



Schweizerischer Verband Network Marketing

**gegründet: 2007**  
**www.SVNM.ch**



**www.SGV-USAM.ch**  
**www.gewerbezeitung.ch**

Der SVNM ist Mitglied des Schweizerischen Gewerbeverbandes SGV.

Der SGV vereint über 280 Berufsverbände und über 300'000 Firmen unter seinem Dach!

**NETWORK MARKETING** – Die Branche ist weltweit im Aufwind und hat in unserer digitalen Zeit grosses Potenzial. In der Schweiz ist diese Wirtschaftsform allerdings noch nicht so verbreitet. Der Schweizerische Verband Network Marketing sensibilisiert daher die Politik dafür.

## Die Zeit ist reif dafür



*Goldige Zukunftsaussichten: Der Bekanntheitsgrad und die Attraktivität des Network Marketing nimmt bei der Bevölkerung zu.*

Network Marketing ist eine wachsende Branche, in der immer mehr Menschen ein Nebeneinkommen generieren und zusätzlich auch neue, soziale Kontakte finden. Network Marketing ist ideal für Menschen, die sich persönlich weiterentwickeln und finanziell unabhängig werden wollen. «Jeder Networker hat die gleichen Chancen und jeder fängt in derselben Position an. Durch Network Marketing kann man sich ein zweites Standbein aufbauen», erklärt SVNM-Vizepräsident Peter Trachsel. Und Vorstandsmitglied Tanja Vögeli ergänzt: «Es ist für den selbständigen Unternehmer ebenso geeignet wie für Hausfrauen und Mütter, welche Familie und Beruf optimal unter einen Hut bringen möchten.» Und Präsident Otto Steiner bringt den Aspekt der äl-

teren Menschen ein: «Hier wiegt oftmals weit mehr als die Verdienstmöglichkeiten die persönliche Freiheit, die Network Marketing den Vertriebspartnern bietet.» Erwerbstätige im Network Marketing sind selbstständig, arbeiten neben- oder hauptberuflich und von zu Hause aus. «Es gibt keinen Verkaufs- und Leistungsdruck. Jeder entscheidet selbst, wie viel Einsatz er bringt», erklärt Vögeli und sie ergänzt: «Deshalb ist Network Marketing ein sehr soziales und gerechtes System – das Einkommen reflektiert ausschliesslich die persönliche Leistung.» Network Marketing hat zudem den Vorteil, dass eine hohe Produktequalität gewährleistet wird. «Da der Zwischenhandel wegfällt, können Herstellerfirmen mehr Geld in die Forschung

investieren», weiss Steiner. 70 Prozent im Business sind Frauen.

**«Unsere Branche ist vielfältig und wächst in allen Sparten.»**

Weltweit hat sich das Network Marketing sowohl in Bezug auf die Umsatz- wie auch die Geschäftspartnerzahlen dynamisch entwickelt. So sind beispielsweise in der USA sechs Prozent der Bevölkerung im Network Marketing aktiv, vier Prozent in Russland und 14 Prozent in Südkorea. «Unsere Branche ist vielfältig und wächst in allen Sparten», so Vögeli. Allerdings ist in der Schweiz wie auch in unseren Nachbarländern noch ein grosses Wachstumspotenzial vorhanden. Dazu Trachsel: «Rund ein Prozent

der Erwachsenen in der Schweiz betreibt Network Marketing. 2016 waren es erst 0,2 Prozent.» Das über 50-jährige Business steckt in der Schweiz noch in den Kinderschuhen.

Aus- und Weiterbildung ist für die Branche zentral. Aus diesem Grund fördert der Verband die berufliche Aus- und Weiterbildung der Mitglieder durch Kurse, Seminare, Vorträge, Workshops oder individuelle Beratungen. «Inhaltlich geht es bei unseren Weiterbildungen um gesetzliche Grundlagen und Anpassungen, Buchhaltung oder firmenspezifische Themen, die oft auch via einzelne Herstellerfirmen angegangen werden», konkretisiert Vögeli.

### AHV zugunsten der Branche modernisieren

Früher gab es viele sogenannte «schwarze Schafe» in der Branche. Der engagierte Verband erachtet es als seine Aufgabe, diesen «Wildwuchs» mit aller Härte einzudämmen. «Unsere Mitgliedsfirmen müssen alle gesetzesmässig einwandfrei sein. Deshalb haben wir eine neutrale Anwältin, die sich in der Branche bestens auskennt und darauf spezialisiert ist, die Allgemeinen Geschäftsbedingungen AGB unserer Mitgliedsfirmen auf ihre Legalität zu prüfen. Besonderes Augenmerk haben wir auf Mitglieder, die in der Gesundheitsbranche tätig sind – hier kontrolliert das Bundesamt für Gesundheit BAG, ob alles dem schweizerischen Gesetz entspricht», erklärt Trachsel. Der Verband ist daher auf politischer Ebene sehr aktiv. «Lobbying ist wichtig für uns. Damit möchten wir unsere Politiker für unsere Branche sensibilisieren und so eine Aufklärungskampagne lancieren, die unser Image in der Öffentlichkeit fördert», erklärt Trachsel. Eine grosse Herausforderung ist für den

Verband die Forderung nach einer Modernisierung der AHV. «Heute wird dies diesbezüglich zum Nachteil unsere Branche praktiziert. Nach Gesetz sind ab 2300 Franken Einkommen AHV-pflichtig. Oft ist es aber für unsere Mitglieder schwierig, sich bei der AHV anzumelden, da sie nicht als selbstständige Unternehmer akzeptiert werden», erklärt Steiner und doppelt nach: «Gewisse Kantone bieten hier bereits Hand, doch das Ganze muss gesamtschweizerisch gelöst werden. Wir erwarten eine der heutigen, digitalisierten Zeit angepasste Variante, welche die aktuellen, wirtschaftlichen und sozialen Rahmenbedingungen berücksichtigt.»

### 20 Prozent Zuwachs

Im SVNM ist man sich indessen einig, dass die Zeit nie reifer für das Network Marketing war als heute, verzeichnet die Branche weltweit doch jährlich einen Zuwachs von 20 Prozent. «Die Tätigkeit im Network Marketing bietet denjenigen Menschen, die ein attraktives zusätzliches Einkommen anstreben oder berufliche Unabhängigkeit mit einer freien Gestaltung ihres Lebens erreichen wollen, die besten Zukunftsperspektiven», ist Trachsel überzeugt.

Corinne Remund



gegründet: 2007  
www.SVNM.ch

## DAS MACHT DER SVNM

### Network Marketing fördern

Der Schweizerische Verband Network Marketing SVNM wurde im April 2007 auf Initiative des heutigen Präsidenten Otto Steiner gegründet. Die Vernehmlassung über das Gesetz für unlautere Wettbewerbe des ehemaligen Nationalrates Bruno Zuppiger veranlasste ihn, den Kontakt zur Politik zu suchen und mit einer klaren Stellungnahme politisch mitzuwirken. So schloss sich die Network-Marketing-Branche zu einem Verband zusammen. Seit 13 Jahren vertritt der Verband die Interessen der Network-Marketing-Branche sowie der Networker in der Schweiz und setzt sich für gute wirtschaftliche Rahmenbedingungen ein, damit die Mitgliedsfirmen sich weiterentwickeln können. Die Rechtsfragen klären, Legalitätsprüfung der Mitglieder, Aus- und Weiterbildung sowie das Lobbyieren im Parlament sind weitere Aufgaben des Verbandes.

Mit einer Aufklärungskampagne will der SVNM sowohl das Image als auch die Reputation von Network Marketing in der Öffentlichkeit positiv fördern. Dabei will der Verband Transparenz schaffen und die Vorzüge von Network Marketing verdeutlichen. Der Verband ist gut vernetzt und tauscht sich mit anderen Verbänden, Organisationen, Institutionen sowie Behörden aus. Der Verband hat zehn Firmenmitglieder (Herstellerfirmen) und 400 Mitglieder, die zum grössten Teil als Mikro-KMU gelten. Die Branche generiert in der Schweiz jährlich ca. 200 Millionen Franken und hat zwischen 60 000 und 70 000 Personen, die sich mit Network Marketing beschäftigen.