

Grundbegriffe des Multi Level Marketings

*Angeblich die „Einkaufsform der Zukunft“,
möglicherweise aber doch nur eine besonders häßliche Form des Betruges*

Version 5.22 © Harry Zingel 1997-2007, Internet: <http://www.zingel.de>, EMail: HZingel@aol.com
Nur für Zwecke der Aus- und Fortbildung

Inhaltsübersicht

1.	Vorbemerkung	1	8.	Wie man Multi Level Marketing als solches entlarvt	5
2.	Grundbegriffe und Definition	1	9.	Übersicht: Merkmale manipulierter Gruppen	6
3.	Elementare Aktionsparameter des Multi Level Marketing	2	10.	Übersicht: Wie man Mißbrauch durch Gruppenleiter erkennt	7
4.	Entlohnung im Multi Level Marketing	2	11.	MLM und das Bildungsgewerbe: Eine Warnung an alle Leiter von Bildungsstätten	8
5.	Ein einfaches Führungsmodell für das Multi Level Marketing	3	12.	Gibt es auch seriöses Multi Level Marketing?	8
6.	Produktbezogene Verkaufsstrategien im Multi Level Marketing	4	13.	Aus den Reaktionen auf dieses Dokument	10
7.	Zum Menschenbild des Multi Level Marketing	4	14.	Kleine Linkliste zu MLM-Infos anderer Webseiten	11

Die folgende Zusammenfassung wurde (in wesentlich ausführlicherer Form) verschiedentlich in psychologischen Seminaren zur Verkäufererschulung eingesetzt, eignet sich jedoch besser, Opfer und potentielle Mitspieler von Multi Level Marketing Systemen gegen die Methoden zu immunisieren, denen sie ausgesetzt sein werden.

1. Vorbemerkung

Dieses Dokument enthält *Warnungen*. Es warnt vor betrügerischen Praktiken, die in einem bestimmten Bereich des Marketing *besonders häufig* sind. Es faßt *Erfahrungen* zusammen, die ich sowohl mit MLM-Firmen als auch mit ihren Opfern über die Jahre meiner Lehr- und Beratungstätigkeit gemacht habe.

Dabei bin ich selbst auf Veranstaltungen solcher Firmen gewesen und berichte also *meine eigenen Erlebnisse*; vielfach habe ich aber auch die *Opfer* solcher Systeme kennengelernt, und berichte hier, was diese mir - vielfach übereinstimmend und damit glaubwürdig - erzählt haben. Das ist auch ein besonderes Motiv gewesen, dieses Dokument zu schreiben und zu veröffentlichen, denn unter Arbeitslosen und anderen Menschen mit wirtschaftlichen Problemen scheint Multi Level Marketing oft mit einer Art *Heilslehre* aufzutreten aber mit *wirtschaftlicher Pleite* zu enden, was ich *besonders verwerflich* finde.

In diesem Dokument werden *nur sehr wenige Namen* genannt, denn es ist nicht schwer zu erraten, daß nicht alle gut finden, was hier zu lesen steht. Schließlich wurde schon versucht, dieses Dokument aus dem Netz zu klagen - aber ohne Erfolg. Es wird aber sehr wohl verraten, woran Sie vorher erkennen können, was Sie nachher erwartet.

Manche Unternehmen erheben den Anspruch, seriöser als andere zu sein. In der Tat lassen sich Unterschiede feststellen, aber darüber, ob Multi Level Marketing überhaupt eine seriöse Vertriebsform sein *kann*, lasse ich mich weiter unten aus. Hier reicht es vorläufig zu wissen, daß dieser Text eher eine allgemeine Warnung vor betrügerischen Praktiken und nicht vor bestimmten Unternehmen ist. Und Namen wollten wir ja nicht nennen, was auch schon deshalb kaum möglich wäre, weil die wirklich illegalen Betreiber ihre Namen dauernd ändern und nur kurze Zeit am Markt auftreten.

Und: bitte lesen Sie das Dokument *ganz*, bevor Sie mir eine wütende Mail schreiben!

2. Grundbegriffe und Definition

Network Marketing, Strukturvertrieb oder *Multi Level Marketing* heißt jede Form des Marketing die sich darauf beruft, dem Kunden die Möglichkeit zu geben, selbst Vertreter zu werden, d.h., das gekaufte Produkt nicht nur selbst zu konsumieren, sondern weiterzugeben. Dem Kunden, der auf diese Art Mitglied der Vertriebsstruktur wird, wird eine Provision versprochen, und zwar regelmäßig nicht nur für die selbst erzielten Verkäufe, sondern auch für die Verkäufe, die diejenigen erzielen, die der Kunde zunächst geworben hat. An jedem Verkauf verdienen also mehrere, manchmal sehr viele Personen. Strukturvertriebe haben daher *Pyramidenstruktur*. Das skizzierte Provisionssystem macht sie bzw. die Produkte *teuer*. 1,5 kg Waschmittel kosten beispielsweise bei *Amway* ca. 25€! Auf formale Werbung wird weitestgehend verzichtet; der Werbe- und Propagandaaufwand den eigenen Mitarbeitern gegenüber nimmt jedoch oftmals groteske Züge an (beispielsweise eigene Satellitenübertragungen über Eutelsat 13° Ost im 12 GHz-Bereich bei *Herbalife*).

Multi Level Marketing eignet sich prinzipiell für alle Produkte, die eine weite Verbreitung in der Bevölkerung haben. Es eignet sich insbesondere für *Konsumgüter*, aber auch für *unsought goods*, z.B. Versicherungen, Finanzdienstleistungen, ferner auch für *Haushaltsgüter* wie *Wasch- und Reinigungsmittel* oder *Kosmetika*. In den USA und in Japan werden derzeit auch *Autos* und andere hochwertige Güter in MLM-Systemen vertrieben.

In der alten Version des Gesetzes gegen den Unlauteren Wettbewerb (UWG) waren Multi Level Marketing Systeme *grundsätzlich verboten* und sogar *strafbar*, doch wurde die Vorschrift kaum mehr angewandt. Diese Regelung wurde zwar *abgeschafft*; der neue §4 UWG zählt jedoch Wettbewerbsverstöße auf, die den Betreibern von sogenannten Strukturvertrieben wohlbekannt sein dürften:

- Verbraucher durch *Ausüben von Druck* durch Wettbewerbshandlungen in ihrer Entscheidungsfreiheit zu *beeinträchtigen*,

- die *geschäftliche Unerfahrenheit* insbesondere von *Kindern* und *Jugendlichen*, die Leichtgläubigkeit oder Angst oder die Zwangslage von Verbrauchern *auszunutzen*,
- den *Werbecharakter* von Wettbewerbshandlungen zu *verschleiern*,
- bei Verkaufsförderungsveranstaltungen Preisnachlässe, Geschenke usw. zu *verschleiern* oder die Bedingungen für ihre Inanspruchnahme *nicht klar zu kennzeichnen*,
- bei Preisausschreiben oder Gewinnspielen die Teilnahmebedingungen *nicht klar und eindeutig angeben* oder die Teilnahme vom *Erwerb einer Ware abhängig machen*,
- die Kennzeichen, Waren oder Leistungen oder persönlichen Verhältnisse von Konkurrenten *verunglimpfen*,
- *unwahre* Tatsachen über Waren, Leistungen oder Unternehmen von Mitbewerbern *behaupten oder verbreiten*, die geeignet sind, den Betrieb des Konkurrenten oder seinen Kredit zu *schädigen*, soweit diese Behauptungen nicht erweislich wahr sind, was der *Definition der Verleumdung* in §187 StGB entspricht.

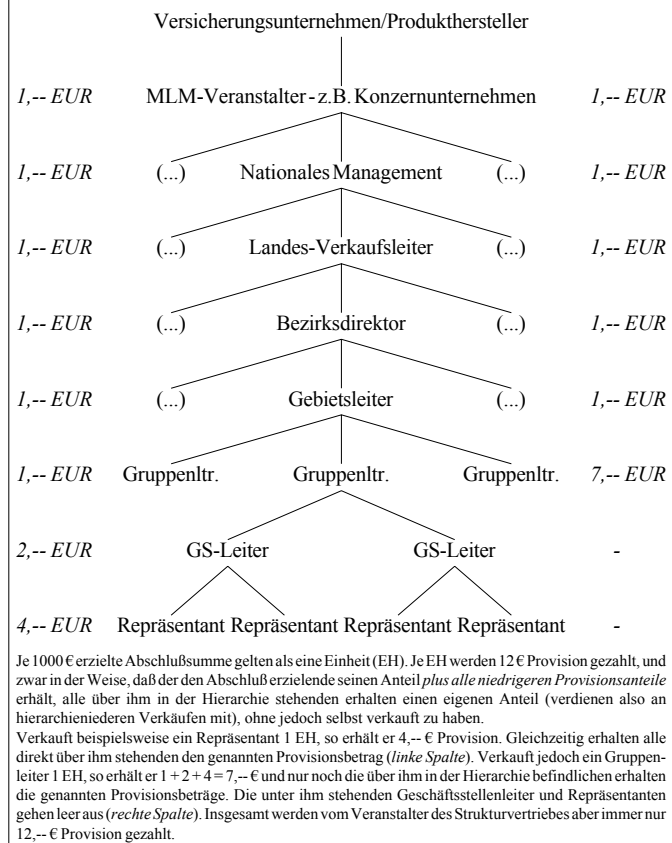
Multi Level Marketing ist daher nicht mehr im Prinzip widerrechtlich, aber praktisch immer wettbewerbswidrig. Die Rechtsfolgen dieser Wettbewerbsverstöße sind *Unterlassung*, *Schadensersatz* und durch die Reform des UWG nunmehr auch *Gewinnabschöpfung*.

3. Elementare Aktionsparameter des Multi Level Marketing

Produktverliebtheit: Die Teilnehmer des Multi Level Systems müssen sich, wie alle guten Verkäufer, mit dem Produkt identifizieren. *Sie müssen das Produkt lieben*, auch dann, wenn es nur ein Putzmittel ist. *Wer sich nicht selbst verkauft, verkauft überhaupt nicht*. Dies ist eine Grundregel jedes erfolgreichen Verkaufens.

Alleinstellungseffekt: Wegen der hohen Provisionskosten sind *direkte Vergleiche mit Konkurrenzprodukten zu verhindern*. Da Multi Level Marketing zumeist in *Privatwohnungen* stattfindet, ist dies relativ leicht zu erreichen. Haushaltsprodukte und Finanzdienstleistungen werden ferner häufig durch imaginäre oder stark übertriebene *Sondereigenschaften* gegen Konkurrenzprodukte und Vergleiche immunisiert, um Käufe zu motivieren. Besonders Waschmittelhersteller aller Art verstehen es immer wieder, ihren Kunden weiszumachen, daß kleinere Brötchen besser sättigen, was die Existenz der vielen Ultra-, Micro-, Hyper-, Super- oder Mega-Waschmittel eindrucksvoll beweist. Daß der Gehalt an waschaktiven Substanzen in Deutschland durch das Wasch- und Reinigungsmittelgesetz (WRMG) gesetzlich vorgeschrieben ist, und sich in nicht zu dem der „herkömmlichen Pulver“ unterscheidet, darf der Kunde natürlich nicht wissen. Der Betrug mit den sog. *Waschkarten (Laundry Discs)* ist das krasseste Beispiel dafür, daß dies auch mit erwachsenen Menschen offensichtlich sehr gut funktioniert.

Beispiel für ein Entlohnungsschema im Strukturvertrieb des Versicherungswesens



Keine arbeitsrechtliche Bindung an Strukturmitarbeiter: Schon aufgrund der möglichen strafrechtlichen Implikationen bleiben die Veranstalter von Strukturvertrieben im Hintergrund, zumeist im *Ausland*. Mit Strukturmitarbeitern werden nur möglichst *minimale rechtliche Bindungen*, keinesfalls Arbeitsverträge eingegangen.

Fluktuation in unteren Ebenen: Da Strukturmitarbeiter regelmäßig ihren Bekanntenkreis bearbeiten („*erschließen*“) sollen, fällt deren Verkaufszahl zumeist stark ab, wenn der Familienbedarf gedeckt ist. In diesem Fall müssen *neue Mitarbeiter nachrücken*. Nur wenige Strukturmitarbeiter sollen tatsächlich aufrücken.

4. Entlohnung im Multi Level Marketing

Der Hersteller eines im Wege des Multi Level Marketing zu vertreibenden Produktes wird sich regelmäßig einer *rechtlich selbstständigen Handlungsform* (Konzerngesellschaft, verbundenes Unternehmen, vertraglich gebundenes Unternehmen) bedienen, um das Multi Level Marketing System aufzuziehen.

Pro verkaufte Produkteinheit wird eine zumeist mehr oder weniger feste Provisionssumme gezahlt, die sich jedoch in der in der Grafik gezeigten Art und Weise auf viele Ebenen (*Multi Level*) aufteilt. Das Beispiel zeigt die Verhältnisse und Bezeichnungen bei einem großen Finanzdienstleister, ist jedoch unschwer auf alle MLM-Systeme übertragbar:

Während die unteren Schichten der Pyramide häufig wechseln und kaum nennenswert verdienen dürften, er-

halten die oberen Etagen von jedem durch die Repräsentanten, Geschäftsstellen- und Gruppenleiter erzielten Geschäftsabschluß einen Provisionsanteil. Nur allein durch die Tatsache, daß man es geschafft hat, sich lange in diesem System zu halten, und viele Leute in die Pyramide eingeführt hat, entwickelt sich dadurch etwas, was Verfechter des Systems als residual income (etwa: selbsttätiges Einkommen) bezeichnen. Dieses zeichnet sich dadurch aus, ohne jede Anstrengung zu entstehen, unabhängig von einer tatsächlichen Arbeitsleistung. Nur die Tatsache, jemanden ausgebildet oder auch nur in das System eingeführt zu haben begründet einen prinzipiell lebenslangen Anspruch auf einen Anteil seiner späteren Einkünfte! Das ist einerseits eines der wichtigsten Werbeargumente, andererseits aber auch einer der wichtigsten prinzipiellen Gründe dafür, daß dieses System inhärent unseriös ist.

5. Ein einfaches Führungsmodell für das Multi Level Marketing

Ein Führungsmodell enthält *Verhaltensempfehlungen und -normen für Führungskräfte*, die der oberzielkonformen Leitungstätigkeit dienen. Das nachstehende Verhaltensmodell für Führungskräfte setzt folgende *Umweltparameter* voraus:

- Das folgende Modell funktioniert nur in Ländern mit *industriellen Produktions- und Lebensbedingungen*;
- *unsichere Arbeitsplätze*;
- große *soziale Mobilität* und daher *Abwesenheit traditioneller Eliten und Führerschichten*;
- *Agnostischer Staat*.

Ferner werden folgende Persönlichkeitseigenschaften der Multi Level Mitarbeiter vorausgesetzt:

- *Fehlen festgefügter Wertorientierungen* und insbesondere religiöser Bindungen,
- *Leidensdruck* des Mitarbeiters durch Unsicherheit und Desorientierung, eine Bedingung, die in der ehemaligen DDR besonders häufig anzutreffen ist;
- subjektiv relativ *niedriger Sozialstatus*;
- Mitarbeiter ist tatsächlich oder vermeintlich „*im Leben zu kurz gekommen*“;
- *Unselbstständigkeit* und *mangelhaft gelöste Mutterbindung*.

Daraus ergeben sich *hypothetische Handlungs- und Verhaltensanweisungen* für die Führung von Multi Level Mitarbeitern:

- *Unbedingter und nicht-diskutabler Machtanspruch des Führers*, extern legitimiert und intern durch Statussymbole vertreten, evtl. bis hin zum Personenkult;
- Das Führungsangebot besteht in *Sicherheit* und *Geborgenheit*, also etwas, was der Mitarbeiter seit seiner Kindheit vermißt, allerdings gegen unbedingten Gehorsam und totale Unterwerfung;
- Das zuvor skizzierte hierarchische Provisionssystem bietet *ausgeprägte Hierarchien*, die mit Probezeiten, Beförderungs- und Degradierungsregeln usw. verfeinert werden;

- *Nichtmaterielle Motivationsstruktur* (positive *Primär-motivation*) durch Hierarchie und andere nicht-materielle Belohnungen, z.B. Abzeichen, Symbole, Dokumente, öffentliche Anerkennung vor der Gruppe usw. (in den USA häufig *Uniformen*, was in Deutschland jedoch nicht unbedingt empfehlenswert wäre);
- *Ausdehnung der Führungsaktivitäten auf den Privatbereich der Mitarbeiter* (=Abbau von Privatsphäre, Dauer-Dienstbereitschaft; Multi Level Marketing ist eine *Ganztagesveranstaltung*).

Besonders wichtig sind ab einer gewissen Ebene *Aus- und Fortbildung der Mitarbeiter*. Dies ist eine Operation, die weniger dem Aufbau fachlicher Qualifikation und verkäuferischer Fertigkeiten denn der sozialen Kontrolle und Formung dient. Wichtige Handlungsanweisungen umfassen beispielsweise:

- Tagungen, Dienstbesprechungen, Arbeit usw. *an entfernten Plätzen* und *in ungewohnter Umgebung* und mit *Ganztagsbetreuung*; dabei *Abschirmung von der Außenwelt* und Fokussierung der gesamten Wahrnehmung des Mitarbeiters auf das dienstliche Geschehen;
- *Verhinderung der Nichtteilnahme* an Tagungen und Konferenzen durch einfache Mittel, z.B. kollektive Anreise mit dem (vom Unternehmen bereitgestellten) Bus, Erzeugen von Ungewißheit über Termine, Nichtfestlegung des genauen Rückreisetermines des Buses;
- Erzeugen von *Schuldgefühlen* durch Veranstaltung von Tagungen und Seminaren in (vermeintlich) teuren Hotels („Das Unternehmen tut so viel für mich, da muß ich mich wirklich extra anstrengen“);
- *Disziplin, Ordnung* und *Verkauf* sind das erste Thema jeder Tagung; Diese Themen müssen in den Privatbereich der Mitarbeiter eindringen und ihr Leben zu 100% begleiten;
- *Strikte Regeln auf Tagungen* sind absolute *Medien-, Rauch-, Trink- und Sexverbote*, zumeist Beschränkungen des Essens und/oder der Benutzung von Toiletten, häufig Fasten und physisch unbequeme Aufgaben (z.B. Nachtmärsche, Sport, Überlebenstraining), die zugleich das Maß an Gehorsam aufzeigen und die Identifikation und Aussonderung von informellen Führern erlauben;
- *Indirekte Kontrolle* aller nichtdienstlichen Sozialbeziehungen, die mit wachsender Verstrickung in die Tätigkeit des Verkaufens ohnehin zurückgehen, denn ein guter Multi-Level-Mitarbeiter kennt nur Kunden und Strukturmitglieder;
- *Ganztags-Vollprogramm* auch außerdienstlicher Art zum Aufbau einer Gruppenidentität und Ausschaltung von Fremdbeziehungen;
- *Bewußtsein äußerer Bedrohung* aufbauen und/oder erzeugen,
- *Sündenböcke suchen* (Konkurrenten, Politiker, Ausländer, Andersdenkende);

- *Drohung mit Ausschluß und Strafmaßnahmen* gegen Dissidenten;
- *Aufbau eines Systems der Geheimhaltung* und gegenseitigen Bespitzelung zum Aufbau von Angst vor Austritt (negative Sekundärmotivation) durch (angebliche oder tatsächliche) Außenbedrohung motiviert.

6. Produktbezogene Verkaufsstrategien im Multi Level Marketing

Die bislang dargestellten Vertriebsstrategien sollten keinen Zweifel daran lassen daß im Wege des Multi Level Marketing vertriebene Produkte mit einem extrem hohen Gemeinkostenzuschlag belastet sein müssen, und daher regelmäßig grotesk überteuert sind. Vielfach kosten sie ein Mehrfaches dessen, was sie selbst im einschlägigen Fachhandel noch kosten würden, von den Preisen der Discounter und Billigkaufhäuser ganz zu schweigen. Ein schönes Beispiel ist die *Singer Handystitch Handnähmaschine*, die per TV- und Multi-Level-Werbung fast 100 € kosten sollte, auf in Metzens Wühltischimperium und auf manchem Wochenmarkt jedoch für 10 € zu haben war.

Folgende *produktbezogene Werbestrategien* lassen sich insgesamt unterscheiden:

Kostenlose Produkte

Viele MLM-Betreiber behaupten glattweg, ihr Produkt oder ihre Dienstleistung sei kostenlos. Das ist vielfach eine offensichtliche Lüge, aber es wird darauf gebaut, daß die Zielpersonen der Werbung, z.B. Arbeitslose oder Sozialhilfeempfänger, infolge ihrer persönlichen Situation den Betrug nicht wahrnehmen oder verdrängen.

„Residual Income“

Das Versprechen eines von selbst entstehenden, zumeist unrealistisch hohen *Einkommens ohne Arbeit*, zumeist nach einer gewissen Anlaufperiode. Daß die Tätigkeit im Multi Level Pyramide nach Ende dieser Anlaufzeit zumeist wieder endet, und ein *residual income* niemals erreicht wird, ist nahezu keinem MLM-Anfänger bewußt.

Beide Versprechungen werden in folgendem Auszug aus einer EMail gemacht:

XX
HOW TO EARN A MONTHLY INCOME OF \$4,370.00
or MORE FOR LIFE—JUST BY GIVING AWAY FREE
CALLING CARDS! (YOU’LL EARN A COMMISSION
EVERY SINGLE TIME A CARD YOU GIVE AWAY IS
USED WE NEED YOU!)
XX

Imaginäre bzw. erlogene Produkteigenschaften

Viele Multi-Level-Produkte haben nicht nur schlecht, sondern *überhaupt keine* der versprochenen Produkteigenschaften. Fälle *offenen Betruges* sind gerade im MLM besonders häufig. Aus irgendeinem Grund ist das Gebiet der *Wasch- und Reinigungsmittel* eines der bevor-

zugten Arbeitsgebiete solcher Betrüger. Das hier vorliegende Laundry CD EMail (abgebildet auf der Folgeseite) ist ein schöner Vertreter für alle lügenhaften Versprechungen der Branche. Als solches ist es übrigens nicht neu: schon seit Jahren ist der Betrug mit der sogenannten *Laundry disc* bekannt, einer wertlosen Pappscheibe, die anstelle des Waschmittels in die Waschmaschine getan werden soll, und dort besser als jedes Pulver wäscht (die Bezeichnung *Laundry Disc* wurde in dem erwähnten Mail offensichtlich noch nichteinmal vollkommen entfernt, die kommt mindestens einmal vor).

Erfundene Produktberichte

Die in der vorstehenden Mail berichteten Erfahrungen sind, wie im vorliegenden krassen Fall für den gesunden Menschenverstand offensichtlich sein sollte, vollkommen frei erfunden; das ist jedoch auch in weniger krassen Fällen zumeist der Fall.

7. Zum Menschenbild des Multi Level Marketing

Es ist interessant, das einem wirtschaftlichen System zugrundeliegende *Menschenbild* zu untersuchen, weil dies Rückschlüsse auf die moralischen Qualitäten der tatsächlichen Aktivitäten der jeweiligen Teilnehmer dieses Systems erlaubt. Der Wirtschaft wurde dabei oft vorgeworfen, ein negatives Menschenbild zu haben, z.B. triebgesteuert (*Sigmund Freud*) oder materialistisch (*Karl Marx* und andere). Wie ist es aber im Multi Level Marketing?

Am besten zitieren wir aus einem internen Papier für Schulungsleiter einer Kosmetikfirma, das mir jemand vor einiger Zeit dankenswerterweise zugespielt hat. Das mit „PRE TALK“ überschriebene Dokument ist ein Leitfaden für das erste Treffen der werdenden Werber, und muß laut Anweisung vom Seminarleiter *wörtlich* vorgetragen werden (was an sich schon interessant ist, denn man traut dem Schulungsleiter offensichtlich keine eigene Kompetenz zu, so daß er auswendig lernen muß). In diesem Dokument heißt es in der zweiten Textzeile:

„Leider bleiben 95% aller Menschen ohne wirklichen Erfolg im Leben“.

Etwas weiter lesen wir:

„Zwei Typen von Menschen können bei uns nicht akzeptiert werden: Erstens der Experte, der Mensch, der denkt, er weiß alles über alles - und der nicht bereit ist zu lernen und vorwärts zu kommen (...) Zweitens der Typ Mensch, der unfähig ist, selbst zu entscheiden (...). Ich mache nun eine kurze Pause, damit jeder, der sich zu einer der beiden genannten Kategorien zählt, den Raum verlassen kann (...) Gut, ich sehe, Sie nehmen ihre Zukunft ernst“.

Es ist nicht schwer zu erkennen, daß sich hier eine *menschenverachtende Grundhaltung* offenbart:

- Nur 5% der Menschen haben Erfolg,
- Die meisten wollen nicht lernen und können nicht selbst entscheiden,
- Wir, und nur wir, haben das Patentrezept.

You wouldn't happen to know anyone that does laundry and wants to make money, would you?

DateLine: 7/8/1997

Breakthrough Technology Revolutionizes the way an Entire Population Cleans, Overnight!
"I can't believe my eyes! My clothes are cleaner, whiter & brighter than ever, without SUDS!" says 56 year old Minnesotan Elaine Brown.
"I went from having 4 cents in my pocketbook to....."

Month 1 \$16,614
Month 2 \$28,000
Month 3 ?????

Elaine is not the only one: 300-400 people earned between \$1000 & \$2000 in their very first month of business. 64 people earned in excess of \$3000, in 30 days!! 46 people earned over \$5000 !! Many others achieved 1st month incomes in excess of \$10,000, \$20,000 & even \$50,000 !#@! AND we won't even mention the husband and wife that earned over \$90,000, their very FIRST MONTH IN THE BUSINESS!!!
\$1.2 million paid out in month 1 to people just like you.

FOR A 2 MINUTE OVERVIEW CALL TOLL-FREE ***
ext# 1701** (call back if busy) or go to our web site at ***** Don't forget to check out our Amazing 30 Day Success Stories ***** (please check back if web sites not responding) Send All email requests to ***** Be sure to include Name & Phone Number for Immediate Response please read on..... Every once in a while a product comes along that changes the way we live our lives. Examples of some of these breakthrough technologies are: the microwave oven, the automobile, the dishwasher & the washing machine. Through advanced technology, everyone knows what happened to the multi-billion dollar vinyl record industry when the compact disc came out. **The Revolutionary Earthsmart Laundry CD is going to do to laundry what the compact disc did to music.**

It is with great pleasure that we bring you the best thing that has happened to laundry since the invention of the mechanical washing machine.

Introducing the

EARTHSMART LAUNDRY CDTM

Music to Your Clothes

Replaces Laundry Detergent Forever!

NEVER USE TOXIC LAUNDRY DETERGENT AGAIN!!

Imagine, being able to do literally thousands of loads of laundry without the use of toxic laundry detergent or fabric softener. And still have your clothes come out fresh and clean!!

Ein betrügerisches EMail aus aus den USA: hier wird behauptet, eine Plastekarte könnte jahrelang das Waschpulver ersetzen - und der Verkäufer dieser Plastekarte würde durch die kostenlose Weitergabe dieses „Produktes“ schon im zweiten Monat 28.000 US\$ verdienen können. Wasch- und Reinigungsmittel sind besonders anfällig für Betrugsversuche. Dieser hier war übrigens erfolgreich!

Das ist ganz offensichtlich der Stoff, aus dem totalitäre Diktaturen und Psychosekte gestrickt werden!

Ganz offensichtlich ist das Multi Level Marketing ein guter Vertreter der sogenannten Theorie X. Diese behauptet, daß der Mensch im Grunde gar nicht frei sein will, sondern eine starke Führung sucht, die ihm die schwere Aufgabe abnimmt, sich selbst ein Bild von der Welt zu machen. Da könnte was dran sein, denn Multi Level Marketing eignet sich hervorragend, den Menschen fertige Weltbilder anzubieten - wie es ja auch die Psychosekte tun. Daß das in der ehemaligen DDR besonders erfolgreich ist wundert kaum, denn nach Fortfall von Partei und Pionieren ist hierzulande eine geistige Leere entstanden, die durch eine Religion nicht mehr gefüllt werden könnte.

Womit haben wir es also zu tun? Aussprüche wie „das Evangelium des Erfolges“ oder „Gottvater des Verkaufes“, die ich (in Bezug auf das obere Ende der Upline) in einem Werbematerial einer MLM-Firma fand, sprechen Bände: hier haben wir es im Grunde mit einer neuen Religion zu tun, die aber das Heil im Diesseits (und nicht im Paradies oder im Nirvana) sucht, und daher eine Ketzerei im eigentlichen Sinne ist.

8. Wie man Multi Level Marketing als solches entlarvt

Vor einigen Jahren setzte ich ein Inserat in eine Zeitung, in dem ich mich als Dozent auf dem Arbeitsmarkt versuchte. Zum Glück war das eine Chiffre-Anzeige... denn daraufhin erhielt ich über 100 Zuschriften (!), davon aber keine einzige von jemandem, der eine Lehrkraft suchte, obwohl sogar eindeutig in der Zeitung zu lesen stand, daß ich mit Verkauf und MLM nichts zu tun haben wollte. Sogar als ich später ein ähnliches Inserat mit der Überschrift „Internet-Entwickler“ in die gleiche Zeitung setzte, fielen MLM-Werber über mich her wie die Geier über das Aas.

Woran also erkennt man, womit man es zu tun hat ?

Die folgenden Merkmale haben sich als typisch bei der Kontaktaufnahme, insbesondere beim Erstkontakt mit MLM-Mitarbeitern und -Werbem herausgestellt:

- Auf die Frage, um welches Gewerbe es sich handele, wird *ausweichend geantwortet*. Produkte oder Leistungen werden möglichst zunächst *nicht genannt*.
- Produkte werden nur *zögernd eingeführt*, und nicht zu Anfang des Gespräches genannt oder vorgestellt. Zumeist wird nur ein Geschäftsbereich genannt („Diät und Fitneß“), und *nur* weiter spezifiziert, wenn darauf eine positive Antwort kommt (etwa „oh, das ist interessant !“)
- Es wird immer ein *persönlicher Kontakt* gesucht; telefonisch wird so wenig wie möglich gesagt. Wer darauf eingeht, wird einem rhetorischen Dauerfeuer ausgesetzt, oder gleich zu einer Schulung gekarrt. In beiden Fällen bedarf es einer erheblichen Standfestigkeit, nicht nachzugeben. Die *Verkäufer von Lamadecken* könnten sich von manchem MLM-Mitarbeiter eine Scheibe abschneiden !
- Kommt es zu einem persönlichen Kontakt, erlebt das Opfer mitunter, was man als *love bombing* bezeichnet: bei dem Termin sind überraschend viele Personen anwesend, die den Neuling von allen Seiten mit geradezu

übertriebener Freundlichkeit und Begeisterung begrüßen, so daß dieser sich vor seinen Kollegen (und später, bei verkäuferischem Versagen vor seinen Schuldgefühlen) kaum noch retten kann.

- Viele wenn nicht die meisten der Anwesenden auf solchen Treffen und Konferenzen sind in Wirklichkeit *bezahlte Animatoure*, die frei erfundene Geschichten begeistert zum Besten geben. Einziger Zweck der Übung ist die Ausschaltung des gesunden Menschenverstandes und Urteilsvermögens von Neulingen, die zum Einstieg bewegt werden sollen.
- Das Wort „*Verkauf*“ wird überhaupt nicht gebraucht, obwohl es genau darum geht. Stets und immer ist von

„Beratung“, „Schulung“, „Aufbau einer Geschäftsbeziehung“ oder dergleichen die Rede.

- Es wird immer versucht, persönliche Details über den beruflichen Werdegang der Zielperson und ihre persönlichen Neigungen herauszufinden; nur selten offenbart sich der MLM-Mitarbeiter selbst.
- MLM neigt zu *Übertreibungen*, die bisweilen grotesk wirken können. Eine als Einzelperson von einer Privatwohnung aus agierende Werberin gab sich mir gegenüber mal als „Leiterin der Personalabteilung eines großen Konzerns“ aus. Auch das Wort „international“ gehört zu den Lieblingsvokabeln des Network Marketing.

9. Übersicht: Merkmale manipulierter Gruppen

Wenn man weiß, worauf man achten muß, ist es nicht besonders schwer, Gehirnwaschetaktiken zu erkennen. Hier wird in der Form einer Gegenüberstellung demonstriert, welche Verhaltensweisen für „gesunde“ und für manipulierte Gruppen typisch sind:

„Gesunde“ Gruppen...

- bestehen nicht darauf, daß die Mitglieder absolutes Vertrauen haben, wenn sie dazugehören wollen
- üben wenig Druck aus, schädliche Ideen zu akzeptieren,
- erlauben individuelle Meinungen, auch wenn sie mit den Ideen der Gruppe nicht übereinstimmen
- erwarten nur Bindung an die Grundsätze des Einzelnen, nicht an die Gruppe
- Meinungsverschiedenheiten mit dem Leiter werden normalerweise geduldet
- wenn jemand von der Linie abweicht, wird darüber geschwiegen; es gibt keinen Druck, dies vor der Gruppe zu bekennen
- Respektieren und Unterstützen des Schwachen sowie des Einsatzfreudigen ist erwünscht
- menschliche Eigenschaften sind weder gut noch böse; selten hat der Ausdruck eigener Meinung, die von der des Leiters abweicht, negative Auswirkungen
- Verschwiegenheit und Unabhängigkeit in persönlichen Angelegenheiten werden geduldet
- es gibt kein Verbot, an der Gruppe Kritik zu üben. Man kann darüber sprechen, auch mit Außenstehenden
- Gegner werden nicht immer als schrecklich oder zur Hölle verdammt angesehen, sondern als Segen, der uns hilft
- bestimmte Informationen werden nicht solange zurückgehalten, bis man meint, der Neuling wäre bereit, sie zu hören

Manipulierte Gruppen...

- verlangen, daß man ihnen absolutes Vertrauen schenkt, sonst erfolgt Ausschluß
- man muß fast alle Wünsche der Gruppe unterstützen
- die Leiter verlangen Loyalität, unabhängig davon, wie unmoralisch sie sich verhalten
- Bindung an die Gruppe wird erwartet, auch wenn die Gruppe von den Grundsätzen abweicht
- Meinungsverschiedenheiten mit dem Leiter werden normalerweise nicht geduldet
- Schwächen und Fehler werden bloßgestellt; es gibt Druck, sie öffentlich zu bekennen
- es ist Zeitverschwendung, sich um solche zu kümmern, die sich nicht für die Gruppe einsetzen
- Vertrauen auf eigene Fähigkeiten, ein gutes Gefühl, etwas geleistet zu haben oder Ausdruck der eigenen Meinung werden als ungehörig betrachtet, wenn der Leiter dadurch beeinträchtigt wird
- Verschwiegenheit und Unabhängigkeit in persönlichen Angelegenheiten werden verachtet und alle Gebiete des Lebens müssen offengelegt werden
- kritisiere nie die Gruppe, sondern gehe mit deinen Beschwerden nur zum Leiter; sehr wahrscheinlich wirst du lächerlich gemacht, wenn du ihn herausforderst
- Haß und Verleumdungen gegen unsere Gegner sind erlaubt
- bestimmte Informationen werden zurückgehalten, bis der Neuling vertrauenswürdig genug ist, sie zu hören.

10. Übersicht: Wie man Mißbrauch durch Gruppenleiter erkennt

Die Verhaltensweisen, die für Gehirnwäsche-Techniken typisch sind, lassen sich auch an der Person des Gruppenleiters demonstrieren. Auch die nachfolgende Übersicht erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Sie ist nur eine Zusammenstellung von Anhaltspunkten, die jeder durch eigene Erfahrungen ergänzen kann (und sollte):

Nicht mißbrauchende Leiter...

- tadeln Mitglieder öffentlich nur wegen schwerer oder ernster Fehlritte
- legen selten Mitgliedern, die sie herausfordern, nahe, die Gruppe zu verlassen, sondern tolerieren Meinungsverschiedenheiten in größerem Maß als totalitäre Gruppen
- denken nicht, etwas sei mit Mitgliedern nicht in Ordnung, wenn diese nicht an den Aktivitäten der Gruppe teilnehmen
- vertreten nicht die Meinung, jemandem, der die Gruppe verläßt, würden schreckliche Tragödien zustoßen oder er würde sterben
- ermutigen zum Hören verschiedener kritischer Standpunkte betreffend die Gruppe oder ihre Lehren

- behindern den gesellschaftlichen Kontakt mit Außenstehenden nicht
- behaupten nicht, fast alle anderen Gruppen seien Versager oder hätten wenig Wert
- schließen Mitglieder nur wegen ernster moralischer Fragen aus
- setzen geistlichen Fortschritt nicht damit gleich, wieviel Geld die Mitglieder spenden

- beurteilen normalerweise nicht die Motive der Mitglieder, sondern nur ihre Taten
- wollen vollständig darüber informieren, worauf man sich einläßt; verlangen keine schnelle Zusage

Mißbrauchende Leiter ...

- machen Mitglieder oft lächerlich oder ächten sie, wenn sie mit ihren Anschauungen nicht übereinstimmen
- maßen sich das Recht an, Mitgliedern, die mit ihrer Meinung nicht übereinstimmen, den Austritt aus der Gruppe zu befehlen oder nahezu legen
- sprechen jenen, die wenig an der Gruppenaktivität teilnehmen, höhere Erkenntnis ab
- drohen, daß man bei Verlassen der Gruppe mit Unglück oder Tragödien bestraft würde oder dies jene trifft, die man liebt
- kontrollieren negative Information über die Gruppe, indem sie diese als zweifelhaft erscheinen lassen oder indem sie ihren Mitgliedern raten, diese nicht zu lesen und nicht auf Außenstehende zu hören
- behindern Beziehungen zu Nichtmitgliedern, außer es handelt sich um potentielle Rekruten
- behaupten, ihre Gruppe sei besser als andere Gruppen, oder setzen andere Gruppen herab
- nehmen die Autorität in Anspruch, um Mitglieder aus fast jedem Grund auszuschließen
- glauben, daß Mangel an reichlichen Spenden bedeutet, es müßten spirituelle Veränderungen durchgeführt werden
- beurteilen ständig die Herzen und Motive und glauben, sie hätten immer Recht
- wünschen schnelle Entscheidung, bevor man alles über die Gruppe weiß

11. MLM und das Bildungsgewerbe: Eine Warnung an alle Leiter von Bildungsstätten

Offensichtlich versuchen die Betreiber von Multi Level Marketing Pyramidenspielen derzeit, in das *Bildungsgewerbe* einzudringen. Dabei scheinen *zwei Ziele* verfolgt zu werden: einerseits sollen offensichtlich Lehrgänge zu *Verkaufsveranstaltungen* und zur Ausweitung der „Downline“ zweckentfremdet werden, was besonders in *Arbeitsamtveranstaltungen* beobachtet wurde. Das macht offensichtlich Sinn, denn Arbeitslose und Umschüler sind durch ihre sozialen Probleme *leichte Opfer*. Andererseits scheint man „Hausbildungsfirmen“ zu suchen, die Veranstaltungen für eingeworbene MLM-Mitspieler veranstalten. Will man die offensichtlich doch zu hohen Kosten der Motivation und Schulung an das traditionelle Bildungsgewerbe outsourcen? Lesen Sie meinen Erfahrungsbericht:

Seit Jahren arbeite ich mit einer renommierten Erfurter Bildungsfirma zusammen, die in Zusammenarbeit mit dem Arbeitsamt Lehrgänge für Ingenieure veranstaltet. Die relativ hoch angebundene Maßnahme umfaßt Training in allen möglichen Softwareumgebungen und u.a. ein Praktikum im Ausland - alles von Vater Staat finanziert. Teil eines solchen Lehrganges ist auch eine Projektarbeit, bei der über ein vom Teilnehmer zu wählendes Thema zu schreiben ist. Diese Projektarbeit geschieht in Zusammenarbeit mit einem externen Projektpartner, bei dem der Teilnehmer später u.U. eine Anstellung finden kann. Das Thema muß während der Veranstaltung und am Schluß im Rahmen einer Projektverteidigung präsentiert werden. Bei solchen Projektarbeiten trete ich immer wieder als Gutachter auf - bislang stets zur Zufriedenheit aller Beteiligten, d.h., Teilnehmer wie externer Projektpartner. Außerdem teile ich mir in diesen Lehrgängen seit Jahren mit einem anderen Kollegen den betriebswirtschaftlichen Teil des Unterrichts, den ich u.a. mit meiner BWL CD unterstütze, die gemäß den AGBs für Teilnehmer bis auf die Kosten des Rohlings (derzeit 50 Cent) *kostenlos* ist.

In einem gerade angefangenen Lehrgang habe ich eine Teilnehmerin, die schon viel Geld in ein bestimmtes Multi Level System „investiert“ hat, d.h., offensichtlich ein großes Lager an deren Produkten aufbauen mußte - *besonders verwerflich* wenn man bedenkt, daß die Dame arbeitslos ist. Diese Teilnehmerin wollte auch ihre Projektarbeit über ihr MLM-Thema schreiben.

Aus Gründen der allgemeinen Neutralitätspflicht des Gutachters habe ich es von mir aus *abgelehnt*, für diese Dame als Gutachter aufzutreten. Ich habe ihr aber aus demselben Grund ausdrücklich versichert, mich *vollkommen neutral* zu verhalten, ihre Projektarbeit nicht zu stören und das Thema MLM nicht von mir aus zu thematisieren, solange sie nicht versucht, ihr System unter den Teilnehmern zu verbreiten; allerdings würde ich ggfs. in der Projektverteidigung Fragen stellen, was nach einem Jahr Vorbereitungszeit mE nach angemessen und einer wissenschaftlichen Auseinandersetzung mit dem Thema dienlich ist. Dennoch bat die Teilnehmerin um ein Gespräch mit dem Schulungsstättenleiter, bei dem auch eine Vertreterin aus ihrer „Upline“ zugegen war.

Diese Dame, deren Name ich weiß, aber wie alle anderen Namen hier verschweige, fragte mich zunächst, ob ich denn an einer wissenschaftlichen Arbeitsweise interessiert wäre, was ich bejahte. Alsdann sprach sie mir jedoch jegliche Kenntnis über MLM ab und behauptete, ich würde nur Meinungen äußern. Sie kritisierte insbesondere meine BWL CD, offenbarte aber erst nach mehrfachem

Nachhaken, daß sie diese überhaupt nicht gesehen hatte. Meine Neutralitätszusage reichte offensichtlich nicht; dafür legte sie der Geschäftsleitung nahe, mich aus dem Lehrgang zu entfernen (was jedoch nicht passiert ist). Als ich mehrfach während des Gespräches versuchte, Argumente anzubringen, ließ mich die Vertreterin nicht zu Wort kommen oder ignorierte einfach alle Fakten und Fragen, die ich in den Raum warf. Auffällig war auch, daß die Person immer lauter wurde, wenn ich bestimmte, kritische Punkte ansprach, etwa das unseriöse Provisionsystem des Unternehmens.

Offensichtlich ist man also in keiner Weise an Wissenschaft und Lernen interessiert, sondern daran, „unter sich“ zu sein, d.h., den Lehrgang „gegnerfrei“ zu kriegen. Das paßt auf die oben dargestellten Mentalitäten und Strukturen des MLM, denn da man sich mit Andersdenkenden offensichtlich nicht auseinandersetzen kann (oder will), versucht man, diese für die Sache zu gewinnen oder loszuwerden - eine Verhaltensweise, die man auch bei Sekten aller Art beobachten kann.

Unter der Hand habe ich inzwischen erfahren, daß man zahlreiche andere Teilnehmer mit Projektthemen versorgen, also offensichtlich für die MLM-Sache anwerben wollte.

Die offenbar im Moment verstärkten Werbeaktivitäten unter sozial Schwachen finde ich besonders widerwärtig, weil hier Menschen, die ein Problem haben, in noch größere Schwierigkeiten geraten können - schon durch den für den Einstieg notwendigen Kauf erheblich überteuerter Produkte. Zudem dürfte das Arbeitsamt nicht gerade amüsiert sein, wenn es von sowas hört, denn das widerspricht nicht nur den Abmachungen zwischen Bildungsfirma und Arbeitsamt, sondern offensichtlich auch dem Sinn einer solchen Veranstaltung.

Also, liebe Leiter von Bildungsstätten und Teilnehmer von Bildungsfirmen: **Finger Weg!** Machen Sie etwas Seriöses und *lassen Sie die Pyramidenspielchen sein. Zum Erfolg gibt es keinen Lift, man muß die Treppe benutzen!*

12. Gibt es auch seriöses Multi Level Marketing?

Soweit ich sehen kann, läßt sich das schon am grundlegenden Geschäftsmodell entscheiden. Folgende Elemente sind dabei *Zeichen einer unseriösen und betrügerischen Geschäftspraxis*:

- Weitergabe von Provisionen: solange eine Führungskraft von einem ihr *direkt* unterstellten Verkäufer einen Provisionsanteil erhält, ist das korrekt. Sobald

Provisionsanteile über zwei oder mehr Ebenen weitergereicht werden, ist das ein *unseriöses Pyramidenspiel*. Das kann man am besten mit einem Beispiel verdeutlichen: ich unterrichte seit vielen Jahren, und die ich ausgebildet habe unterrichten heute oft selbst. In einem Multi Level Marketing System müßte ich nicht nur einen Anteil am späteren Gehalt *meiner* Auszubildenden fordern, sondern auch noch am Gehalt derer, die diese wieder ausgebildet haben - bis in alle Ewigkeit!

- **Konspirative Verhaltensmuster:** Seriöse Unternehmen sind *offen und transparent*, und die Offenlegung und Berichterstattung Dritten gegenüber wird immer weiter ausgebaut, und das nicht nur im Rechnungswesen. Je weniger ein Unternehmen also offen ist, und je mehr es versucht, seine Mitarbeiter gegen die Umwelt und ihre möglicherweise kritischen Einflüsterungen abzuschotten, desto mehr liegt ein unseriöses und sektenhaftes Vertriebssystem vor.
- **Trennung von Privat- und Arbeitsleben:** Je mehr ein Vertriebssystem versucht, in das Privatleben der Mitarbeiter einzudringen, desto unseriöser ist es. Seriöse Firmen machen zwar auch mal Überstunden und eine gelegentliche Feier, lassen den Mitarbeitern aber ansonsten ungestörte Freizeit.
- **Trennung von Kunden und Mitarbeitern:** Marketingmodelle, die die Mitarbeiter mit dem Absatzmarkt verwechseln, sind *immer unseriös*. Leider passiert das in der Regel verdeckt, ist aber gut an „Erfolgsgeschichten“ (sogenannten *Testimonials*) zu erkennen, die mit Sätzen wie „nachdem ich das Produkt X selbst nutzte...“ zu erkennen.
- **Lügen und Übertreibungen:** Waschmittel so frei von Gift, daß man sie essen könnte, oder Zinserträge drei mal so hoch wie am Kapitalmarkt, sind wenn nicht schon strafrechtlich als *Betrug* zu werten doch auf jeden Fall ein sicheres Zeichen einer unseriösen Geschäftspraxis.
- **Kurzlebigkeit:** Existiert ein Unternehmen erst kurze Zeit, dann ist das ein Grund zum Zweifel; ein einge-

führter Name ist aber nicht immer ein Qualitätssiegel.

- **Zentrale im Ausland:** Je weniger von einem Unternehmen der deutschen Gerichtsbarkeit unterliegt, desto mehr muß von betrügerischen Absichten ausgegangen werden.
- **Schlechtes Infomaterial:** Druckfehler und mangelhafte Druckqualität von Informationsmaterial oder gar alles nur in Englisch sind ein Zeichen, daß schon damit zu wenig Aufwand getrieben wird. Steckt dann was Ernstzunehmendes dahinter?

Und sicher fällt es dem Leser nicht schwer, diese Liste noch um ein paar Positionen zu ergänzen...

Auch ein ganz anderer Ansatz könnte hilfreich sein: seit Jahren sind die meisten Märkte nämlich gesättigt, d.h., das Angebot ist eigentlich größer als die Nachfrage - jedenfalls im Bereich der Konsumgüter. Es wird daher immer schwieriger, auf „traditionelle“ Art noch ein Wachstum oder noch eine Versicherung in den Markt einzuführen. Also muß man sich alternativer Verkaufstechniken bedienen.

Hier füllt das Multi Level Marketing die Lücke, denn auf diese Art ist es plötzlich möglich geworden, Leute innerhalb der Familien zu erreichen, die zuvor dem Marketing nicht zugänglich geworden wären. Das Multi Level Marketing bedient also ein *spezielles Marktsegment*, was auch die Indifferenz des traditionellen Handels erklärt, der sich davon nur wenig gestört zeigt - kein Wunder, würde er die von den Networkern erreichten Kundenschichten selbst in der Regel nicht erreichen, verliert durch deren Aktivitäten also kaum etwas.

Doch hier liegt auch der Keim zum Betrug, denn was im Wohnzimmer verkauft wird, profitiert vom *Alleinstellungseffekt*. Der Käufer kann im Moment der Entscheidung das Produkt nicht mit Konkurrenzprodukten vergleichen, es scheint alleine zu stehen. Und was das bedeutet, haben nicht nur die MLM-Werber, sondern auch die Verkäufer von Lamadecken und die Anbieter von Kaffeefahrten erkannt.

„MEIN FEUER“: DIE MENTALITÄT DER PYRAMIDENSPIELE...

Ich war in einer Kneipe letzte Nacht, und so'n Typ bat mich um Feuer. Ich hatte Streichhölzer, der nicht. Ah! Da wurde mir klar, daß hier ein Bedarf vorhanden war und Geld verdient werden konnte, und ich bot daher an, ihm seine Zigarette für 10 Cent anzuzünden. Aber ich gab ihm nicht wirklich Feuer, sondern ich verkaufte ihm eine Lizenz, seine Zigarette anzuzünden. Meine Feuerlizenz verbot ihm implizit, irgendjemand anders das Feuer weiterzureichen, denn schließlich war die Flamme ja mein Eigentum. Er sagte, ich sei wohl betrunken, aber akzeptierte mein Streichholz und daher im Wege des konkludenten Handelns auch die Lizenz, die seine Benutzung regelte. Doch schon nach ein paar Minuten bemerkte ich, daß ein Freund meines Kunden diesen um Feuer bat, und zu meinem Schrecken gab er seine Zigarette an seinen Freund weiter und stahl damit also mein Feuer. Ich wurde wütend und machte mich da rüber, mit dem Typ mal 'n bißchen Klartext reden, aber zu meinem blanken Entsetzen gab der Typ MEIN Feuer weiter an alle möglichen anderen Leute links und rechts und nach einiger Zeit nutzte die halbe Kneipe MEIN Feuer ohne auch nur einen Cent zu bezahlen. MEIN FEUER! Wutschnaubend schlug ich den Typen ihre illegalen Zigaretten aus den Händen und zertrampelte sie am Boden, denn es kann ja wohl nicht sein, daß ein Eigentumsrecht so schamlos gebrochen wird. Doch seltsamerweise hatte auch der Rausschmeißer wenig Verständnis für meine Eigentumsrechte und setzte mich achtkantig raus...

13. Aus den Reaktionen auf dieses Dokument

Ich will nicht verhehlen, daß die Online-Version dieses Dokuments sich seit Jahren ganz oben in der Hitliste der Downloads meiner Webseite auf www.zingel.de befindet - aber für keines meiner Werke kriege ich so heftige Reaktionen wie für dieses, und zwar Dankeschreiben ebenso wie zum Teil recht wüste Drohbriefe. Stellvertretend für viele wird also hier ein Flame-Mail ans Licht gegeben, das mich am 5. Dezember 2001 erreichte. Der Name und Adresse des Schreibers sind bekannt, werden aber aus Datenschutzgründen geheimgehalten. Die Schreibfehler des Textes sowie die seltsame Verballhornung „blinklinks“ (die wohl „blindlinks“ heißen soll) sind originalgetreu. Aber lesen Sie selbst:

Datum: Mi, 5 Dez 2001 15:21:59 Mitteleurop. Zeit
Von: <Adresse gelöscht, HZ>
An: HZingel@aol.com

Below is the result of your feedback form. It was submitted by
() on Wednesday, December 5, 2001 at 15:21:27

messagebody: Sehr geehrter Herr Zingel,
ich habe gerade Ihre Abhandlung über Multi Level Marketing gelesen. Ich arbeite und lebe seit einigen Jahren in und von dieser Branche. Leider kommt es immer wieder vor das Menschen die nicht verstanden haben um was es geht bzw. wie es funktioniert statt sich weiterzubilden einfach blinklinks irgendwelche falschen Sachen über diese Branche verbreiten. Herr Zingel, mit ihren unqualifizierten Geschwätz erschweren Sie meine Arbeit, deshalb möchte ich Ihnen folgendes anbieten. Die IHK bietet mit der Firma AMWAY GmbH zusammen eine Weiterbildung mit zertifizierten Abschluss im Direktvertrieb/Network Marketing an. Vielleicht versuchen sie dort Ihre Kenntnisse über die "Einkaufsform der Zukunft" zu erweitern.
Mit freundlichen Grüßen
<Name gelöscht, HZ>

info: Internet
name: <Name gelöscht, HZ>
mail: <Adresse gelöscht, HZ>

Wie starke Gefühle (oder: wie große *Verluste*) mein kleines Dokument verursacht hat, zeigt übrigens noch viel besser das folgende Mail, das mich unter wahrscheinlich falschem Namen nur einen Tag nach dem oben gezeigten Brief erreichte:

Datum: Mi, Sa, 8 Dec 2001 06:46:35 Mitteleurop. Zeit
Von: (Adresse gelöscht, HZ)
An: HZingel@aol.com

Below is the result of your feedback form. It was submitted by
(Name gelöscht, HZ) on Friday, December 7, 2001 at 18:46:21

messagebody: Sie sollten sich mal von einem Psychologen beraten lassen so ein wirres gefasel von einem angeblich studierten Menschen habe ich noch nie gehört. Ich nehme an das Sie einem extremen Neidsyndrom unterliegen. Network Marketing ist eine Form der Selbsthilfe für aufgeschlossene und kontaktfreudige Menschen. Das es in diesem Bereich auch schwarze Schafe gibt oder Menschen welche versuchen mit Ihren eigenen Möglichkeiten schnell reich zu werden will ich nicht bestreiten. Aber im Vergleich dazu, wie viele Menschen sind dem täglichen Leistungsdruck einer teilweise unmenschlichen Arbeitswelt ausgesetzt. Es wird niemand gezwungen Networker zu werden. Der Network Marketing ist auf dem Vormarsch wird an Hochschulen und Universitäten als Vertriebsform offiziell gelehrt und ich kenne viele Menschen die sich damit eine super Existenz aufgebaut haben. Es ist eine seriöse Geschäftsmöglichkeit und sie sollten aufhören die Leute in diesem Wirtschaftsbereich zu beleidigen.

info: Haß, Dummheit, Unsachlichkeit und unsachliche Äußerungen
name: (Name vermutlich falsch, HZ)
mail: (Adresse falsch, HZ)

Die letzte hier präsentierte Zuschrift erreichte mich am 1. Juli 2002. Der Schreiber empfiehlt zunächst die Pro-MLM-Seite „www.mlmwahrheit.ch“ (inzwischen offenbar abgeschaltet). Wirklich interessant ist aber erst eine Passage, in der der Briefschreiber mein Projekt kritisiert. Nachfolgend wird nur die fragliche Passage wiedergegeben:

Thema: AW: Antwort vom "Postmonster" auf www.zingel.de
Datum: Mo, 1 Jul 2002 10:31:22 Mitteleurop. Sommerzeit
Von: (Adresse gelöscht, HZ)
An: <HZingel@aol.com>

(...)

Sollten Sie nach einer ausführlichen und gezielten Analyse immer noch auf Ihrer Meinung beharren, dann sind Sie vielleicht ein Mensch mit Glaubensgewohnheiten, der einfach nur Schwierigkeiten hat, sich anderen Glaubensgewohnheiten zu öffnen, geschweige denn, sie zu respektieren. Es ist aber nicht richtig, anderen Menschen die eigene Meinung aufzudrücken. Lassen Sie sie selbst entscheiden, was für Sie richtig ist. Die Leute obiger Seite gehen diesbezüglich sicherlich den besseren Weg. Oder wollen Sie das bestreiten?

(...)

Vermutlich vollkommen unbeabsichtigt (und ohne es selbst zu bemerken) hat hier ein MLMer selbst die Wahrheit über MLM rausgelassen: MLM ist eine *Glaubensgewohnheit*, also eine *Religion*. Etwas unmißverständlicher gesagt wird hier von einem Mitspieler das Pyramidenspielunwesen selbst als *kommerzieller Kult* bezeichnet. Sehr aufschlußreich! Die Religion der grotesk überteuerten Plastetöpfchen, das Heiligtum der megateuren Waschmittel, die man angeblich essen kann.

Noch viel tiefer läßt übrigens die Meinung des Briefschreibers blicken, ich würde den Lesern meine Meinung *aufdrücken*. Gerade damit jeder frei entscheiden kann habe ich diesen Text ja geschrieben - wer es tut soll vorher

wissen, wohin es führen kann. Indirekt wird mit damit die *Unterdrückung der neuen Marketing-Religion* vorgeworfen - eine Argumentationsweise, die von *Scientology* bestens bekannt ist. Ist das etwa die wahre Adresse?

Nein, ich für meinen Teil bleibe bei den traditionellen Religionen. Die Lehren der Buddhas enthalten alles, was ich für notwendig halte, und die des Jesus, den man den Christos nennt, steht der des Prinz Siddharta in nichts nach. Eine neue Heilslehre brauche ich jedenfalls nicht, bevor ich nicht die Erleuchtung oder das Paradies erlangt habe. Und eines weiß ich gewiß: teure Plastetöpfchen oder angeblich gesundheitsfördernde „Nahrungsmittelergänzungen“ gibt es dort nicht!

14. Kleine Linkliste zu MLM-Infos anderer Webseiten

Die nachfolgenden externen Links verweisen auf Webseiten, auf deren Inhalt der Autor dieses Dokuments keinen Einfluß hat. Mit Urteil vom 12. Mai 1998 hat das Landgericht Hamburg entschieden, daß man durch die Anbringung eines Links die Inhalte der gelinkten Seite ggf. mit zu verantworten hat. Dies kann, so das LG, nur dadurch verhindert werden, indem man sich ausdrücklich von diesen Inhalten distanziert. Für alle nachfolgenden Links gilt also: Ich habe keinen Einfluß auf die Gestaltung und die Inhalte der gelinkten Seiten und kann auch keine regelmäßigen Kontrollen veranstalten. Obwohl ich Links auf widerrechtliche Inhalte vermeide bzw. bei Entdeckung solcher Inhalte meine Links sofort entferne, distanzieren mich doch rein vorsorglich von allen Inhalten aller gelinkten Seiten meiner Internetpräsenz einschließlich aller Unterseiten und mache mir diese Inhalte nicht zu eigen. Diese Erklärung gilt für alle auf meiner Webseite vorhandenen Links auf dieser Seite und anderswo und für alle Inhalte aller Seiten, zu denen diese Links direkt oder indirekt führen (*Harry Zingel*).

Die ultimative Zusammenfassung für MLM-Kritiker: <http://www.mlm-beobachter.de/>
(*anscheinend zeitweise nicht erreichbar*)

Die englischsprachige Version ist auch interessant: <http://www.mlmwatch.org/>

Die Mathematik des MLM: <http://www.tu-berlin.de/www/software/hoax/letter012001.html>

Elterninitiative gegen seelische Abhängigkeit: <http://home.arcor.de/eimuc/start.htm>

Es gibt auch Seiten von Befürwortern des MLM. Die vielen Verkaufsseiten verlinken wir hier nicht, aber folgende Seiten, die einen wissenschaftlichen Anspruch erheben, für die aber meine obige Haftungsklausel ebenso gilt:

Prof. Dr. Zacharis, FH Worms: <http://www.mlm-news.de/>

Amway Deutschland: <http://www.amway.de/>

Herbalife Deutschland: <http://www.herbalife.de/>

Die OVB: <http://www.ovb.de/>

Amway und die Bergpredigt

über die religiösen Wurzeln einer Marketing-Sekte

von Harry Zingel, <http://www.zingel.de>, © 2002

Zuerst veröffentlicht am 15.08.2003 im BWL-Boten, <http://www.bwl-bote.de>

Seit einigen Tagen befindet sich ein Exemplar der Autobiographie („Lebensbeichte“?) des Amway-Gründers Jay van Andel „Ein unternehmerisches Leben“ in meinen Händen, das mit jemand zugespielt hat, denn Amway möchte das Buch offensichtlich nicht in den Händen der Kritiker sehen. Das wundert nicht, denn das Werk bestätigt meine grundlegende These, daß Marketing-Systeme und Pyramidenspiele im Kern neue Religionen sind. Van Andel begründet das selbst, und zwar aus der Bibel. Aber lesen Sie selbst:

Der Amway-Kult: eine neue Religion?

Im Gebet sind van Andel und sein Partner Rich DeVos großgeworden, von religiösem Erbe, christlichen Eltern und der Kraft des Glaubens ist gleich im Vorwort zu lesen: eine typische Money-and-Power-Story für gläubige Amerikaner, eine Geschichte aus dem Bible Belt, aus Gods Own Country, gewürzt mit einer konservativen Lebensauffassung, die eine „feste Grundlage“ ist (Kapitel 15). 253 Seiten habe ich ertragen, was man aus einem Glauben machen kann, wie tief die Religion des Jesus, den man den Christos nennt, mißbraucht und mißverstanden werden kann, eine Nachfahrt des Geistes auf fotokopierten Blättern, denn ich bin ein Außenstehender, ein Ungläubiger, das kann (und will) ich nicht verhehlen. Aber beginnen wir mit einem Zitat.

Amway und die Bergpredigt

Das freie Unternehmertum speist sich aus biblischen Quellen, jedenfalls in den Vereinigten Staaten, und ein Bibelzitat ist eine Schlüsselstelle in van Andels Buch. Der Erfolg wird hier als gottgewollt und gottgefällig hingestellt:

Es ist nicht schwer zu sehen, daß hier eine offensichtliche Verdrehung der Worte Jesu Christi vorliegt, lehrt der Meister doch in der Bergpredigt, man solle nicht Schätze auf der Erde ansammeln, wo „Motte und Wurm“ sie zerstören und wo Diebe einbrechen und sie stehlen (Mt. 7, 19), sondern sich „Schätze im Himmel“ erwerben, wo es keine Diebe gebe. „Seht Euch die Vögel des Himmels an: Sie säen nicht, sie ernten nicht... Lernt von den Lilien des Feldes: sie arbeiten nicht und spinnen nicht“ (Mt. 7, 26ff). So bedeutet das oben von van Andel zitierte Gleichnis der anvertrauter Silbertalente (Mt 25, 14–25) doch offensichtlich, man solle zum Erwerb ewiger Güter spenden, und zwar nach seinen Fähigkeiten, d.h., „wer hat, dem wird gegeben“ (Mt. 25, 29). Daß es nicht um weltliche Güter gehe, wird auch am Satz „Aber viele Erste werden Letzte und Letzte werden Erste“ deutlich.

Doch der Irrtum, der zur Begründung der Gottgefälligkeit des Reichtums dient, ist schon im Gleichnis selbst angelegt: Es scheint den erfolgreichen kapitalistischen Umgang mit dem anvertrauten Silbergeld als eine Eintrittskarte für das Reich Gottes zu verkündigen, was dem Geist der Bergpredigt doch kraß zu widersprechen scheint. Um diesen Widerspruch zu lösen, muß man auf die Frage antworten, was der dritte Knecht nun wirklich so falsch gemacht hat. Sein Fehler ist nämlich gar nicht, das Geld

„Jesus Christus lehrt von den drei Dienern, denen jeweils von ihrem Herrn eine große Geldsumme anvertraut wird. Einer erhielt zehn Talente, der andere fünf Talente und der letzte eines. Nach längerer Zeit wurde jeder zur Rechenschaft gezogen. Zwei der Diener, die die Talente angelegt und das Geld ihrer Herrn verdoppelt hatten, wurden stattlich belohnt. Der Dritte, der sein Talent vergraben und nichts für seinen Herrn verdient hatte, wurde bestraft. (...) Jeder Mensch muß seinen Reichtum dazu nutzen, Gutes zu tun (...) doch die Investition von Geld in ein Geschäft kann etwas vollbringen, das Nächstenliebe nicht kann“ (S. 142f).

vergraben (und nicht gewinnbringend angelegt) zu haben, sondern seine Rechtfertigung enthält einen dicken Hauer: „Herr, ich wußte, daß Du ein harter Mann bist; du erntest, wo du nicht gesät hast und du sammelst ein, wo du nicht ausgestreut hast!“ Woher wußte dieser Knecht das? Wie kommt dieser dritte Knecht auf die Idee, daß sein Herr erntet ohne zu säen und einsammele ohne auszustreuen? Das Gleichnis selbst erzählt doch gerade das genau Gegenteil, da der Herr doch außer Landes gehen muß, was damals kaum jemand freiwillig tat, und seinen Knechten sein Vermögen anvertraut, ohne auch nur eine einzige Bedingung zu stellen oder eine Erwartung daran zu knüpfen, was ebenfalls nicht gerade üblich war. Und trotzdem behauptet dieser dritte Knecht also, daß der Herr ein gestrenger Mann sei. Das ist eine glatte Lüge!

Soziologische Analyse: ist Amway ein neuer Calvinismus?

In seinen Schriften zur Religionssoziologie argumentiert der Soziologe Max Weber, daß der frühe Kapitalismus in den Niederlanden und besonders in England im Protestantismus, und zwar insbesondere in seiner extremen Form, dem Calvinismus wurzele. Nachdem die Calvinisten das Priesteramt abgeschafft hätten, das eine Vermittlungsfunktion zwischen Gott und dem Menschen wahrgenommen habe, verbreitete sich der Glaube, Gott zeige sein Wohlgefallen durch Gewährung irdischer Reichtümer, was in der Folge zu wachsenden Arbeitsanstrengungen und zu einer „kapitalistischen“ Arbeitsethik geführt habe - genau das Gegenteil von Marx' These, über einer materiellen Basis erhebe sich ein geistiger Überbau. Was hätte Weber wohl zu van Andels konservativer Arbeitsethik gesagt? Auch die oben dargestellte Interpretation des Gleichnisses von den Silbertalenten läßt auf ein „calvinistisches“ Mißverständnis der Funktion des Reich-

tums schließen. Es scheint also, daß wir hier einer neuen christlichen Sekte begegnen, die im Kern eine Variante des Calvinismus darstellt, was möglicherweise aber nicht ein auf Amway und van Andel beschränktes, sondern eingengerelles modernes US-amerikanisches Phänomen ist.

Der Messias und die Teufel unserer Tage

In Kapitel 7 („Amway unter Beschuß“) berichtet van Andel selbst, daß seine Organisation Kritiker habe, unter denen „wir sehr leiden“. Relativ detailliert wird von Streitigkeiten mit US-Behörden berichtet und den Problemen mit dem Vorwurf, ein unseriöses Pyramidenspiel zu sein. Dabei listet van Andel auf den Seiten 98 und 99 seines Werkes selbst fünf Punkte auf, die er als Merkmale illegaler Pyramidenspiele sehen will - u.a. Geheimhaltung durch die Upline, hohe Renditeversprechen oder Beitrittsgebühren. Diese Liste entspricht aber teilweise der Liste, die in meinem eigenen Werk („Grundbegriffe des Multi Level Marketings“) aufgeführt sind. Ist das ein Zufall? Gibt van Andel sich hier nicht eine Blöße?

In Kapitel 8 („Lahmgelegt in Kanada“) wird detailliert über steuerrechtliche Probleme mit den kanadischen Behörden berichtet. Auch das verwundert, aber nur auf den ersten Blick, denn wie jeder Glaube braucht auch Amway einen Gegenpol, etwas, was die Kultmitglieder hassen können. Im Christentum waren es die Teufel (und zeitweise die Türken oder die Juden), bei Amway sind es die Steuerbehörden und die Kritiker. Kein Wunder, daß die ihr Buch eigentlich nicht in meinen Händen sehen wollen!

Das innerweltliche Böse

Hier liegt aber ein zentrales Problem, denn das Böse des alten Christentums war außerweltlich, d.h., Luther konnte zwar sein Tintenfaß nach dem Teufel schleudern (der Fleck an der Wand ist noch heute auf der Wartburg zu sehen), aber dennoch war der Teufel nicht von dieser Welt - so wenig wie die geistlichen Güter, nach denen man streben sollte. Durch die Kommerzialisierung und Verweltlichung der Religion, d.h., durch Mißverständnisse wie das oben Dargestellte, sind die Teufel aber innerweltlich geworden, d.h., die können nicht nur gehaßt, sondern auch bekämpft werden. Das begründet nicht nur den konspirativen Charakter der Amway-Mitspieler, den ich in meinem Beitrag über MLM recht ausführlich als Merkmal unseriöser Geschäfte beschrieben habe, sondern auch die Aggressivität, mit der Gegnern und Andersdenkenden begegnet wird - was ich auch selbst erlebt habe. So erschafft man totalitäre Systeme!

Gottes großer Plan

Diktatoren leiden oft an Größenwahn, Milliardären geht es nicht besser, und immerhin bezeichnet van Andel sich selbst als solchen und spöttelt über die Schätzungen in US-Wirtschaftsmagazinen, die nie richtig rauskriegen konnten, wie „schwer“ er wirklich ist. Doch wer die

folgende Stelle liest, dem blitzt etwas entgegen, was man schon als nur noch leicht verklausulierten Größenwahn bezeichnen könnte: „In Gottes großem Plan bin ich nur ein Mensch unter vielen. Der Schöpfer gibt jedem von uns in all seiner Weisheit verschiedene Gaben und betrachtet mit Wohlwollen, wie wir diese zu seinem Ruhme einsetzen. Aus einem mir noch unerklärlichen Grund hat er mit die Chance gegeben, seine Botschaft des Glaubens, der Freiheit und der Hoffnung unter den vielen Menschen zu verbreiten, die Rich und ich in unserem unternehmerischen und privaten Leben getroffen haben. Ich hoffe innig, daß diese Begegnung ihr Leben ein wenig verbessert hat“ (S. 242).

Ganz offensichtlich sieht van Andel sich als als Werkzeug in der Hand Gottes, als eine Art kommerzieller Messias, sozusagen als eine Art Heilsverkünder des Waschmittels und Erretter von Hygiene und Familienheil. So weit kann es mit einer Religion kommen...

Der historische Kontext

Vielleicht war van Andel seiner Zeit auch nur ein knappes halbes Jahrhundert voraus, denn als Amway 1959 gegründet wurde scheint seine „Religion“ schon vorwegzunehmen, was heute der offensichtliche Zeitgeist ist. Hierzu nehmen wir Hans Sedlmayr zur Hand („Verlust der Mitte“, ISBN 3-548-34291-4) und folgen seiner Methode, die Formen der Kunst als gesellschaftliche Symtome zu betrachten, und dabei kommen Personen wie H.A. Schult mit seinen „Müllmensen“ heraus, die es ja schon im Auftrag der Post bis auf die chinesische Mauer geschafft haben, zum Unverständnis und peinlichen Gelächter der Chinesen: doch die Posse lehrt uns mehr, nämlich daß in unserer Zeit der Mensch nicht mehr nach biblischem Vorbild als Ebenbilde Gottes betrachtet und entsprechend von der Kunst verherrlicht wird, sondern als Abbild einer Müllhalde und entsprechend durch die Kunst (und auch die Politik) erniedrigt wird: Eine sinnentleerte Neureligion kennt auch keinen Gott mehr außer dem Mammon und der Religionsstifter ist der Heilsverkünder der Seifenstoffe, der Messias der Tenside, mit einem Heer von „Beratern“ aus neuen Missionaren einer auf die Bereicherung des Spitzenmannes zugeschnittenen Pseudoreligion. Ja, wir leben wieder in einem neuen Rom, wir sind am Ende des Kulturzyklus angekommen. Pfui Teufel!

Nachwort: vom Schutz der Glaubenswahrheiten

Das hier diskutierte Werk ist schwer zu bekommen, soll es offensichtlich doch nur der Erbauung von Amway-Mitspielern dienen und nicht den Augen profaner Kritiker und anderer Ungläubiger ausgesetzt werden. Es hat daher keine ISBN-Nummer und ist nicht beim Buchhandel gelistet (und ich konnte es selbst über Amazon nicht bekommen). Die US-Originalausgabe „An Enterprising Life“ ist 1998 bei HarperCollins erschienen und die deutsche Ausgabe ist nur über die Amway GmbH, 82178 Puchheim zu beziehen.