

*Das folgende Dokument bietet Infos zur Anklage, zum Urteil und zur Reaktion Herbalife Belgiens. Das Dokument interpretiert dazu zwei belgische Veröffentlichungen zum Herbalife-Urteil (siehe Quellen am Ende der Texte).*

### **Herbalife Belgien vom Brüsseler Handelsgericht am 23.11.2011 als illegales Pyramidensystem verurteilt (Quelle 1)**

Test-Aankoop berichtete am 16.12.2011 auf seiner Website über seinen Erfolg im Rechtsstreit gegen Herbalife. Der belgische Verbraucherschutzverband hatte gegen Herbalife geklagt mit dem Vorwurf, dass die Verkaufspraktiken bei Herbalife ein illegales Pyramidensystem darstellten. Das Brüsseler Handelsgericht gab der Anklage in seinem Urteil vom 23.11.2011 in allen Punkten Recht und verpflichtete Herbalife unter der Androhung von Zwangsgeld zur Einstellung bestimmter Verkaufspraktiken.

#### **Das Unternehmen Herbalife**

Herbalife ist eine 1980 in den USA gegründete Handelsgesellschaft, die weltweit tätig ist. Neben Kosmetikprodukten bietet das Unternehmen vor allem Schlankheits- und Diätprodukte an. Die Diätprodukte Herbalifes wurde von der belgischen Verbraucherschutzorganisation Test-Aankoop wiederholt getestet und führten zu erheblichen Zweifeln an ihrem Nutzen. Dies wirft die Frage auf, warum Herbalife weltweit sowie in Belgien sehr wohl zu den größten Anbietern solcher Produkte gehört. Dies lässt sich laut Test-Aankoop durch das Verkaufssystem sowie die Verkaufsmethoden Herbalifes erklären.

#### **Direktvertriebler als Kern des Herbalife-Systems**

Als sogenanntes Direktvertriebsunternehmen verkauft Herbalife seine Produkte nicht über den Handel, sondern durch selbständige Mitglieder, sogenannte Handelsvertreter bzw. Berater. Weltweit hat Herbalife mehr als 1 Mio. Berater, die z.B. durch Zeitungsannoncen, Anzeigen im Internet, Werbebroschüren oder auf Heimpartys angeworben werden. Test-Aankoop macht deutlich, dass es beim Anwerben für

Interessierte häufig anfänglich keineswegs erkennbar ist, dass es sich um Herbalife-Produkte handele.

### ***Vom Kunden zum Berater – der Aufstieg bei Herbalife***

Wer einsteigt, fängt auf dem sogenannten „Basisniveau“ an. Dazu wird eine Vereinbarung unterschrieben und ein sogenanntes Basispaket mit Produkten gekauft. Zudem belegen Neulinge Ausbildungskurse, die Test-Aankoop als wahres Brainwashing bezeichnet. Während der Schulungen wird neuen Mitgliedern umgehend vermittelt, dass nicht nur der Verkauf von Produkten wichtig ist, sondern dass das Anwerben von neuen Beratern sehr interessant, mindestens so interessant wie der Produktverkauf, sein kann. Der Grund ist einfach: Es gibt verschiedene Niveaus von Beratern bei Herbalife, „normale“ Berater, sogenannte „success builders“, „supervisors“ etc. Diese Stufen bauen aufeinander auf. Um aufzusteigen, zählt nicht, wie viele Produkte man an Endkunden verkauft. Was dagegen sehr wohl zählt, ist der Ankauf von Produkten beim Unternehmen und das Anwerben neuer Berater. Die neuen Berater bilden eine sogenannte „Downline“. Für den eigenen Aufstieg zählen die Produkte, die man selbst angekauft hat sowie der Einkauf von Produkten durch die eigene Downline. Der Effekt des Systems ist einfach: Wer mehr Leute unter sich hat, die Produkte beim Unternehmen kaufen, erreicht schneller höhere Erfolgsstufen. Je höher die eigene Erfolgsstufe ist, desto höher ist die prozentuale Vergütung auf den erwirtschafteten Umsatz. Zudem sinkt der Einkaufspreis der Produkte, je höher man in der Erfolgshierarchie aufsteigt.

Angesichts dieses Systems ist es nicht verwunderlich, dass Kunden, die zunächst nur die Produkte erwerben wollten, später dann doch selbst Berater werden sowie neue Berater anwerben: Denn wer Berater wird und wer anwirbt, erhält Boni und zahlt weniger für die Produkte.

### ***Gerichtsurteil: Herbalife arbeitet als illegales Pyramidensystem***

Die belgische Verbraucherschutzorganisation Test-Aankoop ging 2004 vor Gericht, da sie die Arbeitsmethoden Herbalifes als illegales Pyramidensystem betrachtete. Der Streit vor Gericht dauerte sieben Jahre und endete am 23.11.2011 mit dem Urteil des Brüsseler Handelsgerichts. Der Vorsitzende des Brüsseler Handelsgerichts verurteilte Herbalife in allen Anklagepunkten. Das Unternehmen hat zwei Monate Zeit, die entsprechenden

Praktiken anzupassen. Falls es dagegen verstoßen sollte, wird ein Zwangsgeld von 5.000 Euro pro Zuwiderhandlung mit einem Maximum von 250.000 Euro auferlegt.

Test-Aankoop schreibt in seiner Erklärung wörtlich (Quelle 1):

- „Die Richterin ließ in ihrem Urteil keinen Zweifel an der Illegalität des Handelns von Herbalife.“
- „Um Güter zu einem interessanten Preis erwerben und verbrauchen zu können, muss der Konsument Berater werden. Der Konsument, der denkt, dass er die Herbalife-Produkte nötig habe, sieht sich gezwungen, am System teilzunehmen. Ansonsten bezahlt er übermäßig und unerklärlich viel für die Produkte.“
- „Dass der Eintritt ins Beratersystem nicht mit einer tatsächlichen Fähigkeit und Bereitschaft zu verantwortlichem Unternehmertum einhergeht, wird aus der hohen Ausfallquote von Beratern innerhalb eines Jahres deutlich: 50% von ihnen verschwinden und werden innerhalb eines Jahres ersetzt. Allein die Sponsoren dieser Berater verdienen direkt und indirekt daran und bleiben äußerst stabil [in ihrem Einkommen]. Dies kann und darf nicht der Sinn selbständigen Unternehmertums sein.“
- „Das Herbalifesystem steht deswegen im Widerspruch zu den Artikeln 91, 14<sup>o</sup> und 99 des WMPC [belgisches Gesetz zu Marktpraktiken und Konsumentenschutz].“

Für die Verbraucherschutzorganisation Test-Aankoop ist das Urteil ein voller Erfolg.

Herbalife sei wie ein Unkraut mit stark verzweigten Wurzeln, das jetzt endlich bekämpft werde, heißt es in der Presserklärung der Organisation (Ende Quelle 1).

Quelle 1: Bericht auf der Website der Klägerin, der belgischen Verbraucherschutzorganisation „Test-Aankoop“, <http://www.test-aankoop.be/verbruik-en-handelspraktijken/herbalife-veroordeeld-voor-illegale-piramideverkoop-s744543.htm>, abgerufen am 19.2.2012.

### **Erklärung von Herbalife zum Urteil des Handelsgerichts Brüssel (Quelle 2)**

Auf seiner belgischen Website nimmt Herbalife Bezug auf das Urteil des Handelsgerichts Brüssels. Darin teilt Herbalife mit, dass es plane, gegen das Urteil in Berufung zu gehen. Der belgische Markt stellt laut Unternehmen nur einen Anteil von weniger als 0.65% des weltweiten Nettoumsatzes Herbalifes dar. Das Unternehmen gibt an, sich dennoch „weiterhin mit Herz und Seele“ (wörtlich Quelle 2) für seine belgischen Vertreter und den von ihnen aufgebauten Kundenstamm einzusetzen.

Das Unternehmen gibt an, dass das Urteil falsche Tatbestände beinhalte und zudem die Gesetzgebung sowie die Verkaufspraktiken Herbalifes fehlerhaft interpretiere. Das Unternehmen setze weiterhin auf Network-Marketing und sei sich sicher, dass es, nach Klärung bestimmter Aspekte, im Sinne der belgischen Gesetzgebung handele.

Herbalife weist in seiner Erklärung darauf hin, dass es „schon immer ein feuriger Verfechter“ (wörtlich Quelle 2) von Gesetzen gewesen sei, die dem Konsumentenschutz dienten. Herbalife verfolge dieses Ziel in allen Ländern, in denen es tätig sei, was sich an seinen Mitgliedschaften bei mehr als 40 nationalen Berufsvereinigungen ablesen lasse sowie an seiner aktiven Rolle bei internationalen Vereinigungen, z.B. bei The World Federation of Direct Selling und der European Direct Selling Association. Das Unternehmen sei hier beispielhaft tätig und folge den Verhaltenskodizes dieser Vereinigungen.

Quelle 2: Stellungnahme des belgischen Herbalife Unternehmens auf seiner Website; <http://bedrijf.herbalife.be/pers/reactie-op-test-aankoop>, abgerufen am 19.2.2012.