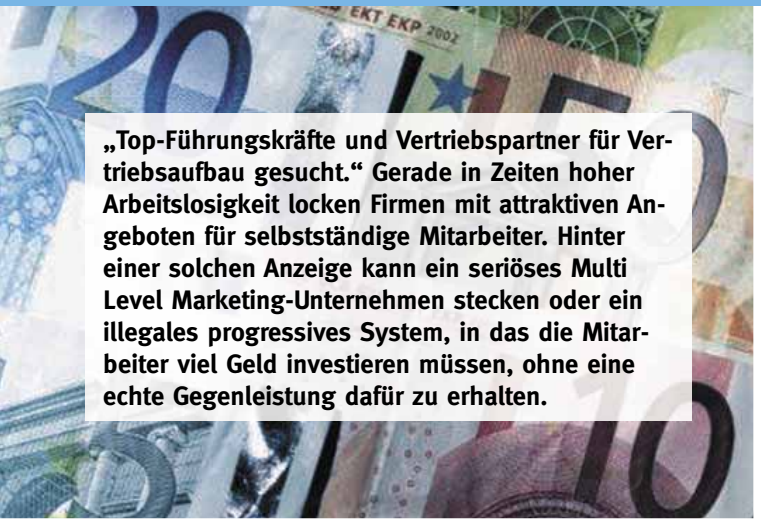
Stand: August 2005
© Verbraucherzentrale Baden-Württemberg in Kooperation mit der Verbraucherzentrale Mecklenburg-Vorpommern
Gefördert mit Mitteln des Bundesministeriums für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft



verbraucherzentrale

Multi Level Marketing

Top-Verdienstmöglichkeiten oder leere Versprechungen?



„Top-Führungskräfte und Vertriebspartner für Vertriebsaufbau gesucht.“ Gerade in Zeiten hoher Arbeitslosigkeit locken Firmen mit attraktiven Angeboten für selbstständige Mitarbeiter. Hinter einer solchen Anzeige kann ein seriöses Multi Level Marketing-Unternehmen stecken oder ein illegales progressives System, in das die Mitarbeiter viel Geld investieren müssen, ohne eine echte Gegenleistung dafür zu erhalten.

Multi Level Marketing – Was steckt dahinter?

Multi Level Marketing ist eine Sonderform des Direktvertriebs und bedeutet **mehrstufiges Marketing**. Die selbstständigen Außendienstmitarbeiter (auch „Berater“ genannt) haben das Recht, Produkte ihres Unternehmens ein- und an Endkunden zu verkaufen und neue Mitarbeiter anzuwerben. **Synonyme Begriffe** für Multi Level Marketing sind MLM, Network Marketing oder auch Strukturvertrieb.

Durch die Anwerbung neuer Mitarbeiter entsteht unter dem Anwerber (genannt „Sponsor“) eine so genannte **„Frontline“**. Wirbt die Frontline neue Mitarbeiter an und rekrutieren diese ebenfalls wieder neue Mitarbeiter, entstehen so genannte **„Downlines“**, d. h. Linien nach unten.

Unternehmensziel ist der Verkauf von Produkten durch ein wachsendes Mitarbeiternetzwerk. Die Mitarbeiter versuchen zunächst unter ihren Verwandten, Freunden und Bekannten Kunden oder auch neue Mitarbeiter zu gewinnen. Durch Weiterempfehlungen oder Kaltansprachen vergrößern sie ihren Kundenstamm.

Vorsicht: Illegales Schneeballsystem
Hinter den Angeboten einiger Firmen, die sich als legale MLM-Unternehmen präsentieren, verbergen sich aber illegale Schneeballsysteme. In solchen Systemen spielt der Warenverkauf keine oder nur eine untergeordnete Rolle. Der Gewinn wird durch das Wachstum der eigenen Struktur erzielt. Aufgrund der Progression brechen solche Systeme bald zusammen und die Mitarbeiter erleiden zum Teil hohe Verluste. Daher ist es wichtig, zwischen legalen und illegalen Systemen zu unterscheiden.

Kennzeichen für seriöse Unternehmen:

- **Unternehmensziel:** Verkauf von Produkten an Endverbraucher durch ein wachsendes Mitarbeiternetz
- **Produkte:** Qualitätsprodukte mit einem angemessenen Preis, Investition des Unternehmens in die Produktentwicklung
- **Keine hohe Erstinvestition:** Geringe jährliche Verwaltungsgebühr, angemessener Preis für Vorführprodukte und Informationsmaterial, kostenfreie oder kostengünstige Schulungen
- **Rückkaufgarantie** bezüglich des Startersets und unverkaufter, wiederverkäuflicher Waren bei Ausscheiden des Mitarbeiters aus dem Unternehmen (gegebenenfalls unter Abzug einer geringen Verwaltungsgebühr von bis zu 10 Prozent)
- **Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter:** Kostenlose Schulungen, Informationsbroschüren über Produkte und Geschäftskonzept
- **Verkauf der Waren** direkt vom Unternehmen an den Mitarbeiter, keine Mitarbeiterebene zwischengeschaltet
- **Leistungsabhängige Vergütung** für den eigenen Umsatz bzw. den Umsatz der Frontline und der Downline bis zu einer bestimmten Ebene
- **Realistische Informationen** des Unternehmens über Verdienstmöglichkeiten und den erforderlichen Kosten- und Zeitaufwand.

Kennzeichen für unseriöse Unternehmen:

- **Kopfgeld:** Zahlungen des Neueinsteigers an den Anwerber (Sponsor) beim Einstieg in das Unternehmen
- **Verdecktes Kopfgeld:** Provision für den Sponsor auf den Kauf der Erstausstattung oder die Teilnahme an Schulungen durch den Neueinsteiger
- **Gewinn des Unternehmens durch Progression des Systems:** Gewinn durch Einstiegszahlungen der Mitarbeiter ohne Gegenleistung, Verkauf der Erstausstattung oder Veranstaltung von Schulungen zu überhöhten Preisen
- **Irreführende Werbung:** Versprechen von hohen Einkommen in kurzer Zeit durch geringe Arbeit bzw. die Arbeit anderer
- **Schwerpunkt in der Progression des eigenen Systems**: Waren kaum oder nur schwer an Endverbraucher absetzbar, Verkauf der Produkte hauptsächlich innerhalb des eigenen Mitarbeiternetzwerks, Förderung der Lagerhaltung, obligatorische Abnahme von Mindestmengen
- **Kein oder nur eingeschränktes Rückgaberecht** auf die Erstausstattung sowie die unverkauften, wiederverkäuflichen Waren bei Ausstieg des Mitarbeiters aus dem Unternehmen
- **Schulungen** konzentrieren sich auf die Anwerbung von neuen Mitarbeitern, der Produktverkauf spielt keine Rolle
- **Keine Aushändigung von Unterlagen:** Vertragsunterlagen und Produktinformationen werden auch auf Nachfrage nicht herausgegeben.