

Vorbemerkung:

Es hat sich schon oft gezeigt, daß angesichts der mauen Arbeitsmarktsituation verstärkt lukrative Nebenverdienstmöglichkeiten (NV) gesucht werden. Das ist ein Betätigungsfeld und gefundenes Fressen vieler zweifelhafter NV-Anbieter, die vorwiegend rein mit blendenden Verdienstchancen inserieren, „ganz bequem von zu Hause aus“, „mit Ihrem PC“, „bei freier Zeiteinteilung“, „Vorbildung egal“ ... Es klingt alles fast zu schön, um wahr zu sein. Auf ein Informationsgespräch kann man sich doch bestimmt mal unverbindlich einlassen, denkt so mancher. Auch ist bekannt, daß im Bereich von **Partnervermittlungsgesellschaften** – angeblich – viel Geld zu verdienen sei. Und natürlich arbeiten alle Agenturen auf Befragten seriös, was auch sonst.

Da das im nachfolgenden Geschilderte wirklich keinen Einzelfall darstellt, sollten Ihnen solche Begebenheiten zur Warnung anderer potentiell Interessierter nicht vorenthalten bleiben. So oder ähnlich kann es einem schnell auch in anderen Tätigkeitsfeldern ergehen. Wir haben es wieder mal mit einer einschlägigen Rhetorik zu tun, aber nicht nur. Deshalb sollten markante Punkte anlässlich solcher Informationsgespräche beobachtet werden, an denen Zweifel anzumelden völlig berechtigt ist. Wie oft auch bei Franchiseunternehmen zu finden, hat der eigentliche Unternehmer, der als Franchisenehmer die Arbeit macht, das nahezu volle Umsatzrisiko und viele Pflichten, während der Franchisegeber bequem an den Umsätzen seiner „Untergebenen“ nur beteiligt ist, für die er zudem noch die vollen sozialen Leistungen einspart. Ganze Knebelwerke von Verträgen, natürlich von einschlägigen Juristen ausgearbeitet, die so etwas nicht zum ersten Mal tun, müssen dazu herhalten und diese Rechte des Initiators gegen die Pflichten des Nebenverdienstlers absichern helfen.

Doch nun führen Sie sich den folgenden authentischen Fall zu Gemüte, manches daraus wird Ihnen allerdings auch aus anderen Branchen und Sachzusammenhängen nicht unbekannt vorkommen.

Falls Sie mit dem Autor, der aus verständlichen Gründen der Diskretion nicht mit seinen Koordinaten genannt werden möchte, in Kontakt zu treten wünschen, können Sie dies gerne über unsere Basis tun. Einfach eine Mail senden an svdmail@s-vd.de mit Vermerk „Partnervermittlungen“.

L.B. Werner, Vors. des SVD e.V. 23.06.2004

Darstellung zum Verhältnis beworbener PV-Mitarbeiter – PV-Inhaber (Raum Düsseldorf)

Ende September 2003 erschien in der ‚Rheinischen Post‘ (Düsseldorf) die Anzeige einer „alteingesessenen Partnervermittlung“, die „Berater“ suchte. Ich rief dort an und erhielt einen Termin. Es stellte sich heraus, dass es sich in der Tat um eine alteingesessene Partnervermittlung handelte, mit Hauptsitz in M. am Niederrhein und Zweigstellen u.a. in Aachen und zwei in Düsseldorf.

Ich ging zu dem vereinbarten Termin in die Niederlassung in D. (damals wie auch später war keinerlei Schild der Agentur an der Tür und man erweckte den Eindruck, man habe einen ganzen Stock gemietet; tatsächlich hat man nur einen einzigen Raum gemietet und teilt sich einen Konferenzraum mit einer anderen Firma.). Das Gespräch führte aber nicht der Juniorchef, Herr P., sondern ein Herr W., der sich als Mitarbeiter von P. vorstellte. Herr W. begründete die Anzeige damit, er habe so viel Arbeit, dass er seine Familie kaum noch sehe. Er stellte mir dann das ‚Mitarbeiter-System‘ vor (freilich nicht korrekt, wie sich später zeigte; siehe unten) und sagte, schon nebenberuflich ließen sich damit mehrere Tausend Euro Gewinn pro Monat erzielen. Allerdings sei eine Kautions von 6.000 Euro Bedingung. Auf meine Frage, wie sich dies rechtfertige, antwortete er, die Mitarbeit bei ihnen sei eine einmalige Chance in einem boomenden Markt (es gebe immer mehr Ältere, und immer mehr davon seien einsam und suchten einen Partner). Auf meine Nachfragen gab er als ‚Informationen‘: Die Agentur habe eine Kartei von ca. 1.200 Partnersuchenden; auf eine Anzeige in der ‚Rheinischen Post‘ melden sich durchschnittlich 15 Personen; es sei nicht schwer, davon 3 bis 5 Abschlüsse in einer Höhe von jeweils 5.000 Euro zu tätigen – zumal für mich nicht, da ich von meinem Äußeren, meinem Auftreten, meinen Titeln und meiner Erfahrung her bestens geeignet sei für diesen Job. Auch erweckte Herr W. den Eindruck, die Agentur von Herrn P. sei (auch jetzt noch) Mitglied des GDE (Gesamtverband der Ehe- und Partnervermittlungen e.V.), was nicht richtig ist; dass er mir eine ältere Urkunde vorlegte (vom August 1985; diese ist auch auf der Homepage abgebildet), habe ich erst später erfahren. Später stieß dann auch Herr P. jun. zu dem Gespräch dazu; er legte mir auch Verträge und Fotos vor, erklärte mir, sie seien eine alteingesessene Partnervermittlung mit jahrzehntelanger Erfahrung und tat begeistert, dass ich diesen Job machen wolle und sah „bei einem Mann wie Ihnen keinerlei Probleme“; ich werde besten Erfolg haben, prognostizierte er. Auf meine Frage nach der überraschenden Vertragssumme von durchschnittlich 5.000 Euro pro Abschluss sagte er, es gebe sehr viele reiche Witwen, die diese Summe für gute Partnervorschläge zahlten.

Ich erbat mir dann Bedenkzeit – die sich mehrere Wochen hinzog, da ich hoffte, eine andere Anstellung zu finden. In den folg. Wochen rief Herr P. jun. durchschnittlich 3 Mal in 2 Wochen an, und versuchte mich zur Annahme des Jobs zu überreden, auch mit der Bemerkung, ich solle mir das „Weihnachtsgeschäft nicht durch die Lappen gehen lassen“. P. beantwortete auch jede meiner Fragen – freilich mit Antworten und ‚Informationen‘, die sämtlich (wie ich heute weiß) zumindest schief und nur die halbe Wahrheit waren. Wiederholt betonte er, ich sei mit meiner Ausbildung, meiner Erfahrung, meiner Persönlichkeit und meinem Auftreten bestens geeignet, partnersuchende Menschen zusammenzuführen. Hier wie in anderen Gesprächen wurden meine Fragen, ob dies alles denn auch seriös sei, fast protestierend bejaht: Schließlich sei man seit Jahrzehnten auf dem Markt, könne sich u.a. teure Büros leisten und lebe sehr gut. Auch der Vater (der Geschäftsgründer Herr P. sen.) sei noch mit im Geschäft und lege Wert auf Seriosität. Zwischenzeitlich schickte mir P. einen (noch nicht unterschriebenen) Vertrag (mit 2 Formularen), in dem eine Kautionssumme von 6.000 Euro (excl. Mehrwertsteuer) festgehalten war.

Nach mehreren Absagen auf andere Bewerbungen rief ich P. an und sagte ihm, ich könne mir eine Zusammenarbeit mit ihm vorstellen, doch sei mir die Summe von 6.000 Euro zu hoch. Wir einigten uns auf 3.000 Euro + Mehrwertsteuer; diese Kautions sollte nach 6 abgeschlossenen Verträgen an mich zurückbezahlt werden. Wir vereinbarten dann einen Termin zur Vertragsunterzeichnung.

Am 21.11.2003 fuhr ich zur Vertragsunterzeichnung in die Niederlassung in D. Mit P. jun. besprach ich nochmals ca. 45 Minuten lang meine zukünftige Tätigkeit, wobei er mir wieder Verträge über große

Summen (bis 9.000 Euro) und Fotos von angeblichen Klienten vorlegte. Mit der Begründung, er habe einen Termin, verließ P. jun. dann jedoch das Büro und überließ mich Herrn W., der die beiden Vertragsformulare ausdrückte. Diese las ich nochmals durch und stellte fest, dass die Zahl der Abschlüsse, die für die Rückzahlung der Kautions erforderlich sein sollen, falsch mit „20“ angegeben war. Ich sagte, ich hätte mit Herrn P. 6 Abschlüsse vereinbart. Herr W. änderte dies und ich unterschrieb beide Verträge – die dann auch von Herrn W. (nicht von dem Agenturchef P. jun.) unterzeichnet wurden. Auf meine Frage, warum er und nicht P. unterzeichne, sagte er, ich sei eben sein Mitarbeiter. Auf meine Frage, wieviel Mitarbeiter er denn schon habe, sagte er nach längerer Überlegung: „12“ (was zu bezweifeln ist).

Am Montag, den 25.11.2003, fand dann die ‚Schulung‘ in der Niederlassung in D. statt, bei der ich alleine war und die von Herrn W. durchgeführt wurde. Diese ‚Schulung‘ war die erste Enttäuschung für mich und brachte mir erste Zweifel an der Seriosität des Unternehmens. Sie bestand in Ausführungen darüber, wie ein erfolgreiches Verkaufsgespräch stattfindet. Der Schwerpunkt lag dabei ausschließlich in psychologischen Aspekten und Tricks, wie ich die Klienten zu einer Unterschrift bringe, incl. Sitzordnung, Umgang mit Unterlagen, Schreibreflex, vorgefertigten Überweisungsträgern etc. Von Beratung im eigentlichen Sinne (wie es in der Anzeige geheißen hatte und was man bisher als meine künftige eigentliche Tätigkeit dargestellt hatte) war keine Rede mehr. Besonderer Wert wurde darauf gelegt, dass ich sofort zu einem Abschluss komme, am besten sofort Bargeld kassiere oder mindestens einen unterschriebenen Überweisungsträger mitnehme (den ich sofort zur Bank bringe) bzw. mit dem Kunden selbst zur Bank fahre. Auch wurden mir Kredit-Formulare (!) für die Kunden übergeben, von denen Herr W. sagte, ich müsse selbst wissen, ob ich diese einsetze. Zum Schluss erhielt ich eine knapp 40seitige Broschüre mit dem Titel „Das Ziel ist der Weg“. Die ‚Schulung‘ dauerte 1 Stunde.

Ich habe dann an 7 Samstagen (vom 29.11.2003 bis zum 24.1.2004 incl.) 13 Anzeigen in der ‚Rheinischen Post‘ inseriert mit Kosten von insgesamt 1.554 Euro. Hinzu kommen noch horrenden Telefon- und weitere Kosten.

Seit meiner ersten Anzeige habe ich ca. 4mal in der Niederlassung in D. angerufen und mit Herrn P. jun. und Herrn W. gesprochen, die sich durchaus kooperativ zeigten und mir Fragen beantworteten. Ich gewann aber zunehmend den Eindruck der Unseriosität dieses Geschäfts, zumal der entscheidende Faktor: der Response solventer potentieller Klienten, weit hinter den mir angekündigten Zahlen zurückblieb. Herr P. machte als entscheidenden Punkt meines dauernden Mißerfolgs mein Erstgespräch am Telefon aus und schlug am 14.1.2004 von sich aus vor, ich könne dies bei seiner besten Mitarbeiterin Frau L. vor Ort in der Zentrale in M. lernen (indem ich ihr an einem Wochenende mal zuhören). Ich rief Frau L. an, die mir alles Mögliche anbot (auch schriftliche und fernmündliche Hilfe, sogar, dass sie auch mal die Anrufe auf meine Anzeigen entgegennimmt, in meiner Anwesenheit). Ich sollte aber 30 Minuten später wieder anrufen, wenn der Seniorchef P. anwesend sei. Dies tat ich, und dieser erklärte mir tel. nochmals das Erstgespräch und das persönliche Kundengespräch. Von Frau L. war nicht mehr die Rede.

Auch die Übermittlung der Anzeigentexte von der Zentrale in M. an mich verlief nicht reibungslos. Am 5.1.2004 z.B. waren keine Anzeigentexte in der Post, obwohl Frau G. mir das vor Weihnachten zugesagt hatte. Es bedurfte dreier Anrufe von mir, um die Anzeigentexte zu erhalten (plötzlich funktionierte auch die e-mail, von der es vorher immer hieß, der Computer funktioniere nicht).

Am Samstag, den 13.12.2003 rief mich eine Dame an und fragte mich, ob ich auch Mitarbeiter der Partnervermittlung P. sei. Ich bejahte nach einigen Nachfragen und es stellte sich heraus, dass sie dieselben 2 Anzeigen von der Agentur erhalten hatte wie ich. Wir trafen uns dann am 17. Dezember und tauschten uns über unsere Erfahrungen aus. Dennoch habe ich noch an mehreren Samstagen weitere Inserate geschaltet, in der Hoffnung, doch noch 6 Abschlüsse zu tätigen.

Ich habe dann Recherchen angestellt und bin über die GDE und den SVD über das Risiko meiner Tätigkeit und das Ausmaß dieses ‚Modells‘ informiert worden. Schließlich sprach ich auch mit einer Rechtsanwältin aus Düsseldorf, die mir mehrere Prozesse gegen P. (von dessen eigenen Klienten)

bestätigte (die Prozesse wurden sämtlich gewonnen). Danach schaltete ich keine Anzeigen mehr, weil ich davon überzeugt bin, in diesem Business mit seriösen Mitteln zu keinen Abschlüssen in nennenswerter Zahl zu kommen und mir das Risiko, von einem (eigenen) Klienten verklagt zu werden, zu groß ist. Auch habe ich erhebliche Zweifel, ob es die Partnersuchenden der von mir inserierten Personen überhaupt gibt.

Trotz größter Mühe und obgleich ich mich um eine ständige Verbesserung meiner Erstgespräche bemühte, habe ich keinen Abschluss erzielt. Persönliche Gesprächstermine mit Kunden hatte ich bei den 13 Anzeigen nur drei. Schon der Response auf die Anzeigen entsprach nicht den angekündigten Zahlen. Zudem war die überwiegende Mehrzahl der Interessenten durchaus nicht solvent.

In summa: Es gibt meiner Ansicht nach bei dieser Art der Partnervermittlung und Abschlüssen von 5.000 Euro und mehr keinen seriösen Markt. Abschlüsse können weitestgehend nur mit unseriösen Mitteln getätigt werden. Auch geht es nicht um Beratung der Partnersuchenden, sondern nur darum, unter allen Umständen zu einem Abschluss zu kommen. Die zentralen ‚Informationen‘ der Agentur sind fast ausnahmslos nicht überprüfbar. Daten, Namen, Inserate-Texte erhält der Mitarbeiter von der Agentur. Aber alles Risiko liegt beim Mitarbeiter, incl. das Risiko, von dem Kunden nach Vertragsabschluss verklagt zu werden.

Vertragsverhältnis zwischen der Agentur und ihren ‚Mitarbeitern‘

Die Mitarbeiter sind selbständige Partnervermittler (im Vertrag sind sie als „PV“, Partnervermittler, bezeichnet) und arbeiten mit der Freundschaftsvermittlung P. in M. bzw. D. zusammen. Als Mitarbeiter zahle ich der Hauptagentur P. für deren Dienste eine Kautions von 3.480 Euro (incl. Mehrwertsteuer). Diese Kautions erhalte ich zurück, wenn ich 6 Abschlüsse getätigt habe. Von jedem Abschluss erhält die Hauptagentur 30 %, mindestens aber 580 Euro. (Kautionshöhe und Zahl der Abschlüsse für die Kautionsrückzahlung differieren bei den Mitarbeitern erheblich; meine Kollegin in D. zahlte 2.000 Euro + Mehrwertsteuer und sollte 20 [!] Verträge abschließen für die Rückzahlung der Kautions.)

Beschreibung meiner Tätigkeit

Ich erhalte von der Zentrale in M. vorformulierte Anzeigentexte. Diese inseriere ich dann in einer Zeitung (bei mir: die ‚Rheinische Post‘) und bearbeite dann den Response von Interessenten, die sich auf diese Anzeigen melden (meist telefonisch, aber auch schriftlich). Ich versuche unbedingt, ein persönliches Gespräch mit den Interessenten zu vereinbaren, in dem ich dann versuche, einen Abschluss zu erzielen. Nach Abschluss des Vertrags zahle ich 30 % an die Hauptagentur P. und erhalte dann diejenige Zahl von Partnernvorschlägen (Namen und Adressen), die ich in dem Vertrag mit meinem Klienten angegeben habe. (Pro Partnernvorschlag werden ca. 500 Euro veranschlagt.) Diese Partnernvorschläge gebe ich dann an meinen Klienten weiter.

Erst im Verlauf meiner Tätigkeit erkannte ich, dass dieses Modell alle Risiken mir zuschiebt und ich völlig von der Hauptagentur abhängig bin. Vor allem habe ich keinerlei inhaltlichen Einfluss auf das Verfahren: Weder weiß ich, ob es die mir von der Agentur übermittelten Partnersuchenden (die ich dann inseriere) überhaupt gibt, noch habe ich Einfluss auf die Partnernvorschläge (die von der Hauptagentur kommen). Ist ein Kunde wegen der Partnernvorschläge unzufrieden, so wendet er sich an mich – auch bei juristischen Auseinandersetzungen. Man kann mich also verklagen wegen unqualifizierter Partnernvorschläge, die gar nicht von mir kommen und auf deren Auswahl ich keinen Einfluß habe. Da die Hauptagentur selbst schon mit vielen Prozessen behelligt ist, erscheint es wahrscheinlich, dass auch die Mitarbeiter dieser Agentur in solche Prozesse hineingezogen werden.