



Hyvät suomalaiset Zinzinon partnerit,

YLE ja Iltalehti uutisoivat 8. ja 10. lokakuuta 2013, että arpajaislakihallinnon päällikkö Jouni Laiho on jättänyt tutkintapyynnön koskien Zinzinoa epäiltynä laittomasta pyramidipelistä. Olemme tästä yllättyneitä sillä olemme olleet yhteydessä Laihoon elokuussa-2013 ja pyytäneet häntä ottamaan yhteyttä Zinzinon mikäli hänellä on kysyttävää yhtiön toiminnasta Suomessa. He eivät ole ottaneet meihin yhteyttä ja ovat uutisoinnista päätellen tehneet päätöksen tutkintapyynnöstä virheelliseen tietoon perustuen. Lisäksi pidämme merkkillisenä toimintatapaa, että Laiho ottaa yhteyttä mediaan ennen kuin Zinzinon.

Suomen Asiakkuusmarkkinointiliiton jäsenenä (ASML) noudatamme kaikkia Suomen lakeja ja asetuksia, joten toivotamme mahdolliset tutkinnat tervetulleiksi ja toivomme että meihin ollaan yhteydessä, jotta kaikkiin kysymyksiin saadaan vastaukset.

Kysymykset ja toteamukset, jotka on nostettu esiin YLE:n ja Iltalehden uutisoinnissa Jouni Laihon toimesta ja joihin haluamme antaa oman vastauksemme:

- *Uusia jälleenmyyjä houkutellaan mukaan suurilla tuloilla. Myyjät hankkivat itselleen tuotepaketin, jonka arvo on muutamista sadoista euroista yli tuhanteen euroon. Myyjät kertovat hankkivansa alalinjalaisia. Jälleenmyyjien tulot riippuvat alalinjalaisten määrästä, sillä heidän tekemästään työstä saa provisiota. Lisäksi uusien jälleenmyyjien kouluttamisesta saa kertakorvauksen.*

- *Riittää, kun se (ansainta) perustuu vain osittainkin myöhemmin mukaan tulleiden suorituksiin, kuvailee arpajaishallintopäällikkö Jouni Laiho pyramidihuijauksen määritelmää.*

- *(Myynti)tilanteesta ulospääsemiseksi voi olla helpompaa allekirjoittaa paperi kuin kieltäytyä, Laiho sanoo. Kaikki eivät edes lue sopimuspapereita kunnolla, ja sitoutuminen erilaisiin velvoitteisiin tulee heille yllätyksenä.*

- *Niihin (sopimusehtoihin) pitäisi perehtyä rauhassa tuntikausia. Esitteet ovat niin monimutkaisia, että niitä ei kertalukemalla ymmärrä kukaan. Ja jos ne ovat vieraskielisiä, niitä ei suomenkielinen ymmärrä koskaan.*

Meidän vastauksemme:

1. EU ohjeistaa hyvin selkeästi laillista verkostomarkkinointialaa. Suositus on, että vähintään 50 prosenttia yrityksen liikevaihdosta tulee muodostua sellaisten asiakkaiden ostoista, jotka eivät liity mitenkään itse liiketoimintaan tai ansaitse provisiota. Zinzinon liikevaihdosta yli 50 prosenttia muodostuu ulkopuolisten asiakkaiden tuottamasta liikevaihdosta. Loput liikevaihdosta muodostuu partnerien omaa käyttöä, jälleenmyyntiä ja myyninedistämistä varten tehdyistä tuoteostoista.
2. Syyskuussa 2013 lähes 80 prosenttia Zinzinon liikevaihdosta muodostui vanhojen ja uusien asiakkaiden tuoteostoista.
3. Zinzinon asiakas/partner-suhde on keskimäärin 5:1 ja tilaajia on kuukausittain tällä hetkellä n. 49000.

4. **Suomen Laki rahankeräyksestä** (255/2006) koskien pyramidipelejä:

“5) Tässä laissa tarkoitetaan *pyramidipelillä* toimintaa, jossa mukaan liittyvän henkilön ansainta- tai voittomahdollisuudet osaksi tai kokonaan muodostuvat vastikkeetta niistä maksuista, joita toimintaan myöhemmin mukaan liittyvät maksavat osallistumismaksuina tai muina kerta- tai toistuvaissuorituksina.”

Termi “vastikkeetta” tarkoittaa, että mikäli ostaja ei saisi rahalleen vastineeksi markkinaehtoisesti hinnoiteltuja tuotteita, toiminta voitaisiin luokitella laittomaksi pyramidipeliksi.

5. Asiakkaiden ja partnerien aloituspaketit sisältävät tuotteita, jotka ovat markkinaehtoisesti hinnoiteltuja. Keskimääräinen tuotekustannus on 32-33 prosenttia liikevaihdosta. Näin ollen tukkumyyntihinta on noin kolminkertainen ja jälleenmyyntihinta noin nelinkertainen tuotekustannukseen nähden (sisältäen jälleenmyyjälle maksettavat provisiot). Nämä ovat normaaleja lukuja jälleenmyyntitoiminnalle yleisesti koskien terveystuotteita, erikoiskahveja, teetä, suklaata, kenkiä, vaatteita ja monia muita tuoteryhmiä. Zinzinolla on korkeammat tuotekustannukset kuin monilla muilla verkostomarkkinointiyrityksillä.
6. Zinzinon partnerit voivat alkaa myymään Zinzinon tuotteita rekisteröitymällä partnereiksi. Rekisteröityminen on **ilmaista**. Zinzinon koulutusmateriaalissa suositellaan tapaamaan partnerehdokas 2-3 kertaa ennen päätöksen tekemistä
7. Partnereille maksettava proviisio perustuu vain tuotemyyntiin.
8. Suomen Asiakkuusmarkkinointiliiton ohjeistuksen mukaisesti Zinzino ei maksa provisiota materiaaleista, jotka liittyvät myynninedistämiseen tai kouluttamiseen.
9. Informaatio partnerille maksettavasta provisiosta perustuu Zinzinon proviisiojärjestelmään ja tuotto-odotukset ovat linjassa tuotemyynnin kanssa. Tuotteista maksettavat provisiot vaihtelevat 2 ja 20 prosentin välillä partnerin myymästä tuotteesta riippuen.
10. Zinzinolla on kaikkiin partnereiden ja asiakkaiden tuoteostoihin liittyen 30 päivän palautusoikeus.
11. Sopimukset ja sopimusehdot, internet-sivustot sekä koulutus- ja myyntimateriaali on käännetty ja toimitetaan Suomeksi. Lisäksi Zinzinolla on viisi suomenkielellä palvelevaa asiakaspalvelijaa, jotka vastaavat sähköposti- ja puhelinkyselyihin. Hoidamme jokaisen asian, jonka asiakaspalveluosastomme vastaanottaa. On totta, että varsinkin syksyllä 2012 ja keväällä 2013 kasvu Suomessa oli niin vahvaa, että asiakaspalvelumme ruuhkautui. Tämän vuoksi avasimme avainhenkilöille oman asiakaspalvelun ja olemme palkanneet yhteensä kymmenen asiakaspalveluhenkilöä lisää viimeisten kuuden kuukauden aikana.

Me haluamme luonnollisesti selvittää tilanteen ja tehdä yhteistyötä viranomaisten kanssa mahdollisen tutkinnan alkaessa. Ja mikäli Zinzinon liiketoiminnasta löytyy jotain puutteita tai moitittavaa, me olemme valmiit muuttamaan toimintaamme ehdotusten mukaisiksi.

Joten arvoisat suomalaiset partnerit, suhtautukaamme tähän asiaan luottavaisina ja ylpeinä. Zinzino tulee lakimiestensä kanssa käsittelemään esillä olevat asiat sekä Kuluttajaviraston että arpajaislakihallinnon kanssa parhaalla mahdollisella tavalla.

Faktat ovat puolellamme.

Parhain terveisin,
Dag Pettersen,
Zinzinon toimitusjohtaja