

Kan man bli miljonär på nätverksförsäljning?

Drömmen om snabba pengar är stark hos många människor i samhället. Och det finns gott om oseriösa människor och företag som är beredda att slå mynt av dessa drömmar.

Bland dessa återfinns "nätverksföretag" som utlovar presumtiva distributörer stora, enkla och snabba förtjänster. Löften som sedan visar sig vara falska eller starkt överdrivna. "Pyramidföretag lovade runt och höll tunt". "Tvivelaktiga metoder lockar säljare". Liknande rubriker återkommer med deprimerande regelbundenhet i pressen.

För seriösa företag som sysslar med nätverksförsäljning, eller Multi-Level Marketing (MLM), är dessa företags tvivelaktiga verksamhet ett stort problem. Det handlar om trovärdighet för en stor och legitim bransch. I denna trycksak ska vi försöka reda ut vad som är rimligt och seriöst att säga om vilka förtjänstmöjligheter nätverksförsäljning ger.

Ett skräckexempel: Anders och XYZ Ltd

Anders bor i en mindre stad i Mellansverige, har familj och hus och en anställning hos ett lokalt verkstadsföretag. En dag träffar han en gammal skolkamrat som just börjat sälja hygienprodukter åt ett nätverksföretag. Han är mycket entusiastisk. Möjligheterna att tjäna pengar är fantastiska, han har träffat flera som är på god väg att bli miljonärer! Han bjuder in Anders till en informationsträff.

Till mötet kommer ett femtiotal personer som alla betalar 40 kronor i inträde. Tempot är högt, talarna avlöser varandra. Representanter från företaget och framgångrika distributörer förklarar hur "systemet" fungerar, i blixtrande tempo. Utländska facktermer virvlar förbi. Räkneexemplen avlöser varandra, det är svårt eller omöjligt att hänga med, och det ges ingen tid för frågor. "Låter det krångligt?" ler talaren, "lugn, det blir enkelt när ni väl är inne i systemet". Det hela är svårt att förstå i detalj, men budskapet går fram: stora pengar att tjäna, snabbt, enkelt!

Månadsinkomster på 50 000, 75 000, 100 000 kronor nämns. Talarna möts med jubel, det är tydligt att många av deltagarna redan är "frälsta".

Trots alla frågetecken blir Anders övertygad och bestämmer sig att satsa fullt ut. Han köper ett starpaket för 4 500:- och förbinder sig att köpa utbildningsmaterial och gå på fler möten.

Ett halvår senare är Anders besviken. Trots att han satsat mycket tid och engagemang har förtjänsten blivit försumbar. Kostnader för möten och utbildningsmaterial har ätit upp mycket av hans förtjänst. Hans ständiga jakt på nya distributörer att värva har skadat hans sociala liv. Han är besviken och känner sig lurad.

Exemplet är fiktivt, men så kan det tyvärr gå till när oseriösa företag värvar distributörer genom att ge falska förespeglningar om vilka förtjänster som är möjliga att få.

Maskerade pyramidspel eller legitim MLM?

Nätverksförsäljning är en starkt växande, effektiv och dynamisk försäljningsform. Totalt är närmare 100 000 personer i Sverige engagerade. Branschen har dock problem med att termerna "direkthandel" eller "nätverksförsäljning" ibland används som täckmantel för vad som är en form av pyramidspel. Det är oftast sådana oseriösa aktörer som lockar presumtiva distributörer med orealistiska förtjänster som bete.

Typiskt för verksamheter av det här slaget är att försäljning av produkter är sekundär till nätverksbyggandet. Fokus ligger på att till varje pris värva nya medlemmar i pyramiden. Höga startavgifter utan motprestation och lågt fokus på försäljning är klara varningstecken.

För mer information om pyramidspel kontra legitim MLM, beställ gärna vårt faktablad "Är nätverksförsäljning och pyramidspel samma sak?"

Hur mycket kan man tjäna på direkthandel?

Det finns inget enkelt och entydigt svar på den frågan. Som distributör i ett nätverksföretag är du egen företagare. Du har en bindning till företaget, men din egen verksamhet är din egen. Din förtjänst styrs av den tid och möda du satsar och den talang och kompetens du besitter. Inom branschen finns hela skalan från hobbyverksamhet till hårt, fokuserat arbete på mycket mer än hel-



tid. Det är bl a denna flexibilitet som lockar människor till direkthandeln. Men visst finns det nätverksdistributörer som har mycket stora förtjänster.

Branschen skapar verkligen miljonärer. Men precis som i alla andra former av egen företagsamhet är sådana framgångshistorier relativt få och sällsynta. Det är djupt oseriöst att framställa dem som normalfall i rekrytering av nya distributörer. Det stora flertalet tjänar mindre än 10 000 kr per år men deltar i nätverken för att tjäna extra pengar, ha kul och öka sin livskvalitet.

Vad får ett nätverksföretag “lova”?

Direkthandelns Förening har omfattande etiska regler som vi kräver att våra medlemsföretag ska följa. Och dom är klara när det gäller utfästelser vid rekrytering:

“Företag och direktsäljare får inte ge överdrivna förväntningar om dess direktsäljares faktiska eller potentiella försäljning och förtjänst. Varje uppgift om förtjänst eller försäljning skall baseras på dokumenterade fakta och får inte avse endast enstaka särskilt framgångsrika fall.”

Vi arbetar aktivt och målmedvetet för att se till att reglerna följs av våra medlemsföretag. DF vägrar regelbundet företag medlemskap på grund av etiska brister. Det är också påfallande ofta företag som inte är DF-medlemmar som kritiserar i media och av myndigheter.



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, hushållsartiklar, böcker, rengöringsprodukter och erotiska produkter. 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

