



Multi-Level-Marketing

Multi-Level-Marketing (MLM) bedeutet mehrstufiges Marketing, bei dem selbständige Außendienstmitarbeiter Produkte an den Endkunden verkaufen und gleichzeitig neue Mitarbeiter anwerben. Synonyme Begriffe für Multi-Level Marketing sind MLM, Network Marketing oder auch Strukturvertrieb.

Anhand folgender Kriterien erkennen Sie ein seriöses MLM-Unternehmen:

- Der Verkauf der Produkte an den Endverbraucher erfolgt über ein wachsendes Mitarbeiternetz.
- Qualitätsprodukte werden zu einem angemessenen Preis angeboten, das Unternehmen investiert in die Produktentwicklung.
- Die Erstinvestition ist gering. Eine jährliche Verwaltungsgebühr wird erhoben, Vorführprodukte haben einen angemessenen Preis und Schulungen sind kostenfrei oder kostengünstig.
- Eine Rückkaufgarantie für das Startset und unverkaufte Ware wird für den Fall des Ausscheidens des Mitarbeiters aus dem Unternehmen vereinbart, eventuell wird eine geringe Verwaltungsgebühr erhoben.
- Zur Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter werden kostenlose Schulungen und Informationsbroschüren über Produkte und Geschäftskonzepte angeboten.
- Der Warenverkauf erfolgt direkt vom Unternehmer zum Mitarbeiter, keine Mitarbeiterebene ist zwischengeschaltet.
- Der Mitarbeiter erhält eine leistungsabhängige Vergütung für den eigenen Umsatz sowie für den Umsatz der von ihm angeworbenen neuen Mitarbeiter.
- Der Mitarbeiter erhält realistische Informationen über Verdienstmöglichkeiten und den erforderlichen Kosten- und Zeitaufwand.

Darauf sollten Sie vor Vertragsabschluss achten:

- Ist das angebotene Produkt absatzfähig und der Preis des Produktes attraktiv?
- Ist der Marketingplan des Unternehmens einfach und verständlich, und ist die Vergütung ausschließlich an den Umsatz gekoppelt?
- Welche vertraglichen Verpflichtungen gehen Sie bei Vertragsabschluss ein, was steht in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen?
- Welche Investitionen müssen getätigt werden, und wie hoch ist das unternehmerische Risiko?



Illegale Schneeballsysteme

**Bei illegalen Schneeballsystemen spielt der Warenverkauf nur eine untergeordnete Rolle.
Die Gewinne der Mitarbeiter werden fast ausschließlich durch das Anwerben neuer Mitarbeiter erzielt.
Illegale progressive Systeme brechen meist sehr schnell zusammen und die Mitarbeiter erleiden hohe Verluste.**

Illegale progressive Systeme erkennen Sie an folgenden Kriterien:

- Der Neueinsteiger zahlt ein „Kopfgeld“ an den Anwerber (Sponsor) oder eine Provision auf die Erstausrüstung, die der Sponsor erhält.
- Das Unternehmen erzielt Gewinne durch Einstiegszahlungen der Mitarbeiter und durch überhöhte Preise für die Erstausrüstung oder Schulungen.
- Das Unternehmen verspricht ein hohes Einkommen in kurzer Zeit mit geringem Arbeitsaufwand.
- Die Ware ist sehr schwer absetzbar, so dass sie hauptsächlich nur innerhalb des Mitarbeiternetzes vertrieben werden kann. Die Abnahme von Mindestmengen wird vorgeschrieben.
- Beim Ausscheiden des Mitarbeiters aus dem Unternehmen besteht kein oder nur ein eingeschränktes Rückgaberecht der Erstausrüstung sowie der unverkauften Ware.
- Schulungen konzentrieren sich auf die Anwerbung von neuen Mitarbeitern und nicht auf den Produktverkauf.
- Vertragsunterlagen und Produktunterlagen werden auch auf Nachfrage nicht ausgehändigt.

Tipp:

Je verlockender ein Angebot klingt, desto kritischer sollten Sie die Vertragsbedingungen lesen.
Lassen Sie sich nicht vorschnell zu einer Unterschrift drängen!

Quelle: Verbraucherzentrale Baden-Württemberg in Kooperation mit der Verbraucherzentrale Mecklenburg-Vorpommern, gefördert mit Mitteln des Bundesministeriums für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft