



IHRE CHANCE ZUR SELBSTSTÄNDIGKEIT

www.derdirektvertrieb.at | www.diedirektberater.at

Auf Grund der immer noch gravierenden Unklarheiten hinsichtlich der Unterschiede zwischen korrekten Direktvertrieben und illegalen Schneeball- bzw. Pyramidensystemen informieren wir Sie nachstehend über die wichtigsten unterschiedlichen Merkmale:

Vervielfältigung gestattet!

WAREN-DIREKTVERTRIEB	SCHNEEBALL- UND PYRAMIDENSYSTEME
Legal	Illegal
<p>Bezahlung nur für verkaufte Produkte (Rückgaberecht und meist auch Zufriedenheitsgarantie)</p> <p>Produkte mit Konsumentennachfrage</p> <p>Leistungsgerechtes Einkommen</p> <p>Geringer Kapitaleinsatz</p> <p>Gewerberechtliche Absicherung durch Gewerbeberechtigung (Gesetzliche Interessenvertretung durch die Wirtschaftskammer)</p>	<p>Kopfgeldprämien</p> <p>Meist kein Produkt vorhanden oder Produkte ohne wirklichen Nutzen</p> <p>Überholen von übergeordneten Spielern nicht möglich</p> <p>Sehr hoher Kapitaleinsatz (Spielereinsatz)</p> <p>Schneeball-, Ketten und Pyramidensysteme sind bei Strafe gesetzlich verboten *</p>

* siehe auch rückseitigen Artikel aus der „Wiener Wirtschaft“

Sollten sich darüber hinaus noch Fragen ergeben, steht Ihnen das Landesgremium für Auskünfte zur Verfügung.

Für Fragen wenden Sie sich bitte an:
Landesgremium Wien des Direktvertriebs
Schwarzenbergplatz 14 | 1040 Wien
Frau Brigitte Wolfsbauer
T 01/514 50-3252 | F 505 26 47
E direktvertrieb@wkw.at



In letzter Zeit wurden häufig Beschwerden über wettbewerbswidrige Vertriebssysteme in Form von „Schneeballsystemen“, „Pyramidenspielen“ oder illegalen Glücksspielen verzeichnet. Diese ungesetzlichen Vertriebsformen sind scharf von bewährten und legalen Multi Level Marketing-Systemen abzugrenzen.

So genannte und im Direktvertrieb äußerst bewährte Multi Level Marketing-Systeme entsprechen selbstverständlich den gültigen Rechtsvorschriften. Unseriöse Anbieter versuchen hingegen oftmals, ihre ungesetzlichen Vertriebssysteme dahingehend zu verschleiern, als sie sich den Anschein eines legalen Direktvertriebssystems verleihen. In der Praxis sind folgende ungesetzliche Spielarten zu beobachten:

„Schneeball-“ und „Pyramidensystem“

Das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) verbietet grundsätzlich den Abschluss von Verträgen nach dem so genannten Schneeballsystem. Darunter versteht man Vereinbarungen, durch die einem Kunden gegen ein unbedingt zu leistendes Entgelt z.B. die Lieferung einer Ware unter der Bedingung zugesichert wird, dass der Kunde weitere Abnehmer gewinnt, die mit dem Unternehmer in ein gleiches Vertragsverhältnis treten.

Das nach dem UWG ebenfalls unzulässige Pyramidensystem funktioniert ähnlich. Es unterscheidet sich vom Schneeballsystem insofern, als der anwerbende Kunde selbst die Verträge mit dem Angeworbenen schließt. Das charakteristische Element dieser Systeme ist, dass die Werbung neuer Repräsentanten eine Bedingung darstellt, selbst Einkommen zu erzielen.

Das Wesen dieses Systems besteht also darin, dass jemand – in der Absicht, einen besonders großen Absatz zu erzielen – sich der freiwilligen Vermittlertätigkeit der Kunden bedient. Durch die Aussicht, scheinbar leicht zu einem außerordentlich vorteilhaften Geschäftsabschluss zu gelangen, wird Interessenten die Mitwirkung schmackhaft gemacht. Die Hoffnung kann sich nur bei verhältnismäßig wenigen Personen erfüllen – und dies ausschließlich auf Kosten anderer, die nicht mehr im Stande sind, weitere Abnehmer zur entgeltlichen Teilnahme zu bewegen. Letztendlich kommt es dann irgendwann zu einer „Verstopfung“ des Marktes, und die Mehrheit der Teilnehmer bleibt auf ihren Waren sitzen (so genannter Totlaufeffekt).

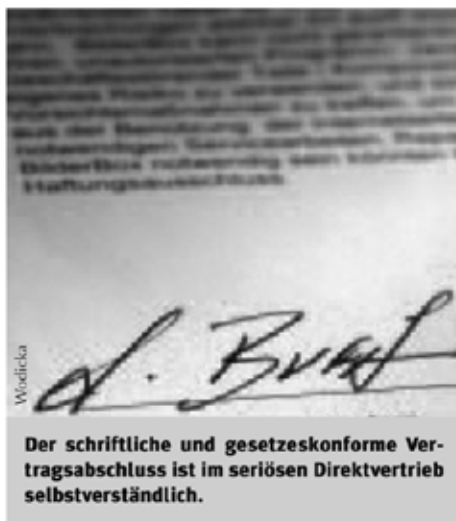
Verstoß gegen das Strafgesetzbuch

Wird ein derartiges Modell als Gewinnerwartungssystem ohne Waren oder Dienstleistungsvertrieb etabliert, verstößt dies als „Ketten- oder Pyramidenspiel“

sogar gegen das Strafgesetzbuch. Den Teilnehmern wird gegen Einsatz ein Vermögensvorteil unter der Bedingung in Aussicht gestellt, dass diesem oder einem damit in Zusammenhang stehenden System unter den gleichen Bedingungen weitere Teilnehmer zugeführt werden. Die Erlangung des Vermögensvorteils hängt ganz oder teilweise vom bedingungs-gemäßen Verhalten jeweils weiterer Teilnehmer ab.

Die Strafbarkeit trifft denjenigen, der ein

Wettbewerbswidrige Vertriebssysteme



solches Spiel in Gang setzt, veranstaltet, verbreitet oder die Verbreitung fördert.

Verbotene Glücksspiele

Weiters werden auch Verstöße gegen das Glücksspielgesetz beobachtet, nach dem das Entgegennehmen von Einsätzen, die Ermöglichung der Teilnahme sowie die Teilnahme an ausländischen Glücksspielen verboten sind, wenn die erforderlichen Einsätze vom Inland aus geleistet werden.

Das legale Multi Level-System

Wie schon eingangs betont, ist die Lage bei den so genannten Multi Level (ML)-Formen des Direktvertriebes in seinen verschiedensten Ausprägungen – manchmal auch als

Network Marketing oder Strukturvertrieb bezeichnet – im Gegensatz zu den wettbewerbswidrigen Pyramiden- und Schneeballsystemen anders: Die ML-Vertriebsmethode ist vollkommen gesetzeskonform und hat sich in der Praxis bewährt.

Der wesentliche Unterschied zu den zuvor erwähnten unseriösen Vertriebssystemen besteht darin, dass hier zwar auch die Möglichkeit besteht, dem System weitere Vertriebspartner zuzuführen, der durch die eigenen Umsätze erzielte Verdienst ist davon allerdings unabhängig. Bei der Gewinnung weiterer Vertriebspartner gibt es lediglich zusätzliche Provisionen als Abgeltung für die geleistete und zu leistende Einführungs-, Schulungs- und Informationsarbeit. Dieses System bietet daher einen Anreiz zur Leistungssteigerung, ohne jedoch den Erfolg aus der eigenen Tätigkeit

zu gefährden, wenn die Zuführung weiterer Partner nicht gelingt.

Daher ist auch – abgesehen von der Abgeltung von Verkaufsunterlagen bzw. Einschulungen zum objektiven Marktpreis – kein sonstiges Startgeld zu bezahlen.

Vorteile des ML-Systems

Die Vorteile dieses Systems liegen auf der Hand:

- selbständige Tätigkeit,
- geringes Startkapital,
- geringe Fixkosten sowie
- geringes Risiko.

Seriöse Direktvertriebsunternehmen schließen gesetzeskonforme Verträge in schriftlicher Form mit ihren Vertriebspartnern ab, die jeder rechtlichen Prüfung stand halten (genaue Angaben dazu finden Sie auch im Internet unter: www.derdirektvertrieb.at).

INFO

Landesgremium Wien des Direktvertriebes

Obmann Komm. Rat Roman Buttura,
Tel.: 66 77 566

Geschäftsführer Andreas Gurghianu,
Tel.: 514 50 DW 3251

Rechts- und gewerbepolitisches Referat der WKW-Sparte Handel

Dr. Erich Kulhanek,
Tel.: 514 50 DW 3441