

Frank Rutert

Network Marketing: Die Schattenseiten

Wer im Network wirklich abkassiert –
und wer draufzahlt!



Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Umschlaggestaltung: Renate Wettach

ISBN 978-3-98864-093-2 (Print Softcover)

E-ISBN 978-3-98864-094-9 (ePUB)

© LöwenStern Verlag Renate Wettach

Frankfurt am Main 2025, 1. Auflage

Gedruckt auf alterungsbeständigem, säurefreiem Papier.

Druck: CPI Druckdienstleistungen GmbH, Ferdinand-Jühlke-Straße 7,
99095 Erfurt

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck und Verwendung, auch auszugsweise, nur mit ausdrücklicher Genehmigung des LöwenStern Verlags.

Verlag, Redaktion, Herstellung, Design & Layout:

Renate Wettach, LöwenStern Verlag, Weckerlinstr. 4, 65929 Frankfurt am Main

E-Mail: geschaeftsfuehrung@loewenstern-verlag.de

www.loewenstern-verlag.de

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	9
Für wen ist dieses Buch?	10
Beginnen wir mit Personen, mit Einsteigern im Network Marketing (MLM)	10
Für aktive Networker	10
Warum es sich lohnt, dieses Buch zu lesen.....	11
Die Wahrheit, die dir niemand sagen will.....	12
Hier beginnt die Klarheit	14
Die große Illusion – Geld verdienen im Network	14
Unbequeme Fakten	16
Warum so wenige verdienen	16
Lass uns das Ganze mal auseinandernehmen	19
Der schlimmste Trick: Eigenumsatz.....	26
Die Manipulations Tricks der „Mentoren“	29
Mentoring – die größte Lüge.....	29
Die Community – Zwischen Familie, Sekte und Scheinheiligkeit	31
Und was ist mit dem umstrittenen „Schneeballsystem“?	33
Events als Gehirnwäsche – Ist das möglich?	33

Die große Unzufriedenheit	35
Die Unzufriedenheit in der Community und warum trotzdem alle weiterlächeln	35
Es kann krank machen – Depression hinter dem Lächeln.....	39
Die Betrugsversuche, die falschen Versprechungen, die Blender – und warum Unehrlichkeit in diesem System oft systematisch ist	41
Die schmutzige Wahrheit über Betrugsversuche	42
Nicht zu vergessen: Es gibt sie – ehrliche und seriöse Partner – die leise Mehrheit.	44
Die Wege aus der Frustration und falschen Versprechen	46
Der harte Blick auf die Realität	47
Den Kreislauf durchbrechen.....	47
Was du wirklich aus diesem Buch für dich mitnehmen solltest	50
Die Entscheidung	52
Was du tun kannst, wenn du bleibst	52
Wenn Network Marketing nicht dein Weg ist	53
Warum ehrliche Partner und Firmen Hoffnung geben	53
Woran erkennt man ein gutes Network Marketing Unternehmen?	54
1. Transparente und faire Vergütungspläne.....	54
2. Hochwertige und nachhaltige Produkte oder Dienstleistungen	55
3. Ehrliche und realistische Kommunikation.....	55
4. Fundierte Ausbildung und echte Unterstützung.....	56

5. Eine gesunde, respektvolle und unterstützende Community...	56
6. Keine versteckten Kosten oder Zwangsverpflichtungen	56
7. Einhaltung rechtlicher und ethischer Standards.....	57
8. Nachhaltigkeit und langfristige Perspektive	57
9. Der wichtigste Hinweis: Erfolg braucht Zeit	57
Wie du dir langfristig ein erfolgreiches Business aufbaust	58
Welche Fehler es zu vermeiden gilt	58
Wie man Downlinern verständlich macht, dass Erfolg Zeit braucht und sich lohnt	59
Leere Versprechen versus nachhaltige Network- Unternehmen	62
Checkliste zur Bewertung von Network-Marketing- Unternehmen.....	66
1. Produkt & Dienstleistung	66
2. Markt & Nachfrage.....	67
3. Vergütungsplan: Ist der Vergütungsplan transparent, verständlich und nachvollziehbar?	67
4. Unternehmensgeschichte & Stabilität.....	67
5. Transparenz & Kommunikation.....	67
6. Community & Support	68
7. Wichtig für dich zu wissen – Rechtliches & Seriosität	68
8. Finanzielle Aspekte.....	68
9. Erfahrungen anderer Partner	69
10. Deine eigene Einschätzung.....	69

Im Network Marketing gilt eine eiserne Grundregel	70
Alternative zum Network Marketing: Klassischer Vertrieb.....	71
Danke!	72
Autorenprofil Frank Rutert.....	75

Vorwort

Dieses Buch beleuchtet schonungslos die häufigsten und zugleich gravierendsten Fehler, die im Network Marketing (Multi-Level-Marketing, MLM) immer wieder begangen werden. Es deckt auf, wie fragwürdige und intransparente Vergütungspläne Menschen in Abhängigkeit bringen, wie toxische Gruppendynamiken in vielen Teams den kritischen Blick unterdrücken und wie eine Kultur unrealistischer Versprechen immer wieder in einer Spirale aus falschen Hoffnungen und bitteren Enttäuschungen Endet.

Mein Name ist Frank Rutert. Ich blicke auf eine langjährige persönliche und berufliche Erfahrung im Network-Marketing-Umfeld zurück und kann daher fundierte Einblicke aus erster Hand, dir mit diesem Buch vermitteln.

Das Buch richtet sich nicht nur an Menschen, die bereits eigene — oft ernüchternde — Erfahrungen im Network Marketing gesammelt haben und ihre Situation besser verstehen wollen, sondern auch an all jene, die dem Thema grundsätzlich skeptisch gegenüberstehen und fundierte Informationen suchen. Ebenso soll es Führungskräfte und Teamleiter ansprechen, die Verantwortung übernehmen möchten und ernsthaft daran interessiert sind, ihre Arbeitsweise sowie ihr Netzwerk fairer, transparenter und nachhaltiger zu gestalten. Ziel meines Buches ist es, sowohl aufzuklären als auch Impulse zu geben:

Es soll dir helfen, typische Fallen im MLM zu erkennen und zu vermeiden, Missstände kritisch zu hinterfragen und schließlich bessere, ethisch vertretbare Ansätze im Umgang mit Network Marketing zu entwickeln.

Dieses Buch ist weit mehr als nur eine Abrechnung mit den Schattenseiten des Network Marketings — es ist ein realistischer, ehrlicher und tiefgreifender Wegweiser für alle, die in dieser Branche Fuß fassen wollen oder bereits mittendrin sind. In einer Welt voller Blender, falscher Versprechen und kurzfristiger Hypes bietet dieses Buch etwas Seltenes: Klarheit. Wahrheit. Orientierung.

Für wen ist dieses Buch?

Beginnen wir mit Personen, mit Einsteigern im Network Marketing (MLM)

Du denkst darüber nach, ins Network Marketing einzusteigen? Dann ist dieses Buch dein Schutzschild. Es zeigt dir:

Welche Risiken du kennen solltest, bevor du startest. Wie du erkennst, ob ein Unternehmen wirklich seriös ist. Warum nicht jede Motivation ehrlich ist – und wie du dich davor schützt, ausgenutzt zu werden. Was realistischer Erfolg bedeutet – und wie lange es wirklich dauert. Anstatt dich von Hochglanzpräsentationen, schnellen Versprechungen und künstlichem Enthusiasmus blenden zu lassen, bekommst du hier eine nüchterne, aber motivierende Sicht auf das Business – ohne Illusionen, aber mit echtem Nutzen.

Für aktive Networker

Wenn du bereits im Network bist, hilft dir dieses Buch dabei:

Fehler zu erkennen, die dich langfristig sabotieren. Deine eigene Struktur, Kommunikation und Teamführung zu reflektieren. Zwischen falscher Hoffnung und echter Vision zu unterscheiden. Vertrauen in dich selbst (und dein System) zurückzugewinnen – oder neu zu definieren.

Du wirst merken:

Dieses Buch spricht Dinge an, über die in der Szene oft geschwiegen wird – und genau deshalb hat es die Kraft, dir neue Perspektiven zu eröffnen.

Es klärt auf über:

Falsche Gurus und künstliche Autoritäten, Vergütungspläne, die nur den Firstliner dienen, Downliner, die motiviert gehalten werden, obwohl ihnen die wirtschaftliche Perspektive fehlt, echte Indikatoren für seriöse Networks.

Und über Menschen, die ehrlich arbeiten, aber im System oft übersehen werden.

Es unterscheidet zwischen Manipulation und Führung. Zwischen Hype und echter Mission. Zwischen Blendern und Visionären.

Warum es sich lohnt, dieses Buch zu lesen

Weil es dich nicht mit Worthülsen ködert, sondern mit Realität aus der Praxis arbeitet. Weil es dich nicht kleinredet, sondern dir zeigt, worauf du stolz sein kannst – und worauf du achten musst.

Weil es dir nicht vorgaukelt, dass alles einfach ist – sondern dir erklärt, warum sich der Weg trotz aller Herausforderungen lohnt.

Ob du am Anfang stehst oder schon Jahre Erfahrung hast:

Dieses Buch ist dein Spiegel, dein Werkzeugkasten und deine Versicherung zugleich. Es schützt dich vor Frust, bewahrt dich vor naiven Fehlentscheidungen und gibt dir das Handwerkszeug, um deinen eigenen, ehrlichen und erfolgreichen Weg im Network Marketing zu gehen.

Was ich dir als Autor dieses Buches sagen will: Ich habe dieses Buch nicht geschrieben, um dich zu blenden. Nicht, um dir falsche Hoffnung zu machen. Nicht, um dir zu versprechen, dass dein Erfolg über Nacht kommt. Ich habe dieses Buch geschrieben, weil ich gesehen habe, wie viele Menschen mit großen Träumen in diese Branche einsteigen – und dann enttäuscht, verbittert oder sogar betrogen wieder gehen. Weil ich erlebt habe, wie Hype den Verstand ersetzt, und wie echte Chancen von Gier und Ungeduld zerstört werden. Ich will, dass du mit offenen Augen ins Network Marketing gehst. Ich will, dass du erkennst, worauf es wirklich ankommt. Ich will dir helfen, Fehler zu vermeiden, die dich Zeit, Geld und Energie kosten würden. Ich will dich stark machen – für einen Weg, der nicht leicht ist, aber sich lohnen kann.

Denn: Network Marketing ist kein Problem. Es ist ein Werkzeug. Ein Werkzeug, das zerstören oder aufbauen kann – je nachdem, wie du es benutzt. – Mit Ehrlichkeit. – Mit Geduld. – Mit Verantwortung. Wenn

du bereit bist, ehrlich zu dir selbst zu sein – dann kann dieses Buch dein größter Gewinn sein, noch bevor du den ersten Euro verdient hast.

Die Wahrheit, die dir niemand sagen will

Willkommen in der Welt des Network Marketings – einer Industrie, die sich gerne mit Schlagworten wie „Freiheit“, „Selbstbestimmung“ und „passivem Einkommen“ schmückt. Einer Industrie, die jedes Jahr Hunderttausende von Menschen mit großen Versprechungen anzieht – und am Ende die meisten davon bitter enttäuscht wieder ausspuckt. Du kennst die Bilder: Junge Menschen posieren in teuren Autos, stehen mit ausgestreckten Armen vor Villen, trinken Cocktails an Infinity-Pools. „Alles ist möglich! Du musst nur wollen! Du kannst finanziell frei sein!“ – so klingt es überall in dieser Szene.

Doch hier kommt die Wahrheit:

- 95 % von euch werden nichts verdienen.
- Die meisten werden sogar draufzahlen.
- Und niemand da oben wird sich dafür interessieren, wie es dir danach geht.

Warum schreibe ich dieses Buch? Weil ich es leid bin, zuzusehen, wie gute Menschen verheizt werden. Weil ich es leid bin, immer wieder dieselben Mechanismen zu sehen: Blender, die ihre Teams manipulieren. Menschen, die in ihrer Verzweiflung Kredite aufnehmen, um „ins Business zu investieren“. Freundschaften, die zerbrechen, weil plötzlich jedes Gespräch nur noch zum Zweck der Rekrutierung geführt wird.

Network Marketing ist nicht per se schlecht. Aber es ist voll von Lügen. Und das Problem daran ist nicht nur das System – es sind die Menschen, die es betreiben. Menschen, die genau wissen, was sie tun. Menschen, die dir mit einem Lächeln ins Gesicht lügen, während sie längst an deinem Geld verdienen.

Menschen, die sich „Mentoren“ nennen, während sie dich wie Kanonenfutter behandeln. Das ist kein Buch für zarte Gemüter. Wenn du in dieser Branche aktiv bist, wird dich dieses Buch wütend machen. Es wird dir unangenehm sein. Vielleicht wirst du mich dafür hassen. Vielleicht wirst du innerlich nicken, weil du genau weißt, wovon ich spreche.

Und weißt du, warum das so ist? Weil du es längst gespürt hast. Weil irgendwo in dir längst Zweifel waren. Aber jedes Mal, wenn du den Mund aufmachen wolltest, kam von deinem „Leader“: „Du musst an dich glauben!“ Oder schlimmer noch: „Du hast einfach nicht genug getan! Gib nicht auf! Erfolg kommt, wenn du es nur wirklich willst!“

Bullshit. Der Erfolg kommt vor allem für die, die oben in der Struktur stehen. Diejenigen, die von Anfang an wussten, wie das Spiel läuft.

Dieses Buch wird dir zeigen:

- Warum Vergütungspläne oft genau so gebaut sind, dass DU verlierst.
- Warum viele Communitys im Network Marketing funktionieren wie Sekten.
- Warum die meisten „Mentoren“ nichts anderes sind als Blender mit großen Egos.
- Warum die Versprechen über „Geld verdienen“ meistens Betrug sind – manchmal sogar ganz legal.
- Warum du dich nicht schlecht fühlen musst, wenn du es nicht geschafft hast.

Weil es vielleicht nie dafür gedacht war, dass DU es schaffst. Hier geht es mir nicht darum, dir die Branche madig zu machen. Hier geht es darum, dass du endlich die Wahrheit kennst, damit du selbst entscheiden kannst, ob du in diesem Spiel mitspielen willst – oder ob du endlich aussteigst und anfängst, für dich selbst zu denken. Für dich selbst Verantwortung übernehmen willst. Wenn du bereit bist, hinzusehen – auch wenn es weh tut – dann lies weiter.

Hier beginnt die Klarheit

„Schau genau hin, wenn du durch Instagram & Co. scrollst – die Welt, die sie dir dort verkaufen, ist nicht echt, sondern ein perfekt inszeniertes Theaterstück für deine naive Hoffnung.“ Öffne Instagram, und da steht schon der nächste Anzugclown mit seinem geleasteten Ferrari, prostet dir aus einem Fünf-Sterne-Pool zu und schwafelt vom Traumleben über Nacht.

Wach auf: Das ist alles Fake. Gefälschte Kontoauszüge, gepushte Likes, billige Angeberkarren auf Raten – diese Show ist ihr Alltag, ihr Geschäftsmodell, ihre Überlebensstrategie in einem System, das nichts als Blendwerk verlangt. Nicht jeder in diesem Haifischbecken ist sofort ein Betrüger, aber das System frisst die Ehrlichen – bis sie selber lügen müssen, um überhaupt noch mitspielen zu dürfen.

Und die größten Heuchler? Die hocken nicht irgendwo in dunklen Hinterzimmern, sondern sind oft deine eigenen Upline-Helden, die sich jeden Monat an deiner Hoffnung mästen. Die labern dich mit Phrasen zu wie: „Glaub an dich, du kannst alles schaffen“, während sie im selben Atemzug wissen, dass 90% von euch niemals auch nur einen Cent Gewinn sehen werden.

Die größte Verarsche im Network ist nicht der Marketingplan.

Die größte Verarsche ist der Typ, der dir ins Gesicht lügt, während er sich insgeheim schon freut, dass du ihm schön die Provisionen vollmachst. Er wird reich – nicht, weil du es schaffst, sondern weil du fest daran glaubst, dass du es könntest. „Willkommen im System voller Lügen.“

Die große Illusion – Geld verdienen im Network

„Du kannst alles schaffen, wenn du nur willst.“ Das ist der Satz, den du am Anfang immer hörst. Er klingt gut. Er gibt Hoffnung. Er schmeichelt deinem Ego. Schließlich willst du ja kein Durchschnitt sein. Du willst mehr. Mehr Freiheit, mehr Geld, mehr Leben.

Doch hier kommt die bittere Wahrheit: Die meisten Menschen im Network Marketing verdienen kein Geld. Und wenn sie doch welches verdie-

nen, dann sind es Beträge, die mit einem Nebenjob im Supermarkt locker zu schlagen wären – nur ohne die ganzen peinlichen Teamcalls und die ständigen Instagram-Stories mit Motivationsprüchen.

Wie kann das sein?

Schließlich sieht man doch überall diese erfolgreichen Typen, oder? Ja. Und genau das ist das Problem. Die Branche lebt davon, dir ein Bild zu verkaufen, das mit der Realität nichts zu tun hat.

Du siehst die 5 %, die es wirklich geschafft haben. Die anderen 95 %? Die sieht niemand. Die posten keine Fotos. Die verlassen irgendwann leise die WhatsApp-Gruppen. Die werden still, wenn sie merken, dass die Rechnung am Ende nicht aufgeht.

Hier ein paar unbequeme Fakten:

- In den meisten Network-Firmen verdienen über 80 % der aktiven Partner weniger als 100 Euro im Monat.
- Ein großer Teil davon verdient überhaupt nichts oder macht sogar Minus, weil sie selbst Produkte kaufen „müssen“, um aktiv zu bleiben.
- Von den angeblichen „Top-Verdienern“ leben viele nicht vom Verkauf der Produkte, sondern vom Aufbau neuer Vertriebspartner, die wiederum Geld in das System pumpen.

Viele dieser „Top-Leader“ verdienen ihr wahres Geld nicht im Network, sondern durch das Verkaufen von Coachings und „Mentoring-Programmen“ an genau die Leute, die es im Network eben nicht geschafft haben. Was du siehst, ist eine Inszenierung. Das Business selbst ist häufig nur das Bühnenbild. Das echte Geld machen die Schauspieler hinter den Kulissen.

Und du? Du bist Statist.

Unbequeme Fakten

Du wirst mit Sätzen gefüttert wie:

- „Du musst einfach nur duplizieren.“
- „Wer 5 Leute findet, die 5 Leute finden, ist finanziell frei.“
- „Das hier ist ein People Business – es geht um Menschen helfen.“

Ja. Es geht um Menschen helfen. Nur leider meistens den Menschen über dir im System, nicht dir selbst.

Das Perfide daran: Du wirst systematisch dazu gebracht, zu glauben, dass du schuld bist, wenn es nicht funktioniert. Du warst nicht fleißig genug. Du hast zu früh aufgegeben. Du bist nicht „all in“ gegangen. Und während du dich selbst zerfleischst, sitzen andere auf Bali und erzählen in ihrem Coaching-Call, dass „Mindset alles ist“.

Nein. Mindset ist nicht alles.

Ein mathematisch fehlerhaftes System kannst du mit „positivem Denken“ nicht reparieren.

Warum so wenige verdienen

Das Weitere übertrifft selbstverständlich den Rahmen.

„Wenn du mein Freund sein willst, dann kümmer dich und schreibe noch in dieser Woche 5 neue Partner ein.“

Das klingt problematisch und nicht seriös. Dazu möchte ich dir mehrere Gründe anführen:

Die Aussage stellt deine Freundschaft in Frage und macht sie davon abhängig, ob du in sehr kurzer Zeit neue Leute ins Geschäft bringst. Das



Autorenprofil Frank Rutert

Frank kennt sie alle: Die Blender, die Schönredner, die Abkassierer. Seit Jahrzehnten ist er im Network-Business unterwegs – und hat mehr gesehen, als ihm lieb ist. Er war bei Erfolgsgestories dabei, die nur auf dem Papier existierten, und hat Karrieren erlebt, die nach außen glänzten, aber hinter den Kulissen zerbröselten.

Er weiß, wie Träume verkauft und Hoffnungen zerschmettert werden. Wie Zahlen frisiert, Umsätze schöngerechnet und Menschen mit leeren Versprechen im System festgehalten werden, bis nichts mehr geht. Er hat Meetings erlebt, in denen jeder Satz kalkuliert war, um Emotionen zu triggern und die Kassen der Oberen zu füllen.

Frank redet nicht um den heißen Brei: Er packt aus. Knallhart. Ehrlich. Ohne Rücksicht auf verletzte Egos. Er zeigt, was funktioniert – und was nur heiße Luft ist. Weil er weiß, dass Aufklärung der einzige Weg ist, um die Branche von innen heraus zu verändern. Für die, die wirklich eine Chance verdienen.