

■ Styrket mistanke om ulovlig pyramidespill

BUNKEN AV KL

LYONESS

■ Lyones 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 angivelig over 130 000 medlemmer.

■ Det norske selskapet Lyones Norway AS ble stiftet i august 2012, og ledes i dag av svenske Claes Gunnarson.

■ Lyones gir medlemmer fordel 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 handel foretatt med medlemmers fordelskort.

■ Vervedelen av Lyones, 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 Lyones på ny, har svært mange Lyones-medlemmer i Europa saksøkt virksomheten og fått tilbake betydelige pengebeløp.

■ En rekke domstoler i Østerrike og Sveits har fastslått at Lyones er skyldig i brudd på et EU-direktiv som har til hensikt å beskytte forbrukere mot urettmessig markedsføring.

■ Ifølge Lyones er de fleste sivile søksmål basert på vilkår som ikke har vært i bruk siden 2014.

KILDER: LYONESS EUROPE AG/LYONESS NORWAY/BA

PYRAMIDESPILL

■ Pyramidestrukturen er felles for både pyramidespill og Multi Level Marketing-virksomhet (MLM).

■ En MLM-virksomhet vil som oftest være lovlig og pyramidestrukturen er fundamentet, 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 det vanskelig å skille dem.

■ På generelt grunnlag advarer Lotteritilsynet mot å delta i nettverksvirksomhet der det blir lovet stor økonomisk vinning.

■ 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.

■ Penger yngler ikke av seg selv. Hvis noen på toppen tjener mye, kan det skyldes at mange lenger nede i systemet taper penger.

KILDE: LOTTERITILSYNET



- DIREKTE FEIL: Lotteritilsynets saksbehandler Monica Alisøy Kjelsnes har bedt om at Lyones og representanter for selskapet umiddelbart slutter å direkte feil og derfor villedende.



BA 1. JULI



BA 3. JULI



BA 15. JULI

LAGER VOKSER



informere publikum om at selskapet er godkjent av Lotteritilsynet. – Dette er FOTO: LOTTERITILSYNET

Bekymrede foreldre varsler om at barna deres har sluttet i skole og arbeid for å satse i det omstridte Lyoness-systemet. Nå rasler Lotteritilsynet med sablene.

STIAN ESPELAND
stian.espeland@ba.no

BERGEN: – Lotteritilsynet har mottatt svært mange tips som kan gi grunnlag for å anta at de varer og tjenester som tilbys av Lyoness ikke er reelle, men helt eller delvis tjener som et skalleskjul for et ulovlig pyramide-lignende omsetnings-system.

Det står å lese i Lotteritilsynets siste brev til Lyoness, datter 6. oktober.

Tar opp lån

BA skrev i sommer at kontroversielle Lyoness (se fakta) risikerer bøter og fengselsstraff for brudd på pyramidebestemmelser i lotteriloven.

Bakgrunnen er at Lotteritilsynet har mottatt mange bekymringsmeldinger fra publikum. I juli skrev BA at over 50 nordmenn i løpet av det siste året har varslet om Lyoness sin virksomhet i Norge, fordi måten verving og salg foregår på oppfattes som ulovlig pyramidespill.

Siden da har tilsynet fått rundt 40 nye henvendelser.

Til forskjell fra nettverkssalg av håndfaste produkter, som eksempelvis Tupperware, er ikke Lotteritilsynet overbevist om at Lyoness selger reelle produkter eller tjenester.

Etter å ha studert innholdet i rabattkupongene og kundeskyene som Lyoness tilbyr, stiller tilsynet spørsmål ved om kjøp av slike i realiteten er å anse som deltakerbetaling. Det er ulovlig hvis mer enn 50 prosent av inntektene stammer fra verving av medlemmer. En utfor-

dring for tilsynet er at inntektsstrømmen fordeler seg mellom det norske selskapet Lyoness Norway AS (33,1 millioner i omsetning i 2016) og morselskapet Lyoness Europe AG i Sveits.

– Splitter familier

Nordmenn ned i 18-årsalderen plasserer sparepengene sine i Lyoness-systemet.

Og flere bekymrede foreldre har opplyst til tilsynet at barna deres har sluttet på skolen og i arbeid for å delta i Lyoness. Enkelte tar også opp lån for å kunne foreta disse innbetalingene, melder Lotteritilsynet.

– Vi har også mottatt opplysninger om at deltakelse i Lyoness har ødelagt relasjoner i familier og mellom venner, skriver tilsynet.

Det er nemlig typisk at rekruttering skjer ved at nye deltakere blir overtalt av bekjente, folk de stoler mye mer på enn en tilfeldig salgsperson.

Lotteritilsynet har fått opplyst at deltakere betaler faste månedlige beløp på inntil 1200 kroner til Lyoness. Prisen for å bli en såkalt premium markedsfører er 19 200 kroner.

– Videre har vi fått opplyst at enkelte har betalt opptil 600 000 kroner for andeler i kundeskyer. Noen har også tatt opp kredittlån for å finansiere disse innbetalingene. De som foretar slike innbetalinger får opplyst at de vil få tilbakebetalt ti ganger så mye om tre år, skriver tilsynet.

Tilbys andel i kundesky

Dette harmonerer med BAs opplysninger.

I en serie artikler har BA blant annet fortalt hvordan pågående selgere i lukkede møter forsøker å verve flest mulig kontakter og få dem til å plassere sparepengene sine i «kundeskyer» med løfte om tidobbel avkastning. Prisene starter på 12 000 kroner.

Potensielle deltakere forespeiles muligheter for en ny karriere og rikdom. Motivet for verving og salg er muligheten

til å oppnå høyere status i Lyoness-hierarkiet. 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.

BA har fått mange eksempler på hvordan systemet leder til aggressiv og villedende markedsføring. Tidspress og råd om ikke å diskutere investeringene med andre, er også momenter som bør få alarmklokkene til å ringe.

Krever dokumentasjon

Lyoness fikk frist ut august til å dokumentere at inntekter fra virksomheten i Norge særlig skyldes salg eller forbruk av varer, tjenester eller andre ytelser, og ikke verving til systemet.

Tilsynet er ikke fornøyd med svaret de fikk. Ny frist for å fremlegge spesifiserte regnskapstall og annen dokumentasjon er satt til 3. november 2017.

– Dersom dokumentasjonsplikten ikke blir oppfylt, vil dette være en indikasjon på at det foreligger et ulovlig pyramide-lignende omsetningssystem, står det i brevet.

Kritiserer saksbehandler

Lyoness er svært kritisk til Lotteritilsynets behandling av saken. Advokaten til Lyoness redegjør for at avisopplag og tilsynets offisielle uttalelser skaper bekymring hos eksisterende og potensielle kunder og medlemmer.

– Lotteritilsynets uttalelser har ved konkrete konsekvenser vist seg skadelig for Lyoness sitt omdømme og forsøk på å bygge en lovlig virksomhet i Norge, står det i brevet forfattet av Advokatfirmaet Schjødt.

Uttalelsene stemples som «over grensen til det kritikkverdige», og egnet til å svekke tilliten til saksbehandlers upartiskhet, noe tilsynet tilbakeviser.

Fortsetter på neste side.

– Kunne beholdt overskuddet selv

I svarbrevet til Lotteritilsynet gir Lyoness en nærmere forklaring på hvordan de såkalte kundeskyene fungerer.

Hver gang et medlem i en markedsførers anbefalte kundemasse foretar et kjøp hos en partnerbedrift/lojalitetsforretning med sitt fordelskort, mottar markedsføreren en ørliten andel i vennskapsbonus og shoppingpoeng.

Det finnes også medlemmer

som registrerer seg på egen hånd, uten en anbefaling. Ingen markedsførere får shoppingpoeng når disse kundene handler hos lojalitetsforretninger. I tillegg tilbyr Lyoness sportsklubber og organisasjoner en mulighet til å tilby et lojalitetsprogram til sine supportere og kunder i regi av Lyoness.

Alle slike medlemmer i eksempelvis Italia, som ikke tilhører en anbefalt kundemasse, tilhører i stedet kundeskyen Italia. Shoppingpoengene som

vanligvis ville tilfalt markedsføreren som anbefalte medlemmet samles i kundeskyen.

Kundeskyen er delt opp i et visst antall andeler, og markedsførere får mulighet til å kjøpe en andel i kundeskyen. Markedsførere som kjøper en andel har da rett på en prosentandel av et eventuelt overskudd som genereres på bakgrunn av shoppingpoengene fra handelen foretatt av de nevnte medlemmene i Italia.

– Lyoness kunne selvsagt be-

holdt dette overskuddet selv, men istedenfor har Lyoness utviklet et system som gir markedsførere mulighet til å ta del i overskuddet, står det.

Det er også mulig å snu på det: Lyoness velger å skaffe seg ekstra inntekter gjennom salg av investeringsobjekter med uforutsigbar mulighet for avkastning.



BA 26. JULI