

MyAdvertisingPays 2.0 (MAP) – tragfähig und seriös?

MyAdvertisingPays verspricht eine schnelle, leichte und sichere Verdienstmöglichkeit: “100% Stable and Secure Cash Flow at the Click of a Button!” und eine “simple and effective income solution to all” verheißt die Website des Unternehmens (www.myadvertisingpays.com/). Anfang April hat MAP sich erneuert, aus MAP 1.0 wurde MAP 2.0 (www.myadvertisingpays.news/2016/04/map-2-0-release/).

Die zentrale Frage, ob MAP überhaupt ein seriöses Geschäftsmodell hat, bleibt trotz der Neuerungen. Hierzu eine Einschätzung im Sinne der freien Meinungsäußerung.

1. Ein tragfähiges Unternehmen generiert Umsatz durch den Verkauf eines Produktes oder eines Services. Ist das bei MAP 2.0 der Fall?

Auf den Websites von MAP wird damit geworben, dass ihre Mitglieder online Geld verdienen können, indem sie täglich Werbung anderer Unternehmen im Internet anschauen. Das klingt so, als ob MAP anderen Unternehmen die Möglichkeit biete, Zugang zu potentiellen Kunden zu erlangen (=seinen Mitgliedern). Für diesen Service bezahlen die Unternehmen MAP. MAP wiederum bezahlt seine Mitglieder für das Betrachten beziehungsweise das Anklicken der Werbung. Außerdem können Mitglieder Geld verdienen, wenn sie weitere Mitglieder ins System holen, die ebenfalls Werbung anschauen.

Wie funktioniert MAP 2.0?

MAP präsentiert sich als Werbepattform. Erstaunlich ist jedoch, dass völlig unklar bleibt, für *welche* Firmen MAP 2.0 Werbung vermittelt und um welche Produkte es geht. Geht es um biologischen Apfelsaft, Staubsauger oder Viagra? Welche Unternehmen machen mit: Alnatura, DM, Deutsche Bank oder Nestlé? Es ist befremdend, dass auf der Website keinerlei Geschäftspartner angegeben werden. Dies lässt vermuten, dass die Haupteinnahmequelle nicht externe Werbepartner sind, sondern Mitglieder, die Mitgliedsbeiträge an das Unternehmen zahlen. Bei MAP gibt es sowohl regelmäßige Mitgliedsbeiträge als auch sogenannte „credit packs“.

Der Kauf von credit packs ist zwar freiwillig, aber je mehr credit packs jemand erwirbt, desto mehr kann er verdienen.

Mitglieder kaufen diese credit packs also nur, um Geld zu verdienen. Außerdem können Mitglieder dadurch verdienen, dass sie andere anwerben, die wiederum andere anwerben. So wird ein Netzwerk von Mitgliedern gebildet, die in der Hoffnung auf Einkommen credit packs kaufen. Das Geschäftsmodell beruht also darauf, dass genügend Mitglieder credit packs kaufen. So lange das gewährleistet ist, kann Geld ausgeschüttet werden.

MAP 2.0 umfasst viele Neuerungen. Die Interessantesten auf einen Blick:

- Ein credit pack kostet jetzt 49,99 € statt 49,99 US-\$
- Pro credit pack werden nicht mehr 60 US-\$, sondern nur noch 55 € ausgezahlt
- Der Verdienst wird zunächst 30 Tage auf einem Konto geparkt („Available Account Balance“/“On Hold Balance“)
- Die Mitgliederbeiträge sind verändert. Die Stufe des „professional“ kostet jetzt 99,99€ mit einer Laufzeit von 30 anstatt 180 Tage

Quelle: www.myadvertisingpays.news/2016/04/map-2-0-release/

Woher kommt die Werbung auf MAP 2.0?

Mitglieder von MAP können auf den Websites des Unternehmens selbst für eine Website, Produkte oder Dienstleistungen werben (www.map-bezahlt.at/anleitung-werbung-schalten-auf-my-advertising-pays). Das klingt zunächst positiv. Es bedeutet aber auch, dass die Werbung auf MAP gar nicht von externen Auftraggebern kommen muss. Vielmehr klicken Mitglieder die Werbung und Websites anderer Mitglieder an. Dies legt die Vermutung nahe, dass der Umsatz von MAP vor allem, oder womöglich ausschließlich, durch Mitgliedsbeiträge erzielt wird. Zahlen hierzu scheint das Unternehmen nicht zu veröffentlichen. Wenn nicht genug Geld von externen Werbepartnern vermittelt wird, ist das Geschäftsmodell nicht tragfähig und somit unseriös. Es stellt sich wieder die Frage, was geschieht, wenn nicht mehr genug credit packs verkauft werden.

2. Sind Mitgliedsbeiträge bei MAP 2.0 seriös?

Es ist durchaus gebräuchlich, dass Multi-Level-Marketing Unternehmen einmalig einen kleinen Beitrag fordern, um einen Zugang/Account für ein Mitglied anzulegen und um das Mitglied in ihre Verwaltung aufzunehmen. Verdächtig wird es erst dann, wenn mehr Geld bezahlt werden muss. Ebenso ist es problematisch, dass derjenige, der mehr bezahlt, mehr verdienen kann. Bei MAP 2.0 ist jedoch genau dies der Fall. Wie viel jemand verdienen kann, hängt direkt davon ab, ob und wie viele credit packs er und die von ihm angeworbenen Mitglieder kaufen.

Warum sind die credit packs von MAP 2.0 problematisch?

Tragfähig und seriös ist z.B. ein Buchclub, in dem Mitglieder einen Mitgliedsbeitrag bezahlen, um dann tatsächlich Bücher billiger kaufen zu können. Buchproduzenten sind bereit, Rabatte an den Buchclub zu geben, weil sie durch die hohe Anzahl der Clubmitglieder viele Bücher auf einmal verkaufen können. Das lohnt sich für alle: Die Verlage erzielen mit geringem Aufwand einen hohen Umsatz, während der Buchclub sowohl durch die Mitgliedsbeiträge als auch das Weiterverkaufen der Bücher an seine Mitglieder verdient. Die Clubmitglieder wiederum erhalten die Möglichkeit, Bücher günstiger zu kaufen.

Verbraucherschutzinitiativen warnen vor MAP:

Verbraucherschutz.de/Deutschland:

<http://verbraucherschutz.de/es-geht-um-das-illegale-schneeballsystem-myadvertisingpays/>

Belgische Verbraucherschutzzentrale:

http://www.verbraucherschutz.be/cms/index.php?article_id=68&clang=0&article=236

Watchlist Internet Österreich:

<https://www.watchlist-internet.at/sonstiges/warnung-vor-myadvertisingpayscom/>

Doch MAP unterscheidet sich deutlich von einem Buchclub: Beim Buchclub bezahlt ein Mitglied einen Beitrag, um regelmäßig eine Vergünstigung zu erhalten (=günstigere Bücher). MAP jedoch wirbt damit, dass Werbung von externen Auftraggebern vermittelt wird. Wenn dies der Fall ist, sollte MAP dafür Geld von seinen Auftraggebern erhalten und auf diese Weise an der Tätigkeit seiner Mitglieder verdienen. Ein zusätzlicher Beitrag ist deswegen überflüssig und befremdend. MAP fordert ihn dennoch. Dies nährt die Befürchtung, dass es bei MAP nicht um das Vermitteln von Werbung geht, sondern um das Anwerben von Mitgliedern, die MAP

Geld bezahlen. Zwar muss jeder, der Geld verdienen möchte, täglich auf Werbung klicken. Da diese aber vor allem von anderen Mitgliedern zu kommen scheint, generiert MAP seinen Umsatz womöglich vor allem durch Mitgliedsbeiträge/den Verkauf von credit packs. Dies ist nicht tragfähig. Wenn der Hype um MAP abnimmt und nicht mehr genug Beiträge gezahlt werden, kann MAP auch kein Geld mehr ausschütten.

Eine Beispielrechnung illustriert dies: Angenommen MAP hat 200.000 Mitglieder weltweit (siehe Zahlen hier: www.map-bezahlt.com/wie-verdient-myadvertisingpays-geld-und-wie-funktioniert-map). Falls jedes Mitglied monatlich durchschnittlich 49,99 € für credit packs ausgibt, verdient MAP rund 10 Mio. € pro Monat (genau genommen 9,998 Mio.). Dies ist eine beträchtliche Summe, ohne dass irgendein Produkt verkauft wird bzw. MAP tatsächlich Werbung vermittelt. Mit dem Verkauf neuer credit packs kann das Unternehmen den Verdienst bestehender Mitglieder auszahlen, ohne auf ausreichend Umsätze durch die Vermittlung von Werbung zurückzugreifen. Das geht so lange gut, wie genügend neue credit packs verkauft werden.

3. Kann man mit MAP Geld verdienen?

Die richtige Frage lautet: Wer verdient mit MAP Geld? Zunächst der Gründer Mike Deese. Dieser verdient Geld durch die Mitgliedsbeiträge/Verkauf von credit packs. Außerdem verdienen diejenigen, die viele Mitglieder ins System geholt haben und sich ihre Investitionen tatsächlich auszahlen lassen. Wer sein Geld dagegen stets weiter investiert, also neue credit packs kauft, verdient nur auf dem Papier. Das Unternehmen gibt selbst an, dass weniger als 1% der Teilnehmer genug verdienen wird, um seinen Lebensunterhalt aus der Tätigkeit bestreiten zu können (siehe www.myadvertisingpays.com/income.pdf).

MAP bietet keinerlei Garantien für seine Mitglieder

Wichtig ist in diesem Zusammenhang auch, das Kleingedruckte des Unternehmens zu lesen. MAP wirbt einerseits damit, dass man viel verdienen könne. Andererseits übernimmt das Unternehmen keinerlei Garantie für irgendeine Form von Verdienst und überträgt das volle Risiko auf seine Mitglieder. Im sogenannten „Einkommensdisclaimer“ (=finanzieller Haftungsausschluss) steht wörtlich: „Es gibt keine Sicherheit & Gewährleistung von unserer Seite dafür, daß Du die in den Beispielen/Schätzungen aufgeführten Gewinne & Umsätze oder Ergebnisse tatsächlich erzielen [wirst]. Solltest Du Dich dennoch auf die vorgelegten Zahlen stützen, musst Du akzeptieren, dass Du das gesamte Risiko trägst und ich keine Haftung für Deine Handlungen & Entscheidungen übernehmen kann.“ (Quelle: www.map-bezahlt.com/einkommensdisclaimer).

Dies bedeutet auch, dass falls das Unternehmen seine Tätigkeit niederlegt, die Investitionen in zukünftige Einkünfte vergeblich waren. Denn das Unternehmen schreibt in seinen Spielregeln folgendes: „MyAdvertisingPays behält sich das Recht vor, alle Partnervereinbarungen mit einer Kündigung von 30 Tagen zu beenden, falls das Unternehmen beschließt: (1) den Geschäftsbetrieb einzustellen; (2) sich als Geschäftseinheit aufzulösen oder (3) den Vertrieb ihrer Dienstleistungen via Direktvertriebskanäle zu beenden (Quelle: <http://brigitte-scherzinger.com/my-advertising-pays-neu-map-2-0/>).

Über den Gründer und CEO Mike Deese und seine Erfahrungen mit Schneeballsystemen:

<http://behindmlm.com/companies/myadvertisingpays-review-49-99-ponzi-investment-scheme/>

Da MAPs Geschäftsmodell nicht auf einem tragfähigen Service an andere Unternehmen fußt, stellt sich die Frage, wie lange es noch besteht. So hat das Unternehmen am 15. Oktober 2015 auf seiner Website (siehe eben genannte Quelle) bekannt gegeben, dass sein Umsatz in den USA zurückgehe und somit abgebaut wird. Neue Mitgliedsanträge aus den USA werden seit dem 14. Oktober 2015 nicht mehr angenommen.

Durch die Änderungen von MAP auf MAP 2.0 hat das Unternehmen ebenfalls gezeigt, dass es die Geschäftsbedingungen nach eigenem Belieben ändert. Während bei der ursprünglichen Version Mitglieder

ungefähr 20% auf eigene Investitionen verdienen konnten, können sie jetzt nur noch rund 10 % verdienen (in beiden Fällen ohne Abzug von Kosten). Bei MAP 1.0 konnten nämlich 60 US-\$ auf 49,99 \$-Dollar Investition verdient werden, während jetzt nur noch 55 € auf 49,99 € ausbezahlt werden. Die Verdienstrate ist somit halbiert. Für ein florierendes Geschäft ist das komplett unnötig und seltsam: Ein Unternehmen, das gut läuft, kann seinen Mitarbeitern mehr statt weniger bezahlen.

Darüber hinaus kann ein nicht-tragfähiges Unternehmen auch schlicht zusammenbrechen, z.B. wenn der Markt abgegrast und ein Hype abgeklungen ist. Auch der Gründer kann sich absetzen oder der Gesetzgeber das Unternehmen stoppen. Hier hat sich das Unternehmen mit MAP 2.0 einen Vorteil eingebaut: von Mitgliedern verdiente Beiträge werden nicht mehr direkt ausbezahlt, sondern zunächst 30 Tage vom Unternehmen einbehalten (www.myadvertisingpays.news/2016/04/map-2-0-release/). Ob dieses Geld im Falle einer Schließung des Unternehmens noch ausbezahlt wird, ist fraglich.

4. Fazit

Die Geschäftspraktiken von MAP, vor allem aber die Art und Weise wie Umsätze erzielt werden und die fehlende Garantie für einbezahltes oder virtuell verdientes Geld, ist eindeutig problematisch. Angesichts der Warnungen von Verbraucherschützern wird MAP in den kommenden Jahre sicher noch mehr Kritik erhalten und wohl auch noch die Staatsanwaltschaft beschäftigen (siehe bspw. <https://wirklichskeptisch.files.wordpress.com/2016/02/staatsanwalt-map.png>). Denn wenn MAP so eine fantastische Verdienstmöglichkeit bietet, ist es verwunderlich, dass die Mitgliederzahlen in den USA rückläufig sind und der mögliche Verdienst pro credit pack halbiert wurde. Dies wirft die Frage auf, ob der US-Markt vom Unternehmen geschlossen wurde, um eine strafrechtliche Verfolgung zu vermeiden.

Selbst wenn sich „einfache“ Mitglieder aus Sicht der Justiz nicht per se strafbar machen bzw. beim Zusammenbruch des Systems die Opfer sind, ist das Mitmachen problematisch:

1. Wer andere anwirbt mit dem Versprechen, dass hier leicht und lebenslang Geld verdient werden kann, missbraucht seine persönlichen Beziehungen und setzt diese aufs Spiel.
2. Es ist es unklar, wie viel Geld Mitglieder tatsächlich verdienen, nicht zuletzt da das Unternehmen keinerlei Garantie für einen Verdienst gibt und Märkte schließen kann, wenn es möchte.
3. Sobald das System zusammenbricht oder verboten wird, sind Investitionen in Geld und Zeit weg, auch die versprochene lebenslange Provision auf alle angeworbenen Mitglieder („life time provision“, siehe www.payout-anleitung.com/myadvertisingpays).

Haftungsausschluss

Diese Übersicht ist ausschließlich als Information im Sinne des Rechts auf freie Meinungsäußerung erstellt. Sie basiert auf langjähriger Forschung zum Thema Direktvertrieb, Multi-Level-Marketing und Network-Marketing. Dennoch ersetzt sie keine rechtliche oder betriebswirtschaftliche Beratung. Wer eine solche Beratung wünscht, muss einen entsprechenden Berater aufsuchen, der für dieses Unternehmen spezialisiert ist. Lesern wird empfohlen, verschiedene Informationsquellen heranzuziehen, um sich ausführlich zu informieren und ein eigenes Bild zu formen.