

Ressort: Karriere

## Multi-Level-Marketing - Chance oder Bauernfängerei?

Veröffentlicht am: 30.08.2015 | Verfasser: Thomas Burmeister

Mehr und mehr Menschen können vom Einkommen ihres Hauptberufes nicht leben und suchen einen Nebenjob. Andere wiederum wollen sich den Urlaub finanzieren oder aber den einen oder anderen Sonderwunsch.

Wer auf die Suche geht, stößt schnell auf so genannte "MLM"-Angebote von Strukturvertrieben. Und genauso schnell findet man verschiedenste Erfahrungsberichte über MLM. Doch verbirgt sich dahinter? Und ist das Konzept seriös oder aber doch eine Abzocke?

MLM steht für Multi-Level-Marketing - auf Deutsch "Strukturvertrieb". Um zu verstehen, was sich dahinter verbirgt, werfen wir erst einmal einen Blick auf den klassischen Vertriebsweg z. B. eines Kosmetikproduktes:

Der Hersteller bedient sich in der Regel eines mehrstufigen Weges, bis sein Produkt im Warenkorb des Verbrauchers liegt. In einem ersten Schritt schließt der Hersteller einen Vertrag mit einem Großhandel, welcher über flächendeckende Niederlassungen in Deutschland verfügt. Er liefert seine Ware dorthin aus und erhält z. B. einen Betrag von 0,50 EUR für eine Einheit. Der Großhändler wiederum stellt den angeschlossenen Einzelhändlern ein Produktportfolio vieler Hersteller zur Verfügung und übernimmt die Lagerhaltung und Logistik.

### Vom Großhandel über den Einzelhandel zum Verbraucher

Nachdem der Großhandel auf seinen Einkaufspreis seine Kosten sowie den kalkulierten Gewinn addiert hat, stellt er dieses Produkt z. B. für 1,20 EUR seinem Kunden - den Einzelhändler - zur Verfügung. Dieser hat nun die Möglichkeit, seinen Bedarf beim Großhändler zu decken. Auf seinen Einkaufspreis schlägt er ebenfalls seine Kosten (Miete, Kapitalkosten, Personalkosten, Schwund....) und Gewinn auf. Und so steht das Kosmetikprodukt für z. B. 3,80 EUR im Regal des Einzelhändlers. Zu diesem Preis landet es im Warenkorb des Verbrauchers. Dieser Vertriebsweg ist in Deutschland etabliert. Große Einzelhandelsketten teilen sich den Kuchen und leben gut davon.

### Alternativer Vertriebsweg Multi-Level-Marketing

Strukturvertrieb stellt eine völlig andere Form des Vertriebs dar, denn es kennt den so genannten "stationären Handel" mit Ladengeschäften nicht. Hier verkauft der Hersteller direkt an Personen vor Ort, welche wiederum die Produkte des Herstellers an "ihre" Kunden verkaufen. Groß- und Zwischenhandel entfallen somit.

Wenn wir also bei den 3,80 EUR Abgabepreis für das Kosmetikprodukt bleiben, stehen diese Beträge

**Redaktioneller Programmdienst:  
Reporters.de**

Annette-Kolb-Str. 16  
D-85055 Ingolstadt / Germany  
Telefon: +49 (0) 700-011.11.011  
Telefax: +49 (0) 841-951.99.661  
E-Mail: [service@reporters.de](mailto:service@reporters.de)  
Internet: [reporters.de](http://reporters.de)

**Haftungsausschluss:**

Der Herausgeber übernimmt keine Haftung für die Richtigkeit oder Vollständigkeit der veröffentlichten Meldung, sondern stellt lediglich den Speicherplatz für die Bereitstellung und den Zugriff auf Inhalte Dritter zur Verfügung. Für den Inhalt der Meldung ist allein der/die jeweilige Autor/in verantwortlich.

abzüglich des Herstellerabgabepreis (in diesem Fall von 0,50 EUR) dem Vertrieb zur Verfügung. Diese Differenz jedoch steht nicht in voller Höhe dem Verkäufer zur Verfügung. Denn auch hier gibt es mehrere Stufen übereinander.

## Aufbau eines Strukturvertriebes

Ein Strukturvertrieb besteht immer aus mehreren Ebenen übereinander. In der Regel steigt jeder neue Partner auf einer unteren Stufe ein und erhält eine Handelsspanne von 20 bis 30 % des Abgabepreises an den Endverbraucher. Ist er erfolgreich und generiert einen entsprechenden Umsatz oder gewinnt weitere Partner, welche die gleichen Aufgaben wie er übernehmen, so wird er "befördert" und erhält eine höhere Handelsspanne (z. B. 10 % mehr).

Ein Beispiel: Der Partner bringt 3 weitere Partner, von denen jeder ebenfalls eines dieser Kosmetikprodukte für 3,80 EUR verkauft. Dann verdient der nun beförderte Partner 40 % auf seinen Eigenumsatz und 10 % auf den Umsatz seiner gewonnenen neuen Partner.

## Strukturaufbau oder reiner Verkauf?

Wer sich dafür entscheidet, sein Einkommen durch MLM aufzubessern und einige Hundert Euro hinzu zu verdienen, kann dies durch den Verkauf der Produkte jederzeit erreichen.

Wer sein Einkommen maximieren und ein passives Einkommen auch ohne eigenen Verkauf erzielen möchte, hat die Möglichkeit sich eine Struktur aufzubauen. In diesem Fall kommen weitere Aufgaben auf den Partner zu. Diese bestehen z. B. aus der Ausbildung neue Partner, regelmäßigen Meetings, Produktpräsentationen und vielem mehr. So wird schnell aus einem Neben- auch ein Hauptberuf. Jedem Interessenten sollte dabei aber klar sein: MLM ist IMMER Verkauf! Entweder verkaufen Sie Ihre Produkte an Verbraucher, oder aber Sie eine Geschäftsidee.

Und natürlich ist es wichtig, dass Sie hinter Ihrem Produkt stehen! Wer z. B. mit Schönheitspflege nichts am Hut hat, ist bei einem Kosmetikvertrieb nicht wirklich gut aufgehoben. Gleiches gilt z. B. für Nahrungsergänzungsprodukte.

Aktuell sehr beliebt und auch erfolgreich ist neben der Kosmetikbranche (z. B. LR Health & Beauty) auch die Branche der Energiekostenoptimierung (z. B. <http://www.teleson.de/karriere/crescetis>).

Bauen Sie außerdem auf einen Anbieter, der Ihnen keinen horrenden Gebühren für ein "Starterset" abverlangt. So können Sie in Ruhe starten, alles austesten und ggfls. wieder aussteigen, wenn Ihnen das Konzept nicht liegt). Denn niemals vergessen sollte man: Es geht immer um Verkauf! Und wer sich nicht traut, den Kontakt zu Menschen aufzubauen, sollte die Finger vom MLM lassen.

## Fazit

Strukturvertrieb ist genau so seriös wie der stationäre Handel. Und wer sich an die vorgenannten einfachen Regeln hält, wird auch keine bösen Überraschungen erleben.

Im MLM verkaufte Produkte sind in der Regel sehr hochwertig. Daraus resultiert auch ein höherer Preis

### Redaktioneller Programmdienst: Reporters.de

Annette-Kolb-Str. 16  
D-85055 Ingolstadt / Germany  
Telefon: +49 (0) 700-011.11.011  
Telefax: +49 (0) 841-951.99.661  
E-Mail: [service@reporters.de](mailto:service@reporters.de)  
Internet: [reporters.de](http://reporters.de)

### Haftungsausschluss:

Der Herausgeber übernimmt keine Haftung für die Richtigkeit oder Vollständigkeit der veröffentlichten Meldung, sondern stellt lediglich den Speicherplatz für die Bereitstellung und den Zugriff auf Inhalte Dritter zur Verfügung. Für den Inhalt der Meldung ist allein der/die jeweilige Autor/in verantwortlich.

gegenüber z. B. der Supermarktkosmetik. Gute MLM-Organisationen bieten außerdem regelmäßige Schulungen an, damit die Partner auch wissen, worüber sie sprechen. Und wer keine Struktur aufbauen möchte, bleibt halb beim Verkauf - und erzielt so ein gutes Zusatzeinkommen - ob 2-, 3- oder 4-stellig, liegt ausschließlich an Ihnen.

**Artikel online lesen:**

[https://www.reporters.de/karriere/multi\\_level\\_marketing\\_chance\\_oder\\_bauernfaengerei-664/](https://www.reporters.de/karriere/multi_level_marketing_chance_oder_bauernfaengerei-664/)

Redaktion und Verantwortlichkeit:

V.i.S.d.P. und gem. § 6 MDSStV: Thomas Burmeister, Uetze

**Redaktioneller Programmdienst:  
Reporters.de**

Annette-Kolb-Str. 16  
D-85055 Ingolstadt / Germany  
Telefon: +49 (0) 700-011.11.011  
Telefax: +49 (0) 841-951.99.661  
E-Mail: [service@reporters.de](mailto:service@reporters.de)  
Internet: [reporters.de](http://reporters.de)

**Haftungsausschluss:**

Der Herausgeber übernimmt keine Haftung für die Richtigkeit oder Vollständigkeit der veröffentlichten Meldung, sondern stellt lediglich den Speicherplatz für die Bereitstellung und den Zugriff auf Inhalte Dritter zur Verfügung. Für den Inhalt der Meldung ist allein der/die jeweilige Autor/in verantwortlich.