

22. Dezember 2020

## **Stellungnahme 10/2020: DGB-Info – Gemeinsame Stellungnahme von DGB, DGS, DGJ und tgsd zu MLM und Network Marketing**

Momentan erreichen uns beim Deutschen Gehörlosen-Bund von mehreren Landesverbänden besorgte Anfragen, wie mit dem Phänomen „Network Marketing“, auch als „MLM“ (Multi-Level-Marketing) bekannt, umgegangen werden soll. Denn gerade ist das Thema wieder sehr aktuell. Wir können und dürfen keine rechtsverbindliche oder individuelle Auskunft geben, auch weil sich das Feld des Network Marketings ständig verändert. Aber da wir es als unsere Verantwortung sehen, darüber zu informieren, möchten wir hier ein paar Fakten zum Thema „Network Marketing“ darlegen. Dieses Informationsschreiben wurde gemeinsam mit Landes- und Fachverbänden des Deutschen Gehörlosen-Bundes erstellt. Es soll helfen, ein etwas klareres Bild zu erhalten:

- **Network-Marketing ist kein „neues“ Thema:**

Das Geschäftsmodell „Network Marketing“ ist an und für sich nicht neu. Es beschäftigt die Gesellschaft und eben auch die Gehörlosen- und Gebärdensprachgemeinschaft immer wieder, auch die Deutsche Gehörlosenzeitung berichtete im März 2016 und im November 2020 kritisch darüber. Im Prinzip sind die Systeme ganz praktisch:

Hörende und gehörlose „Berater/-innen“ empfehlen Produkte und bekommen dadurch eine Prämie, wenn sie erfolgreich verkaufen. 2010 erschütterte jedoch „Synergy“ die Gehörlosengemeinschaft, mit Folgen, die teilweise noch bis heute zu spüren sind. MLM-Systeme ähneln zwar Schneeballsystemen, sind aber legal. Es kann jedoch grundsätzlich vorkommen, dass Freundschaften ausgenutzt werden, um Produkte überbeuert zu verkaufen. Das ist nicht nur schlecht für den Geldbeutel, sondern gefährdet auch Freundschaften und den sozialen Zusammenhalt in der Community. Gerade diejenigen in der Community, die über hohes Ansehen verfügen, haben hier eine besondere Verantwortung. Verboten kann man es nicht – jeder Mensch sollte frei sein, selber Erfahrungen zu sammeln und, ja, auch Fehler zu machen.

- **Woran erkennt man nicht-seriöse MLM-Vertriebs-Systeme?**

Wer auf die folgenden Hinweise achtet, wie sie die Handelskammern, Verbraucherzentralen und Medienpädagog/-innen benennen, sollte riskante Vertriebs-Systeme leicht erkennen:

- Nur wenn immer mehr Teilnehmer hinzukommen, funktioniert das Geschäftsmodell (z.B. gibt es Prämien für neue Mitglieder)
- Der Verkauf erfolgt fast nur über einzelne Personen
- Es werden vor allem Freunde und Bekannte angeworben
- Es werden Reichtum, Erfolg, große Gewinne, Fortbildungen und Reisen versprochen
- Es gibt keine genauen Infos, stattdessen wird zu einer „Bewerbung“ aufgefordert
- Berühmte Persönlichkeiten wie Angela Merkel und Bill Gates empfehlen das System, ohne dass belegbare Quellen genannt werden
- Der Einstieg erfolgt in der Regel über ein „Startpaket“, welches zwingend gekauft werden muss
- „Pakete“ oder zu verkaufende Produkte können nicht wieder an die Herstellerfirma zurückgegeben werden

Dabei sind diese Systeme oft halblegal, es lässt sich oft nicht einmal im Nachhinein sicher sagen, ob ein Betrug stattgefunden hat. Fest steht meist nur: Das Geld ist weg, die Freundschaft meistens auch. Wenn beispielsweise Produkte verkauft werden sollen, erkennt man seriöse MLM-Systeme daran, dass man die Produkte wieder zurückgeben kann und das Geld auch wieder bekommt. Oft lässt sich das aber erst beim Ausstieg wirklich prüfen. Auch hier hilft ein eindeutiger Vertrag und ist ein gutes Zeichen dafür, dass es sich um ein seriöses MLM-System handelt.

Viele Menschen verwechseln „MLM“ und „Schneeballsysteme“. Schneeballsysteme sind verboten. Dabei handelt es sich um Systeme, bei denen Geld oder Produkte weitergegeben werden. Beispiel: Person A verkauft an Person B ein Shampoo für 5 Euro. Person B verkauft das Shampoo an Person C für 5,50 Euro, also 50 Cent mehr. Person C verkauft das Shampoo dann für 6 Euro an Person D, wieder um 50 Cent teurer. Das wäre ein Schneeballsystem. Bei solchen Systemen wird es irgendwann schwierig, die Produkte zu verkaufen, weil sie zu teuer sind, wodurch das ganze System zusammenbricht.

Wenn aber eine Firma viele Vertriebspartner/-innen hat, die alle nur einmal ihre Produkte verkaufen, die dann nicht weiterverkauft werden, ist es sehr wahrscheinlich ein einfaches MLM/Network Marketing-System.

Problematisch ist u. a. auch, dass manche MLM-Firmen nicht kontrollieren, ob ihre Mitarbeiter/-innen seriös arbeiten. Oft gehört es zu den Verpflichtungen der Berater/-innen, dass sie neutral beraten müssen und ihre potentiellen Käufer Nachteile oder Preisstrukturen nicht verschweigen dürfen. Durch die Strukturen im MLM-Vertrieb ist es für die Herstellerfirmen nicht sofort ersichtlich und schwerer zu kontrollieren, ob die Mitarbeiter/-innen, die freier arbeiten als in regulären Angestelltenverhältnissen, auch die im Vertrag vorgesehenen Regeln einhalten. So werden Vertragsverstöße möglicherweise später oder seltener geahndet durch Abmahnungen oder Kündigungen der Mitarbeiter/-innen, wie es bei Angestelltenverhältnissen der Fall wäre. Es liegt also bei MLM-Systemen stärker an den Endkunden oder Teilnehmer/-innen, genau zu prüfen, worauf sie sich einlassen.

- **Was ist mit Gebärdensprachdolmetscheinsätzen bei Network-Marketing-Veranstaltungen?**

Neben den kritischen Hinweisen auf (hörende und gehörlose) Menschen, die fragwürdigen Geschäftsmethoden nachgehen, erreichen uns auch Fragen zum Dolmetschen. Wie soll damit umgegangen werden, wenn bei Verbänden Anfragen eingehen für Dolmetscheinsätze bei fragwürdigen Verkaufsveranstaltungen?

Wir erkennen hier ein Dilemma:

Einerseits ist eine neutrale Verdolmetschung notwendig, damit sich auch Gehörlose selber ein Bild von den Verkaufsvorträgen machen können. Andererseits können gerade bekannte Dolmetscher/-innen solchen Veranstaltungen ein seriöses Ansehen verleihen. Dieser Vertrauensvorschuss könnte dann bereits einen positiven Einfluss nehmen zugunsten eventuell unseriöser Angebote. Es ist ein Problem, für das es keine einfache Lösung gibt. Hier sollte man auch noch stärker mit den regionalen Berufsverbänden der Gebärdensprachdolmetschenden in einen Austausch treten und gemeinsam über ein gutes Vorgehen nachdenken.

- **Was tun, wenn Zweifel bestehen?**

Bei Unsicherheiten empfehlen wir, sich an Beratungsstellen zu wenden. Auch wenn man glaubt, auf Betrug hereingefallen zu sein, ist eine Beratung eine gute Idee. Dabei können hilfreich sein:

- Landesverbände der Gehörlosen

- Sozialberatungsstellen für Gehörlose
- Ergänzende Unabhängige Teilhabeberatungen (EUTB)

und auch die Verbraucherzentralen der Länder bieten gezielte Informationen, sind aber kostenpflichtig und leider noch nicht in DGS barrierefrei. Alle Beratungsstellen sind der Anonymität verpflichtet!

- **Unser Appell an die Gebärdensprachgemeinschaft:**

Wir appellieren an die Gebärdensprachgemeinschaft, wachsam und aufmerksam zu sein und zu bleiben. Lukrativen Angeboten, auch wenn sie aus dem Bekanntenkreis kommen, sollte mit Vorsicht begegnet werden. Und mit den beschriebenen Faustregeln lassen sich unseriöse Angebote meist erkennen.

Es gilt: „Wenn es zu gut klingt, um wahr zu sein, ist es meist nicht wahr!“

Passen Sie auf sich auf und kommen Sie gut durch den Winter!

Dieses Schreiben ist eine gemeinsame Veröffentlichung von:



### Über den Bundesverband

Der Deutsche Gehörlosen-Bund e. V. versteht sich als sozial- und gesundheitspolitische, kulturelle und berufliche Interessenvertretung der Gebärdensprachgemeinschaft, also der Gehörlosen und anderer Menschen mit Hörbehinderung, die sich in derzeit 26 Mitgliedsverbänden mit ca. 28.000 Mitgliedern, darunter 16 Landesverbänden und 10 bundesweiten Fachverbänden, zusammengeschlossen haben. Insgesamt zählen dazu mehr als 600 Vereine.

Unser Ziel ist die kontinuierliche Verbesserung der Lebenssituation von Gehörlosen durch den Abbau von kommunikativen Barrieren und die Wahrung von Rechten, um eine gleichberechtigte Teilhabe an der Gesellschaft zu ermöglichen.

### Pressekontakt

Wille Felix Zante

Referent für Presse und Öffentlichkeitsarbeit

E-Mail: [w.zante@gehoerlosen-bund.de](mailto:w.zante@gehoerlosen-bund.de)