

Är nätverksförsäljning och pyramidspel samma sak?

“KO kritisk mot företag som liknar pyramidbolag”. “Kunder raggas som i pyramidspel”.

Det är inte ovanligt att direktförsäljning i nätverk - eller Multi-Level Marketing (MLM) som det också kallas - jämförs med pyramidspel i media. Och visst förekommer det att oseriösa företag eller personer ibland använder begreppet “nätverksförsäljning” som täckmantel för verksamhet som liknar pyramidspel. Men att för den skull döma ut en legitim form av affärsverksamhet med många seriösa och framgångsrika aktörer är en alltför grov förenkling.

Med detta faktablad vill vi på Direkthandelns Förening reda ut begreppen.

Ett skräckexempel: Anna och Miracle Net

Anna hörde talas om Miracle Net AB via en väninna som just hade börjat som direktsäljare för företaget. Väninnan var entusiastisk: spännande produkter, roligt och fritt arbete och möjligheter till stora förtjänster. Nu undrade hon om Anna också ville bli distributör och bjöd in henne till ett informationsmöte. Anna blev nyfiken och tackade ja.

Mötet var fartfyllt och medryckande, inkomstmöjligheterna och produkterna framställdes som fantastiska. Framgångsrika distributörer vittnade om snabba, stora pengar. Vikten av att värva ett eget nätverk av distributörer betonades. Anna hade frågor, både kring produkterna och bonussystemet, men hon sveptes med i den allmänna entusiasmen. När kvällen var slut hade hon tecknat sig för ett “startpaket” för 5000:- samt förbundit sig att köpa varor för 800:- varje månad.

Men det var inte så lätt som hon hade hoppats. Produkterna var svårsålda. Argumenten för dem lät inte alls lika övertygande som på informationsmötet, och det var svårt att motivera det höga priset. Hennes osålda lager växte. Miracle Net uppmanade henne ständigt att värva nya distributörer, men med tanke på egna erfarenheter hade hon svårt att förmå sig att locka med vänner och bekanta.

Efter ett år sitter Anna med ett stort lager osålda varor. Hon vill avbryta kontakten med Miracle Net, men hennes försök att sälja tillbaka lagret till företaget har mötts med oförstående, förhalanden och nya uppmaningar att bygga ett eget nätverk. Hon är ledsen och besviken och har lidit en ekonomisk förlust.

Detta är ett fiktivt men tyvärr ett inte orealistiskt exempel på vad man kan råka utföra i kontakten med ett oseriöst företag vars verksamhet har klara drag av pyramidspel.

Vad är pyramidspel?

Pyramidspel bygger som alla hasardspel på att ett stort antal förlorare berikar ett litet antal vinnare. Varje deltagare värvar två nya spelare som betalar en insats. Insatsen delas lika mellan den värvande spelaren och den person som har platsen på pyramidens "topp". När den senare har fått in alla "sina" pengar lämnar han pyramiden och en person på nivån under tar hans plats.

Vid ett hastigt betraktande kan det förefalla som alla spelare tills sist kommer att nå pyramidens topp. Problemet är att systemet bygger på en orealistisk föreställning om att deltagarantalet ökar obegränsat och exponentiellt. I praktiken är det endast de personer som gick med tidigt - och framför allt de som startade pyramiden - som vinner. Går du med sent har pyramiden kollapsat långt innan du når toppen.

Pyramidspel är alltså bedrägeri och därmed olagligt.

Vad är nätverksförsäljning?

Som distributör i ett försäljningsnätverk säljer man dels de varor man köper in av nätverksföretaget, dels bygger man upp ett eget nätverk av underdistributörer som man kontinuerligt stödjer och tränar. I gengäld får man procent på "sina" distributörers omsättning, vilket ger en inkomst utöver din egen försäljning.

Detta ger den enskilde säljaren stor frihet, vilket är just vad som ofta motiverar människor att arbeta med direktförsäljning. Man bestämmer sin egen insats av tid och arbete och kan också lägga tyngdpunkten på försäljning eller nätverksbygge efter egen smak och talang.

Seriösa nätverksföretag har dock alltid försäljningen i fokus, inte nätverksbygget. Samtliga deltagare har möjlighet att tjäna pengar. Pyramidspel är ren förlust för alla utom ett litet fåtal.



Hur känner man igen ett seriöst nätverksföretag?

Det förekommer tyvärr företag vars verksamhet kan sägas vara maskerat pyramidspel, eller ligger i gråzonen mellan de båda. Frågan är, hur skiljer man de seriösa företagen från lurendrejarna?

- **Skäliga startkostnader för distributören?**

Vad kostar det att gå med i nätverket? Seriösa företag har ingen eller låg inträdesavgift, men ofta ett skäligt prissatt startpaket, innehållande ett grundsortiment produkter, säljstöd, utbildningsmaterial etc. Ingen ska behöva betala bara för "förmånen" att vara med och generera vinster åt ett nätverksföretag. Startkostnader utan motprestation är ett varningstecken.

- **Återköp av osålda produkter?**

Kan distributören sälja tillbaka osålda produkter till företaget om han eller hon vill sluta som distributör? Enligt Direkthandelns Förenings etiska regler ska företag alltid köpa tillbaka produkter som är mindre än ett år gamla, oskadade och möjliga att sälja vidare. Oseriösa företag vägrar ofta köpa tillbaka osålda lager.

- **Vill man egentligen sälja?**

I ett oseriöst nätverksföretag är rekryteringen av nya distributörer ofta viktigare än själva försäljningen av varor eller tjänster till kunder utanför nätverket. Vissa sådana företag är helt öppna med detta, i andra fall är det ganska väl dolt. Ett varningstecken är provision på startpaketet, vilket innebär att inkasserande av startavgifter blir viktigare än försäljning. Då finns det all anledning att vara misstänksam.

Vad är Direkthandelns Förening?

Direkthandelns Förening (DF) är branschorganisationen för företag som arbetar med direkthandel, dvs försäljning som sker på annan plats än i butik.

Föreningen har ett 40-tal medlemsföretag som tillsammans sysselsätter ca 70% av direkthandelns totalt ca 120 000 direktsäljare. Företagen arbetar med många olika typer av produkter, som t ex kosmetik, hälsokost, erotiska produkter, hushållsartiklar, böcker och rengöringsprodukter. Branschen omsatte 1,3 miljarder i Sverige 2001 och befinner sig i stark tillväxt.

Föreningens huvuduppgifter är att bevaka medlemmarnas intressen och skydda konsumenten, att verka för god affärssed och att utveckla branschen. DF är remissorgan vid lagstiftning som påverkar direkthandeln. Man bedriver också upplysningsverksamhet gentemot Konsumentverket och andra myndigheter, samt informerar branschen om kommande lagstiftning.

DF är medlem i FEDSA (Federation of European Direct Selling Associations) och WFDSA (World Federation of Direct Selling Associations).

Mer information

Direkthandelns Förening
Kärleksgatan 2 A
211 45 Malmö

Telefon: 040-29 43 70
Telefax: 040-29 43 82

E-post: info@direkthandeln.org
Hemsida: www.direkthandeln.org

