

Abgrenzung des Network-Marketings zu illegalen Systemen

Der Begriff Network-Marketing wird häufig mit illegalen Pyramiden- oder Schneeballsystemen assoziiert, obwohl er sich grundlegend von diesen unterscheidet. Während im Network-Marketing der Produktvertrieb im Vordergrund steht, ist es beim Schneeballsystem das bloße Anwerben neuer Mitglieder.

Beim Schneeballsystem wird keine Provision für verkaufte Produkte, sondern eine so genannte Kopfprämie für neu geworbene Partner gezahlt. Außerdem bestimmt der Zeitpunkt des Einstiegs den Platz in der Hierarchie. Beim Network-Marketing dagegen steht jeder Berater an der Spitze der von ihm aufgebauten Organisation und kann seinen eigenen Erfolg unabhängig vom Zeitpunkt des Einstiegs vollkommen selbstständig durch seinen individuellen Einsatz gestalten.

Die wesentlichen Unterscheidungsmerkmale zwischen legalen und illegalen Vertriebsformen zeigt die folgende Übersicht.

ILLEGAL	LEGAL
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Meist kein Produkt oder Produkt ohne Nutzen/ Nachfrage, Lizenzgebühr ➤ Das Anwerben neuer Vertragspartner bringt Provisionen, so dass der eigentliche Verkauf zur Nebensache wird (Kopfprämie). ➤ Der Verkaufserlös eines Händlers wird direkt um die Umsatzprovision für den Sponsor auf der nächst höheren Stufe gekürzt. ➤ Die Produkte werden jeweils von der nächst höheren Stufe bezogen, bzw. von Stufe zu Stufe mit Preisaufschlag weitergereicht. ➤ Das Überholen übergeordneter Teilnehmer ist nicht möglich. ➤ „Den Letzten beißen die Hunde“! ➤ Vertragsstrafen, Mindestabnahmen, teure Kurspakete ➤ Lagerhaltung der Produkte 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Produkte mit Nutzen und Nachfrage ✓ Das Entlohnen im Network-Marketing ist umsatzabhängig, Provisionen nur für Produktumsatz ✓ Der Vertrag wird mit dem Network-Marketing Unternehmen geschlossen, die Verrechnung erfolgt zentral über das Unternehmen. ✓ Hier werden die Produkte direkt vom Hersteller bezogen - und dies über alle Hierarchieebenen zum identischen Preis. ✓ Das Überholen übergeordneter Direktberater ist möglich. ✓ Nicht der Erste, sondern der Beste ist der Beste. ✓ Start-up-Kosten sind gering: Meistens erwirbt man ein Starterkit für unter € 100,- und erhält dafür einen Gegenwert an Produkten, Broschüren usw. ✓ Keine Lagerhaltung; Rückgaberecht der Produkte an Direktvertriebsunternehmen