

Multi-Level-Marketing

Klicken Sie an:

Woran können Sie erkennen, ob ein Multi-Level-Marketing System unseriös oder seriös arbeitet? Die Checkliste bietet eine Hilfestellung, mit der man die verschiedenen MLM-Systeme unter die Lupe nehmen kann. Je mehr Fragen Sie mit Ja beantworten, desto vorsichtiger sollten Sie sein und ggf. auf eine Zusammenarbeit verzichten.

- Gibt es eine vertragliche Abnahmeverpflichtung für Waren oder Dienstleistungen?*
- Erhält man eine „Kopfprämie“ für die Anwerbung neuer Vertriebspartner?*
- Bekommt man Waren nur dann günstiger (Einkaufspreis), wenn man selbst neue Vertriebspartner ins Geschäft bringt?*
- Gibt es eine Pflicht, neue Vertriebspartner zu werben oder darf man „Einzelkämpfer“ bleiben?*
- Werden Provisionsanteile über zwei oder mehr Ebenen weitergereicht (Pyramidenspiel)?
Beispiel: Der Ausbilder fordert nicht nur einen Anteil am späteren Gehalt seiner Auszubildenden, sondern auch am Gehalt derer, die diese wieder ausgebildet haben.
- Versucht das Unternehmen seine Mitarbeiter gegen kritische Stimmen von außen abzuschotten?
- Veröffentlicht das Unternehmen keine oder nur unzureichende Unternehmensdaten?
- Versucht das Unternehmen Einfluss auf das Privatleben der Mitarbeiter zu nehmen?
- Werden die Mitarbeiter als Absatzmarkt genutzt?
Beispiel: "Erfolgsgeschichten" mit Sätzen wie "nachdem ich das Produkt X selbst nutze...".
- Versucht das Unternehmen über unglaubliche Übertreibungen Kunden zu gewinnen?
Beispiele: „Waschmittel so frei von Gift, dass man sie essen könnte“, „Zinserträge drei mal so hoch wie am Kapitalmarkt“

*) Fragenkatalog des § 6c UWG (Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb)