



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 en 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 Direct Selling Sweden 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 5 000 kr samt förbundit sig att köpa varor för 800 kr 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 utför i kontakten med ett oseriöst företag.

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.

Framförallt bygger ett pyramidspel på att man förmår nya deltagare att betala en startavgift och får provision på dessa startavgifter, snarare än på försäljning av produkter.

Pyramidspel är alltså bedrägeri och därmed olagligt. Det bör observeras att var och en som deltar i ett pyramidspel utsätter sig för risken att åtalas så snart man värvar en person till spelet.

Vad är nätverksförsäljning?

Som distributör i ett försäljningsnätverk säljer man de varor man köper in av nätverksföretaget. Dessutom kan man bygga 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 den 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. Viktig slutsats om nätverksförsäljning: "Ingen försäljning – ingen förtjänst".

Seriösa nätverksföretag har alltid försäljningen i fokus, inte nätverksbygget. Samtliga deltagare har möjlighet att tjäna pengar.

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 de olagliga?

• 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. Utöver på produktinnehållet får provision inte utgå på startpaketet, enligt Direct Selling Swedens etiska regler.

• Ångerrätt för distributören?

Direct Selling Swedens etiska regler föreskriver också en ångerrätt under fjorton dagar för den som går med i en nätverksorganisation. Ångerrätten motsvarar den som gäller för konsumenter och startar från datumet på avtalet mellan företaget och den nyrekryterade distributören.

• Återköp av osålda produkter?

Kan distributören sälja tillbaka osålda produkter till företaget om han eller hon vill sluta som distributör? Enligt Direct Selling Swedens etiska regler ska företag alltid köpa tillbaka produkter som är mindre än ett år gamla, oskadade och möjliga att sälja vidare. Återköpspriset motsvarar vad distributören betalat netto för produkterna minus en mindre administrativ avgift. 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 för slutförbrukning utanför eller innanför nätverket. I vissa organisationer är produkterna fiktiva eller saknar värde. 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 kedjebrevsspel?

En företeelse som inte säljer riktiga produkter och till största delen betalar provision på startpaketet kan också vara ett olagligt kedjebrevsspel enligt Lotterilagen. Även här gäller att också själva deltagandet kan var straffbart så snart man värvat någon.

Vad är Direct Selling Sweden?

Direct Selling Sweden är branschorganisationen för företag som arbetar med direkthandel, d.v.s. försäljning som initieras vid personliga möten utanför traditionella försäljningsställen. Föreningen har ett 25-tal medlemsföretag som tillsammans sysselsätter ca 70% av direkthandelns totalt ca 100 000 direkt-säljare. Företagen arbetar med många olika typer av produkter, som t. ex. hälsokost, kosmetik, hushållsartiklar, böcker, rengöringsprodukter och telefoni. Branschen omsatte drygt 3 mdr kronor i Sverige 2015 och befinner sig i tillväxt.

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

Direct Selling Sweden är medlem i SELDIA, the European Direct Selling Association, och i WFDSA (World Federation of Direct Selling Associations). Genom sitt medlemskap i SELDIA har Direct Selling Sweden möjlighet att påverka lagstiftningsarbetet på EU-nivå.



Mer information

Direct Selling Sweden
Kärleksgatan 2 A
211 45 Malmö

Telefon: 040-29 43 70

E-post: info@directsellingsweden.se

Hemsida: www.directsellingsweden.se

Facebook: [FacebookDirectSellingSweden](https://www.facebook.com/DirectSellingSweden)

