

■ Småsparere lokkes med tidobbel avkastning på tre

# SELGER ANDRE

**Pågående selgere i Bergen forsøker å verve flest mulig kontakter og få dem til å plassere sparepenger i «kundeskyer». Prisene er fra 12 000 til 52 000 kroner.**

**STIAN ESPELAND  
OLE MARTIN RØSSLAND**  
stian.espeland@ba.no  
ole.rossland@ba.no

**BERGEN SENTRUM:** - Du har en mulighet her som du kun får én gang i livet. Alt du skal gjøre er å gå ut og rekruttere, sier markedsføreren.

Over en øl på skjenkestedet Una på Bryggen forsøker hun å overtale BAs utsendte til å betale for å bli salgsagent i den omstridte, internasjonale virksomheten Lyoness (se fakta).

Hun er uformelt, pent kledd og snakker fort - og tydelig. Hun vet ikke at det er en BA-journalist hun snakker med, og fremstiller det som idioti ikke å betale 430 kroner for å bli med i det kontroversielle markedsføringsystemet. Og hun anbefaler på det varmeste å betale 19 000 kroner for å bli «premium» markedsfører. Da får man nemlig sjansen til å tjene mye mer penger, insisterer hun.

Dette er en fantastisk forretningsmulighet, får vi vite. En mulighet som vi ikke må diskutere med vennene våre før vi slår til, fordi de ikke har fått den samme, eksklusive presentasjonen.

- Folk er skeptiske til alt, sier hun, og oppfordrer oss til å ta alle spørsmål utelukkende med henne.

Hennes motiv for å rekruttere nye medlemmer er muligheten til å oppnå høyere status i Lyoness-hierarkiet. Hun er en av mange bergensere og andre nordmenn som har kastet seg inn i dette forretningskonseptet med håp om å tjene penger.

- Her belønner vi dem som jobber. Kommer du på level 6, får du en Breitling-klokke. Jobber du 40 år i arbeidslivet, får du kanskje en Seiko-klokke om du er heldig. Kommer du på level 8 her, får du en bil, sier hun.

## Lukket møte

Noen timer før besøket på Una deltok BA og denne markedsføreren på et lukket møte i et konferanserom på et hotell i Bergen sentrum.

Under 20 personer var til stede. De fleste er med i markedsføringsnettverket til Lyoness som går under navnet Lyconet. Disse personene har vært på lignende møter før. Bare to av oss



**MØTESTED:** Utestedet Una på Bryggen i Bergen har vært partnerbedrift i fordelsprogrammet til Lyoness i flere år og er flittig brukt som møtested for i skjenkestedet.

er nye gjester, noe som kun er mulig i følge med en registrert markedsfører. På den måten blir informasjonen som deles utilgjengelig for hvermannsen.

Markedsførerne har inngått en avtale med Lyoness Europe AG registrert i Sveits. Avtalen gir dem rett til å promotere lojalitetsprogrammet til Lyoness

som en uavhengig salgsagent. Systemet legger opp til at de skal bygge sine egne shoppingnettverk gjennom verving. Det er nemlig mulig å oppnå fordeler via handel som gjøres av personer man verver til nettverket.

På tampen av møtet på hotellet forteller den ene dresskled-

de markedsføreren at mange av kompisene lo av ham og kalte ham for pyramidekongen.

- Da sa Terje Duesund til meg: Enten distanserer du deg fra disse vennene dine og får suksess, eller så lar du de holde deg tilbake. Jeg hørte selvfølgelig på Terje Duesund, for han er millionær.

Som BA har omtalt, er den samme Duesund mannen som i O2 Arena i Praha i mai fikk nøklene til en Ferrari av toppsjefen i Lyoness, Hubert Freidl fra Østerrike. Ferrarien ble fremstilt som belønning for at Duesund har nådd toppen av karrierestigen i Lyoness. Bergenseren har tidligere vært leder for virksom-



e år

# LER I «SKYER»



markedsførere i Lyoness-systemet. En av de norske frontfigurene i nettverket, Terje Duesund, er inne på eiersiden

FOTO: ANDERS KJØLEN

hetens markedsføringsnettverk i Nord-Europa og det norske selskapet Lyoness Norway. Duesund vil ikke la seg intervjue av BA.

Det er han slett ikke alene om. BAs mange forsøk på å få markedsførere til å fortelle hvordan de arbeider med verving og salg av Lyoness-produk-

ter, har til stadighet blitt avvist. BA vet at verving foregår via hjemmebesøk og diverse møter. Som regel blir nye medlemmer og nye markedsførere rekruttert av bekjente. Ofte er det familie eller nære venner som overtaler dem.

Et navn som stadig dukker opp i jakten på mer informasjon

er nevnte Terje Duesund. Og det er ingen tilfeldighet at nettopp utestedet Una benyttes i forbindelse med verving til Lyoness.

I fjor kjøpte Duesund aksjer i driftselskapet Una Bryggeri & Kjøkken AS. Nå har han lik eierandel som de andre hovedaksjonærene, Steinar Knutsen,

## LYONESS

- Lyoness er et fordelsnettverk etablert i Sveits i 2003.
  - Den internasjonale virksomheten ledes av grunnlegger Hubert Freidl og har over syv millioner medlemmer i 47 land.
  - I Norge har nettverket per i dag 137 000 medlemmer.
  - Det norske selskapet Lyoness Norway AS ble stiftet i august 2012, og ledes i dag av svenske Claes Gunnarson.
  - Lyoness gir medlemmer fordeler i form av tilbakebetaling av en liten prosentandel av kjøpesummen (cashback).
  - Det er også mulig å oppnå fordeler via handel som gjøres av personer man verver til nettverket.
  - Handlesteder betaler for å være med i nettverket ved å betale en prosentandel av handelen foretatt med medlemmers fordelskort.
  - Vervedelen av Lyoness, som i dag går under navnet Lyconet, ble av Lotteritilsynet stemplet som ulovlig pyramidespill, inntil en strukturendring i 2014 ikke lenger ga tilsynet grunnlag for å mene dette. Nå hagler beskyldningene igjen.
  - Mens Lotteritilsynet i Norge av den grunn gransker Lyoness på ny, har svært mange Lyoness-medlemmer i Europa saksøkt virksomheten og fått tilbake betydelige pengebeløp.
  - En rekke domstoler i Østerrike og Sveits har fastslått at Lyoness er skyldig i brudd på et EU-direktiv som har til hensikt å beskytte forbrukere mot urettmessig markedsføring.
  - Ifølge Lyoness, er de fleste sivile søksmål basert på vilkår som ikke har vært i bruk siden 2014.
- KILDER: LYONESS EUROPE AG/LYONESS NORWAY

**Jeg motiveres  
ustyrtelig av  
rikdom, for det  
er den største ressurs for å  
skape noe godt på jorden.**

TERJE DUESUND, på Facebook

og salg foregår på oppfattes som ulovlig pyramidespill. Lyoness mener på sin side at anklagene beror på misforståelser. Jørgensen vil ikke uttale seg om sitt arbeid med verving og hvordan han som markedsfører har promotert Lyoness.

- Jeg er ikke aktiv mer, sier han.

- Hvorfor ga du deg?

- Det vil jeg ikke uttale meg om, svarer Jørgensen.

Skjelbred sier at han ble meldt inn som markedsfører mot sin vilje.

- Jeg har aldri vært aktiv. Jeg betalte ikke engang, sier Skjelbred.

- Hvorfor ikke?

- Det var utenfor min komfortsone, svarer Skjelbred.

Heller ikke Knutsen er aktiv som markedsfører mer, opplyser han.

- Jeg har ikke vært aktiv på flere år.

Knutsen oppgir at årsaken er at han utelukkende konsentrerer seg om sin jobb i ølbryggeriselskapet Norbrew AS.

Hovedeierne i dette selskapet er Terje Duesund, Per Jørgensen og Frode Horvik. Sistnevnte profilerer seg på Facebook som medlem av «president Team» i Lyconet-nettverket. Horvik har, i likhet med Duesund, avslått BAs intervjuforespørsel.

## - Motiveres av rikdom

Like etter at BAs første artikkel om Lyoness sto på trykk for et par uker siden, postet Duesund et lengre innlegg i en Facebook-gruppe forbeholdt Lyoness-medlemmer.

Der skrev han at det i Norge finnes en «utbredt folkesykdom som heter janteloven». Videre skrev han at «denne sykdom dyrkes av media og den politiske bevegelse da de misliker at den vanlige mann/kvinne skal kunne tjene som selvstendig næringsdrivende langt mer enn vår statsminister.»

Han avslutter innlegget med følgende budskap:

- Jeg motiveres ustyrtelig av rikdom, for det er den største ressurs for å skape noe godt på jorden i den tiden man lever! Jeg er stolt av å skape et optimalt liv for meg selv og for andre for jeg er en GIVER not a TAKER.

Per Jørgensen og Terje Johan Skjelbred.

Trioen, kjent fra utelivskonsernet KJS, har alle vært registrert som markedsførere i Lyoness-systemet. I tillegg har Una i flere år vært partnerbedrift i fordelsprogrammet til Lyoness. Det vil si at utestedet betaler Lyoness en prosentandel av handelen foretatt av medlemmer med fordelskort.

- Det fungerer veldig bra og gir oss ekstra omsetning. Utenlandske turister og nordmenn finner oss via Cashback app, sier Per Jørgensen.

Han sikter til mobilapplikasjonen som forteller medlemmer hvor de kan benytte fordelskortet. Denne delen av virksomheten fremstår som harmløs og finansieres av bedriftene som deltar.

Men som BA tidligere har omtalt, har over 50 nordmenn i løpet av det siste året varslet Lotteritilsynet om Lyoness og Lyconet, fordi måten verving



## 900 prosent avkastning

Tilbake til møtet på hotellet.

En av markedsførerne forteller at han har jobbet som elektriker i en årrekke. Han gikk lei av jobben og av ikke å ha nok tid til familien. Han har dessuten en gründerdrøm som han verken har hatt penger eller tid til å realisere. Ikke før han ble introdusert for Lyconet.

- Om du følger de som har suksess, vil du få suksess du også. Det er ingen som setter et tak på hva du kan tjene innenfor dette selskapet.

Nestemann ut forteller om sin bakgrunn som oppsagt oljearbeider, og hvordan Lyconet ga ham en vei ut av det ensidige arbeidslivet. Tilhørerne tilbys å kjøpe rabattkuponger for enten 400, 800 eller 1200 kroner. Det viser seg at dette er snakk om månedlige innbetalinger.

- Forstår alle ordet rabattkupong? spør markedsføreren retorisk.

Ved å investere blir vi fortalt at vi forskutterer på fremtidig handel, og siden alle handler, er vi garantert å få pengene tilbake. Snittutbetalingene cirka tre år frem i tid, skal ligge på det tidobbelte av det man investerer.

- Du må velge selv om du vil ha store penger eller ikke. Jeg liker store penger, sier han.

## Utbetaling i 2019

Så tar markedsføreren oss videre til det han beskriver som det helt store.

- Vi kommer med det som heter clouds. Alt som heter clouds i dag er et internasjonalt begrep på ting som blir stort. Du har Microsoft cloud, du har iCloud og du har Google Cloud, og vi har Customer Cloud.

Han forteller så om store selskaper som er knyttet til Lyoness, og hevder at disse, med deres forbrukere, vil generere 800 millioner Cashback-brukere. På den måten når Lyoness målet sitt om en milliard brukere.

- Vi kommer til å bli en milliard med dere eller uten dere. Det går ikke an å stoppe dette her.

Vi får høre at når de store samarbeidspartnerne sine kunder begynner å bruke fordelskortet til Lyoness, vil de generere millioner av såkalte shoppingpoeng som havner i en av kundeskyene. Og når kundeskyene begynner å utbetale andelseierne, vil man få månedlige utbetalinger. Disse utbetalingene starter i desember 2019, får vi opplyst.

- Det er estimert at man får igjen det tidobbelte av det man investerte i løpet av tre år. Det kan selvfølgelig bli mer, og det kan selvfølgelig bli mindre, men om jeg bare hadde fått 345 000 igjen av mine 52 000, så hadde jeg vært drittfornøyd.

Så kommer en presentasjon av de ulike skyene vi har mulig-



**- IKKE AKTIVE:** Tre av hovedaksjonærene i Una Bryggeri & Kjøkken AS, Steinar Knutsen, Per Jørgensen og Terje Johan Skjelbred, har alle vært registrert dem er aktive mer, opplyser de.

heten til å investere i: South east 1 (Ungarn, Romania, Bulgaria og Hellas) og South east 2 (Tyrkia, Serbia, Montenegro, Kroatia, Bosnia, Slovenia og Makedonia).

I begge disse skyene var det i utgangspunktet flere titalls tusen tilgjengelige andeler. Nå er det bare et begrenset antall igjen, får vi vite. Men disse to skyene er ingenting sammenlignet med det markedsføreren kaller for «the big, big mama» - kundeskyen i Italia. Han forklarer at store fotballag og store selskaper er i ferd med å bli partnere i Italia.

En PR-rådgiver i Østerrike, som er engasjert av Lyoness, opplyser til BA at det kun er mulig å kjøpe tilgang til såkalte kundeskyer via «Limited Edition» rabattkuponger.

- Lyoness får mange medlemmer som ikke er del av markedsførernes shoppingfelleskap. Shoppingpoengene generert av disse medlemmene samles i kundeskyer og er normalt ikke noe markedsførere kan nyte godt av. Markedsførere som har kjøpt «Limited Edition» rabattkuponger kan innløse kupongen gjennom egne

innkjøp eller gjennom kjøp gjort av medlemmer av deres egne shoppingfelleskap eller sende kupongene videre til markedsføringsformål. Men de kan også få muligheten til å tjene proporsjonalt fra shoppingpoengene i kundeskyen, skriver Harald Schiffel i kommunikasjonsbyrået Wikopreventk.

Dette fører seg i rekken av uforutsigbare investeringsmuligheter i Lyoness-systemet.

## Event-jag

For å lykkes som markedsfører i Lyoness, er en av de avgjørende egenskapene å promotere Lyoness-eventer, blir det opplyst på møtet på hotellet.

En av selgerne forteller om sin første deltakelse.

- Han som coacher oss heter Eric Worre. Han fortalte meg at det eneste målet du har, er å komme tilbake på event. Om man kommer på event for andre gang tjener man to ganger så mye. Når man endelig har vært på nok eventer til at man tjener togtredve ganger så mye, da står man på scenen.

- Om du ikke har gått glipp av ett internasjonalt event over en femårsperiode, og ikke har blitt

**Om du ikke har gått glipp av ett internasjonalt event over en femårsperiode, og ikke har blitt mangemillionær, så kommer de til å skrive en bok om deg. For det har aldri skjedd.**

MARKEDSFØRER FOR LYONESS

mangemillionær, så kommer de til å skrive en bok om deg. For det har aldri skjedd.

Markedsføreren forteller at eventet i Torino i september er superviktig, og fullstendig utsolgt. Men markedsførerne har selvfølgelig ekstra billetter. Disse internasjonale eventene, som foregår i storbyer som Wien, Praha og Las Vegas, er nok en inntektskilde for Lyoness. Markedsførerne må i tillegg til deltakeravgiften dekke reise og opphold selv. Det forventes også at man deltar på nasjonale og lokale arrangementer.

## - Ingen skriftlig garanti

I spørreunden på slutten er det

en i salen som spør hvor man kan finne en skriftlig garanti fra selskapet på provisjon.

Da forklarer markedsføreren at selskapet ikke har noen skriftlig garanti for tidobbel provisjon, men at selskapets kompensasjonsplan forklarer hvordan det er mulig.

Det er strenge vilkår som må oppfylles for å oppnå status i Lyoness-hierarkiet, og for å beholde sine rettigheter. For å nå laveste karrierenivå må det eksempelvis i nettverket under markedsføreren og gjennom egne kjøp handles med fordelskort for minimum én million kroner i løpet av en måned. Det er også mulig å oppnå shoppingpoeng gjennom kjøp av ulike produkter. Som takk for arbeidsinnsatsen og pengeinnskudd, lover Lyoness å utbetale 1000 kroner i såkalt karriereprovisjon. For å oppnå karriereprogrammets nivå 6, hvor Lyoness lokker med Breitling-klokke og 64 000 kroner i karrierebonus, må nettverket under markedsføreren til sammenligning handle for minst 80 millioner hos lojalitetsbedrifter.

Basert på alle opplysningene BA har fått tilgang til, kunne en

**” Du må velge selv om du vil ha store penger eller ikke.**

**Jeg liker store penger.**

MARKEDSFØRER FOR LYONESS



## PYRAMIDESPILL/MULTI

## LEVEL MARKETING

- Pyramidestrukturen er felles for både pyramidespill og Multi Level Marketing-virksomhet (MLM).
- En MLM-virksomhet vil som oftest være lovlig og pyramidestrukturen er fundamentet for arrangementet, men er i seg selv ikke hovedårsak til inntjeningen.
- Virksomheter som i realiteten er en ulovlig pyramide, vil ofte omtale seg selv som et MLM-selskap. Dette gjør at det er vanskelig å skille en lovlig MLM-virksomhet fra en ulovlig pyramide.
- På generelt grunnlag advarer Lotteritilsynet mot å delta i nettverksvirksomhet der det blir lovet stor økonomisk vinning, spesielt hvis vinningen i stor grad kommer fra verving av nye deltakere.
- En ulovlig pyramide oppstår når mesteparten av inntekten blir koblet til vervingen, slik at selskapets eller deltakerens inntekt stammer direkte eller indirekte fra vederlaget for å delta.
- Inntekten er på den måten avhengig av stadig vekst av nye deltakere på lavere nivåer.
- Hvis du blir lovet store inntekter på inntjeningen til de personene du verver, på flere nivåer under deg, vil det være et klart tegn på en pyramide.
- Her blir pengene flyttet oppover i systemet, og det er de som sitter øverst, som først og fremst tjener på det.
- Penger yngler ikke av seg selv. Hvis noen på toppen tjener mye, kan det skyldes at mange lenger nede i systemet taper penger.
- Lotteritilsynet har utviklet et verktøy som lar deg teste om et selskap kan være et ulovlig pyramidespill.

KILDE: LOTTERITILSYNET



som salgsagenter for Lyonesse. Ingen av

ARKIVFOTO: BA

stillingsinstruks for en uavhengig salgsagent i Lyonesse-systemet sett omtrent slik ut:

Vi søker en markedsfører som er villig til å betale oss penger for å gjøre en jobb for oss. Du dekker alle utgifter selv. Lønn for strevet kommer ikke neste måned, og ikke måneden etter. Du må vente cirka tre år. Da kan du til gjengjeld få utbetalt ti ganger så mye som du har betalt oss. Mindre utbetalinger og gaver kan oppnås tidligere, gitt at du verver nok medlemmer som også verver medlemmer, og gitt at deres fordelskort hos Lyonesse blir brukt flittig nok.

**Ble sint**

Når BA senere forteller markedsføreren som tok oss med på det lukkede møtet at hun hadde med seg en journalist, blir hun rasende.

Hadde hun visst det, ville hun aldri gitt BAs utsendte adgang, opplyser hun.

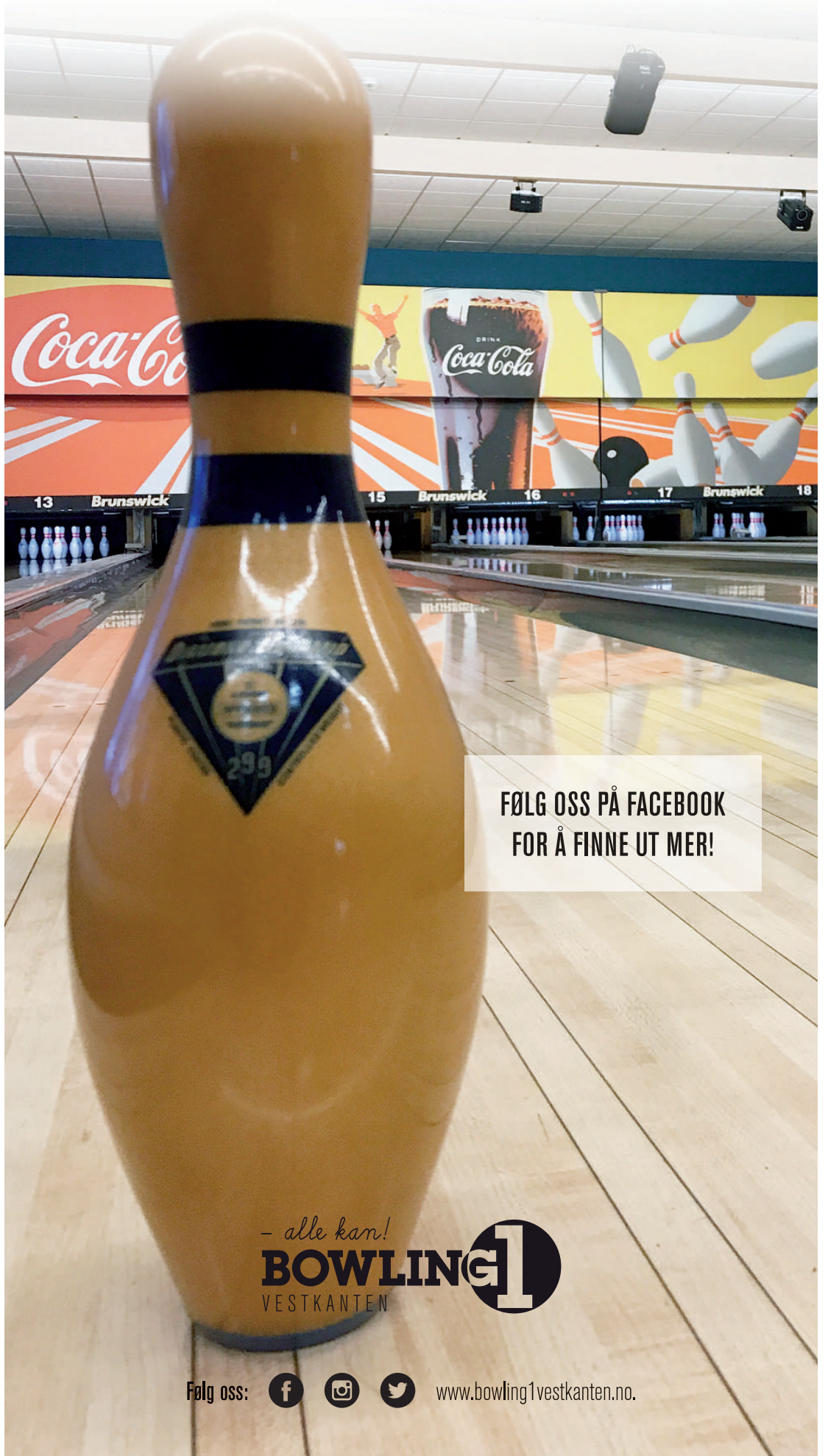


FAKSIMILE: BA 1. juli



FAKSIMILE: BA 3. juli

# JAKTEN PÅ GULLKJEGLLEN



FØLG OSS PÅ FACEBOOK  
FOR Å FINNE UT MER!

- alle kan!  
**BOWLING1**  
VESTKANTEN

Følg oss:    [www.bowling1vestkanten.no](http://www.bowling1vestkanten.no)