

Udskriftsdato: 19. december 2025

KEN nr 9269 af 24/06/2008 (Gældende)

Pressenævnets kendelse i sag nr. 2008-6-667

Ministerium: Justitsministeriet

Journalnummer: 2008-6-667

Pressenævnets kendelse i sag nr. 2008-6-667

Resumé

Klager – en person – klagede over en artikelserie i Ekstra Bladet og på www.ekstrabladet.dk samt en udsendelse på www.ekstrabladet.dk.

Pressenævnets begrundelse og afgørelse:

Skjult kamera

Pressenævnet har ikke mulighed for at gennemse råbåndene til optagelserne foretaget med skjult kamera, og nævnet kan derfor ikke afgøre, hvorvidt der er foretaget en ukorrekt klipning til brug for udsendelsen den 3. marts 2008.

Pressenævnet finder det som udgangspunkt betænkeligt at bringe optagelser, indhentet ved skjult kamera, uden efterfølgende samtykke. En sådan fremgangsmåde kan kun være berettiget efter en nøje afvejning i hvert enkelt tilfælde af den samfundsmæssige interesse i forhold til den enkeltes krav på beskyttelse. Det er samtidig nævnets opfattelse, at offentlige personer må tåle en mere nærgående og kritisk omtale af deres forhold end andre.

Pressenævnet finder, at de salgsmetoder Amways distributører/sælgere – herunder [K] – anvender, har en sådan samfundsmæssig interesse, at det var rimeligt at bruge skjult kamera til at indhente den nødvendige dokumentation. Nævnet har lagt vægt på, at det af optagelserne fremgik, at [K] fremkom med bemærkninger, der kunne skabe en forventning om en millionindtjening for sælgerne.

God presseskik i øvrigt og genmæle

Artikelserien indeholder bl.a. udsagnene ”opsøgende og vildledende salg hos familie og venner er ellers forbudt i Danmark” og ”kun venner og familie kan bruges som købere af de dyre varer, selvom netop den form for salg er forbudt i Danmark”, ”... Vi får bl.a. at vide, at der blot skal købes for ti kroner produkter for at tjene et enkelt af de vigtigste bonuspoint”. Pressenævnet finder, at udsagnene indeholder oplysninger, hvorimod udsagnene ”urealistiske løfter om rigdom og lykke... i den pyramidelignende forretningsmodel Amway”, ”de snyder med bonuspoint”, ”familien lover kommende sælgere en langt større bonus og succes, end Amway nogensinde kan give”, ”[K] tjener fedt på fup”, ”Linie 3-stjernen lokker sammen med sin kone og datter penge fra folk ved at love dem hurtig rigdom”, ”[K] lokker dig med fup-forretning” og ”man er garanteret at blive pensioneret hurtigt ved at gå ind i Amway, som familien [K] praler af” fremstår som Ekstra Bladets vurdering på baggrund af de offentliggjorte oplysninger.

De nævnte oplysninger kan være skadelige, krænkende eller virke agtelsesforringende for [K], og har derfor skullet efterprøves i særlig grad, inden de blev bragt, først og fremmest ved forelæggelse for klager, jf. de vejledende regler for god presseskik punkt A.3. Ekstra Bladet mødte op under informationsmødet vedrørende Amway. Klager ønskede ikke at udtale sig, men henviste i stedet til Amway vedrørende ”tallene ... fra Amway”. På denne baggrund finder nævnet ikke, at [K] kan have været i tvivl om, at Ekstra Bladet var kritisk over for klagers relation til Amway samt de oplyste regneeksempler. Da avisen har forsøgt at indhente klagers kommentar, udtaler nævnet ikke kritik af Ekstra Bladet for ikke at forelægge oplysningerne for klager. Det er herved også

tillagt betydning, at [K] som medievariant person måtte være klar over virkningen af sine udtalelser, ligesom avisen henvendte sig til Amway, og at virksomhedens kommentar fremgik.

Pressenævnet finder, at Ekstra Bladet og www.ekstrabladet.dk ikke i øvrigt har tilsidesat god presseskik.

Det følger af medieansvarsloven § 36, stk. 1, at anmodning om genmæle i massemedierne over for oplysninger af faktisk karakter, som er egnet til at påføre nogen økonomisk eller anden skade af betydning, og som er blevet bragt i et massemedie, skal tages til følge, medmindre oplysningernes rigtighed er utvivlsom.

Pressenævnet finder, at udsagnene ”opsøgende og vildledende salg hos familie og venner er ellers forbudt i Danmark. Men det holder ikke [K] tilbage” og ”kun venner og familie kan bruges som købere af de dyre varer, selvom netop den form for salg er forbudt i Danmark” indeholder en beskyldning om overtrædelse af Lov om visse forbrugeraftaler, hvilket er egnet til at påføre [K] økonomisk eller anden skade af betydning. Da oplysningernes rigtighed ikke er utvivlsom er klager berettiget til et genmæle.

På baggrund af klagers oplysninger lægger Pressenævnet til grund, at [K] oplyste, at man kan tjene ét bonuspoint, når man køber produkter for ca. 10 kroner *eksklusiv* moms. Nævnet finder herefter, at udsagnet ”Vi får bl.a. at vide, at der blot skal købes for ti kroner produkter for at tjene et enkelt af de vigtige bonuspoint” er en korrekt oplysning, og klager er derfor ikke berettiget til et genmæle for denne oplysning.

Pressenævnet finder, at de øvrige påklagede udsagn er avisens vurderinger, og klager er heller ikke berettiget til et genmæle over for disse.

Herefter er [K] efter påkrav berettiget til at få bragt følgende genmæle i Ekstra Bladet og på www.ekstrabladet.dk, jf. medieansvarsloven § 39:

”Genmæle

Ekstra Bladet bragte den 3.-4. februar 2008 en række artikler såvel i den trykte udgave som på Ekstra Bladets website om [K]s involvering i selskabet Amway. I en artikel fremkom Ekstra Bladet bl.a. med beskyldningerne ”opsøgende og vildledende salg hos familie og venner er ellers forbudt i Danmark. Men det holder ikke [K] tilbage” og ”kun venner og familie kan bruges som købere af de dyre varer, selvom netop den form for salg er forbudt i Danmark”.

I Danmark er det som udgangspunkt forbudt for erhvervsdrivende at opsøge forbrugere på deres bopæl og ikke offentligt tilgængelige steder, jf. Lov om visse forbrugeraftaler.

Beskyldningerne er usande og udokumenterede fra Ekstra Bladets side. [K] overholder lovens regler i sin virksomhed som Amway-distributør, herunder forbuddet med uanmodet henvendelse til forbrugere på denne bopæl m.v.

På vegne af [K]

Advokat Jeppe Brogaard/Marianne Borker

Pressenævnet har bestemt, at [K] er berettiget til at få bragt ovennævnte genmæle. Hele kendelsen fra nævnet kan læses på www.pressenaevnet.dk.”

Advokat Jeppe Brogaard Clausen har på vegne af [K] klaget til Pressenævnet over artikler bragt den 3. og 4. februar 2008 i Ekstra Bladet og på www.ekstrabladet.dk samt en udsendelse den 3. februar 2008 på www.ekstrabladet.dk, idet han mener, at god presseskik er tilsidesat. Advokaten har endvidere klaget over, at avisen har afvist at bringe et genmæle.

1. Sagsfremstilling

Ekstra Bladet bragte den 3. februar 2008 forsideoverskriften "[K] tjener fedt på fup" og med mindre typer "Se de afslørende billeder". Inde i avisen bragte Ekstra Bladet en artikelserie om det amerikanske firma Amway og familien [K]s relation hertil.

Avisen bragte en artikel under overskriften "[K] tjener fedt på fup" og underoverskriften "Linie 3-stjernen lokker sammen med sin kone og datter penge fra folk ved at love dem hurtig rigdom". Af artiklen fremgik følgende:

"Ekstra Bladet kan i dag afsløre, hvordan [K] sammen med sin kone [A] og datteren [B] hver uge lokker talrige danskere til at investere i en stærk tvivlsom forretning, der i bedste fald kun gør [K] og hans nærmeste venner rigere.

De fleste af familiens ofre har derimod udsigt til at tabe penge på BEKENDTSKABET med den kendte Linie 3-mand.

I en måned har Ekstra Bladet på tættest hold fulgt [K]s intensive arbejde med at hverve nye 'medlemmer' til amerikanske Amway. Firmaet har i 45 år solgt kostbar sæbe, shampoo og andre forbrugsvarer i en pyramidelignende struktur, hvor familie og venner udnytter hinandens tillid til at sælge produkterne og hverve hinanden som nye sælgere.

[K] har været firmaets frontfigur i Danmark i snart ti år.

Opsøgende og vildledende salg hos familie og venner er ellers forbudt i Danmark. Men det holder ikke [K] tilbage. For jo flere sælgere, han og familien kan lokke ind i forretningen, jo flere penge tjener de.

Du kan få det hele

Netop drømmen om rigdom og masser af fritid er det vigtigste argument, som [B] kaster i hovedet på os, da vi møder hende første gang i privaten i Hellerup.

I begyndelsen fortæller hun intet om, at vi skal være sælgere for Amway. Vi taler derimod om store huse, biler, både og lejligheder i Cannes.

- Du kan få det hele. Men det kræver jo penge, forklarer den 21-årige [K]-arving og hendes kæreste [C].

Sammen laver vi en liste med alle vores drømme. Der bliver også snakket om store beløb. Og [B]s kæreste, [C], sætter trumf på:

- Jeg vil på pension om tre år, siger den 22-årige danser.

Både hjemme hos [B] og på et senere hvervemøde med [K] handler det også meget om at opfylde drømmene, kvitte sit kedelige job og blive del af Amways fede forretning.

Mødet med [K]

Flere gange om måneden er [K] med på scenen i Brøndby Hallen foran hundredvis af potentielle sælgere.

Alle betaler 35 kroner for at komme ind og høre, at [K] bruger sin berømted fra 'Linie 3' til at fortælle om den store succes i Amway. Efter mødet udveksler [K] smil og håndtryk med sin datters nyeste fangst fra Ekstra Bladet. Men det ved far og datter naturligvis ikke.

- Kan I bruge nogle penge, spørger [K] os interesseret og fortæller, hvor nemt og hurtigt det er at tjene mange penge. Hvad kan man svare på det, andet end at selvfølgelig kan vi det?

[K] skamroser også sin datter for at være en fantastisk sælger. Det gælder bare om at holde sig til hende og lynhurtigt komme ind i Amway, forklarer han.

Men det skal vise sig at være mere end svært at få en seriøs forklaring på, hvordan drømmene bliver til kolde kontanter.

Tjen det sort

Efter mødet med [K] vil [B] have os til at skrive under på en kontrakt med Amway. Prisen er en startpakke til 1000 kroner. Men vi må ikke få kontrakten med hjem, inden den skrives under.

Og [B] undgår behændigt at gennemgå kontrakten eller fortælle om alle de forbehold, der ligger i aftalen med Amway. Der bliver heller ikke talt om, at produkterne fra Amway er totalt ukendte i Danmark og generelt meget dyrere end tilsvarende mærkevarer i supermarkedet.

Først efter at vi har skrevet under, kan vi læse, at Amway forbyder os at lave en butik. Vi må heller ikke sælge varerne på internettet eller i en bod på gaden. Kun venner og familie kan bruges som købere af de dyre varer, selv om netop den form for salg er forbudt i Danmark.

På spørgsmålet om vi skal betale moms og skat af de indtægter, vi er stillet i udsigt, svarer [B] og kæresten, at 'det skal vi ikke bekymre os om nu'. [C] foreslår på et tidspunkt, at vi kan tjene pengene sort.

Snyd vennerne

...

Møderne koster fra 35 kr. til flere tusinde kroner pr. gang. Og det bliver talrige gange understreget, at vores succes afhænger af, hvor flittigt vi deltager.

Produkterne er lokkemidlet til at hverve nye sælgere blandt andet vores venner. Vi får nu besked på at skrive en liste over alle vores venner og familie, som vi kan kontakte.

Og så laver vi en hudplejeaften hjemme hos [B]. Officielt skal vi vise produkterne frem. Men hun fortæller os inden mødet, at vi skal overbevise vennerne om at blive sælgere. Så kan de nemlig få produkterne billigere."

Under overskriften "*De snyder med bonuspoint*" fremgik følgende artikel:

"Familien [K] bruger ikke meget tid på at tale om Amway og hvor svært, det kan være at sælge produkter, der er markant dyrere end i supermarkedet.

I stedet bliver muligheden for fortjeneste og bonus hele tiden pustet op. Vi får bl.a. at vide, at der blot skal købes for ti kroner produkter for at tjene et enkelt af de vigtigste bonuspoint.

Men den pris gælder kun de få, der ifølge Amway faktisk ender med at lave en momsregistreret forretning. Alle andre er privatkunder og betaler derfor 13,50 kroner for at få et point. Men det fortæller [K] og hans venner intet om."

Til artiklen var under overskriften "[K]: *Ikke vores ansvar*" indsat følgende:

"Torsdag aften konfronterede Ekstra Bladet hele familien [K] ved et nyt hvervemøde i Brøndby. Men hverken [K], [B] eller hendes kæreste, [C], har lyst til at stille op til et interview.

De vil heller ikke forklare, hvorfor familien lover kommende sælgere en langt større bonus og succes, end Amway nogensinde kan give.

- Uanset hvad jeg siger, bliver det brugt imod mig, forklarer [K] og henviser i stedet til Amway i Danmark.

- Hvis der er fejl i de tal, vi fortæller her, må du tale med dem. Tallene kommer fra Amway, siger Linie 3-stjernen til Ekstra Bladet.

- Men selvfølgelig må ingen love, at man kan blive hurtigt eller nemt rig. Hvis nogen gør det, skal det stoppes."

På næste side bragte avisen en artikel under overskriften "*Ni ud af ti taber penge*" og underoverskriften "*Du og dine venner skal sælge for millioner for bare at tjene 15.000 kr. om måneden*", hvoraf følgende fremgik:

”Løfterne fra familien [K] og amerikanske Amway er næsten for gode til at være sande: Du kan blive pensioneret på få år, købe en drømmebolig og efterlade en solid arv til din egen familie. Det eneste, du skal gøre, er at opbygge din personlige Amway-forretning – og få andre til at gøre det samme.

Men hvis du læser alt det med småt, bliver drømmen hurtigt til en tornet vej til rigdom. Kun ganske få i toppen af pyramideselskabet bliver rige. De fleste taber penge. Men det fortæller Amway og dets bedst kendte sælgere som [K] dig ikke.

Find lige 258 venner

Ekstra Bladet har lavet det regnestykke, kommende Amway-sælgere ikke får at se. Det afslører, at hvis du vil tjene blot 15.000 kr. om måneden – før moms og skatter – skal du og vennerne købe for millioner af kroner sæbe, shampoo og andre hverdagsprodukter hvert år.

Du skal også få rigtig mange af dine venner til at købe. I Amways eget regnestykke for en ’supersælger’ skal du hyre 78 venner, der køber for 2,5 millioner om året, for at du kan tjene 15.000 kroner om måneden.

Gevinsten spises op

Men pyramide- og bonussystemet i Amway er så kompliceret og uigennemskueligt, at selv hvis det lykkes dig at få endnu flere med, så er det ingen garanti for succes.

Vi har nemlig regnet videre på Amways model og lagt nogle få ekstra sælgere ind i bunden af pyramiden.

Men selv om du nu har 258 venner, der køber for 8,3 millioner om året, stiger din bonus kun med et par tusinde kroner om måneden. Forklaringen er, at bonussystemet helt ulogisk spiser din gevinst op, selvom du får flere med større omsætning. Det er rent lotteri.

Løgnagtige løfter

Samme resultat er myndighederne i England nået til. Her har en omfattende kulegravning af organisationen afsløret, at Amway sælger en urealistisk drøm om at blive hurtigt rig med direkte løgnagtige løfter.

Det egentlige formål med firmaet er ikke at sælge Amways kostbare produkter, men at få naive sælgere til at købe meget dyre kurser, betale for møder og undervisningsmaterialer.

Og ganske få tjener på den fidus. I England er det blot 101 af landets 39.000 Amway-sælgere, der ifølge myndighederne deler 75 procent af indtægterne. Og ni ud af 10 sælgere i England taber direkte penge på at være med, viser kulegravningen.

- Firmaet opfører sig som et lotteri, mener erhvervsminister John Hutton og har derfor bedt de engelske domstole opløse Amway og dets datterselskaber.

Du må ikke sælge

I praksis kan du måske tjene penge, hvis du og dine venner sælger rigtig mange af Amways produkter. Men i både Danmark, England og andre Amway-lande er salg til andre forbrugere end Amways forhandlere minimalt.

Flere retssager i England og USA har afsløret, at under fem procent af alle produkter sælges til en almindelig forbruger. Resten købes af forhandlerne selv i et desperat forsøg på at holde gang i forretningen.

Det er også tvivlsomt, om du nogensinde kommer i nærheden af at tjene en månedsløn. Amways produkter er ukendte i Danmark, og som hovedregel er de også markant dyrere end kendte mærkevarer. Så hvis blot nogle få af dine venner ikke kan se fidusen i at betale overpriser for at tjene den lille bonus og springer fra, så ryger din fortjeneste.”

Til artiklen var indsat en tekstboks under overskriften ”Derfor bliver du ikke rig”, hvorefter følgende fremgik:

”Produkterne er for dyre og ukendte.

Du må kun sælge til venner og familie.

Du skal betale moms og skat af din fortjeneste.

Du må ikke lave en butik.

Du tjener reelt kun få procent af omsætningen.”

Til artiklerne var indsat billeder fra optagelser indhentet med skjult kamera, herunder af [K].

Samme dag bragte www.ekstrabladet.dk en artikel under overskriften ”[K] lokker dig med i fup-forretning” og underoverskriften ”Med løfter om rigdom og lykke lokker [K] uanede danskere med i forretningsmodellen Amway”, hvorefter følgende fremgik:

”Ekstra Bladet kan i dag afsløre, at [K], hans datter [B] og hendes kæreste lokker med urealistiske løfter om rigdom og lykke for at få nye forhandlere med ind i den pyramidelignende forretningsmodel Amway, der kun giver store penge til de udvalgte få.

...

Faktisk skal man ifølge Amways egne modeller op på 78 venner og en omsætning på 2,5 mio. for selv at få en månedsløn på bare 15.000 kroner – og det er vel at mærke før moms og skat.

Den version får man ikke, når man bliver ’hvervet’ og inviteret til præsentationer af forretningen.

Læs hele historien i Ekstra Bladet i dag – og se de skjulte optagelser her!”

Af optagelserne fremgik bl.a. følgende:

”Christian Vintergaard, Adjunkt, ekspert i iværksætteri, CBS: Det største problem er, at der er meget lav gennemskuelighed omkring, dels hvad kommer man i virkeligheden til at tjene, og det andet er, hvordan kommer man til at tjene de her penge. Hvad er sandsynligheden, for at man får en indtægt af en vis størrelse.

Speak: Vi har fulgt [B], hendes kæreste, [C], og hendes far, den noget mere kendte [K], i ca. en måned. [Af skærmbilledet fremgår skjulte optagelser af [K]]. Vi vil se nærmere på de metoder, de benytter når de med løfte om rigdom og lykke, hverver nye medlemmer til en forretningsmodel, som vi i dagens avis kan afsløre, er en rigtig dårlig investering.

Person (skjulte optagelser): Jeg vil bede jer byde velkommen til [K].

Speak: Vi er til åbent plan i Brøndby. I aften er det [K], der skal forklarer den noget komplicerede forretningsplan for både andre gamle og nye potentielle medlemmer som os selv.

[K], Amway-forhandler: Hvis du nu skulle vælge mellem to firmaer. I firma A arbejder du ca. ti år, og arbejder dig op til ca. en million om året, og så bliver du fyret. Så holder op med at arbejde, hvor mange penge får du året efter? Nul. I firma B arbejder du i ti år, arbejder dig op til en million om året og arbejder mindre, mindre, mindre, og mindre. Og derefter holder du stort set helt op med at arbejde, men får stadigvæk en million om året. Hvad for et firma vil du helst have?

Speak: [K] taler om passiv indkomst. Millioner, der bliver ved med at rulle ind på kontoen, selv om man er holdt op med at arbejde.

...

Speak: En anden aften fortæller han om titlerne, der følger med, når ens forretning begynder at give mange penge.

[K]: Som diamant kan du typisk tjene. Vi plejer at sige, at du kan, du kan ikke komme under 500.000 kr. Jeg kender til diamanter, der tjener 3 millioner.

Ekstra Bladets medarbejder: Hvor realistisk er det, at sådan nogen som os kan tjene tre millioner kroner.

[K]: Det er lige så realistisk som, at jeg står her og hedder [K].”

I forlængelse af artiklen var indsat et billede med følgende billedtekst:

”[K] spiller en hovedrolle, når Amway lokker danskerne.”

Den 4. februar 2008 bragte Ekstra Bladet en artikel under overskriften ”*Amway-direktør indrømmer: [K] lover for meget*”. Af artiklen fremgik følgende:

”Amway i Danmark har svært ved at se komikken, når den tidligere Linie 3–stjerne [K] og flere medlemmer af hans familie lover rigdom og fed lykke i Amways navn.

Som Ekstra Bladet afslørede i går, lover [K] familien kommende forhandlere af Amways produkter, at de hurtigt kan få deres vildeste drømme opfyldt. Men løfterne er ren luft i forhold til den virkelighed, direktøren for Amway kan stå inde for.

- Der er ikke noget nemt i det. Og det er vigtigt at sige, at hvis man vil tjene, skal man arbejde hårdt og sælge nogle produkter, forklarer direktør Lars Nøies til Ekstra Bladet.

- Ingen kommer sovende til at starte en forretning. Og vi giver dem ingen garantier.

[K] under lup

Lars Nøies afviser, at Amway har godkendt flere af de metoder, [K] og familien bruger i deres aggressive salgsarbejde og lover at ’tage aktion’ mod [K]s metoder. Han vil blandt andet undersøge det skriftlige materiale, som [K] udleverer til nye forhandlere.

- Det materiale har vi ikke godkendt. Det vil jeg undersøge og tjekke i forhold til vores regler. Og så tager vi aktion på det, lover Lars Nøies.

Amway vil også overveje, om det selv kan blive bedre til at forklare kommende forhandlere, hvordan firmaets indviklede bonussystem hænger sammen.

Glem hurtig pension

Der er stor forskel på, hvor meget de 5000 danske Amway-forhandlere tjener. Hver femte har en fortjeneste på maksimalt 1000 kroner om måneden, afslører Amways egne beregninger. Firmaets danske direktør afviser da også, at man er garanteret at blive pensioneret hurtigt ved at gå ind i Amway, som familien [K] praler af.

- Hvor realistisk er det at blive pensioneret, når man er midt i 20’erne?

- Det er et fåtal, som kan opnå det. Og jeg har aldrig mødt nogen i Danmark, der kunne, siger Lars Nøies.”

Samme dag bragte www.ekstrabladet.dk en artikel under overskriften ”*Amway-direktør: Svært at blive rig hos os*” og underoverskriften ”*Direktøren for Amway i Danmark, Lars Nøies, afviser, at man hurtigt kan blive rig på at være forhandler i firmaet*”, hvoraf følgende fremgik:

”I fortæller i det godkendte materiale, at man optjener et bonuspoint, hver gang man køber for 10 kroner hos jer. Men det er jo kun dem, der er momsregistrerede, der kan det. Alle andre skal købe for 13,5 kroner for at få et bonuspoint. Hvor mange af jeres sælgere er momsregistreret?

- Jeg ved ikke præcis, hvor mange det er. Normalt har 70 og 80 procent det her som en sidebeskæftigelse.

Så skal de fleste i Amway betale 13,5 og ikke 10 kroner for at optjene et bonuspoint?

- Ja.

Hvorfor viser I ikke det regnestykke til potentielle sælgere?

- Det kunne vi da godt gøre. Det er noget, vil vi overveje at gøre fremover. Dette kan der været noget om og det vil vi tage op til overvejelse. Men vi skal huske, at det henvender sig til personer, som vil starte en forretning.

Hvor sikkert er det så, at jeg kan sælge jeres produkter med 30 procents avance?

- Det er jeg meget sikker på, men det er op til dig, en selv, om man vil pålægge 30 procent selv. Nogen sælger måske med mere end 30 procent. Det er jo et spørgsmål om, hvorvidt det er realistisk at sælge produkter af den kvalitet. Jeg mener, det er meget realistisk.

Hvordan kan du være så sikker på det, når produkterne er ukendte for de fleste og til en pris, der er højere end for mærkevarer i supermarkedet?

- Den pris, man betaler, svarer til kvaliteten. Derfor.

Og det skal jeg så overbevise mine venner om?

- Ja. Jeg vil gerne tilføje, at vi anbefaler, at man har kunder ved siden af venner og familien, da en forretning baseret på venner og familie kan give etiske problemer.

Hvad kan jeg regne med at tjene i bonus?

- Vi udbetalte 30 procent af vores omsætning som bonus sidste år. I gennemsnit svarer det til, at hver femte af vores sælgere får en bonus på 1000 kroner om måneden. Nogle får så noget mindre, og andre meget mere.

Hvor nemt er det at blive rig på den her forretning?

- Der er ikke noget nemt i det. Og det er vigtigt at sige, at hvis man vil tjene penge, skal man arbejde hårdt og sælge nogle produkter. Det har nogen nemmere ved end andre. Men det er ikke en vej til nemme penge. Ingen kommer sovende til at starte en forretning. Og vi giver ingen garantier.

Vi er jo blevet præsenteret for forhandlere, der taler om at blive pensioneret allerede som 25-årig. Hvor realistisk er det, hvis man begynder i starten af 20'erne?

- Det er et fåtal, som kan opnå det. Og jeg har aldrig mødt nogen i Danmark, der kunne.

Vi er også blevet instrueret af forhandlerne om, at vi ikke skal fortælle vores venner og familie, at det handler om Amway, når vi forsøger at få dem til at være med. Er det i orden?

- Nej. Og vi anbefaler først og fremmest folk, at de skal begynde med at sælge nogle produkter.

Vi er også blevet bedt om at skjule produkterne, når vi forsøger at hverve vennerne hjemme hos os selv.

- Det er også forkert. Du skal altid fortælle folk, at det er Amway. Du skal ikke være instrueret og ikke fortælle om det. Man skal heller ikke skjule det.

Det står i det materiale, vi har fået udleveret af forhandlerne?

- Det materiale har vi ikke godkendt. Det vil jeg undersøge og checke i forhold til vores regler. Og så tager vi aktion på det. Amways forretning tjener du på ved at sælge produkter. Og det har du aldrig nogen grund til at skjule.

I England har Amway helt stoppet salg af kurser, undervisningsmaterialer og møder, fordi myndighederne har kritiseret den måde at lave forretning på. Hvad vil I gøre herhjemme?

- Jeg kan ikke kommentere den engelske sag, men i Danmark er der grænser for, hvad man må bruge.

Hvem checker det?

- Det gør vi, når der kommer nogle klager. Men vi kan ikke checke alt. Der er nogle klare retningslinjer for, at man må bruge maksimalt 2000 kroner de første tre måneder på undervisning.

Vi er blevet bedt om at lave en liste over familie og venner og så kontakte dem på telefonen.

- Det må man ikke. Du må vise produkterne frem hjemme, og folk kan så bestille senere. Men du må ikke ringe rundt for at sælge produkter eller lave direkte vennehvervning. Omkring vennehvervning siger både forbrugerombudsmanden og vi, at der kan være et etisk problem i at hverve venner og familie, men det er ikke ulovligt.

Men det er jo sådan, at vi har set, forretningen foregår.

- Det er et etisk problem, hvorfor vi også fortæller, at forhandlerne skal lade være med det, skal være opmærksom herpå. Men hvis det sker, vil jeg gerne høre om det. For det fraråder vi folk at gøre. Det må man ikke. Vi ser meget alvorligt på personer, som ikke overholder vores etiske regler og retningslinjer, og at vi vil undersøge de forhold, hvor dette ikke er tilfældet. Hvis det er, vil vi tage de nødvendige skridt for at sikre, at eventuelle brud ikke sker igen.”

Advokat Jeppe Brogaard Clausen anmodede ved breve af 2. og 4. marts 2008 Ekstra Bladet og www.ekstrabladet.dk at få bragt følgende genmæletekst:

”Genmæle

Ekstra Bladet bragte den 3. og 4. februar 2008 en række artikler såvel i den trykte udgave som på Ekstra Bladets website med overskriften ”[K] tjener fedt på fup”, og ”[K] lover for meget” hvor EKT omtaler [K]s involvering i Amway.

I artiklen fremkom Ekstra Bladet med en række beskyldninger mod [K]. Der blev bl.a. oplyst følgende:

At ”Opsøgende og vildledende salg hos familie og venner er ellers forbudt i Danmark. Men det holder ikke [K] tilbage”.

At ”kun venner og familie kan bruges som købere af de dyre vare, selvom netop den form for salg er forbudt i Danmark”, underforstået at [K] foretager sig noget ulovligt.

At ”De snyder med bonuspoint”.

At ”... i stedet bliver muligheden for fortjeneste og bonus hele tiden pustet op. Vi får bl.a. at vide, at der blot skal købes for ti kroner produkter for at tjene et enkelt af de vigtige bonuspoint”.

At [K] ”lover kommende sælgere en langt større bonus og succes end Amway nogensinde kan give”.

At ”... man er garanteret at blive pensioneret hurtigt ved at gå ind i Amway som familien [K] praler af”.

Disse beskyldninger er usande og udokumenterede fra Ekstra Bladets side.

[K] overholder lovens regler i sin virksomhed som Amway-distributør, herunder forbuddet mod uanmodet henvendelse til forbrugere på dennes bopæl m.v.

[K]s oplysninger om bonuspoint og indtjening på informationsmøderne i Amway følger Amway Danmarks trykte og godkendte bonusplan.

[K] garanterer ikke hurtig pension ved at gå ind i Amway.

På vegne af [K]

Advokat Jeppe Brogaard/Marianne Borker”

Ekstra Bladet og www.ekstrabladet.dk afviste ved brev af 7. marts 2008 advokatens anmodning om genmæle.

Af vicesstatsadvokat Anders Sejer Pedersens brev af 26. maj 2005 til Amway Danmark ApS fremgik bl.a. følgende:

”Jeg har i dag i medfør af retsplejelovens § 749, stk. 2, besluttet at indstille efterforskningen i sagen mod Amway Danmark ApS for overtrædelse af Lov om offentlige indsamlinger og pyramidespil § 5a.

Begrundelsen for afgørelsen er, at der ikke er rimelig formodning om, at et strafbart forhold, som forfølges af det offentlige, er begået.”

Af Forbruger aftalelovens § 6, stk. 1, fremgår følgende:

”Erhvervsdrivende må ikke uden forudgående anmodning herom rette personlig eller telefonisk henvendelse til en forbruger på dennes bopæl, arbejdsplads eller andet sted, hvortil der ikke er almindelig adgang, med henblik på straks eller senere at opnå tilbud eller accept af tilbud om indgåelse af aftale.”

2. Parternes synspunkter

2.1. [K]s synspunkter

Skjult kamera

Advokat Jeppe Brogaard Clausen har anført, at hverken oplysningerne om [K] eller billederne og optagelserne foretaget med skjult kamera har samfundsmæssig interesse. Billedmaterialet er offentliggjort uden klagers samtykke. Nogle af billederne var taget på et ikke frit tilgængeligt område, et informationsmøde i en lejet foredragssal i Brøndby. Adgang var kun tilladt mod betaling af entré. Hensynet til klagers personlige anseelse må vægte tungere end avisens nyhedsformidling.

Avisen har klippet i optagelserne, så [K]s bemærkninger fremstod som salgsslogans om rigdom, selvom det blev understreget, at man skal arbejde hårdt for at tjene penge. Billederne dokumenterede ikke noget, som enten ikke allerede var dokumenteret i artiklen eller fremgik af de øvrige billeder. Det eneste formål var at bibringe læserne det indtryk, at der skete noget odiøst på informationsmøderne. [K] fik ikke forelagt optagelserne eller mulighed for at kommentere dem.

God presseskik i øvrigt og genmæle

Advokat Jeppe Brogaard Clausen har anført, at artikelseriens oplysninger primært var baseret på avisens besøg hos klagers datter og hendes kæreste. Avisen har sat lighedstegn mellem oplysninger fra [B] og klager og flere steder refereret til "[K]" eller "familien [K]". Avisen har alene mødt klager én gang i Amway-regi på informationsmødet i Brøndby. [B] og [C] er selvstændige Amway-distributører og hverken medejer eller ansat i [A] og [K]s Amway-virksomhed, Alhm & [K] Networking ApS.

Advokaten har videre anført, at artiklerne indeholdt en række ukorrekte og krænkende udsagn, som avisen burde have forelagt klager. Der er henvist til følgende udsagn:

1 "Opsøgende og vildledende salg hos familie og venner er ellers forbudt i Danmark. Men det holder ikke [K] tilbage". Det er en sigtelse om et strafbart forhold. Klager foretager intet opsøgende salg hos venner og familie uanmodet på deres bopæl.

2 "kun venner og familie kan bruges som købere af de dyre varer, selvom netop den form for salg er forbudt i Danmark". Det er underforstået, at [K] foretager sig noget ulovligt.

3 [K], hans datter [B] og hendes kæreste lokker med urealistiske løfter om rigdom og lykke for at få nye forhandlere med ind i den pyramidelignede forretningsmodel Amway". Klager deltager ikke i pyramidespil. Statsadvokaten undersøgte i 2005 Amway, men fandt ikke, at der var tale om pyramidespil, og der var dermed ikke begået et strafbart forhold.

4 "De snyder med bonuspoint". Snyd indikerer noget ulovligt.

5-6 "I stedet bliver muligheden for fortjeneste og bonus hele tiden pustet op. Vi får bl.a. at vide, at der blot skal købes for ti kroner produkter for at tjene et enkelt af de vigtigste bonuspoint." og "familien lover kommende sælgere en langt større bonus og succes, end Amway nogensinde kan give". På mødet informerede [K] om de konkrete muligheder ved bonusordningen i henhold til den af Amway godkendte bonusplan/materiale. Det blev oplyst, at man kunne tjene ét bonuspoint, når man køber produkter for ca. ti kroner eksklusiv moms. Konceptet henvender sig primært til personer, der ønsker at starte et firma og derved bliver momsregistreret. De konkrete regneeksempler på informationsmødet var ikke fratrasket indkomstskat, idet indkomstskatten er individuel. Klager understregede over for de fremmødte, at det krævede tid og hårdt arbejde at få skabt sig en indkomst.

7-9 "[K] tjener fedt på fup", "Linie 3-stjernen lokker sammen med sin kone og datter penge fra folk ved at love dem hurtig rigdom" og

"[K] lokker dig med fup-forretning". Der er tale om et lovligt forretningskoncept og ikke om fup. Klager har ikke tjent fedt på sin virksomhed som distributør af Amway-produkter, men har også en indtjening via sin virksomhed som foredragsholder, investor m.v. Klager har ikke markedsført sig som "linie 3", når han har optrådt som distributør for Amway. Der gives 90 dages fuld returret ved både køb af produkter og ved indgåelse af distributøraftaler med Amways hovedkontor, ligesom man kan opsige sit partnerskab. Der er ingen der bliver lokket, bondefanget eller hvervet af [K].

10 ”man er garanteret at blive pensioneret hurtigt ved at gå ind i Amway, som familien [K] praler af.” Det garanteres ikke. Klager har oplyst, at det var en mulighed, og at der findes eksempler herpå i Amway. Klager understregede derimod, at succes i Amway kræver, at man lægger mange arbejdstimer og sælger nogle produkter. Oplysningen om pension hidrører fra klagers datters kæreste, [C], den 3. februar 2008. Den 4. februar blev oplysningen gentaget, men her refererede avisen til ”familien [K]” som kilde.

Advokaten har herudover anført, at avisen ikke har gjort de fornødne bestræbelser på at kontakte klager i forhold til de mange oplysninger, der er skadelige og krænkende for klager personligt. [K] bliver efter informationsmødet i Brøndby uvarslet konfronteret med en journalist med kameramand, der stiller en række spørgsmål. [K] ville gerne overveje sagen og afviste derfor at deltage i et interview her og nu og henviste i stedet til Amway i Danmark. Klager blev ikke efterfølgende tilbudt at deltage i et interview inden artiklernes offentliggørelse. En henvendelse til [B] og Amways direktør kan ikke sidestilles med en forelæggelse for klager, idet oplysningerne vedrørte klager personligt. Det korte citat fra [K], var langt fra dækkende for klagers kommentar til sagen, og kan derfor ikke erstatte en reel forudgående høring.

Advokaten har endelig anført, at [K] er berettiget til at få bragt et genmæle i overensstemmelse med genmæleteksten fremsendt ved breve af 2. og 4. marts 2008, idet udsagnene udgjorde ukorrekte, udokumenterede beskyldninger og er egnet til at påføre klager skade af betydning.

2.2. Ekstra Bladets synspunkter

Skjult kamera

Ekstra Bladet har anført, at mange mennesker hvert år af Amway lokkes ved at kendte mennesker som [K] lover dem rigdom. Det har derfor samfundsmæssig betydning at afsløre, hvordan [K] og hans familie via uærlig propaganda sælger Amways opskrift på rigdom. Det ville ikke være muligt at skildre klagers uærlige salgsvirksomhed uden brug af skjult kamera. Optagelserne skete på et offentligt tilgængeligt sted i den forstand, at der var adgang for alle, der betalte entré. Nødvendigheden understreges af, at [K] bestrider at have udtalt sig som gengivet.

God presseskik i øvrigt og genmæle

Ekstra Bladet har anført, at der ikke kun var tale om et familiemæssigt tæt forhold, men også om en forretningsmæssig forbindelse. Alle de nævnte familiemedlemmer indgår i [K] og hustruens forretning. [B] og [C]s rekruttering af nye sælgere ligger indenfor [K]s kommercielle virke. [B] refererede til [K] med hans personlige telefonnumre og opfordrede til at kontakte ham med spørgsmål. Klagers status som kendt blev udnyttet som salgsargument.

Til de påklagede udsagn har avisen anført følgende:

Ad 1-3 Artiklerne angiver ikke, at [K] personligt har foretaget sig noget ulovligt. Artiklerne beskrev de anvisninger, anprisninger og opfordringer, som klager og klagers datter fremkom med over for folk, der forsøges rekrutteret som sælgerne. Opfordringer gik ud på, at sælgere skulle overskride reglerne for markedsføring og salg, og var nødvendige, da sælgerne ellers ikke ville være i stand til at gennemføre et salg, idet Amway ikke tillader brug af annoncering eller butikslokaler. Amway forretningen var beskrevet som en pyramidespillignende struktur, hvor man især tjener penge på hvervning af nye sælgere.

Ad 4-6 På baggrund af klagers langvarige erfaring som talsmand for Amway, må det være klart for [K], at flertallet af sælgere i Amway er private, der sælger til private. [K] er derfor bekendt med, at den beregning, han præsenterer for kommende sælgere er uærlig og vildledende. I beregningen var bonussen udregnet for en momsregistreret selvstændig, mens fortjenesten hverken var fratrasket moms eller indkomstskat. Det fremgik ikke, at indkøbspriserne var uden moms. At de færreste sælgere bliver momsregistrerede, blev bekræftet af direktøren fra Amway til Ekstra Bladet. Herudover er varerne svære at sælge, og fortjenesten på i gennemsnit 30 % derfor af flere årsager misvisende.

Ad 7-9 Det er utvivlsomt, at [K]s virke i Amway bygger på den tillid, han har gennem sin berømtthed som medlem af Linie 3.

Ad 10 Udsagnet "... man er garanteret at blive pensioneret hurtigt ved at gå ind i Amway som familien [K] praler af" er korrekt. [K] og hans familie var alle del af Amway konceptet, hvilket fremgik af den måde, hvorpå de gensidigt refererede til hinanden. Klager lokker med løfter om "tidlig pensionering" og "adgang til hurtige penge" i mundtlige udtalelser.

Ekstra Bladet har anført, at avisen flere dage før konfrontationen med klager ved informationsmødet kontaktede [B] for at få et interview med hende og klager. Det blev understreget, at avisen havde foretaget skjulte optagelser og ønskede at præsentere familien for omfattende research. Dette blev afvist. Datteren henviste til Amway. Ekstra Bladet forsøgte forgæves at træffe klager telefonisk. Amway blev oplyst om avisens fokus på, at [K] fungerede som trækplaster i foretagendet. [K] var angiveligt informeret om artiklen enten gennem Amway eller hans egen datter. [K] blev ved informationsmødet tilbudt at gennemgå det materiale, som Ekstra Bladet havde taget med. Et efterfølgende tilbud om at blive kontaktet under roligere omstændigheder afslog han med en bemærkning om, at "jeg bliver alligevel ikke hørt". [K] ønskede ikke at deltage i et interview hverken på det tidspunkt eller senere, men virkede i øvrigt hverken overrasket eller var i affekt. Han ønskede ikke at forholde sig til noget af det indsamlede materiale eller se de skjulte optagelser. Efter mødet blev der ikke indsamlet nyt materiale, hvorfor der intet nyt var at fremlægge for klager.

Avisen har endelig afvist at bringe et genmæle, idet de påklagede udsagn i genmælekravet er taget ud af deres sammenhæng.

3. Pressenævnets begrundelse og afgørelse:

I sagens behandling har følgende nævnsmedlemmer deltaget:

Jesper Rothe, Hans Peter Blicher, Lene Sarup og Marianne Druedahl.

Skjult kamera

Pressenævnet har ikke mulighed for at gennemse råbåndene til optagelserne foretaget med skjult kamera, og nævnet kan derfor ikke afgøre, hvorvidt der er foretaget en ukorrekt klipning til brug for udsendelsen den 3. marts 2008.

Pressenævnet finder det som udgangspunkt betænkeligt at bringe optagelser, indhentet ved skjult kamera, uden efterfølgende samtykke. En sådan fremgangsmåde kan kun være berettiget efter en nøje afvejning i hvert enkelt tilfælde af den samfundsmæssige interesse i forhold til den enkeltes krav på beskyttelse. Det er samtidig nævnets opfattelse, at offentlige personer må tåle en mere nærgående og kritisk omtale af deres forhold end andre.

Pressenævnet finder, at de salgsmetoder Amways distributører/sælgere – herunder [K] – anvender, har en sådan samfundsmæssig interesse, at det var rimeligt at bruge skjult kamera til at indhente den nødvendige dokumentation. Nævnet har lagt vægt på, at det af optagelserne fremgik, at [K] fremkom med bemærkninger, der kunne skabe en forventning om en millionindtjening for sælgerne.

God presseskik i øvrigt og genmæle

Artiklerien indeholder bl.a. udsagnene "opsøgende og vildledende salg hos familie og venner er ellers forbudt i Danmark" og "kun venner og familie kan bruges som købere af de dyre varer, selvom netop den form for salg er forbudt i Danmark", "... Vi får bl.a. at vide, at der blot skal købes for ti kroner produkter for at tjene et enkelt af de vigtigste bonuspoint". Pressenævnet finder, at udsagnene indeholder oplysninger, hvorimod udsagnene "urealistiske løfter om rigdom og lykke... i den pyramidelignende forretningsmodel Amway", "de snyder med bonuspoint", "familien lover kommende sælgere en langt større bonus og succes, end Amway nogensinde kan give", "[K] tjener fedt på fup", "Linie 3-stjernen lokker sammen med sin kone og datter penge fra folk ved at love dem hurtig rigdom", "[K] lokker dig med fup-forretning" og "man er garanteret at blive pensioneret hurtigt ved at gå ind i Amway, som familien [K] praler af" fremstår som Ekstra Bladets vurdering på baggrund af de offentliggjorte oplysninger.

De nævnte oplysninger kan være skadelige, krænkende eller virke agtelsesforringende for [K], og har derfor skullet efterprøves i særlig grad, inden de blev bragt, først og fremmest ved forelæggelse for klager, jf. de vejledende regler for god presseskik punkt A.3. Ekstra Bladet mødte op under informationsmødet vedrørende Amway. Klager ønskede ikke at udtale sig, men henviste i stedet til Amway vedrørende ”tallene ... fra Amway”. På denne baggrund finder nævnet ikke, at [K] kan have været i tvivl om, at Ekstra Bladet var kritisk over for klagers relation til Amway samt de oplyste regneeksempler. Da avisen har forsøgt at indhente klagers kommentar, udtaler nævnet ikke kritik af Ekstra Bladet for ikke at forelægge oplysningerne for klager. Det er herved også tillagt betydning, at [K] som medievariant person måtte være klar over virkningen af sine udtalelser, ligesom avisen henvendte sig til Amway, og at virksomhedens kommentar fremgik.

Pressenævnet finder, at Ekstra Bladet og www.ekstrabladet.dk ikke i øvrigt har tilsidesat god presseskik.

Det følger af medieansvarsloven § 36, stk. 1, at anmodning om genmæle i massemedierne over for oplysninger af faktisk karakter, som er egnet til at påføre nogen økonomisk eller anden skade af betydning, og som er blevet bragt i et massemedie, skal tages til følge, medmindre oplysningernes rigtighed er utvivlsom.

Pressenævnet finder, at udsagnene ”opsøgende og vildledende salg hos familie og venner er ellers forbudt i Danmark. Men det holder ikke [K] tilbage” og ”kun venner og familie kan bruges som købere af de dyre varer, selvom netop den form for salg er forbudt i Danmark” indeholder en beskyldning om overtrædelse af Lov om visse forbrugeraftaler, hvilket er egnet til at påføre [K] økonomisk eller anden skade af betydning. Da oplysningernes rigtighed ikke er utvivlsom er klager berettiget til et genmæle.

På baggrund af klagers oplysninger lægger Pressenævnet til grund, at [K] oplyste, at man kan tjene ét bonuspoint, når man køber produkter for ca. 10 kroner *eksklusiv* moms. Nævnet finder herefter, at udsagnet ”Vi får bl.a. at vide, at der blot skal købes for ti kroner produkter for at tjene et enkelt af de vigtige bonuspoint” er en korrekt oplysning, og klager er derfor ikke berettiget til et genmæle for denne oplysning.

Pressenævnet finder, at de øvrige påklagede udsagn er avisens vurderinger, og klager er heller ikke berettiget til et genmæle over for disse.

Herefter er [K] efter påkrav berettiget til at få bragt følgende genmæle i Ekstra Bladet og på www.ekstrabladet.dk, jf. medieansvarsloven § 39:

”Genmæle

Ekstra Bladet bragte den 3.-4. februar 2008 en række artikler såvel i den trykte udgave som på Ekstra Bladets website om [K]s involvering i selskabet Amway. I en artikel fremkom Ekstra Bladet bl.a. med beskyldningerne ”opsøgende og vildledende salg hos familie og venner er ellers forbudt i Danmark. Men det holder ikke [K] tilbage” og ”kun venner og familie kan bruges som købere af de dyre varer, selvom netop den form for salg er forbudt i Danmark”.

I Danmark er det som udgangspunkt forbudt for erhvervsdrivende at opsøge forbrugere på deres bopæl og ikke offentligt tilgængelige steder, jf. Lov om visse forbrugeraftaler.

Beskyldningerne er usande og udokumenterede fra Ekstra Bladets side. [K] overholder lovens regler i sin virksomhed som Amway-distributør, herunder forbuddet med uanmodet henvendelse til forbrugere på denne bopæl m.v.

På vegne af [K]

Advokat Jeppe Brogaard/Marianne Borker

Pressenævnet har bestemt, at [K] er berettiget til at få bragt ovennævnte genmæle. Hele kendelsen fra nævnet kan læses på www.pressenaevnet.dk.”

Afgjort den 24. juni 2008