LYONESS vs. Jaroslav Pilný

…aneb globální nákupní společenství Lyoness z pohledu jeho předního lídra

Lyoness Sensation, Budapešť 17. 09. 2011: Mých „pět minut slávy," ještě v pozici prezidenta 006 v týmu Lyoness

Prohlášení autora

Tento e-book je o tom, jak a proč došlo k tomu, že jsem věnoval 10 let svého života MLM společnosti Lyoness a za jakých okolností a z jakých důvodů tato spolupráce skončila. Přesto, že nebyl napsán jako varovný dokument před touto společností, ale jako dodatečné vysvětlení pro moji statisícovou síť známých i neznámých kolegů, vytěžil jsem ze své osobní story několik významných obecných „aha-momentů“. Velmi doporučuji, aby si je vzal každý, kdo působí v této branži, k srdci!

Motto:
„Největší chyba, kterou v životě můžete udělat, je mít pořád strach, že nějakou uděláte.“
americký spisovatel, nakladatel, výtvarník a filozof 1856 – 1915
Elbert Hubbard

Nudné, ale nutné upozornění

Tento e-book je ryze informační a vznikl na základě osobních zkušeností a poznatků jeho autora. Jakékoli použití informací, rad či názorů z něho a tím pádem i úspěchy či neúspěchy z toho plynoucí, jsou pouze ve vašich rukách a autor za ně nenese žádnou zodpovědnost. Tato publikace, ani její části, nesmí být bez písemného souhlasu autora kopírovány a rozšiřovány jinak, než v originálním celku a s uvedením zdroje odkud pochází, tedy portálu http://kralmultilevelu.cz/

.

Proč vznikl tento e-book?

Především proto, že jsem byl 10 let aktivním lídrem nákupního společenství Lyoness s dosahem na třech kontinentech. V nejúspěšnějším období jsem hrdě mohl říct, že jsem pro tuto společnost a pro sebe vybudoval mezinárodní síť o více než 350.000 členech s měsíčním obratem převyšujícím 150 milionů Kč. Na kariérním žebříčku Lyoness jsem se díky svému týmu dopracoval až na člena prezidentského týmu.

Bezprostřední impuls k tomu, abych sedl a napsal tyto řádky, byly však a jsou stále sílící dotazy mých bývalých kolegů a přátel na nákupní společenství Lyoness a na můj odchod z této společnosti.

Ano, mají pravdu, řekl jsem si: každý, koho to zajímá, má právo znát můj pohled na celou kauzu! Vždyť nás spojovala společná práce, často i přátelství, s mnohými jsme tvořili tým… Byli to vlastně „moji lidé“! Řada z nich k nim, díkybohu, patří stále. Ale i vůči těm, které jsem díky kauze Lyoness jako spolupracovníky nebo i kamarády ztratil, cítím dodnes vděk, úctu a respekt. I oni si zaslouží dozvědět se ode mne pravdu, tzv. z první ruky.

E-book, který právě začínáte číst, je tedy nejen moje odpověď všem, kdo se mne na Lyoness ptají, ale je zároveň za ním i jakousi poslední tečkou a mou nejupřímnější zpovědí k tomuto tématu.

A že jde o hodně citlivé téma, většina z vás, mých kolegů, ví!

Věřím zároveň, že kromě informací o Lyoness bude mít tento e-book i další rozměr: přinese poučení a nejspíš i pár „aha-momentů“ každému, kdo se může v naší branži dostat do podobné situace.

Prezentační video k Plesu podnikatelů 2011

Kdo jsem

Jmenuji se Jaroslav Pilný, na internetu mne najdete jako Krále MLM www.kralmultilevelu.cz

A skutečně, dnes mohu říct: „ano, prožil jsem díky MLM královský život snů!“

Mám za sebou 25letou praxi obchodníka v několika velkých mezinárodních MLM společnostech. V každé z nich jsem se na základě opravdu tvrdé práce dokázal vždy poměrně rychle vypracovat. Několikrát jsem okusil dokonce i kariéru člena prezidentského týmu. V průběhu několika málo let jsem vydělával ročně desítky milionů korun na provizích…

Mám za sebou i dva roky úžasného života v Los Angeles. Především ale jsem nasbíral nedocenitelné zkušenosti, když jsem na pozici vrcholného lídra Lyoness organizoval, vedl i osobně budoval velkou mezinárodní obchodní síť. Mám zkrátka dnes už osobní poznatky a zkušenosti z obchodu celkem na třech kontinentech. A ty mi, navzdory jiným ztrátám, už nikdy nikdo nevezme!

… A to vše se stalo díky MLM, pro který jsem se před lety rozhodl jako pro svou hlavní životní profesní cestu. MLM je, jak známo, jedněmi nenáviděný systém, druhými milovaný způsob podnikání. Řeknu vám, že i přes to, co se v souvislosti se mnou a Lyoness dozvíte dále, jsem na MLM jako takový svůj názor nezměnil.

Moderní formy MLM včetně affiliate, jsou z mého pohledu stále skvělý a férový způsob obchodu a super profesní seberealizace. I v mých současných projektech je najdete. Tento e-book je pro mne sice uzavřením jedné velké kapitoly mého života, není však uzavřením mého působení v MLM. Rozhodně se chystám s nabitými zkušenostmi uspět znovu. Už mám k tomu slušně našlápnuto.

Oberwart, 6.2.2010, Lyoness Sensation: z rukou Huberta Freidla přebírám „prezidentský diplom“

Začátek: Nejdřív Galvagin, pak Lyoness

Jak začal můj příběh s Lyoness? Tak, že o dost dříve než značku Lyoness, jsem poznal Huberta Freidla.

Pro mnohé to bude překvapení: moje první setkání s Hubertem Freidlem se odehrálo v Brně v červnu roku 2003 a bylo impulzem k registraci do společnosti Galvagin. Její tehdejší prezident pan Hubert Freidl nám tenkrát vysvětloval systém Galvaginu, který mě zaujal: binární, se zálohami…

Bylo mi 33 let, byl jsem frustrovaný a zklamaný z poslední společnosti, pro kterou jsem pracoval (její vedení utlumilo projekt, což znamenalo ztrátu příjmu). Na setkání s Hubertem Freidlem jsem vzal kolegyni Helenku H. a ta řekla, že se jí to líbí, půjde do toho a jestli chci, počká na mě s platbou. Ještě, že jsem mněl tátu, od kterého jsem si nakonec mohl půjčit 1200 EUR na tři pozice v systému. Byl to úžasný chlap, který celý život dřel a já na něj s vděčností stále myslím, i když už není mezi námi.

Brzy jsem začal prezentovat Galvagin sám a první úspěchy na sebe nenechaly dlouho čekat.

1. **univerzální aha-moment:** ***Pokaždé, když vám intuice řekne, že tahle příležitost je pro vás, jděte sami iniciativně do akce a nečekejte, že to někdo udělá za vás.***

Začali jsme růst. Desítky lidí byly ochotny investovat 1200 EUR na tři pozice v systému a my jsme v té době byli ochotni tvrdě pracovat na vizi budoucího Galvaginu.

Po pár týdnech však přišel překvapivý pokyn od naší up-line z Rakouska: vše se mění! Smlouva s Galvagin se ruší a vše se přepisuje na Lyoness…

… A tak jsme vše poslušně převedli. V té době jsme „jen“ splnili pokyn Huberta Freidla. Až s odstupem času jsem se začal zajímat o detaily tohoto kontroverzního přesunu záloh do druhé společnosti. Detaily jsou dostupné zde: http://cc-lyoness.blogspot.cz/search?q=galvagin

2. **aha-moment:** ***Ať pracujete pro kohokoliv, a v MLM to platí dvojnásob, vždy si hlídejte související právní náležitosti. Pamatujte, že neznalost práva neomlouvá a může se vám hodně vymstít.***

V té době jsem netušil, že šlo o protiprávní jednání. Mimochodem: z dnešního pohledu tento „převod“ nutně vyvolává otázku, zda se neopakuje historie? Míním tím Lyoness versus Lyconet…, ale neodbočujme.

Zjednodušeně řečeno: tehdy bylo převedeno 95 % klientů z Galvagin do narychlo založené společnosti Lyoness! Měli jsme pouze kategorii III. se zálohami 400 EUR. Následně přišla kategorie II. se zálohami 150 EUR a nakonec kategorie I. se zálohami 50 EUR. Dodnes mám uložené první propagační materiály Lyoness z roku 2003, včetně videozáznamů s prezentacemi Huberta Freidla.

Další překvapení přišlo na konci roku 2003. Moji chlapci (mé dvě první linie) si mě pozvali a ukázali mi konkurenční společnost, která vyplácí víc a je pro členy mnohem atraktivnější. Jinými slovy dostal jsem neodolatelnou nabídku, ale odmítl jsem. Byl jsem loajální a neměl ani chuť pracovat na konkurenčním projektu.

SCONTO CZ bylo skutečně „lepší," a tak více než 70 % mé struktury odešlo do této společnosti. Musím říct, že v té době to bylo pro mne velmi těžké. Nakonec to ale SCONTO CZ nezvládlo a já děkoval bohu za prozíravost.

Přerušení spolupráce a návrat zpět

Pracoval jsem pro Lyoness s plným nasazením, bavilo mne to, i když slunečné dny byly střídány těmi, kdy bylo zataženo nebo i bouřlivo. Jednou až natolik, že mě to donutilo „dát si pauzu". Tou byl rok 2005, kdy jsem ze dne na den odešel z kanceláře Lyoness. V té době to byl odchod z pozice marketingového ředitele. Vedly mne k tomu čistě osobní důvody, které na tomto místě není třeba rozvádět.

„Do akce" v Lyoness jsem se vrátil v březnu 2006, kdy českou společnost převzala Lenka Kodešová. Při vyslovení jejího jména mi nezbývá nic jiného, než připojit své velké *DĚKUJI*. Díky této skvělé ženě jsem opět napnul síly a pustil se do restartu své sítě.

Nutno podotknout, že až do roku 2007 jsme v Lyoness pracovali s vizí a slůvky *bude, připravuje se*. Až v roce 2007 totiž přišla první Cashback card. Nezapomenu na setkání v Grazu, kde jsme měli všichni tuto kartu přilepenou pod svou sedačkou. Bylo to na letišti v hangáru a bylo to skvělé!

3.

aha-moment: ***Pokud děláte něco, co s vámi opravdu rezonuje, nikdy to nevzdávejte! Buďte trpěliví a vytrvalí, zdokonalujte se a úspěch se dostaví.***

Pokud si však myslíte, že jsem měl svou kariéru vydlážděnou převážně úspěchy, tak se mýlíte. Například v roce 2006, kdy jsem se vrátil „do hry“, jsem vydělal jen něco přes 190 000 Kč. Podotýkám, že to byl hrubý příjem podnikatele za 9 měsíců opravdu tvrdé práce. Většina lidí v naší branži to při těchto výsledcích vzdala, ale já vytrval. O několik let později, konkrétně v roce 2012, mé firmy fakturovaly Lyoness už více než 23 000 000 Kč na provizích. Přitom ti, kteří to vzdali, měli stejnou šanci jako já. Jediný rozdíl mezi námi byl v tom, že já vytrval – a věřil v úspěch.

Hurá do slovenské struktury

Další z podstatných událostí na mé cestě s Lyoness se odehrála v průběhu jednoho víkendového semináře roku 2006 v Senci na Slovensku. Tehdy za mnou přišel kolega ze slovenské struktury, pan Alexander Kiss s nabídkou spojení našich dvou konkurenčních struktur. Tehdy jsem patřil přímo pod rakouskou strukturu a byl jsem bez jakékoli podpory. Takže jeho nabídka zněla hodně zajímavě: požádám o přesun mé struktury pod pana Kisse a z obratů vyšší kariéry dostanu 50% podíl. Dávalo mi to smysl: ukončí se napětí mezi konkurenčními strukturami – mojí a na Slovensku - a ještě to přinese finanční efekt! Měl jsem ale podmínku, a tou bylo převzetí ID mého tehdy odejitého rakouského sponzora. Mou ambicí totiž bylo toto ID rozjet a vybudovat tak další paralelní strukturu.

Z nulových obratů se nám do pěti let podařilo kvalifikovat druhý presidents team. (Tomuto tématu se budu samostatně věnovat v další kapitole.) Co se však nikdy neuskutečnilo, byla naše počáteční dohoda 50/50. Bylo by zajímavé Alexandrovi odečíst všechny obraty naší sítě a vysledovat jeho skutečnou kariéru. Jsem přesvědčen, že by nikdy nedosáhl osmého stupně kariéry!

Tuto pasáž lze snad uzavřít jediným způsobem. A to smířlivým povzdechem: jednoho dne budeme všichni skládat účty nejvyššímu sponzorovi našeho života…, takže - budiž ti odpuštěno, Alexandře!

4. **aha-moment:** ***Jakoukoli důležitou dohodu, a to i s největším přítelem, chtějte písemně a nechte ji ještě zpracovat advokátům. Do budoucna vám to v případě konfliktu či nesouladu ušetří hodně nervů a finančních ztrát.***

Bylo by nespravedlivé zde nezdůraznit, že toto spojení přineslo i velké pozitivum: rakouské ID jsme skutečně získali a naše slovenská struktura byla rázem v přátelském prostředí, což se odrazilo na výsledcích.

Párkrát mne nicméně v této souvislosti napadlo, jaké by to bylo, kdybych stejnou nabídku dostal třeba od Ivana Haranta, nebo někoho z dalších slovenských lídrů Lyoness… Jaké by bylo dnešní Slovensko?

Můj nejlepší kolega

Než přejdu k dalšímu mezníku na téma „já a Lyoness“ musím připomenout svůj snad vůbec největší úspěch, a to, že se mi (sice až po letech) podařilo získat ve své ženě toho nejskvělejšího spolupracovníka. Jako inženýrka ekonomie se zpočátku na MLM dívala skepticky, ale mé nadšení a výsledky ji nakonec přesvědčily, že jde o krystalický obchod, kterému má cenu věnovat energii. Byla

zrovna na mateřské a jako pro bývalou špičkovou manažerku tato práce představovala novou výzvu, do které šla naplno…

Lony, květen 2012, Co nám Amerika dala - setkání s naší strukturou mělo skvělou atmosféru také díky humoru mé ženy Beaty

Náš americký sen

V roce 2010 se pro Lyoness otevřel americký trh. A v září 2011 jsem se s celou rodinou odstěhoval do Los Angeles. Založili jsme v USA firmu, což bylo nezbytné pro náš legální pobyt, a začali tam pracovat a žít svůj americký sen. Nutno podotknout, že jsem v té době neuměl vůbec anglicky. Tento jazyk ale dobře ovládala moje žena. Byla a je úžasná a je po mém boku dodnes.

Život v USA, kde jsme strávili nezapomenutelné dva roky, byl pro celou naši rodinu (odjeli s námi i rodiče) velkou životní zkouškou. Zvládli jsme ji na jedničku. Největším vítězem byl náš tehdy tříletý syn. Vybojoval si své místo v dětském kolektivu, kde zpočátku nikomu nerozuměl ani slovo. Myslím, že toto byla ta největší hodnota našeho života v L. A.

První pochybnosti?

Při budování mezinárodního obchodu na vysoké úrovni se nevyhnete ani „politice“. Bohužel! Jeden z prvních problémů přišel při budování polského trhu. Měl jsem dvě struktury v Polsku, shodou okolností obě s lídry ve Wroclawi. Popíšu zde jen jednu událost.

Kolega, který se snažil dosáhnout na šestý stupeň kariéry, mne požádal o účast na jím pořádaném setkání v Polsku. Postupoval jsem podle tehdejších firemních interních pravidel. Odeslal jsem hlášení o chystaném setkání na centrálu do Grazu a požádal Wernera Kaisera (vrcholného manažera Lyoness) o vhodnou prezentaci pro tento event. Prezentaci jsem obdržel, včetně souhlasu s pořádáním akce.

Překvapivý obrat však nastal v den, kdy jsme se přesouvali do Polska. Byli jsme na půl cesty, když mi zavolala asistentka z Grazu a spojila mi Wernera Kaisera: event musíte zrušit, není schválen polskou kanceláří! Po dlouhé diskusi a všech argumentech, které mi Werner Kaiser sdělil, jsem s odvoláním eventu nakonec souhlasil. Můj kolega Marek L. musel všem účastníkům vrátit úhradu za vstup a zaplatit storno v hotelu, které šlo do desítek tisíc korun. Dnes už vím, že šlo o cílené poškozování naší struktury v rámci mocenského boje…

Následně vše vyvrcholilo zablokováním ID Marka L. v květnu 2012. Po jednání v Grazu mu bylo ID odblokováno s dodatkem, že po dobu 6 měsíců mu bude vypláceno pouze 50 % odměn. Toto bylo zcela proti pravidlům a já jako lídr jsem svého kolegu nedokázal ochránit.

Tehdy jsem netušil, že můj konec přijde o pár měsíců později. Elektronické zablokování účtů je jeden z nátlakových způsobů, kterými se některé MLM společnosti snaží přivést své členy „k poslušnosti“. Jakmile zjistíte, že se toto v dané

společnosti děje, raději se jí vyhněte obloukem. V Lyoness je toto celkem často užívaná praktika.

Bod zlomu

Byl jsem v Lyoness presidents team s číslem 006 a pracovali jsme na stejné prestižní pozici pro mou ženu. To se nám podařilo v roce 2010. Pro nás dva to znamenalo velkou prestiž, opravdu velký úspěch. A taky pár let dřiny, které stály za to: dublovat prezidents team a navíc být první žena v historii firmy v presidents teamu! Wouw!

Jenže nejspíš právě toto byl moment, který rozhodl o našem konci v Lyoness. Ptáte se proč? Po kvalifikaci mé ženy do presidents teamu nepřišla obvyklá zasloužená gratulace na velké celopodnikové slavnosti - na Lyoness Sensation, nýbrž ledová sprcha, opravdový šok. Jednak v podobě nevypláceného presidentského bonusu (národní podíl z obratu), ale hlavně na osobní schůzce v Grazu.

Tehdy nás v kanceláři za vedení Lyoness přivítal Werner Kaiser a Mario Hoffmann. Celé jednání bych dnes označil za naprosto stupidní a komunikaci za nedůstojnou. Moje žena presidentské ID podle nich nebudovala od začátku, a proto se nemůže objevit na Lyoness Sensation. Co by tomu řekly další ženy, které se tak snaží o dosažení dané pozice! Nevyplacení bonusu vysvětlili tím, že se jedná o dárek, který není součástí marketingového plánu. Naprosto nesmyslný byl zvláště argument, že když v rodině dosáhnete 2x presidents team, tyto bonusy se 2x nepočítají.

Tuto událost považuji za bod zlomu, totální ztrátu důvěry ve společnost a v naše ideály! Manželčina kvalifikace pro mě byla otázkou prestiže, ne peněz navíc. Byla to chvíle, kdy jsem měl odejít středem. Na základě tohoto incidentu jsem poprvé zaslal nabídku na prodej našich ID naší up-line. Z dnešního pohledu to bylo správně.

O pár týdnů později přišel Lyoness sensation. Setkání, na kterém bylo více než 10 000 lidí! Setkání, které by pro nás za normálních okolností bylo vrcholem kariéry. Pro mne osobně to byly ale chvíle velmi těžké. Na jedné straně stovky lidí v sále, kteří byli součástí mého úspěchu, na druhé straně moje manželka, která měla být první členkou prestižního presidents teamu Lyoness - ale nebyla…

Žena zůstala v hotelovém pokoji s naším tehdy tříletým synkem. Raději se mě neptejte na mé pocity z toho dne! Světlým okamžikem snad bylo jen to, že můj otec tuto ohromnou akci zažil se mnou. Bylo to naposledy, kdy mě viděl na velkém podiu. O necelý rok později zemřel v nedožitých sedmdesátinách.

V té době jsme žili velmi hektickým životem. Cestovali jsme napříč kontinenty se synkem a chůvou tak, abychom byli schopni všude společně pracovat.

Moje rezignace

Jeden z nejtěžších okamžiků mé kariéry nastal 11. 6. 2012, kdy jsem veřejně vystoupil proti novým všeobecným obchodním podmínkám Lyoness, konkrétně proti bodu 14.2. Nemohl jsem jednat jinak, situace už byla neudržitelná. Došlo mi totiž hned, že tento kontroverzní bod 14.2. je zbraní společnosti Lyoness proti jejich vlastním členům! Někteří díky tomuto bodu opravdu reálně ztratili své vložené zálohy a ostatní žijí ve strachu, že se jim přihodí totéž…

Na základě mého nesouhlasu s novými podmínkami jsem rezignoval na pozici prezidents teamu, což jsem učinil veřejně. Následoval telefonát z Grazu a setkání v Brně, kdy Hubert Freidl nám, lídrům, podával dodatečné vysvětlení a sliboval změnu…

Tehdy jsem netušil, že to, proti čemu jsem tak ostře vystoupil, se o necelé tři roky později stane osudným mě i mé rodině. I dnes s odstupem času hodnotím své rozhodnutí odejít z veřejné scény Lyoness jako nejlepší možné.

https://www.facebook.com/groups/300431146670905/permalink/381774391869913/# =

Likvidace naší struktury

V Polsku jsme zažívali problémy, likvidace mých lídrů a těžké časy nebraly konce. V České republice to nebylo o nic lepší. Jeden z bývalých členů naší struktury byl nově registrován pod rakouskou up-line a začal nám odvádět další členy naší sítě. Z České republiky mimo naši strukturu začaly mizet desítky tisíc eur do záloh. Vše do „zaručených možností“ vkladů do národních zúčtovacích systémů…

Vysloužil jsem si nálepku rebel

Když v červenci 2012 vypluly na povrch směnky, které souvisely s vklady do tureckého národního zúčtovacího programu, hned 3. 7. 2012 jsem na toto upozornil vedení společnosti. Opět mi totiž bylo jasné, že nejde o kóšer záležitost.

Mimochodem: tahle „akce“ má (spolu s jinými) dopad na Lyoness stále, i v současnosti. Lidé, kteří se i tímto způsobem stali obětmi chamtivosti nejmenovaných úspěšných lídrů, stojí dnes v opozici a žádají hromadně své zálohy zpět.

Naše velké štěstí bylo, že jsme v této, pro nás nejhorší době, žili v Los Angeles. Komunikaci se společností jsme tak mohli omezit na jednu skype konferenci za měsíc, díky které jsem byl v kontaktu s prezidenty. I přes to jsem se dostal ještě do jednoho ostrého střetu s Hubertem Freidlem.

Proč? A co jsme v té době vlastně dělali? Nezaháleli jsme ani v Americe a já jsem si za velkého přispění mé ženy zdokonaloval a dále budoval svou MLM odbornost. Ta byla, kromě studia a sbírání informací ze světa network marketingu, spojená s publikací odborných článků, budováním komunity na sociálních sítích a

pochopitelně jsem se neobešel ani bez vlastních webových stránek. A právě ty se staly terčem útoku na mou osobu a prvním reálným vydíráním ze strany firmy!

Moje osobní webky, které centrále Lyoness tolik vadily…

Pamatuji si to jako dneska. Spojila se se mnou Monika Murárová (dnes členka managementu Lyoness) a požádala mě o konferenční hovor na skype (ten měl proběhnout v 10:00 kalifornského času). Posun však byl ze strany Lyoness asi o 50 minut. Jak jsem později díky google analytic zjistil, tuto necelou hodinu šéfové věnovali zkoumání mého osobního webu.

Ten byl nakonec také hlavním tématem mého rozhovoru s Hubertem Freidlem. I když původně to měla být skutečnost, že jsem dělal nějakou akci bez řádného nahlášení centrále. Když jsem to během rozhovoru vyvrátil, protože jsem vše řádně nahlásil, nastoupil „druhý bod", a to uveřejnění článku. Sice bez uvedení jména společnosti, ale i tak z něho udělali obrovský problém. Proč? To nebylo

5.

aha moment: ***Při jakémkoli vydírání, které vás tlačí do konkrétní akce pořádně zvažte, zda je opravdu nutné poslechnout. Položte si v tu chvíli otázku: nebude lepší se zachovat v duchu hesla „Nejlepší obrana je útok“? Agresor se totiž málokdy spokojí s tím, k čemu vás donutil a bude proti vám postupovat dál. Klid, který vám slíbil, je téměř vždy pouhá iluze.***

zdůvodněno, ale tím „se přešlo“ na webky, a ty byly oním hlavním tématem. Osobně si myslím, že vše okolo byly problémy zástupné…

A výstup z tohoto rozhovoru? Oblíbená taktika Lyoness: *Buď do pátku vypneš svoje webové stránky, nebo vypneme my tebe! A navíc napíšeš motivační dopis, jak si to dál představuješ!*

Tento příkaz představoval obrovský tlak, vždyť jediný zdroj příjmů, na kterém tehdy byla závislá naše rodina, byl právě z Lyoness! Zvolil jsem reakci, kterou jsem v tu chvíli považoval za racionálně jedinou správnou: odstavil jsem své webové stránky, napsal motivační dopis a měl „klid“.

Dnes bych ovšem postupoval jinak! Nechal bych se „vypnout“ a takovou společnost bych dal k soudu… Osobní svoboda je totiž z mého dnešního pohledu nadevše. A navíc, stejně to nepomohlo.

Zablokovali nám účty

O pár měsíců později, (přesně 19. 3. 2013) se to stejně stalo. Bez varování nám zablokovali všechna naše ID!

Paradoxně se mi tím, v neblahé předtuše „čehosi,“ ulevilo. Čekal jsem totiž, kdy a jaký přijde trest za mou troufalost, kterou bezesporu byla moje červnová rezignace na prezidents team…

V té době jsem byl rozhodně první, kdo se veřejně vzepřel CEO Lyoness. I když po pravdě ne poslední. Jedním z dalších, kdo odešel, byl Jerry Yerke CNO Lyoness v USA a další vysoce postavení lidé.

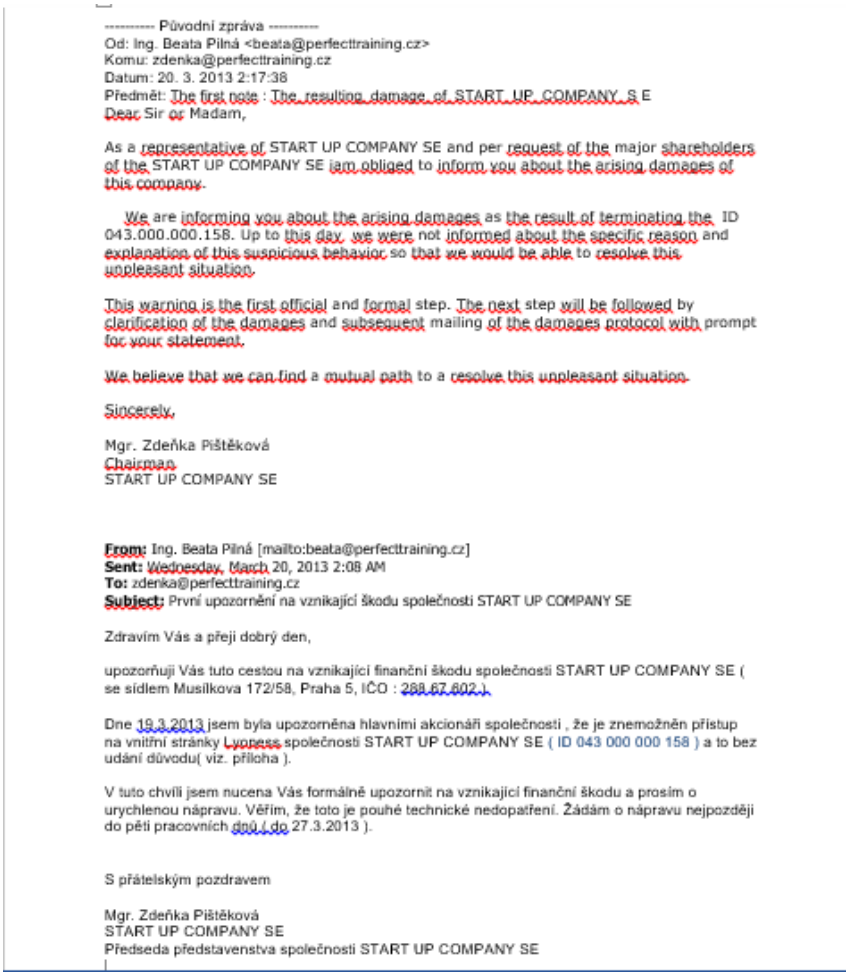
Samozřejmě, že jsem v té době už dávno věděl o vhodnosti, či spíš nutnosti chytrých investic, které člověku finančně kryjí záda a postupně mu budují nezávislost. A v podstatě jsem to i podle obecných doporučení dělal: léta jsem investoval celých 20 % ze svých příjmů.

Bohužel však do té samé společnosti, pro kterou jsem pracoval! Ve vložených zálohách bylo proto ve finále uvězněno 16 milionů korun. Pokud by byly investovány do jiných aktiv, byl by v té těžké době pro nás nový začátek mnohem jednodušší.

6.

aha moment: ***Pokud se vám začne dařit, nespoléhejte se na to, že to tak bude navždy. Co nejdřív si začněte budovat vlastní finanční nezávislost vhodnými investicemi mimo společnost, pro kterou pracujete. Opravdu se vyplatí své volné peníze diverzifikovat a vytvořit si takové finanční portfolio, které je schopné vás v případě výpadku příjmu reálně ochránit.***

Jaké to bylo u nás těsně po zablokování účtů? Měli jsme dvě možnosti, a tou první byl telefonát do Grazu. Prostě přijít s prosíkem, což se ostatně od nás tehdy očekávalo. Druhou variantou byla cesta formální, a tou bylo zaslání upozornění Lyoness na vznikající škodu. První dopis tohoto charakteru si můžete přečíst zde:



---------- Původní zpráva ----------
Od: Ing. Beata Pilná <beata@perfecttraining.cz>
Komu: zdenka@perfecttraining.cz
Datum: 20. 3. 2013 2:17:38
Předmět: The first note : The resulting damage of START UP COMPANY S E
Dear Sir or Madam,

As a representative of START UP COMPANY SE and per request of the major shareholders of the START UP COMPANY SE iam obliged to inform you about the arising damages of this company.

We are informing you about the arising damages as the result of terminating the ID 043.000.000.158. Up to this day, we were not informed about the specific reason and explanation of this suspicious behavior so that we would be able to resolve this unpleasant situation.

This warning is the first official and formal step. The next step will be followed by clarification of the damages and subsequent mailing of the damages protocol with prompt for your statement.

We believe that we can find a mutual path to a resolve this unpleasant situation.

Sincerely,

Mgr. Zdeňka Pištěková
Chairman
START UP COMPANY SE

From: Ing. Beata Pilná [mailto:beata@perfecttraining.cz]
Sent: Wednesday, March 20, 2013 2:08 AM
To: zdenka@perfecttraining.cz
Subject: První upozornění na vznikající škodu společnosti START UP COMPANY SE

Zdravím Vás a přeji dobrý den,

upozorňuji Vás tuto cestou na vznikající finanční škodu společnosti START UP COMPANY SE (se sídlem Musilkova 172/58, Praha 5, IČO : 288 67 602).

Dne 19.3.2013 jsem byla upozorněna hlavními akcionáři společnosti , že je znemožněn přístup na vnitřní stránky Lyoness společnosti START UP COMPANY SE (ID 043 000 000 158) a to bez udání důvodu(viz. příloha).

V tuto chvíli jsem nucena Vás formálně upozornit na vznikající finanční škodu a prosím o urychlenou nápravu. Věřím, že toto je pouhé technické nedopatření. Žádám o nápravu nejpozději do pěti pracovních dnů (do 27.3.2013).

S přátelským pozdravem

Mgr. Zdeňka Pištěková
START UP COMPANY SE
Předseda představenstva společnosti START UP COMPANY SE

Síti jsem nic z toho, co se nám aktuálně děje neoznámil, protože jsem to všechno tehdy bral jako osobní záležitost, která se jí netýká.

Bylo to ovšem velmi těžké. V té době jsem například měl rozběhnutou Challenge 90, soutěž pro mou strukturu v Evropě. Bez možnosti vyhodnocovat výkon struktury to ale naprosto nešlo. Tímto bych se chtěl omluvit svým kolegům za nedotaženou soutěž….

Lyoness odpovídá mlčením

Lyoness vůči nám uplatňoval svou úspěšnou taktiku mlčení. (Což ostatně praktikuje i v desítkách dalších případů, které evidujeme.)

Po prvních formálních krocích – oficiálních dopisech - a za stálého mlčení ze strany Lyoness, jsme se museli obrátit na policii a právní kancelář. Agenda čítá

stovky stran. Čeho jsme ale dosáhli, je rozhodnutí soudu. Místně příslušným soudem je soud České republiky. Toto je snad dobrá zpráva pro všechny členy, kteří nepřijali kontroverzní podmínky Lyconet.

Podali jsme trestní oznámení za naše společnosti, které byly vlastníky jednotlivých ID a kterým vznikla reálná, velmi citelná újma. Policie se tím nechtěla zabývat a postavila se k tomu ve stylu „zloděj okradl zloděje“. Osobně si myslím, že naše policie nemá vůbec schopnosti podobné případy řešit. Ostatně v tomto případě jde o tzv. přeshraniční případ, což celou problematiku ještě ztěžuje. A navíc jde i o tzv. kyber trestnou činnost…, zkrátka celkově o záležitost objektivně velmi složitou. Takže po roce „to“ policie odložila. Upřímně řečeno, rakouská policie byla vstřícnější, než ta naše ☺.

Podali jsme návrhy na tzv. předběžná opatření s cílem zajistit alespoň nějaké důkazy. Chtěli jsme především získat přístup do systému, ale vše bylo zamítnuto. Jediné, co se podařilo získat, bylo rozhodnutí soudu, že se to musí soudit u nás a nikoliv ve Švýcarsku.

Překvapení: příslib dohody

Po téměř dvou letech mlčení ze strany Lyoness přišlo překvapení v podobě telefonátu z Grazu. Volala mi osobně Monika Murárová s tím, že mne Hubert žádá o setkání. Ještě, že máme chytré telefony - i s odstupem dvou let vím přesně, kdy to bylo. Bylo to 29. 9. 2014 v 19:00 a svoji reakci mám uloženou dodnes. Byl jsem v té době snad i připraven na možnou spolupráci a obnovu své struktury. Bylo to krátce před spuštěním nových podmínek Lyconet, což jsem v tu chvíli ovšem netušil, protože byly pečlivě tajeny až do 8. 11. 2014.

Dnes, s odstupem je mi už naprosto jasné, proč se se mnou vlastně chtěl Hubert Freidl sejít. Potřeboval klid na překlopení sítí na Lyconett. To byl podle mne pravý důvod jeho žádosti o setkání, ke kterému došlo 28. 10. 2014 v Grazu.

Hubert Freidl mi tehdy přislíbil finanční narovnání, tedy dohodu. V té době mě a mým firmám společnost Lyoness zadržovala provize za 20 měsíců, v řádech mnoha milionů korun.

Tím mohl celý náš spor skončit a mohli jsme se v klidu rozloučit, tak jak je to běžné ve velkých korporacích. Přeci jen jsem byl jeden z nejvýše postavených lidí světa Lyoness.

Vyrovnání našich účtů se však nekonalo. Příslib byl bohužel opravdu jen manévr ze strany Lyoness před připravovanými změnami, které hodnotím jako minimálně kontroverzní a jednostranně chránící společnost, nikoli její členy. V kontextu se slovy Huberta *„hlavně žádnou policii,“* vnímám dnes jeho tehdejší „vstřícnost“ jako maskovanou obavu z mé osoby před tak zásadním krokem, jakým byly VOP z 8. 11. 2014.

Vzpomínáte, oč v nich hlavně šlo? O naprosto netransparentní novinku Lyconett! Ten člen, který při povinném seznamování se s novými VOP překlikl na jednu z nově nabízených variant Lyconett, se tím zároveň vzdal (ve většině případů nevědomky, protože souvislost nebyla na první pohled jasná) svých peněz, které do Lyoness investoval. Odsoudil se tedy k tomu, že jeho vložené zálohy se staly prakticky nevymahatelnými.

Plané sliby a další podrazy

Samozřejmě, že k žádné dohodě, kterou Hubert Freidl sliboval, nedošlo. Dostal jsem od Lyoness pouze jeden e-mail, ve kterém jsme měli potvrdit vlastnictví jednotlivých ID, což jsme samozřejmě učinili. Do konce roku 2014 se už dál nedělo ze strany Lyoness nic.

Šok však přišel v druhé polovině března 2015, kdy už jsme měli za sebou zasílání dalších oficiálních písemných urgencí a výzev na společnost Lyoness.

Přesně dva roky po odstavení našich účtů došlo na uplatnění kontroverzního bodu 14.2. i vůči nám a všem našim společnostem…

Kladivo na členy: bod 14.2 VOP

Podle bodu 14.2 VOP z roku 2012 může být smluvní vztah vůči členům Lyoness ze strany Lyoness vypovězen řádně, tedy bez důvodu, ve lhůtě 8 týdnů…. Co to znamená v praxi, ví dobře už i pár členů z České republiky. Můj bratr, maminka, zesnulý otec a pár dalších lidí tento dopis obdrželo v březnu 2015.

Co takový dopis znamenal? Především to, že máte dva měsíce na to, abyste pronakupovali své zálohy. Což je bohužel nereálné. Proč? Dám vám jednoduchý příklad. Uvažujme o tom, že v zálohách máte „jenom 128000 Kč," což je např. business paket a Americký kontinentální systém z roku 2010/2011. Pokud bych velkoryse uvažoval o marži 5%, museli byste v rekordně krátkém čase uskutečnit nákupy za 2.560000 Kč!

Můj bratr měl v zálohách více než 500000 Kč a Lyoness mu je do dnešního dne nevrátil! Pronakupovat se za dva měsíce skutečně nedaly. Při marži 5% by to prezentovalo nákupy v celkové výši 10.000000 Kč. Možná v tuto chvíli již začínáte chápat, proč jsem v roce 2012 rezignoval na svou pozici člena presidents teamu…

Nestane se to i vám?

Většina těch, které potkalo totéž, mlčí. Mají strach. Nebo snad doufají, že to byl jen hloupý žert… Já ale bohužel vím dobře, že o žert rozhodně nešlo. Spíš o arogantní postup vedení společnosti. Nastavilo systém tak, že současně s vkladem

do Lyoness/Lyconet si u lidí zajistili nutnost poslušnosti. Neposloucháš, budeš potrestán propadnutím vloženého majetku!

V kontextu s novými všeobecnými podmínkami Lyconet to považuji za promyšlené jednání, které mělo vedoucí představitele společnosti zbavit také odpovědnosti za miliardy vložené do národních a kontinentálních matrixů, jež měly přinést prosperitu prémium členům.

Ekonomický zázrak kontinentálních systémů se ale nekoná ani po sedmi letech, i když v oficiálních materiálech z roku 2010 se uvádí, že předpokládaná doba vyhospodaření je do 7 let! Na tento příslib se bohužel „chytila“ většina z nás. Dnes už však s jistotou víme, že realita je jiná.

Co dál? A co říkají právníci?

Jak bude celá kauza pokračovat dál, záleží také na odhodlání těch, kteří se dnes cítí být podvedeni. Můj příběh s Lyoness, který teď už znáte, je pochopitelně poněkud odlišný od řadového člena, který vložil do systému svůj „paket“ v řádu šesti desítek tisíc korun a nestal se lídrem… Nicméně i on oprávněně očekával slíbenou odměnu, kvůli které do Lyoness vstupoval a ze které se mu většinou vrátil jen zlomek! A i on tedy dnes, po letech, ztratil naději a víru ve funkčnost systému a chtěl by své vložené peníze zpět.

Nejspíš se teď ptáte, zda je vůbec nějaká naděje na to, aby členům Lyoness byly vráceny jejich vklady? Po mnoha konzultacích s dobrými právníky, které jsme si samozřejmě dávno najali, můžu odpovědět, že je, i když malá, s nelehkou realizací. Od svých právníků již víme jak „na to“. A řadě našich lidí, kteří se k nám obrátili o radu, jsme i tyto právní konzultace poskytli zdarma.

Pochopitelně však takovéto rady jsou vždy jen základní orientace v problému, která v sektoru MLM – a zvláště pak v případě Lyoness – vyžaduje kromě individuálního přístupu ještě hlubší právní rozbor každého jednotlivého

případu. Mj. i proto, že smlouvy s multilevlovými společnostmi jsou ze své podstaty málo srozumitelné a značně (záměrně) složité, a to často i pro samotné odborníky. Proto každý, kdo by se rozhodl vymáhat zpět své zálohy soudní cestou, by si měl pro svůj případ najmout advokáta, nebo by se mělo domluvit víc lidí s obdobnými „Lyoness příběhy“ a nechat se zastupovat jako hromadně žalující strana.

Uvedu zde jen začátek právního postupu:

Podstatné je nejprve vymezit, kdy smluvní vztah s Lyoness vznikl a jakými obchodními podmínkami se řídí. Od tohoto se pak bude odvíjet další postup. Obecně lze však říct, že pokud společnost Lyoness nereaguje na zaslané výzvy, a není možné se tudíž s ní dohodnout, je na místě volit jednu z variant – odstoupení vs. ukončení smluvního vztahu podle VOP a DVOP. Podotýkám, že většina smluvních vztahů byla založena před účinností nového občanského zákoníku, proto i na další postup bude aplikovaná tehdy platná úprava.

Aby bylo možné zjistit, jaký postup zvolit, je nejprve nutné odlišit, zda jde:

- o podnikatele, na které je třeba aplikovat úpravu obchodního zákoníku
- či o spotřebitele, na které se vztahuje občanský zákoník.

Rozdíl je nasnadě: pokud člověk vstoupil do Lyoness a složil tzv. zálohu na nákupy jako pan/paní XY z Dolní Horní, navázal s firmou obchodní vztah jako spotřebitel, pokud tam vstoupil jako podnikající fyzická osoba či jménem své obchodní společnosti, jde o obchodní vztah podnikatele.

Po tomto rozdělení je dobré přistoupit k přibližnému výpočtu vypořádání v případě odstoupení a v případě výpovědi dle VOP, aby bylo možné zvolit nejvhodnější variantu pro každého konkrétního člena.

V rámci odstoupení je tedy třeba Lyoness aktuálně vyzvat k vypořádání všech zaniknuvších smluvních vztahů, a to zejména k vyplacení složených a dosud nepronakupovaných záloh a dále k vyplacení dosud nevyplacených členských výhod, na které členovi vznikl nárok před účinností tohoto odstoupení s tím, že v této souvislosti člen očekává komplexní písemné vyúčtování svěřených finančních

prostředků, a to nejpozději do 14 dnů od doručení tohoto odstoupení. Samozřejmostí vždy je, že ten, kdo žádá o vyrovnání, musí svůj vztah se společností řádně a pro soud akceptovatelně doložit.

Díky za prozření a nové hodnoty

Ke své „kauze Lyoness“ nyní už mohu říct: Přežili jsme to! Jsem opravdu vděčný za to, že jsme dnes už někde úplně jinde a na vlastních nohách! A po pravdě řečeno, pokud by nedošlo k danému sledu událostí, nejspíš bych neměl odvahu vykročit po vlastní cestě…

To, co jsme v posledních letech s mou rodinou prožili, beru s pokorou jako obrovskou životní zkoušku. Takže dnes už můžu vlivným v Lyoness vzkázat: „DĚKUJI ZA LEKCI A PROZŘENÍ, MÉ HODNOTY JSOU ÚPLNĚ JINÉ, NEŽ TY VAŠE!“

* * * * * * * * * * *

Přeji si však stále, aby ti, kteří nepřijali zmíněné sporné VOP, mohli z Lyoness odejít se ctí a se svými zálohami, které jim náleží.

* * * * * * * * * * *

Pokud jste dočetli až sem, nezbývá mi, než vám poděkovat za pozornost a trpělivost. Doufám, že jsem vám touto svou upřímnou zpovědí mnohé kolem Lyoness objasnil.

Na tomto místě ještě musím poděkovat svým nejbližším. Především rodině, která mě nepřestala podporovat i v těch nejtěžších chvílích. Přátelům, kteří mi zůstali a kolegům, kteří měli odvahu nastoupit se mnou na novou cestu.

S úctou

Jaroslav Pilný,

březen 2017

Praha, léto 2016, IN-SPIRO - z mého celodenního workshopu pro mladé začínající podnikatele v našem coworkingovém centru.

Jaroslav Pilný: 10 let s Lyoness ve 3 minutách

Motto:

„Inteligentní lidé vědí, že lze věřit jen polovině toho, co slyší. Velice inteligentní vědí které polovině.“ ***George Bernard Shaw***