



Hochschule Neubrandenburg
University of Applied Sciences

Fachbereich Agrarwirtschaft und Lebensmittelwissenschaften
Studiengang Lebensmitteltechnologie
Wintersemester 2011/12

Analyse der Rolle des Multi-Level-Marketings im Health Food Markt

Bachelorarbeit

Christian Wendt

15.02.2012

URN: urn:nbn:de:gbv:519-thesis2011-0551-6

Betreuer: Dr.-Ing. Klaus Zimmer
Dr. sc. pol. Karin Bickel

Abstract

Multi-level marketing (MLM) is a marketing strategy in which the sales force is compensated not only for sales they personally generate, but also for the sales of others they recruit, creating a downline of distributors and a hierarchy of multiple levels of compensation. Other terms for MLM include pyramid selling is network marketing. Most commonly, the salespeople are expected to sell products directly to consumers by means of relationship referrals and word of mouth marketing.

Promises of a lot of money, through the sale of goods and this recruit of further dealers, or fault himself be usually fulfilled only for the top management the everyone goes usually to be this one under it emptily from most. The profits are sung, however, more and more despite increasing member number within the last few years. Besides services products are often offered which of the health are useful be supposed to. A large market is food addition means like barley grass which one shall contain many different nutrients. So this is often advertised with that one shall counteract a nutrient deficiency but an over-dosage of nutrients also can be unhealthy.

Verzeichnis verwendeter Formelzeichen, Symbole und Abkürzungen

| | |
|------|--|
| MLM | Multi-Level-Marketing |
| SML | Single-Level-Marketing |
| RDA | Recommended Daily Allowance |
| UWG | Unlauterer Wettbewerb-Gesetz |
| LFGB | Lebensmittel- und Futtermittelgesetzbuch |
| EFSA | Europäische Behörde für Lebensmittelsicherheit |

Inhaltsverzeichnis

| | | |
|----------|--|-----------|
| 1 | Einleitung | 5 |
| 2 | Multi-Level-Marketing/Network-Marketing..... | 5 |
| 2.1 | Was ist Multi-Level-Marketing?..... | 5 |
| 2.2 | Der Ursprung des Multilevel Marketing | 7 |
| 2.3 | Aufbau des Multi-Level-Marketings | 8 |
| 2.4 | Zielsetzung eines Multi-Level-Marketings..... | 9 |
| 2.4.1 | Versprechen der MLM..... | 10 |
| 2.4.2 | Weshalb MLM für den kleinen Mann nicht funktionieren kann | 10 |
| 2.4.3 | Wachstumszahlen und Hochrechnungen der Jahresergebnisse | 11 |
| 2.5 | Erfahrungsberichte von MLM-Teilnehmern und Aussteigern..... | 14 |
| 3 | Multi-Level-Marketing am Beispiel der Frontperson : Barbara Simonsohn | 17 |
| 3.1 | Wer ist Barbara Simonsohn? | 17 |
| 3.2 | Produktpalette | 18 |
| 3.3 | Gerstengras als Nahrungsergänzungsmittel | 18 |
| 3.3.1 | Was sind Nahrungsergänzungsmittel? | 18 |
| 3.3.2 | Was ist Gerstengras?..... | 19 |
| 3.4 | Vitamine | 22 |
| 3.4.1 | Auswirkungen bei Überdosierungen | 25 |
| 3.4.2 | Vergleich der empfohlenen Dosierung der Hersteller und der Gesundheitsbehörden | 29 |
| 4 | Zusammenfassung / Fazit..... | 31 |
| 5 | Verzeichnis der Abbildungen und Tabellen | 32 |
| 6 | Literaturverzeichnis..... | 33 |

1 Einleitung

Multi-Level-Marketing als neue Vermarktungsform von Health Food Produkten, bei der nicht nur der Vertrieb an sich im Vordergrund steht, sondern auch der Aufbau einer eigenen Ideologie, die sowohl Emotionen und Gruppenzugehörigkeit zum jeweiligen Produkt fördern sollen. Dabei stehen meist Persönlichkeiten im Vordergrund die sich mit den jeweiligen Produkten identifizieren und meist mehr als nur Werbung für dieses betreiben. Diese Arbeit beschäftigt sich mit einem dieser Personen und einem ihrer Beworbenen Produkte.

Es ist nicht leicht, Informationen über Multi Level Marketing und über Unternehmen sowie deren Händler zu beschaffen. Nur wenige Autoren und Verleger sind bereit, dieses Thema zu behandeln. Die große Mehrzahl der Veröffentlichungen verkündet genau das, was die Unternehmen und deren unabhängige Händler die Menschen glauben machen wollen.

Viele dieser Multi-Level-Marketing Unternehmen verkaufen Gesundheits- bzw. Wellness-Produkte, deren Wirkungsweise oft übertrieben wird. Die große Mehrheit der daran beteiligten Händler hat kein nennenswertes Einkommen.

2 Multi-Level-Marketing/Network-Marketing

In diesem Kapitel wird auf das Multi-Level-Marketing(MLM) eingegangen. Dabei wird die Definition, der Aufbau und die Zielsetzung eines MLM-Systems betrachtet.

2.1 Was ist Multi-Level-Marketing?

Multi-Level-Marketing(MLM) ist eine Form des Direktvertriebes und ist im Gegensatz zum Single-Level-Marketing(SLM), bei dem die Mitglieder ihre Einnahmen allein durch den Verkauf, an Einzelpersonen oder in Partyform, erzielen. Beim MLM dagegen können die Vertriebsrepräsentanten an den Umsätzen der von ihnen angeworbenen neuen Mitglieder mitverdienen.

Da es, auf Grund der unterschiedlichsten Ausgestaltungsmöglichkeiten für derartige Direktvertriebssysteme, keine direkte Definition für Multi-Level-Marketing-Systeme existiert, kann man zu mindestens folgende vier Strukturmerkmale aufführen:

- Einsatz von Laien für den Direktvertrieb,
- Produktbindung: Exklusivvertrieb der Produkte eines Unternehmens,
- Stufenmäßig gegliederte Organisation von selbstständigen Vertriebsketten,

–Akquirierung neuer Vertriebspartner: Aufbau einer so genannten Downline (Mäsch, Hesse; 2004).

Der Unternehmer fungiert als Kopf einer stufenmäßig gegliederten, stetig expandierenden Organisationsform von selbstständigen Vertriebsketten. Kennzeichnend ist das der Endkundenverkauf nicht durch das Unternehmen selbst oder durch ein Netz professioneller Einzelhändler vorgenommen wird. Dafür verpflichtet der Unternehmer ausschließlich Laien als Partner, welche die Produkte im persönlichen Umfeld abzusetzen. Das Lager-, Lieferungs- und Veräußerungsrisiko trägt der Unternehmer und die mit ihm vertraglich verbundenen Partner sind nicht zum Waren-erwerb verpflichtet. Neben den Gewinnen aus dem Endkundengeschäft, haben alle Mitglieder des Vertriebssystems die Option weitere materielle Vorteile für das Anwerben neuer Partner vom Unternehmer zu erhalten (z.B. Provisionszahlung auf den Umsatz der angeworbenen Partner) (Mäsch, Hesse; 2004).

Die Strafbarkeit der progressiven Kundenwerbung wurde im „Unlauterer Wettbewerb-Gesetz“ (UWG) spezialgesetzlich normiert. In § 16 Strafbare Werbung, seit 31.10.2009 in Kraft, werden die Strafen für irreführende Werbeangaben geregelt, welche bis zu zwei Jahren Freiheitsstrafe oder mit Geldstrafe geahndet werden. Ein Auszug aus § 16 UWG zeigt auf wie nahe man an der Grenze zum Strafbaren Arbeitet.

„ (1) Wer in der Absicht, den Anschein eines besonders günstigen Angebots hervorzurufen, in öffentlichen Bekanntmachungen oder in Mitteilungen, die für einen größeren Kreis von Personen bestimmt sind, durch unwahre Angaben irreführend wirbt, wird mit Freiheitsstrafe bis zu zwei Jahren oder mit Geldstrafe bestraft.

(2) Wer es im geschäftlichen Verkehr unternimmt, Verbraucher zur Abnahme von Waren, Dienstleistungen oder Rechten durch das Versprechen zu veranlassen, sie würden entweder vom Veranstalter selbst oder von einem Dritten besondere Vorteile erlangen, wenn sie andere zum Abschluss gleichartiger Geschäfte veranlassen, die ihrerseits nach der Art dieser Werbung derartige Vorteile für eine entsprechende Werbung weiterer Abnehmer erlangen sollen, wird mit Freiheitsstrafe bis zu zwei Jahren oder mit Geldstrafe bestraft. (<http://beck-online.beck.de/Default.aspx?typ=reference&y=100&g=UWG&p=16>, 01.02.2012).“

Der oben dargestellte Auszug zeigt auch auf wie schwer es ist zu entscheiden, ob die Einbindung von Laien als „Partner“ in ein Multi-Level-Marketing-System eine derartige Handlung gegenüber Verbrauchern darstellt.

2.2 Der Ursprung des Multilevel Marketing

Die Anfänge von Multi-Level-Marketing und der Kampf der Verbote der übertriebenen Produktversprechen zeigt der Artikel einer übersetzten Version des Originaltextes von Dr. Stephen Barrett M.D. auf <http://www.transgallaxys.com/~beo/mlm/originofmlm.htm>. Die Originalversion ‚The Origin of Multilevel Marketing‘ von Stephen Barrett, M.D. ist zu finden auf: <http://www.mlmwatch.org/01General/mlmstart.html>, September 15, 1999.

Die Anfänge des Multilevel Marketing hängen mit den Anfängen der Amway Corporation und deren Nutrilite-Produktlinie zusammen. Das Konzept soll aus frühen 30er Jahren von Carl Rehnborg entwickelt wurde, einem amerikanischen Geschäftsmann, der von 1917 bis 1927 in China lebte. Diese beobachtete die Auswirkungen einer ausgewogenen Ernährung zu jener Zeit und kam zu der Feststellung, dass eine ausgewogene Ernährung für korrekte Körperfunktionen zwingend notwendig ist. Weshalb er begann, sich Nahrungsergänzungen auszumalen, die die Menschen ganz unabhängig von ihren Essgewohnheiten mit wichtigen Nährstoffen versorgen könnten. Aus diesem Anlass gründete Carl Rehnborgs ein Unternehmen für Nahrungsmittelergänzungen, ab 1939 Nutrilite Products. Er agierte als wissenschaftlicher Berater und erklärte den Vertriebsmitarbeitern, dass seine Nahrungsergänzungen eine geheime Ingredienz mit ungewöhnlichen therapeutischen Fähigkeiten beinhalten die Menschheit die Antwort auf der Suche nach Gesundheit seien. 1947 begann die U.S. Food and Drug Administration (FDA) einen Kampf damit derartige Firmen wilde Produktversprechungen zu unterlassen. Daraufhin wurden potentiellen Kunden eine Broschüre überreicht, in der Nutrilite als wirkungsvoll gegen fast jede Art von "Allergien, Asthma, psychischen Depressionen, Arrhythmie, Mandelentzündungen" und ca. 20 weiteren gängigen Leiden dargestellt wurde. Ein Versprechen das auf viele Krankheiten einen positiven Einfluss hätte. Nachdem die Regierung diese Versprechungen unter Strafe stellte, wurde die Broschüre überarbeitet. Eine "neue Sprache" wurde erdacht, die alle Krankheiten als "nicht gesunden Zustand" bezeichnete, hervorgerufen durch ein "chemisches Ungleichgewicht". Nutrilite würde nichts kurieren -- dem Patienten ginge es lediglich durch die Einnahme besser. Die meisten Behauptungen über heilende Fähigkeiten wurden aus der Broschüre entfernt, aber veranschaulichende Fallbeispiele wurden hinzugefügt. Auf Androhungen der Regierungsbehör-

den wurden die Fallbeispiele entfernt. Ab 1951 erließen die Gerichte eine dauerhafte Verfügung, die jedermann untersagte sich auf irgendeine Ausgabe, dieser Broschüre und weiterer Publikationen, die alle die Bedeutung von Nahrungsergänzungen übertrieben, zu beziehen (Dr. Stephen Barrett M.D., 1999).

2.3 Aufbau des Multi-Level-Marketings

Das MLM-System kann man im Grundaufbau mit einer Pyramide vergleichen, dabei stehen einige wenige an der Spitze, diese Spitze besitzt mehrere Mitglieder die für einen Arbeiten. Die nächsten die für die ersten unter der Spitze arbeiten, arbeiten nicht nur für ihre unmittelbaren Führung sondern für alle die über ihnen in der 'Rangliste' stehen. Der Unterschied zu Traditionellen Rangfolgen ist jedoch das selbst die die von anderen angeworben wurden gleichzeitig zu neuen Konkurrenten von einem Selbst werden. Die Folgend Ausführungen geben auch noch mal ein kurzes Bild des Aufbaues wieder.

Alle Mitglieder, die innerhalb eines solchen Netzwerkes einer Person zugeordnet sind, werden als ‚Downline‘ bezeichnet. Dagegen werden Mitglieder, die einer Person vorgeordnet sind als ‚Upline‘ benannt. In Abbildung 1 ist somit Person 1 die „Upline“ der Personen 2-7 und Personen 2-7 sind die „Downline“ von Person 1 (Claudia Groß, 2008).

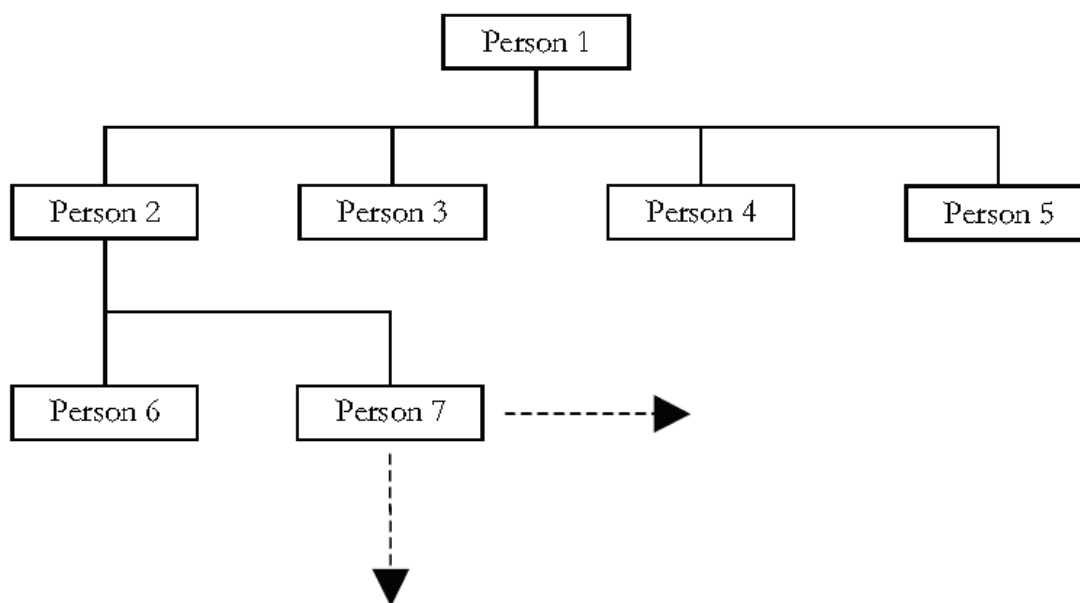


Abbildung 1: Aufbau des Außendienstes im MLM (nach Claudia Groß, 2008)

Befürworter bewerten MLM als Chance „des kommenden Jahrhunderts für selbstbewusste, dynamische und aktive Unternehmer“. Denn hier darf jeder einsteigen und sein Leben verbessern. Kritiker sehen dagegen die gesamte ‚Branche‘ als dubios und zweifelhaft an. Die meiste Kritik bezieht sich auf ihrer Möglichkeit, weitere Personen zu rekrutieren. Daraus kann sich die Problematik ergeben, dass soziale Beziehungen ausgebeutet werden und die Trennlinie zwischen legal und illegal verschwimmt (Claudia Groß, 2008).

2.4 Zielsetzung eines Multi-Level-Marketings

Was viele Personen dazu veranlasst einem MLM-Unternehmen beizutreten ist anscheinend nicht nur das Versprechen auf großen Gewinn oder Prämien, die beim Weiterverkauf der Ware zu erzielen, sondern auch der Glaube in das Produkt und den Personen die dahinterstehen. Ob es sich um Dienstleistungen oder um Health/Wellness Produkte handelt, es wird ein Gefühl, von den Betreibern/ Produzenten oder Verkäufern, vermittelt, dass diese Produkte der Gesundheit und dem Wohlfühl dienen. Dabei wird auch meist auf Experten zurückgegriffen die sich anscheinend in diesem Milieu auskennen und sowohl Bücher, Ratgeber, Trainingsprogramme, Seminare und mehr zu diesen Themen veröffentlichen. Dabei ist es meist fraglich ob die vermittelten Werte bzw. Daten offiziell von anerkannten Instituten oder Behörden bestätigt worden sind. Meist stehen diese Experten selbst für eine Institution die meist nur weniger Bekannt sind, aber im Auftreten nach außen groß erscheinen.

Das Ziel der MLM-Unternehmen ist der Absatz der Produkte, aber auch das werben neuer Verkäufer, die die Produkte in neuen Regionen unter die Menschen bringen sollen.

Dabei hat das MLM-Unternehmen nur Interesse daran, solche Personen als Verkäufer zu werben die am Endkundengeschäft teilnehmen wollen, denn nur so sind dem Unternehmen nennenswerter Absatz und Gewinn und den Sponsoren warenumsatzabhängige Provisionen garantiert. Grundsätzlich ist es denkbar, dass einzelne Partner den Partnervertrag ausschließlich mit der Absicht abschließen, die zu günstigen Konditionen angebotenen Waren zum Eigenbedarf zu erwerben, auch wenn dies nicht der Geschäfts- und Vertriebskonzeption des Direktvertriebsunternehmens entspricht (Mäsch, Hesse; 2004).

2.4.1 Versprechen der MLM

Warum Neueinsteigern das Multilevel-Marketing so attraktiv erscheint: der Einstieg kostet sehr wenig und man kann an anderer Menschen Arbeit verdienen. So oder so ähnlich wird meist geworben, wie man sich die Verdienste / Gewinne vor zu stellen hat.

In einem mehrstufigen "Multi-Level" System verdient man sowohl durch den eigenen Verkauf als auch durch die Umsätze all derer, die man für das Unternehmen rekrutiert. So erhält man nicht nur den Umsatzwert der Waren sondern auch einen Teil des Umsatzes derer die man selbst als Verkäufer angeworben hat.

Ein weiterer attraktiver Aspekt für Neueinsteiger sind die relativ geringen Einstiegsgebühren der MLM-Unternehmen, oft liegen diese zwischen 99 und 299 Euro. Diese ermöglichen, laut Vertreibern, einen "leichten Einstieg in die Selbständigkeit"

(http://www.transgallaxys.com/~beo/mlm/nicht_koedern_lassen.htm, 2003).

Diese Einkommensversprechen sind meist sehr verlockend und führen dazu, dass viele Menschen in das MLM-System einsteigen, wie jedoch die Wahrheit über das zu erwartende Einkommen aussieht, soll das nächste Kapitel darstellen.

2.4.2 Weshalb MLM für den kleinen Mann nicht funktionieren kann

Die folgenden sechs Punkte aus dem Artikel „Lassen Sie sich bitte nicht ködern!“ von http://www.transgallaxys.com/~beo/mlm/nicht_koedern_lassen.htm , 2003; zeigen auf das man sich im MLM-System nicht nur, wie Versprochen mit neuen Rekruten neue Einkommensquellen sichert, sondern neue Konkurrenten die dasselbe wollen wie man selbst und damit den Markt übersättigt. Aber um in den oberen Rängen mitspielen zu können ist ein stetiger Zuwachs an neuen Rekruten notwendig, was meist dazu führt das man selbst nicht vor der eigenen Verwandtschaft halt macht. Auch ist zu erkennen, dass man mehr zahlt als nur die MLM-Produkte und Einstiegsgebühr.

- Rekrutierung der eigenen Konkurrenz:
Mit jedem angeworbenen Verkäufer erhöht sich zwar der Gewinn, da man an jedem Verkäufer mitverdient. Dabei sinkt aber der eigene Umsatz am Produktverkauf, da jeder an-

geworbene Verkäufer ebenfalls seine Produkte an den Menschen bringen will. Dies hat zur Folge, dass jeder Verkäufer auch ein Konkurrent auf dem eigenen Gebiet wird.

- Zahlen, um Kunde zu werden:
Damit man die MLM-Produkte zum Weiterverkauf erwerben kann soll man eine einstiegsg Gebühr entrichten. Bei welchem anderen System ist es nötig für nichts zu zahlen, damit man die Produkte, die das Unternehmen verkaufen will, verkaufen darf?
- Sie zahlen weit mehr:
Man erwartet, Warenproben zu kaufen - oder man wird dazu sogar nötigt. Darüber hinaus benötigt man Werbematerial, Produkttraining, Verkaufsseminare, Video- und Audiokassetten usw. um seine Produkte besser verkaufen zu können. Dadurch werden meist weit höhere Aufwendungen verlangt als durch die Einnahmen der Verkäufe erzielt werden.
- Viele Produkte sind überteuert:
Ganz gleich, wie hoch die Qualität der Produkte ist, in aller Regel werden Verbraucher preisgünstigere Alternativangebote finden. Viele MLM-er verkaufen ihre Produkte im Internet zu kleinen Preisen, um ihr Warenlager zu verkleinern oder um den vorgeschriebenen Mindestumsatz zu erzielen. Dadurch geht die Gewinnspanne fast gegen Null.
- Aus Ihren Familienmitgliedern und Freunden werden "mögliche Rekruten":
Viele MLM-er empfehlen Neueinsteigern erste Rekrutierungsversuche im Bereich Menschen die man gut kennt: Verwandte, Freunde und Bekannte.
- Sie werden mit Gruppendruck konfrontiert:
Eine der positiven Seiten des MLM ist die Unterstützung derjenigen die viel Geld oder/und Zeit investieren haben. Die Kehrseite davon bedeutet aber, dass jene, die nicht allzu viel investiert haben, einer negativen Gruppendynamik ausgesetzt werden bis hin zu vernichtenden Werturteilen
(http://www.transgallaxys.com/~beo/mlm/nicht_koedern_lassen.htm, 2003).

2.4.3 Wachstumszahlen und Hochrechnungen der Jahresergebnisse

Da der Umsatz im MLM-System rückläufig ist, trotz steigender Mitgliederzahlen ist nach den letzten Zahlen der WFDSA zu erkennen. Eine Hochrechnung der Internetseite <http://www.transgallaxys.com/~beo/mlm/mlmwachstum.htm> (20.01.2012) zeigt auch wie stark die Betriebsausgaben über den Provisionen liegen und damit letztendlich einer Verschuldung der MLM-Mitglieder.

Der Dachverband für den Direktverkauf "World Federation of Direct Selling Association" (WFDSA) hat auf seiner Webseite die weltweiten Umsatzzahlen seiner Mitgliedsunternehmen

für die Jahre 1988 bis 2001 veröffentlicht. Statt überdimensionalen Wachstums zeigt es seit 2000 deutliche Umsatzeinbrüche.

Da die alleinige Betrachtung des jährlichen Pro-Kopf-Umsatzes nicht ausreicht und der Umsatz nur die Summe der eingenommenen Gelder ist, aber die Ausgaben noch fehlen, wird beim Berechnungsbeispiel von 30 Prozent Verkaufsprovision ausgegangen. Man muss für die Ware den Einkaufspreis auf den Tisch legen - und schon sind zwischen 50 und 95 Prozent des eingenommenen Geldes weg!

Art und Höhe der Ausgaben variieren natürlich in Abhängigkeit der vermarkteten Produkte und der einzelnen Unternehmen. Bei den von uns angesetzten 100 Dollar pro Monat auf der Basis von 1988 handelt es sich um einen bewusst niedrig angesetzten pauschalierten Jahresbetrag. Dieser Betrag wurde der allgemeinen Teuerung wegen um jährlich 3 Prozent linear angepasst. Dass die hier angesetzten monatlichen Betriebsausgaben in Höhe von nur 100 Dollar in der Praxis aber durchaus auch 2.700 Dollar im Monat betragen können, wurde übrigens vom Finanzgericht Nürnberg rechtskräftig anerkannt (<http://www.transgallaxys.com/~beo/mlm/mlmwachstum.htm>, 2005).

Tabelle 1: Zahlen und Hochrechnungen (Quelle:

<http://www.transgallaxys.com/~beo/mlm/mlmwachstum.htm>)

| Jahr | Jahresumsatz in Milliarden | Anzahl MLMer in Millionen | Jahresumsatz | anteilige Provision | Betriebsausgaben | Jahresgewinn vor Steuern |
|------|-------------------------------|---------------------------------|------------------|------------------------|------------------|-----------------------------|
| | [1] | [2] | pro MLMer | | | |
| 1988 | 33,32 | 8,48 | 3.929,25 | 1.178,76 | 1.200,00 | -21,24 |
| 1989 | 40,15 | 9,27 | 4.331,18 | 1.299,36 | 1.245,00 | 54,36 |
| 1990 | 44,74 | 10,46 | 4.277,25 | 1.283,16 | 1.285,00 | -1,84 |
| 1991 | 48,14 | 11,32 | 4.252,65 | 1.275,81 | 1.325,00 | -49,19 |
| 1992 | 62,91 | 12,93 | 4.865,43 | 1.459,62 | 1.370,00 | 89,62 |
| 1993 | 61,67 | 14,91 | 4.136,15 | 1.240,86 | 1.410,00 | -169,14 |
| 1994 | 67,57 | 17,67 | 3.824,00 | 1.147,20 | 1.455,00 | -307,80 |
| 1995 | 74,90 | 21,00 | 3.566,67 | 1.070,01 | 1.500,00 | -429,99 |
| 1996 | 79,32 | 24,88 | 3.188,10 | 956,43 | 1.545,00 | -588,57 |
| 1997 | 80,47 | 30,90 | 2.604,21 | 781,26 | 1.595,00 | -813,74 |
| 1998 | 81,87 | 33,56 | 2.439,51 | 731,85 | 1.645,00 | -913,15 |
| 1999 | 85,44 | 35,94 | 2.377,30 | 713,19 | 1.695,00 | -981,81 |
| 2000 | 82,26 | 38,71 | 2.125,03 | 637,50 | 1.745,00 | -1.107,50 |
| 2001 | 78,86 | 43,84 | 1.798,81 | 539,64 | 1.800,00 | -1.260,36 |
| 2002 | 85,76 | 47,18 | 1.817,72 | 545,32 | 1.854,00 | -1.308,68 |
| | | | | | | |
| 2003 | ? | ? | 1.320 [3] | 396,00 | 1.909 [4] | -1.513,00 |

[1] Website der WFDSA:

http://www.wfdsa.org/statistics/index.cfm?fuseaction=display_stats&number=2(veraltet: http://www.wfdsa.org/library/?fa=statistical_information, 01.02.2012)

[2] Website der WFDSA:

http://www.wfdsa.org/statistics/index.cfm?fuseaction=display_stats&number=3

[3] "Network Press", Ausgabe 41, Seite 30: 1.200 zuzgl. 10% Dollarkonvertierung

[4] linear um 3% Teuerung hochgerechnet und gerundet

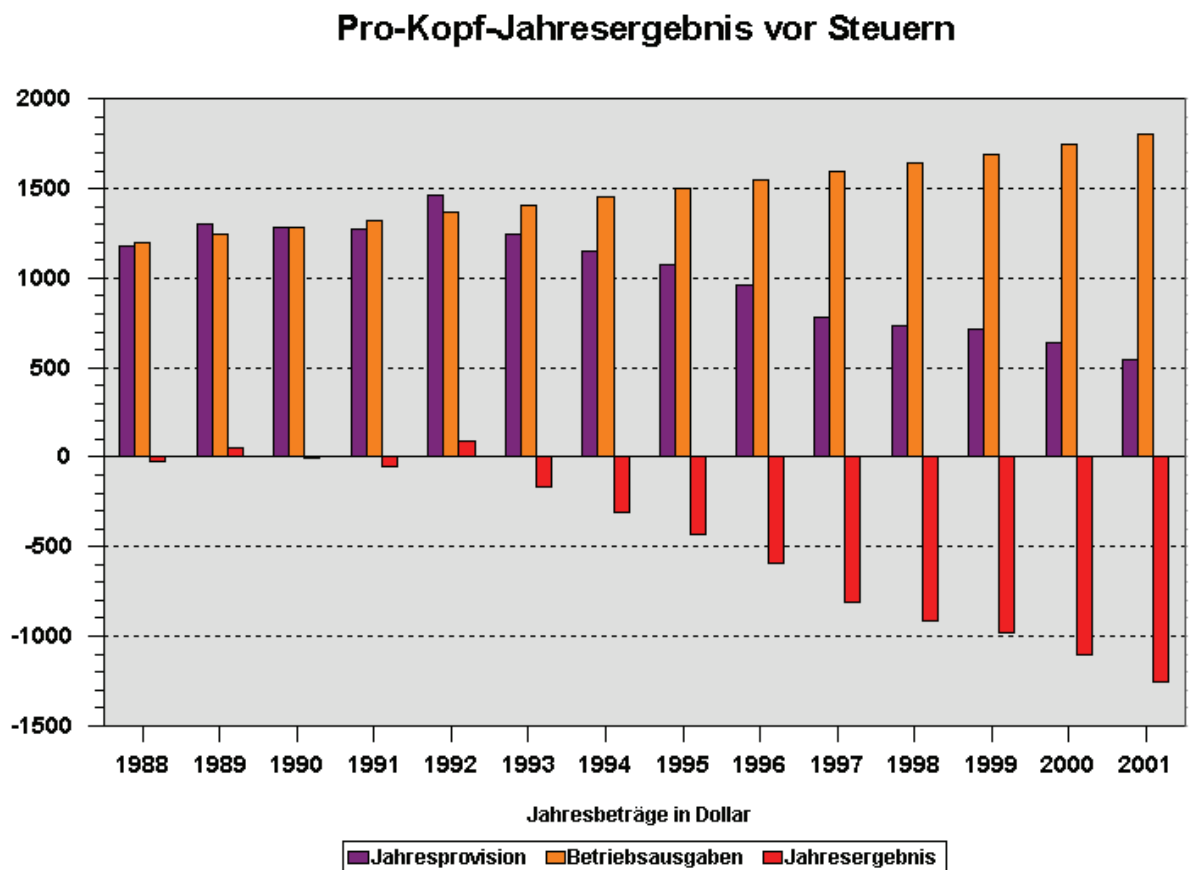


Abbildung 2: Darstellung des Verhältnisses der Jahresprovision und Betriebsausgaben und den daraus resultierendem Jahresergebnis (Quelle:

<http://www.transgallaxys.com/~beo/mlm/mlmwachstum.htm>)

Man erkennt eindeutig das die Zeiten in denen sich Ausgaben und Einnahmen die Waage hielten längst vorbei sind. Seit 1993 gehen die Provisionen zurück, wodurch der Ausgleich, der Ausgaben um im Geschäft zu bleiben, immer mehr wegfällt, dadurch steigt der Verlust und die daraus folgende Verschuldung. Bis 2001 steigt der Verlust noch weiter an, da die Provisionen immer mehr zurückgehen, die Ausgaben aber weiterhin steigen.

2.5 Erfahrungsberichte von MLM-Teilnehmern und Aussteigern

Gerade MLM-Aussteiger bilden eine weitestgehend unbeachtete Gruppierung von Menschen, die überwiegend eins gemeinsam haben: Fast alle haben die typischen Etappen (Neugierde - Verwunderung - Begeisterung - Gegenreaktion - Zweifel - Trotzreaktion/Sturheit - Selbstzweifel - Mentaler Bruch - Ausstieg) in individueller Konstellation und Ausprägung durchlebt - und fast alle haben finanziell draufgezahlt.

Der folgende Auszug aus „Multi-Level-Marketing - und die Geister scheiden sich“; http://www.transgallaxys.com/~beo/mlm/mlm_geister.htm (2003) zeigt, wie neue Mitglieder rekrutiert werden und bei Laune gehalten werden, damit sie weiter am MLM-Verfahren teilnehmen. Bei werden immer wieder die angeblichen positiven Dinge hervorgehoben, wie: hohe Gewinne und gute Absatzmengen hervorgehoben und das man auch was Gutes mit diesen Produkten, sich und anderen, tut.

„Ein MLM-Berater, beispielsweise aus dem Nahrungsergänzungs-Bereich, verfügt spätes nach einer intensiven Schulung über Antworten auf scheinbar alle elementaren Fragen des Lebens und Überlebens:

- Man verdient Geld! Man verdient viel Geld! Man verdient SOVIEL Geld, das man es sich auf diesem Planeten gut gehen lassen kann, und zwar wo, wie, wann und mit wem man will!
- Man wird finanziell unabhängig von der umgebenden Gesellschaft.
- Dazu wird man gesund! Und schön! Alle etwaigen Beschwerden verschwinden! Die 'Fehler der Vergangenheit' bezüglich des eigenen Lebenswandels sowie auch die katastrophalen Defizite in der Industrie-Nahrung der Gegenwart werden durch Zauberhand weggewischt, allein dadurch, dass dem Körper 'alles gegeben wird, was er braucht und brauchen könnte' (was als solches ein ethisch sehr großzügiger Akt der Nächstenliebe ist).
- Der Alterungsprozess wird verlangsamt, die Libido wird gefördert, ebenso wie die Konzentrationskraft. Das Herz-Kreislauf-System, der Cholesterinwert und der Fettgehalt nähern sich automatisch Ihrem Optimum. Alle Haut- und Haar-Probleme erledigen sich sowieso.
- Und schon ist man reich, schön und gesund! Zack!

Und während ein derartig 'beseelter' MLM-Freak sein Füllhorn über seinen verblüfften Mitmenschen ausschüttet, werden aus gutgemeinten Dialogen allmählich verbissene Monologe, gespickt mit den immer wiederkehrenden Phrasen:

- Du bist zu dick, dünn, müde, hungrig, schlapp? Probiere unsere Produkte
- Du verträgst die Produkte nicht? Das sind Entgiftungserscheinungen.
- Du hast ein Wehwehchen oder bist krank? Lies unsere Erfahrungsberichte.
- Ach, du brauchst Geld? Ja, wovon rede ich denn eigentlich die ganze Zeit?
- Unsere Produkte sind Dir zu teuer? Siehe die letzte Frage!
- Du leidest unter Mobbing bei Deiner jetzigen Arbeit? Ach Mensch, vergiss doch das Deutschtümelei Hörigkeitsdenken und bau Dir Dein eigenes Imperium auf.
- Du glaubst, Deutschland steht vor gravierenden Problemen? Dann geh doch ins Ausland.
- Du findest keine guten Leute zum Reden oder zum 'zeit-totschlagen'? Dann komm auf unsere Seminare, da bist Du nur unter Gleichgesinnten.
- Du sehnst Dich nach einem festen Partner und träumst von familiärer Geborgenheit? Dann mach Dich erst finanziell unabhängig und schau dann nach, wer in Dein Lebenskonzept reinpasst [usw...](http://www.transgallaxys.com/~beo/mlm/mlm_geister.htm (2003))“

Die folgenden Punkte aus einer Studie von Dr. Jon M. Taylor zeigen einen Teil der Wahrheit über das Vorgehen von MLM-Unternehmen am Beispiel von Utah. Hier bei zeigt sich wie geschickt neue Mitglieder rekrutiert werden und wie deren Gewinnspanne wirklich aussieht. Dafür wurden rund Zweihundert Steuerprüfer in Idaho und Utah und mehrere Haushalte befragt.

Ergebnisse führten zur nachfolgenden Zusammenfassung:

- Direktverkäufe an Kunden durch MLM-Händler sind äußerst selten. Da fast alle MLM-Unternehmen keine Direktverkaufs-Unternehmen sind. Die meisten Verkäufe gehen an Rekruten, die im Glauben gelassen werden, dass MLM eine "Geschäftsmöglichkeit" sei und dass sie sich durch aggressive Rekrutierung und einen kontinuierlichen Produktverkauf für steigenden Provisions-Level qualifizieren werden.
- Die Rekrutierung erfolgt überwiegend außerhalb des Staates Utah, da durch eine Marktsättigung in Utah der ein Einstieg in das MLM abgelehnt wird.
- Die von den Unternehmen an die "Händler" gezahlten Provisionen reichen nicht aus, deren Ausgaben zu decken, so dass - bis auf wenige Ausnahmen ganz oben in der Hierarchie - fast alle Gelder verlieren.
- In Staaten, in denen keine MLM-Unternehmen angesiedelt sind, gaben die Teilnehmer an MLM-Programmen gegenüber den Wirtschafts- und Steuerprüfern keine signifikanten Gewinne an.

- Interessenten wird beigebracht, dass sie ein beträchtliches Einkommen erzielen können und dass sie durch die Investition in dieses Programm des kontinuierlichen Produktverkaufs gewinnen werden.
- Die Kombination von Nahrungsergänzungen mit MLM als Marketingsystem verdoppelt die Möglichkeiten, Verbraucher zu betrügen. Verbraucher werden durch die Strafverfolgung nicht ausreichend vor rekrutierenden MLM-Unternehmen.
- MLM-Unternehmen, die an der Börse gehandelt werden, stellen ihr Kerngeschäft irreführend dar: tatsächlich verkaufen sie überwiegend an Händler - unter Vortäuschung einer profitablen Geschäftsmöglichkeit (Dr. Jon M. Taylor; 2003).

Es zeigt sich ebenso, dass, zu mindestens in Uthas der Bürger den Machenschaften der MLM-Unternehmen ausgeliefert ist, der über die tatsächlichen Gewinnchancen im Unklaren gelassen wird. Als Vergleich über die Gewinnchancen wird im selben Artikel folgendes dargestellt:

Tabelle 2: Gewinnchancenvergleich in MLM-Unternehmen

(Quelle: http://www.transgallaxys.com/~beo/mlm/wer_profittiert.htm)

| | Gewinnchance in % | Verlustchance in % |
|---|------------------------------|-------------------------------|
| Durchschnittliche Chance, bei einem eindeutig illegalen Pyramidensystem ohne Produkte Gewinne zu erzielen | 9,60 | 90,40 |
| Chance auf einen Roulette-Gewinn bei Einsatz auf eine ganze Zahl in Las Vegas | 2,86 | 97,14 |
| Durchschnittliche Chance bei den 6 MLM-Unternehmen Geld zu verdienen, für die Daten zur Verfügung standen | 0,05 | 99,95 |

Diese Zahlen zeigen eindeutig auf, dass man als Mitglied eines MLM-Unternehmens, das nicht an der Führungsspitze sitzt, nur ein Verlustgeschäft ist. Bei dem man nur solange mitmachen kann, wie man selbst Geldmittel zur Verfügung hat.

3 Multi-Level-Marketing am Beispiel der Frontperson : Barbara Simonsohn

„In unserer Wirtschaft ist es selten genug, an der Spitze eines Konzerns Menschen mit persönlichem Charisma und unternehmerischem Scharfsinn zu finden. Viele haben zweifellos Geschäftssinn, aber nur wenige haben die Ausstrahlung, die Attraktivität, den Charme und die Aufrichtigkeit, die jene herausragenden Führungspersönlichkeiten des Multi-Level-Marketings auszeichnen. Gutmenschliche Menschen. Intelligente Menschen. Beeindruckende und einflussreiche Menschen. Erfolgreiche, energische, wohlhabende Menschen. Einfach vollkommene MLM-er in einer für sie selbst vollkommenen MLM-Welt. In jeder Hinsicht beneidenswert und ganz oben an der Spitze angesiedelt (Peter A. Blood, 2004)“

Dieses Zitat von Peter A. Blood zeigt auf, dass das Auftreten jener Menschen an der Spitze meist nur nach ihrem Charisma zusammenhängen mag, bei denen nur wenige auch wirklich was von dem Verstehen was sie zu verkaufen versuchen. Alle anderen in der Rangfolge fallen meist nur deshalb auf diese Maschen herein weil sie nicht alles in ihren Konsequenzen überschauen und den Versprechungen derer glauben die an der Spitze residieren.

3.1 Wer ist Barbara Simonsohn?

Barbara Simonsohn, wurde 1954 in Hamburg geboren. Sie studierte Sozialwissenschaften und erwarb ein Diplom in Politologie. Neben Umweltkurse die sie an der Hamburger Volkshochschule gab, lernte sie auch den biologischen Land- und Gartenbau und beschäftigte sich intensiv mit dem Thema Ernährung. Seit 1982 praktiziert Barbara Simonsohn Reiki und lehrt dieses auch. Durch ihre Ausbildung bei Dr. Barbara Ray, welche von Hawayo Takata im siebenstufigen authentischen Reiki ausgebildet wurde, steht Barbara Simonsohn in direkter Linie zum Begründer Dr. Usui. Sie veröffentlichte mehrere erfolgreiche Bücher über gesunde Ernährung (http://www.randomhouse.de/Autor/Barbara_Simonsohn/p37854.rhd, 2011).

Viel mehr als also das bereits benannte ist kaum zu erfahren. Darüber hinaus ist Sie Autorin und schreibt verschiedene Bücher und in einigen Zeitschriften. Die Bücher haben meist mit ihrer Arbeit (Reiki) und über ihre Produktpalette, bei der sie so zu sagen Patin steht, wie „STEVIA – Sündhaft süß und ungesund“, „Die Heilkraft der Afa-Alge“, „Gerstengrassaft“ und viele mehr.

3.2 Produktpalette

Babara Simonsohn steht nicht nur für ihre Seminare über Reiki, sondern steht auch für verschiedene Produkte wie: AFA-Alge, Ananas, Azidose, Bücher, Fitness, Gerstengras, Kräuter, Melatonin, Noni, Papaya und Stevia.

„Das authentische Reiki ist ein uraltes Wissen zur Aktivierung universaler, transzendentaler Energie, welche uns in direkten Kontakt mit unserem Wesenskern bringt, der unerschöpflichen Quelle universaler Lebenskraft. Das authentische Reiki fördert inneres Erwachen, Kreativität, Gesundheit und persönliche Ausstrahlung. Diese uralte Methode bringt Sie in den Kontakt mit Ihrem inneren Licht, und Sie können jederzeit durch einfaches Berühren von sich, anderen, Tieren und Pflanzen eine Schwingung der Harmonie ausstrahlen und aktivieren. „Rei“ heißt auf Japanisch „universal, ganzheitlich“, „Ki“ heißt Lebenskraft (<http://www.barbara-simonsohn.de/reiki.htm>, 2011).“

3.3 Gerstengras als Nahrungsergänzungsmittel

Gerstengras ein unscheinbares Gras, welches aber nicht nur von Barbara Simonsohn in ihren Büchern beworben, sondern auch in einigen Plattformen wie <http://www.zentrum-der-gesundheit.de/suche-shop.html> oder <http://www.sanos.eu/>.

Was ist dieses Gerstengras und welche Inhaltsstoffe und Wirkungen es besitzt wird in diesem Kapitel betrachtet.

3.3.1 Was sind Nahrungsergänzungsmittel?

Nahrungsergänzungsmittel sind Produkte zur erhöhten Versorgung des menschlichen Stoffwechsels mit bestimmten Nähr- oder Wirkstoffen im Grenzbereich zwischen Arzneimitteln und Lebensmitteln.

Rechtlich sind Nahrungsergänzungsmittel im EU-Recht durch die Richtlinie 2002/46/EG geregelt. Dabei sind insbesondere die zulässigen Mineralstoffe und Vitamine vorgegeben. In der hierauf basierenden Nahrungsergänzungsmittelverordnung ist ein Nahrungsergänzungsmittel ein Lebensmittel, das:

- dazu bestimmt ist, die allgemeine Ernährung zu ergänzen,
- ein Konzentrat von Nährstoffen oder sonstigen Stoffen mit ernährungsspezifischer oder physiologischer Wirkung allein oder in Zusammensetzung darstellt und

- in dosierter Form, insbesondere in Form von Kapseln, Pastillen, Tabletten, Pillen, Brausetabletten und anderen ähnlichen Darreichungsformen, Pulverbeutel, Flüssigampullen, Flaschen mit Tropfeinsätzen und ähnlichen Darreichungsformen von Flüssigkeiten und Pulvern zur Aufnahme in abgemessenen kleinen Mengen in den Verkehr gebracht wird.

Da sie rechtlich zu den Lebensmitteln gehören, fallen sie in Deutschland unter die Regelungen des Lebensmittel- und Futtermittelgesetzbuchs (LFGB).

werden durch In der Verordnung EG Nr. 1924/2006 (Health Claims) sind Werbeaussagen und -Versprechungen über Nahrungsergänzungsmittel geregelt. Krankheitsbezogene Aussagen und Indikationen sind nicht zulässig

<http://de.wikipedia.org/wiki/Nahrungserg%C3%A4nzungsmittel>, 2012).

3.3.2 Was ist Gerstengras?

Was ist Gerstengras, nach dem Namen her könnte man meinen es ist ein neues Gewächs, doch ist es nichts weiter als die Blätter der Gerste. Gerste ist eines der ältesten und wichtigsten Nahrungsmittel der Menschen, verwendet werden nicht nur die Früchte sondern auch das Stroh und die Blätter. Hauptsächlich werden zwar die Körner genutzt aber auch die Blättern werden genutzt, da in ihnen ebenfalls sehr viele Nährstoffe gespeichert seien. In den Blättern der Gerste, kurz Gerstengras genannt, sollen Chlorophyll, Vitamine, Proteine in einer besonderen Fülle und günstigen Zusammensetzung vorliegen.

Laut verschiedenen Texten ist Gerstengras ist ein Füllhorn an Vitalstoffen, vielleicht „das nährstoffreichste Nahrungsmittel der Welt“ (Dr. Yoshihide Hagiwara). Die Gerste, die zu Gerstengraspulver weiterverarbeitet wird, wächst in Bio-Anbau auf nährstoffreichen Böden in Australien, Japan, Spanien oder den USA. (<http://www.barbara-simonsohn.de/gerstengras.htm>, 2011).

Gerstengras wird häufig bei der Tiermast eingesetzt. Aufgrund des hohen Nährstoffgehalts findet es ebenfalls Verwendung als Nahrungsergänzungsmittel. Dabei werden die Blätter der jungen Gerstenpflanze verwertet und gefriergetrocknet.

3.3.2.1 Nährstoffe aus dem Gerstengras

Die Webseite <http://www.gesundheitlichaufklaerung.de/gerstengras-wirkung-und-inhaltsstoffe-von-einem-der-wertvollsten-lebensmittel> wirbt mit Nährstoffvergleichen und welche Beschwerden oder Krankheiten mit Gerstengras gelindert werden kann. Diese Vergleiche sind meist nur Assoziationen mit alltäglichen Lebensmitteln, aber nicht die besten Beispiele für den Fundort des jeweiligen Inhaltsstoffes.

Danach soll Gerstengras ist ein wahres “Füllhorn” an lebenswichtigen Vital- und Nährstoffen sein.

„Kalzium: Der Gehalt an Kalzium ist doppelt so hoch wie bei frischer Kuhmilch und Weizen-gras.

B-Vitamine: Gerstengras enthält 30-mal mehr von allen B-Vitaminen wie Milch. Darunter enthalten auch das seltene Vitamin B12 und die Vitamine B1 (Thiamin), B2 (Riboflavin), B3 (Niacin) und B6 (Pyridoxin).

Vitamin C: Der Vitamin-C-Gehalt ist sieben Mal höher als bei der entsprechenden Gewichtsmenge Orangen.

Eisen: Gerstengras enthält fünf Mal mehr Eisen wie Spinat.

Kalium: Enthält doppelt so viel Kalium wie Weizengras.

Weitere Vitamine: Gerstengras ist außerdem reichhaltig an Vitamin A (Beta-Karotin und Retinol), Vitamin E, Vitamin K, Folsäure und Pantothensäure.

Mineralstoffe: Gerstengras enthält die wichtigen Mineralstoffe Magnesium, Natrium, Phosphor, Zink, Schwefel, Chlor und Kupfer.

Spurenelemente: Enthalten sind auch die seltenen Spurenelemente Selen (wichtig für den Zellschutz) und Mangan (wichtig für den Knorpelaufbau) sowie Chrom, Molybdän und Silizium (<http://www.deutsche-vitalprodukte.de/Bio-Gerste.pdf>, 2011).“

Auch das enthaltene **Chlorophyll**, die **Enzyme** und die **Aminosäuren** werden als Inhaltsstoffe genannt, damit das Gerstengras noch Gesünder wirkt.

Weitere Bestandteile sind Bioflavonoide (sekundäre Pflanzenstoffe), ungesättigte Fettsäuren, Lipide und Ionen, sowie die “Wohlfühlhormone” Serotonin und Tryptophan

Bereits diese Vergleiche sollen einen positiven Anreiz zum Kaufen geben, dabei sind die gewählten Vergleichsnahrungsmittel nicht gerade die Musterbeispiele, so enthält 100g Kuhmilch

gerade mal 120 mg Calcium, bereits 100 g Sesam besitzen 738 mg Calcium. Das bei Vitamin C die Orange als Referent angegeben ist zeigt, dass mit Angaben hantiert wird die nur ein wiedererkennen darstellen soll, dabei besitzen bereits 100g Sanddornbeere 450 mg frische Orangen dagegen nur 50mg je 100g (Quelle: <http://www.naehrwertrechner.de/cgi-bin/naehrwertrechner.pl>, 20.01.2012). Alle anderen Angaben sind wage und beschreiben gerade mal ihre Wirkung.

Weiter Versprechungen die dem Gerstengras vom Hersteller zugesprochen sind:

Gerstengras soll Entsäuern, Entgiften und Entschlacken. Es kann vor krebserregenden Stoffen schützen, es hilft beim Aufbau von Zellen und Gewebe. Gerstengras fördert die Durchblutung und Sauerstoffversorgung. Gerstengras unterstützt den Verdauungsapparat, hilft bei der Verdauung mit besserer Ausscheidung von Salzsäure im Magen. Gerstengras wirkt beruhigend, entspannend und stimmungsaufhellend auf den gesamten Organismus. Weitere Wirkungen sollen die Funktion von Leber und Bauchspeicheldrüse unterstützen. Es kann bei Allergien und Hautproblemen wie Schuppenflechte oder Neurodermitis helfen. Gerstengras kann durch seinen hohen Gehalt an organischem Natrium Kalziumablagerungen an Gelenken lösen und hilft bei der Erhaltung einer gesunden Knochenstruktur. Gerstengras erhöht bei Einnahme über Stunden hinweg die natürlichen Killerzellen (NKZ) die Schadstoffe abbauen (<http://www.deutsche-vitalprodukte.de/Bio-Gerste.pdf>, 2011).

Dabei zeigt sich dass dies Wirkungen sind, die man Eigentlich nicht eindeutig auf Gerstengras beziehen kann. Wenn man eine ausgewogene Ernährung bereits zu sich nimmt können sich diese Wirkungen die allgemein gehalten sind ebenfalls einstellen.

3.3.2.2 Darreichungsformen und Tagesdosierungen

Die Darreichungsform kann sowohl aus frischem Gerstengras, welches durch Selbstanbau gewonnen werden kann, Pulverform und in Tablettenform erfolgen. Ein Beispiel für die Dosierung bei Tabletten zeigt folgender Auszug.

„Tabletten: 2-3x täglich 3-5 Tabletten mit reichlich Flüssigkeit einnehmen. Die Tabletten eignen sich hervorragend für Menschen, denen der Grasgeschmack nicht zusagt, zur Mitnahme in Schule, Büro oder auf Reisen(<http://www.deutsche-vitalprodukte.de/Bio-Gerste.pdf>, 2011).“

Eine weitere Empfehlung bei Pulverprodukten ist folgende: „Zur täglichen Nahrungsergänzung über mindestens einen Monat, am besten für immer, wird empfohlen, dreimal am Tag einen oder zwei Teelöffel grünen Gersten-Extrakt in einem Glas Wasser oder Fruchtsaft aufzulösen – ein-

fach einen Teelöffel voll einrühren – und in kleinen Schlucken zu trinken. Morgens, auf nüchternen Magen getrunken, macht der Extrakt körperlich und geistig fit, am Nachmittag hilft der Vitamin-Trunk gegen Müdigkeit, und abends unterstützt er das Einschlafen, weil er die Säure im Blut abbaut. Bei starker körperlicher oder seelischer Belastung kann diese Mengenempfehlung bedenkenlos erhöht werden(<http://www.barbara-simonsohn.de/gerstengras.htm>).“ Diese Aussage implementiert bereits das man ohne nicht mehr auskommt, damit bindet man seine Abnehmer für lange Zeit.

3.4 Vitamine

Vitamine sind die häufigsten Nahrungsergänzungsmittel und werden heute in vielen Präparaten und Nahrungsmitteln extra zu dosiert. Bei meiner Recherche fiel mir auf das weit mehr nur von Mangelercheinungen gesprochen wird, welche bei einer ausgewogenen Ernährung unter normalen Bedingungen ausreichend vorhanden wären. Aber von einer Überdosierung ist immer weniger zu lesen, ein Grund dafür ist die generelle Annahme, dass das Überschüssige vom Körper schon irgendwie ausgeschieden wird. Dies mag zwar bei den Wasserlöslichen Vitaminen (Vitamin C, Vitamin B1, Vitamin B2, Niacin (Nicotinsäure, Vitamin B3), Pantothenensäure (Vitamin B5), Vitamin B6, Biotin (Vitamin B7, Vitamin H), Vitamin B9 (Folsäure), Vitamin B12) größtenteils stimmen bei den Fettlöslichen Vitaminen (Vitamin A, Vitamin D, Vitamin E, Vitamin K) ist dies aber nicht so einfach.

Aber auch neuste Ergebnisse haben zum Beispiel bei Vitamin C gezeigt, dass eine Überdosierung das Risiko zu Nierensteinbildung erhöht (Focus.de, 2012).

Vitamine sind an vielen Reaktionen des Stoffwechsels beteiligt. Sie Regulierung der Verwertung von Kohlenhydraten, Proteinen und Mineralstoffen, sie sorgen für deren Abbau und Umbau und dienen der Energiegewinnung. Vitamine stärken das Immunsystem und sind unverzichtbar beim Aufbau von Zellen, Knochen und Zähnen. Je nach Vitamin erfüllt es bestimmte Aufgaben.

Die folgende Auflistung aus Werner Baltes, Lebensmittelchemie, Aufl. 7 zeigt einen Überblick der Vitamine und ihrer Rolle. Aber auch Mangelercheinungen und Nährstoffquellen sind genannt. Dies zeigt dass man ohne Vitamine doch nur Krank werden kann, weshalb viele auf Nahrungsergänzungsmittel setzen. Diese Auflistung zeigt zwar auf wofür die einzelnen Inhaltsstoffe da sind und was geschieht wenn man mit ihnen Unterversorgt wird, aber die Gefahren einer Überversorgung wird hier außer Betracht gelassen.

Tabelle 3a: Vorkommen und Bedeutung von Vitaminen (Quelle: Baltes)

| Vitamin | Wichtige Nahrungsquellen | Funktionen (vereinfacht) | Mögliche Folgen einer suboptimalen Versorgung bzw. eines Mangels |
|------------------------------|---|--|---|
| <u>Fettlösliche Vitamine</u> | | | |
| Retinol (Vitamin A) | Leber, Butter, Eigelb, Milch, Käse | Sehprozess, Wachstums-, Entwicklungs- und Differenzierungsprozesse, Aufbau von Haut und Schleimhäuten, Immunregulation | verzögerte Anpassung des Auges an Hell und Dunkel bis zur Nachtblindheit, Erblindung, Keratinisierung von Epithelgeweben, Störungen des Knochenwachstums, Missbildungen |
| Calciferol (Vitamin D) | Lebertran, Sardinen, Hering, sowie körpereigene Bildung unter Einwirkung von Sonnenlicht | Regulation des Calciumhaushaltes, Ermöglichung der intestinalen Aufnahme von Calcium, Beeinflussung von Knochenmineralisation und -resorption, immunregulatorische und antiproliferative Effekte | Eingeschränkte Knochengesundheit, erhöhtes Risiko für kardiovaskuläre Erkrankungen und Carcinome? |
| Tocopherol (Vitamin E) | Pflanzliche Öle aus Früchten (Erdnussöl, Olivenöl) und Samenöle (Weizenkeimöl, Sonnenblumenöl), Nüsse | bedeutsamstes fettlösliches Antioxidans, Stabilisierung und Schutz der Zellmembranen, Oxidationsschutz für Lipoproteine, Hemmung redoxsensitiver Transkriptionsfaktoren und dadurch antiinflammatorische Effekte | herabgesetzte antioxidative Abwehr, erhöhtes kardiovaskuläres Risiko, Hämolyse |
| Phyllochinon (Vitamin K) | Grüne Pflanzen: z.B. Spinat, Brokkoli, Grünkohl, Rindfleisch, Hühnerfleisch | Synthese von Gerinnungsfaktoren, Bildung von Osteocalcin (Knochenmineralisierung), Signaltransduktion und Regulation von Wachstumsprozessen | veränderte Blutgerinnung, möglicherweise erhöhtes Osteoporoserisiko |

Tabelle 3b: Vorkommen und Bedeutung von Vitaminen (Quelle: Baltes)

| Vitamin | Wichtige Nahrungsquellen | Funktionen (vereinfacht) | Mögliche Folgen einer suboptimalen Versorgung bzw. eines Mangels |
|---|--|--|--|
| <u>Wasserlösliche Vitamine</u> | | | |
| Thiamin (Vitamin B ₁) | Vollkornprodukte, Hülsenfrüchte, Innereien, Schweinefleisch | Coenzym im Stoffwechsel von Kohlenhydraten und einigen Aminosäuren, Energiewechsel, Nervenregulation und Reizweiterleitung | eingeschränkte Konzentrationsfähigkeit, Müdigkeit, verminderte Muskelkraft, Störungen im Kohlenhydratstoffwechsel, kardiovaskuläre und neurologische Störungen |
| Riboflavin (Vitamin B ₂) | Milch- und Milchprodukte, Fleisch, Innereien, Eier | Coenzym im Stoffwechsel von Kohlenhydraten und Lipiden, Beteiligung am Energiewechsel, Detoxifikation, antioxidative Abwehr | Veränderungen an Haut und Schleimhäuten, vor allem im Bereich der Mundwinkel, Fremdkörpergefühl im Auge, erhöhtes Risiko für Katarakt? |
| Pyridoxin (Vitamin B ₆) | Fleisch, Fisch, Vollkornprodukte, Hülsenfrüchte | Coenzym im Stoffwechsel von Aminosäuren, Bildung von Neurotransmittern, Hämoglobinsynthese, Abbau von Homocystein, Modulation der Wirkung von Steroidhormonen | verminderte Konzentration, verschlechterte Stimmungslage, weitere neurologische Störungen. Anämie, erhöhtes kardiovaskuläres Risiko |
| Folat (Vitamin B ₉) | grüne Blattgemüse, Leber, Weizenkeime, Sojabohnen | Bildung der Erbsubstanz, normale Zellteilung und Blutbildung, gemeinsam mit Vitamin B ₆ und Vitamin B ₁₂ , Abbau von Homocystein (Erhaltung gesunder Blutgefäße), Stoffwechsel von Aminosäuren | Veränderungen des Blutbildes und der Schleimhäute, Blutspiegel an Homocystein nicht im für die langfristige Gefäßgesundheit wünschenswerten Bereich |
| Cobalamin (Vitamin B ₁₂) | Fisch, Fleisch, Eier, Milchprodukte, nicht in pflanzlichen Lebensmitteln, Spuren in Sauerkraut | Coenzym im Stoffwechsel von Homocystein, ungeradzahliges Fettsäuren und verzweigtkettigen Aminosäuren, enge funktionelle Verbindung mit Folat | Anämie (durch indirekten Mangel an Folat), Schleimhautveränderungen, neurologische Symptome (beginnend mit Konzentrationsstörungen bis hin zu Reflexstörungen und Muskellähmungen bei schwerem Mangel) |

Tabelle 3c: Vorkommen und Bedeutung von Vitaminen (Quelle: Baltes)

| Vitamin | Wichtige Nahrungsquellen | Funktionen (vereinfacht) | Mögliche Folgen einer suboptimalen Versorgung bzw. eines Mangels |
|---|--|---|---|
| Niacin (Vitamin B ₃) | Innereien, Hefe, Geflügel, Fisch, Vollkornprodukte | Wasserstoffübertragendes Coenzym in allen Stoffwechselbereichen, Beeinflussung der DNA-Replikation und Zelldifferenzierung | unspezifische neurologische Störungen (Gedächtnis, Schlaflosigkeit), schwerer Mangel: Pellagra mit Dermatitis, Diarrhoe und Demenz |
| Biotin (Vitamin H) | Innereien, Eigelb, Hefe, Nüsse, Sojabohnen | Coenzym von vier Reaktionen im Bereich Gluconeogenese, Fett- und Aminosäurestoffwechsel | Appetitlosigkeit, Depressionen, Dermatitis, Haarausfall |
| Pantothensäure (Vitamin B ₅) | Innereien, Eigelb, Fisch, Hefe, Hülsenfrüchte | Energiegewinnung, Abbau von Kohlenhydraten, Fetten und Proteinen, Aufbau von Hämoglobin (Blutbildung), Stoffwechsel von Fettsäuren und Cholesterin, Bildung von Acetylcholin (Botenstoff in Gehirn und Nervensystem) | Schlafstörungen, veränderte Reflexe |
| Ascorbinsäure (Vitamin C) | Johannisbeeren, Sanddorn, Kiwi, Paprika, Citrusfrüchte | bedeutsamstes wasserlösliches Antioxidans, Beteiligung an zahlreichen Hydroxylierungsreaktionen durch Mono- und Dioxygenasen (Synthese von Kollagen, Serotonin, Katecholaminen, verschiedenen Peptidhormonen wie Gastrin, Vasopressin und Oxytocin), Detoxifikationsreaktionen, Verbesserung der Eisenabsorption, Immunsystem | erhöhte Anfälligkeit gegenüber Infekten, Wundheilungsstörungen, Skorbut, erhöhtes Risiko für verschiedene chronisch-degenerative Erkrankungen |

Es wird zwar sehr gut gezeigt wofür welches Vitamin im Körper benötigt wird und was bei einer Mangelerkrankung geschehen kann. Vitamine sind für viele Lebensfunktionen lebenswichtig, ob Baustein für Enzyme oder Regulatoren für verschiedene Abläufe.

Nach Baltes hängt es nicht nur von der Umsatzrate des jeweiligen Vitamins ab, sich die verschiedenen Stadien eines Vitaminmangels einstellen, sondern auch von den jeweiligen Reservekapazitäten ab. Ausgehend von gefüllten Speichern gibt die Reservekapazität den Zeitraum an, in dem der Vitaminbedarf durch die vorhandenen Vorräte gedeckt werden kann, welche Reservekapazität der Körper besitzt zeigt folgende Tabelle.

Tabelle 4: Geschätzte Reservekapazität des Körpers für verschiedene Vitamine (Quelle: Baltes)

| Vitamin | Reservekapazität |
|---|------------------|
| Thiamin ¹ | 4–10 Tage |
| K | 2–6 Wochen |
| Folat, D, C, Riboflavin, Niacin ² , B ₆ | 2–4 Monate |
| E | 6–12 Monate |
| A ³ | 1–2 Jahre |
| B ₁₂ | 3–5 Jahre |

¹ Unter Annahme eines täglichen Mindestbedarfs von 0,7 mg und einer Kost aus poliertem Reis, die 0,35 mg/d liefert

² abhängig von der Protein- und Tryptophanversorgung

³ abhängig von der Zufuhr an Provitaminen

Die zeigt, dass Vitamine über längeren Zeitraum im Körper gespeichert werden kann, was einem Mangel entgegenwirken kann. Auch zeigt es, dass bei einer zu hohen Zufuhr von Vitaminen eine Überdosierung auftreten kann, da nicht alle Vitamine gleich wieder ausgetragen werden, sondern gespeichert werden.

3.4.1 Auswirkungen bei Überdosierungen

Als Hypervitaminose werden jene Erscheinungen zusammengefasst die bei übermäßiger Zufuhr der entsprechenden Vitamine sei es über die Ernährung in Form von Nahrungsergänzungsmitteln oder Vitaminpräparaten aber auch bei parenteraler Gabe auftreten können. Bei wasserlöslichen Vitaminen ergeben sich Überdosierungen meist erst bei sehr hohen Zufuhrmengen, die nur durch missbräuchliche Verwendung hoch dosierter Vitaminpräparate zu erreichen sind. Bei den fettlöslichen Vitaminen A und D ist das Risiko einer Hypervitaminose infolge der Speicherfähigkeit höher.

„Bei einer *Vitamin A*-Überdosis kann akute Vergiftungserscheinungen die bei einer kurzzeitigen und hohen Überdosierung (das Hundertfache des Tagesbedarfs und mehr) auftreten können folgende Symptome auftreten:

- Kopfschmerzen
- Übelkeit
- Erbrechen
- Schwindel
- Appetitlosigkeit
- Muskelkoordinationsstörungen
- Doppelbilder
- Hautschäden (an den Mundwinkeln beginnende Hautabschilferungen die sich auf den gesamten Körper ausbreiten können)
- Schleimhautblutungen
- Lethargie
- gesteigerter intrakranieller Druck bis hin zu Todesfällen.

Chronische Vergiftungserscheinungen welche nach monate- und jahrelange erhöhter Retinolaufnahme die das Zehnfache des Tagesbedarfs überschreitet sind folgende Symptome möglich:

- Kopfschmerzen
- Haarausfall bis zur Alopezie
- Schwellung der Unterhaut der Gliedmaßen
- Knochen- und Gelenkschmerzen
- trockene und juckende Kopfhaut wie auch der gesamten übrigen Haut
- trockene und schuppige Lippen

- (blutende) Mundwinkelrhagaden
- Lebervergrößerung bis hin zur Leberfibrose mit portaler Hypertension
- Lymphknotenvergrößerungen
- Hyperkalzämie
- Hyperlipidämie
- Ausbleiben der Menstruation
- gesteigerter intrakranieller Druck

(<http://www.uni-protokolle.de/Lexikon/Hypervitaminose.html>, 2012).“

Man liest aus den Symptomen zwar meist nur kleiner Gesundheitliche Probleme heraus die meist als Nebensächlichkeits abgetan werden, wogegen dann meist mehr Arzneimittel und Pflegeprodukte beworben werden, können um diese zu beseitigen oder zu lindern. Die wahre Ursache wird meist aber nicht erkannt, bzw. auf andere Auslöser zugeschoben.

„Eine **Vitamin-D**-Überdosierung führt zu einer überstimulierten Calcium-Absorption im Darm und Calcium-Resorption aus den Knochen und daher zu einer und zu einer Hypercalciurie. Dies führt zu folgenden Symptomen:

- Die Nieren werden geschädigt durch Kalkablagerungen, das führt zu einer verringerten glomerulären Filtrationsrate. Andererseits können die Nierentubuli den Urin nicht mehr so gut konzentrieren, was vorübergehend zu einer Polyurie und einer sekundären Polydipsie führen kann. Beides führt zu einer funktionellen Niereninsuffizienz.
- Die längerfristige Hypercalcämie kann ferner zu Calciumeinlagerungen in Weichgewebe wie Blutgefäßen, Herz, Lungen, Muskeln und Sehnen führen.
- An den Knochen resultiert eine Osteoporose.

Weitere Symptome insbesondere chronischer Überdosierung sind:

- Anorexie und Gewichtsverlust, Erbrechen, Verstopfung, Bauchkrämpfe, Bluthochdruck, Psychosen
- Muskel- und Sehnenschmerzen, Kopfschmerzen
- bei Kindern: Wachstumsstörung, persistierende Körpertemperaturerhöhung, Irritabilität

Starke Überdosierungen können zum Tod führen

(http://de.wikipedia.org/wiki/Hypervitaminose_Vitamin_D, 2012).“

Eine Überdosis an Vitaminen wird meist weniger auf die Überdosis bezogen, da wie oben benannt Erscheinungen wie Kopfschmerzen und Trockene Haut auch auf Normale Umwelteinflüsse bezogen werden können. Der Trugschluss bei einigen Werbungen ist das es auf einen Mangel

bezogen werden kann, was dazu führen kann, dass Nahrungsergänzungsmittel immer öfters gekauft werden. Aber besonders bei Kindern sollte man auf Vitaminzusätzen verzichten, da diese meist weniger brauchen und eine Überdosis öfters vorkommen kann, da weniger Überschuss aus dem Körper ausgeschieden wird. Ein Beispiel für die Tagesempfehlung je nach Altersgruppe gibt folgende Seite <http://www.eden.de/eden/service/Lexikon/N/NachstoffempfehlungenDGE>:

Tabelle 5: Tagesempfehlung Vitamin A, nach Alter (**Quelle:** <http://www.eden.de/eden/service/Lexikon/N/NachstoffempfehlungenDGE>)

Vitamin A: (mg-Equivalent/Tag)

| | | Kinder: | |
|-----------------------------------|-----------------|--------------------|---------|
| Säuglinge und Kleinkinder: | | 7 - 10 Jahre: | 0,8 |
| 0 - 4 Monate: | 0,5 | 10 - 13 Jahre: | 0,9 |
| 4 - 12 Monate: | 0,6 | 13 - 15 Jahre: | 1,1 (m) |
| 1 - 4 Jahre: | 0,6 | | 1,0 (w) |
| 4 - 7 Jahre: | 0,7 | | |
| Jugendliche + Erwachsene: | | | |
| 15 - 19 Jahre: | 1,1 (m)/0,9 (w) | Schwangere: | 1,1 |
| ab 19 Jahre: | 1,0 (m)/0,8 (w) | Stillende: | 1,5 |

Bei diesen Unterschieden erkennt man, dass die Empfehlung für Erwachsene von 0,8 - 1,0 mg nicht auf Säuglinge und Kleinkindern übertragen werden darf. Weshalb eine Überdosierung mehr Einfluss auf sie auswirken würde, da sie sich noch in der Entwicklung befinden und deshalb ein zu viel weniger ausgleichen können wie Erwachsene. Die Hersteller geben meist nur den Durchschnittswert an ohne Differenzierung nach Alter und Geschlecht. Erst ab der Pubertät benötigen sie einen höheren Vitamin A-Bedarf.

Nicht nur eine Überdosierung bei Vitaminen kann von Nachteil sein, sondern auch eine zu hohe Zufuhr von beispielsweise Eisen ist gesundheitlich genauer zu betrachten.

Laut einem Artikel von 2009 ist eine Eisenüberdosierung gefährlicher als man denken kann.

So kann durch eine versehentliche Einnahme größerer Mengen an eisenhaltigen Arzneimitteln oder Eisenpräparaten zu einer akuten Eisenvergiftung kommen. Diese ist insbesondere für Kinder lebensbedrohlich. Bei einer Eisenvergiftung treten die Symptome etwa 30 bis 120 Minuten nach der Einnahme auf und bestehen in heftigem Erbrechen, starken Magenschmerzen und Durchfall. Durch die hohen Flüssigkeitsverluste kann eine Schocksituation eintreten, die zum Tod führen kann (<http://www.onmeda.de/lexika/naehrstoffe/spurenelemente/eisen-ueberdosierung-und-vergiftung-2278-6.html>, 2009).

Auch in einem anderen Artikel wird vor einer zu hohen Eisenzufuhr gewarnt und dass eine erhöhte Eisenzufuhr keinen positiven Effekt besitzt.

Eine zu hohe Eisenzufuhr kann das Risiko für Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Krebs und Diabetes steigern. Positive Wirkungen einer erhöhten Eisenaufnahme sind nicht bekannt. Vielmehr besteht ein potenzielles Gesundheitsrisiko.

http://www.monstersandcritics.de/artikel/201007/article_172820.php/Riskante-Eisen-%C3%9Cberdosierung-durch-Anreicherung-von-Lebensmitteln, 2010).

Andere zeigen meist nur was bei einem Vitaminmangel geschehen kann, eine Übersättigung wird meist nicht angesprochen. Die folgende Liste zeigt auf welche mögliche Gefahren durch chronisch höhere Nährstoffaufnahme auftreten können.

Wissenschaftler der Europäischen Behörde für Lebensmittelsicherheit (EFSA) haben Hunderte Studien ausgewertet und erstmals für das Gros der Vitamine festgelegt, wie viel wir ohne jeden Gesundheitsschaden zu uns nehmen können. Wer laufend deutlich mehr zu sich nimmt, geht gesundheitliche Risiken ein.

„

| | unbedenkliche Tagesdosis* | mögliche Gefahren durch chronisch höhere Aufnahme |
|------------|--|---|
| Vitamin A | 3 mg | Es kann zu Lebererkrankungen kommen. Eine geringere Knochenmineraldichte führt zu mehr Brüchen. |
| Vitamin B6 | 25 mg | Schädigungen am Nervensystem können die Bewegungskoordination oder das Tast- und Temperaturempfinden beeinflussen. |
| Vitamin D | 50 µg | Nierensteine in Folge von Gefäßverkalkungen. Dazu kommen eventuell Müdigkeit oder Kopfschmerz. |
| Vitamin E | 300 mg | Für Raucher gilt ein erhöhtes Lungenkrebsrisiko als wahrscheinlich. Klassische Symptome sind Muskelschwäche, Übelkeit und Kopfschmerz. |
| Folsäure | 1 mg | Übelkeit , Blähungen und gestörtes Geschmacksempfinden oder Schlafstörungen sind möglich. |
| Niacin | 10 mg Nicotinsäure / 900 mg Nicotinamid | Es kommt zu Zeichen einer Leberschädigung , Sodbrennen, Übersäuerung oder Erbrechen. |
| Vitamin C | (USA 2 Gramm) | Es besteht ein Risiko zur Nierensteinbildung und in hohen Dosen zu Schäden am Zahnschmelz. |

*von der EFSA ermittelter Wert für die Summe aus Lebens- und Nahrungsergänzungsmitteln

(Focus.de, Vitamin-Power: Wann Vitamine schädlich sind, http://www.focus.de/gesundheit/ernaehrung/gesundessen/vitamine/zu-viel-des-guten_aid_19055.html, 2012).“

Da man mit zu viel des ganzen seinen Körper, wie Nerven, Leber, Nieren und anders schädigt wird meist bzw. immer verschwiegen. Diese Erscheinungen könnten natürlich auch auf andere Gründe geschoben werden, weshalb oft nicht der Verdacht kommt, es könnte an einer zu hohen Nährstoffaufnahme kommen. Der Grund dessen das meist nur gesagt wird, „Ein Mangel an Nährstoffen ist schlecht für die Gesundheit“ und nicht „Zu viele Nährstoffe können auch krank machen“, mag oft an den Unternehmen liegen die diese Nährstoffe herstellen oder in den Vertrieb bringen, denn wer wirbt schon damit, dass das was man verkaufen will auch Schädlich sein kann, wenn auch im Übermaß. Da wird lieber verschwiegen dass zu viel des Guten ungesund ist um mehr verkaufen zu können.

3.4.2 Vergleich der empfohlenen Dosierung der Hersteller und der Gesundheitsbehörden

Laut zwei unterschiedlichen Internetseiten (<http://www.zentrum-der-gesundheit.de/gerstengras-tabletten.html> und <http://www.deutsche-vitalprodukte.de/Bio-Gerste.pdf>) und auch zwei unterschiedlichen Vertreibern (Höfinghoff Deutsche Vitalprodukte und Effectiv nature) ist die Tagesempfehlung und die Nährwertangabe dieselbe.

Laut <http://www.deutsche-vitalprodukte.de/Bio-Gerste.pdf> haben 100g Tabletten folgende Nährstoffe und Verzehrempfehlung.

Nährwerte pro 100g Ergebnisse (entspricht einer Tablettenmenge von 250).

Wasser 7,60g ,Mineralien 8,79g ,Eiweiß 21,80g ,Fett 2,80g ,Ballaststoffe 33,0g ,Zucker 6,40g ,ges. Fettsäure 0,90g ,Kohlenhydrate 26,0g ,KJ /kcal. 916/216 ,BE pro 100 g 1,9

Tabelle 6: Vergleich Nährwertangabe von Hersteller und Tagesdosis nach RDA

| | Nährwerte pro 100g nach [1] | nach Verzehremp- fehlung (15 Tablet- ten) | empfohlene Tagesdosis nach RDA [2] |
|-------------|-----------------------------------|--|--|
| Vitamin A | (µg) 1230 | (µg) 73,8 | (µg) 800 |
| Vitamin D | (µg) 36,1 | (µg) 2,2 | (µg) 5 |
| Vitamin E | (mg) 2,44 | (mg) 0,15 | (mg) 12 |
| Vitamin C | (mg) 7,33 | (mg) 0,44 | (mg) 80 |
| Thiamin | (mg) 0,04 | (mg) 0,002 | (mg) 1,1 |
| Riboflavin | (mg) 1,73 | (mg) 0,10 | (mg) 1,4 |
| Vitamin B6 | (mg) 0,67 | (mg) 0,04 | (mg) 1,4 |
| Folsäure | (µg) 960 | (µg) 57,60 | (µg) 200 |
| Vitamin B12 | (µg) 1,42 | (µg) 0,09 | (µg) 2,5 |
| Kalium | (mg) 3230 | (mg) 193,8 | (mg) 2 000 |
| Magnesium | (mg) 179 | (mg) 10,74 | (mg) 375 |
| Eisen | (mg) 153 | (mg) 9,18 | (mg) 14 |
| Zink | (mg) 3,40 | (mg) 0,20 | (mg) 10 |
| Kupfer | (mg) 0,80 | (mg) 0,05 | (mg) 1 |
| Mangan | (mg) 18,40 | (mg) 1,10 | (mg) 2 |
| Selen | (µg) 10 | (µg) 0,60 | (µg) 55 |

Die Nährwertangaben sind natürlichen Schwankungen unterlegen.

HDV baut Weizengras, Gerstengras, und Alfalfa in Zusammenarbeit mit Bioland-Betrieben im milden Bodenseeklima an.

[1] <http://www.deutsche-vitalprodukte.de/Bio-Gerste.pdf>

[2] RICHTLINIE 2008/100/EG DER KOMMISSION vom 28. Oktober 2008

Vitamine und Mineralstoffe, die in der Angabe enthalten sein können, und ihre empfohlene Tagesdosis (Recommended Daily Allowance — RDA)

In der Tabelle erkennt man, dass zwar auch bei maximaler Tagesdosierung des Herstellers, die Tageshöchstmenge von der RDA nicht überschritten wird, wobei aber noch zu bedenken ist, dass eine Ausgewogene Ernährung bereits genügend Vitamine und Mineralien bietet. Werden noch weitere Ergänzungsmittel als die maximale Tagesdosis eines Produktes zu sich genommen kann man in den Bereich der Überdosierung gelangen. Besonders der Eisengehalt von 9,18 mg ist sehr nah bei der Empfohlenen Menge 14 mg angelangt, ebenso der Vitamin D Gehalt liegt bereits bei 2,2 µg von Empfohlenen 5 µg. Dass diese Werte bereits mit nur einem Produkt erreicht werden sollte einem zum Nachdenken geben, selbst wenn die unbedenkliche Tagesdosis nach Focus.de höher liegen mag.

4 Zusammenfassung / Fazit

Multi-Level-Marketing ist eine Form des Direktvertriebes bei der die Vertriebsrepräsentanten an den Umsätzen der von ihnen angeworbenen neuen Mitglieder mitverdienen. Damit das System aber bestehen bleibt ist es darauf ausgelegt das Verkäufer nicht nur das Produkt verkaufen sondern neue Verkäufer anwerben. Dabei schaffen sie sich nicht nur einen Teil des Verdienstes ihrer neuen Mitglieder (Downliner) sondern auch neue Konkurrenten, welche dasselbe machen und anstreben wie man selbst. Dadurch teilt man sich den Markt, wodurch der eigene Umsatz sinkt, um nun aber das Einkommen zu halten rekrutiert man immer mehr Mitglieder um einen Teil ihres Verdienstes zu bekommen. Dadurch entsteht ein Teufelskreis in dem sich nur die halten können die entweder an der Spitze stehen oder noch viel Eigenkapital besitzen. Der Gewinner ist in jeder Hinsicht das Unternehmen welches seine Produkte verkaufen kann.

Um neue Mitglieder entweder als neue Verkäufer oder Neukunden zu bekommen wird mit Versprechungen geworben die meist übertrieben scheinen. Neue Rekruten werden mit einer Provision und einem Anteil des Verdienstes an selbst rekrutierten Mitgliedern beworben. Neue Kunden werden mit dem Versprechen beworben das Produkt helfe der Gesundheit und dem Wohlbefinden.

Meist stehen Personen für dieses Produkt die in Büchern oder Werbebroschüren über die Vorteile dieser berichten. Diese Personen stellen sich meist als Experten dar.

Das bei einigen Produkten wie Nahrungsergänzungsmitteln meist nur beworben wird, dass ein Mangel an Vitaminen und Mineralien schlecht für die Gesundheit ist und diese mit Mitteln ergänzt werden müssten. So wird meist verschwiegen, dass eine ausgewogene und vernünftige Ernährung den Tagesbedarf bereits decken kann, aber eine Überdosierung dieser ebenso die Gesundheit gefährden kann. Besonders die Vitamine A und D, welche fettlöslich sind, werden meist nicht so ohne weiteres aus dem Körper geschieden, näheres in Kapitel 3.4.1.

Ein Beispiel für Nahrungsergänzungsmittel ist Gerstengras, dies soll viele verschiedenen Vitamine und Mineralien erhalten und das in einer Konstellation welches einmalig sein soll. Inhaltsstoffe und versprochene Wirkungen siehe Kapitel 3.3.3.

Multi-Level-Marketing bedient sich der positiven Versprechen von Gewinn und Gesundheit, verschweigt bei neuen Mitgliedern jedoch die vorhandenen Risiken, ob Verlust des Einkommens oder Produktversprechungen. Auch die Neusten Zahlen aus Kapitel 2.4.4 geben ein anders Bild wieder, das der Umsatz in den letzten Jahren sinkt die Ausgaben um im Geschäft zu bleiben aber steigen, da helfen Seminare und wohlwollende Anfeuerungsrufe nicht mehr aus. Ohne neue Mit-

glieder im Verkauf wird dieses System nicht mehr lange standhalten, besonders weil viele langsam erkennen das es mehr Geld kostet als einnimmt und aus diesem System aussteigen.

5 Verzeichnis der Abbildungen und Tabellen

| | |
|---|----|
| Tabelle 1: Zahlen und Hochrechnungen | 12 |
| Tabelle 2: Gewinnchancenvergleich in MLM-Unternehmen | 16 |
| Tabelle 3a: Vorkommen und Bedeutung von Vitaminen | 23 |
| Tabelle 4: Geschätzte Reservekapazität des Körpers für verschiedene Vitamine | 24 |
| Tabelle 6: Tagesempfehlung Vitamin A, nach Alter | 27 |
| Tabelle 7: Vergleich Nährwertangabe von Hersteller und Tagesdosis nach RDA | 30 |
| | |
| Abbildung 1: Aufbau des Außendienstes im MLM (nach Claudia Groß, 2008)..... | 8 |
| Abbildung 2: Darstellung des Verhältnisses der Jahresprovision und Betriebsausgaben und den daraus resultierendem Jahresergebnis (Quelle: | 13 |

6 Literaturverzeichnis

Barbara Simonsohn, Gerstengras- grüner Power-Drink und ideales „Fast Food“, 1999,
<http://www.barbara-simonsohn.de/gerstengras.htm>, (21.01.2012)

Claudia Groß: Multi-Level-Marketing: Identität und Ideologie im Network-Marketing, 1. Auflage, Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 2008

Dr. Jon M. Taylor: Wer profitiert vom Multi-Level Marketing?, 2003,
http://www.transgallaxys.com/~beo/mlm/wer_profitiert.htm, (14.01.2012)

Focus.de, Vitamin-Power: Wann Vitamine schädlich sind, 2012,
http://www.focus.de/gesundheit/ernaehrung/gesundessen/vitamine/zu-viel-des-guten_aid_19055.html, (18.02.2012)

Dr. Stephen Barrett M.D.: Der Ursprung des Multilevel Marketing, 1999,
<http://www.transgallaxys.com/~beo/mlm/originofmlm.htm>, (18.01.2012)

Stephen Barrett, M.D.: The Origin of Multilevel Marketing, September 15, 1999,
<http://www.mlmlwatch.org/01General/mlmstart.html>, (18.01.2012)

Hervorragendes, unbegrenztes Wachstumspotential im MLM ?!?
 Ein Millioneneinkommen?, 2005,
<http://www.transgallaxys.com/~beo/mlm/mlmwachstum.htm>, (20.01.2012)

Lassen Sie sich bitte nicht ködern!, 2003,
http://www.transgallaxys.com/~beo/mlm/nicht_koedern_lassen.htm, (16.01.2012)

Mäsch, Hesse: Multi-Level-Marketing im straffreien Raum - Veränderungen der strafrechtlichen Beurteilung von Direktvertriebssystemen durch die UWG-Novelle, 2004, Beck-online Datenbank: <http://beck-online.beck.de/default.aspx?vpath=bibdata\zeits\grur\2010\cont\grur.2010.10.1.htm&pos=5&hlwords=Multi-Level-Marketing#xhlhit> (10.01.2012)

MLM-Beobachter: 21.07.2003. <http://www.transgallaxys.com/~beo/index.htm> 11.01.2012

Multilevel Marketing - und die Geister scheiden sich!,

http://www.transgallaxys.com/~beo/mlm/mlm_geister.htm, (10.01.2012)

Nährstoffempfehlungen-DGE,

<http://www.eden.de/eden/service/Lexikon/N/NaehrstoffempfehlungenDGE>, (22.01.2012)

Nahrungsergänzungsmittel, 19.01.2012,

<http://de.wikipedia.org/wiki/Nahrungserg%C3%A4nzungsmittel>, (20.01.2012)

Onmeda-Redaktion, Eisen-Überdosierung und Vergiftung, 23. Juni 2009,

<http://www.onmeda.de/lexika/naehrstoffe/spurenelemente/eisen-ueberdosierung-und-vergiftung-2278-6.html>, (20.01.2012)

Peter A. Blood: Die MLM-Ikonen - Außergewöhnliche Menschen, 2004,

<http://www.transgallaxys.com/~beo/mlm/mlmikonen.htm> (18.01.2012)

Silke Koppers, Riskante Eisen-Überdosierung durch Anreicherung von Lebensmitteln, 18. Feb

2010, http://www.monstersandcritics.de/artikel/201007/article_172820.php/Riskante-Eisen-%C3%9Cberdosierung-durch-Anreicherung-von-Lebensmitteln, (20.01.2012)

Werner Baltes, Lebensmittelchemie, Aufl. 7, Berlin, Heidelberg : Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2011

Erklärung über die selbstständige Anfertigung der Arbeit

Hiermit versichere ich, dass ich die vorliegende Arbeit selbstständig angefertigt habe und keine anderen als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel benutzt habe.

Ort, Datum

Unterschrift