



Nicht ohne Grund sind Franchise-Systeme beliebt: man weiß wie es bei anderen läuft - man kann ohne große Investitionen ein Geschäft eröffnen und die Risiken sind scheinbar zu übersehen.

Nur zu schnell vergisst man, sich über die Seriosität des Anbieters zu informieren - und das nutzen vielen Unseriöse skrupellos aus.

Bei PRO HONORE stapeln sich die Berichte solcher Personen, die wohl ihr Leben lang unter den Folgen von Franchise-Hyänen zu leiden haben.

Ohne Risiko zum Erfolg oder so ähnlich lauten die Offerten in bunten Prospekten oder an den Scheiben vorhandener Läden.

Warum soll man diesen Versprechungen nicht glauben.

Bitte prüfen: liegen Musterberechnungen vor - wie sieht die Kundenfrequenz aus?

Welche Sicherheiten sind zu erbringen?

Wird qualifiziert in den Job eingewiesen?

Kann ich die laufenden Belastungen tragen?

GRAU-ZONEN-REPORT-07

Authentische Berichte und Schilderungen von Betroffenen und Menschen, die mit ihren Erfahrungen anderen Opfern helfen wollen.

Bitte melden Sie sich, wenn Sie entsprechende oder ähnliche "Erlebnisse" hatten!

Pächter werden ist nicht schwer

Ob Wurst aus Bayern, Wein aus Frankreich, Essig aus Italien, Seife und Kosmetik, Tee aus dem fernen Ceylon oder Teigtaschen, Pizza, Snacks und Biobrot, fast nix, das heute nicht im Franchise-System vertrieben wird. Viele haben Erfolg und Freude, manche haben nur Freude und nicht wenige haben nur Ärger...

Den nachfolgenden Bericht schickte uns Karl-Heinz B., ein Systempächter aus Pertin, einem Ort, der überall in Deutschland sein kann. Karl-Heinz B. steht synonym für Personen, die sich engagiert und voller Vertrauen in die positiven Kräfte unserer Wirtschaft einem Franchisegeber anvertrauen und dabei die Vertrauenswürdigkeit des Anbieters nicht sorgfältig oder nicht umfassend und qualifiziert überprüft haben. Die authentische Darstellung (Namen und Daten wurden verändert, sind aber der Redaktion des Warnungsdienstes bekannt) stellen wir hier zur Diskussion und Warnung über die Tiefen und Untiefen von Systemverträgen.

Kommt Ihnen das eine oder das andere bekannt vor - zögern Sie dann nicht, mit PRO HONORE e.V. oder dem E.F.S. e.V in Kontakt zu treten: [bitte klicken!](#)

.....am 16. Juni 2002 kam meine Tochter Laura zur Welt. Genau im Umzugsstress auf dem Weg nach Pertin, wo meine Ex-Lebensgefährtin und ich uns eine Zukunft aufbauen wollten. Meine Bürokaufmannsausbildung hatte ich frisch und gut bestanden und das Abi schon seit 1997, also gute Voraussetzungen, um eine angemessene Arbeit zu finden. Von meinen letzten Ersparnissen mieteten wir eine Wohnung in Pertin-Dasselheim und bezahlten unsere Kautions.

Die Arbeitssuche gestaltete sich schwieriger als geplant, denn alle Bewerbungen endeten im Nichts. Über einen Nachbarn erfuhr ich von einem „Schmyers-Shop“, für den über die Sommermonate eine Urlaubsvertretung gesucht wurde. Ich beschloss, dort aushilfsweise anzufangen, damit etwas Geld ins Haus kam.

Schon am ersten Tag meines Dienstes schlug mir die Pächterin des Ladens, Frau Erna Zischke, vor, mich selbständig zu machen und Pächter bei Schmyers zu werden. Sie zeigte mir, dass man mit so einem Laden gutes Geld verdienen kann und überzeugte mich, einen Bewerbungsbogen an die Firma Schmyers zu senden. Das tat ich. Zwei Tage später meldete sich Schmyers bei mir zu Hause am Telefon und lud mich kurzfristig zu einem Gespräch in die Zentrale ein. Vier Tage nach dem Absenden meiner Bewerbung saß ich nun bei Schmyers samt meiner Freundin Josephin Krabbe und meiner nun sechs Wochen jungen Laura. Zugegen waren Frau Schnupff und Herr Tuch, beide Gebietsverkaufsberater der Firma Schmyers, und befragten mich zu den verschiedensten Dingen meines bisherigen Werdeganges und erklärten mir das System, wonach Schmyers arbeitet. Mir schien die Sache plausibel. Das System war einfach gestrickt, die Verdienstaussichten waren sehr gut und ich war motiviert. Nach zwei Tagen Bedenkzeit für mich und Josephin rief ich bei Schmyers an und sagte zu. Ich fuhr in die Zentrale, wo mir gleich ein geeignetes Objekt vorgeschlagen wurde.

Am Fritz-Werner-Platz in Freesenhude sollte eine Neueröffnung durchgeführt werden. Leider gab es keinen geeigneten Pächter, also packte ich die Gelegenheit und willigte ein, hier Pächter zu werden und mir und meiner Familie eine Existenz aufzubauen. Ich hatte genau zwei Wochen Zeit, um alles zu organisieren, denn der Tag der Eröffnung stand zu dem Zeitpunkt schon fest.

Auf eine ordentliche Einarbeitung durch Schmyers musste aus Zeitgründen leider verzichtet werden. Der Tag der Neueröffnung war von Schmyers längst geplant. Aber ich war fit und sah darin kein großes Hindernis, schließlich waren meine Eltern selbständig gewesen und somit konnte ich mir vorstellen, welche Belastung so etwas mit sich bringen kann. Josephin und ich besichtigten die Lage des Ladens mehrmals und waren überzeugt, dass wir hier eine Chance haben, etwas aus unserem Leben zu machen. Am 10. August 2002 war es soweit. Ich hatte von 1.000 geliehenen Euro eines Freundes ein wenig Zubehör in der Metro für den Shop gekauft und mein Gewerbe angemeldet.

Die Eröffnung unseres Eckladens in Freesenhude, einem freundlichen Stadtteil von Pertin, war ein voller Erfolg. Super Umsatz, wie Schmyers immer sagt und viele nette Kunden. Frau Schmeiß, die damalige Geschäftsführerin der Schmyers Pertin GmbH besuchte uns an diesem Tag persönlich und war sehr zufrieden.

Anfangs unterstützte mich Schmyers mit einer seiner eigenen Verkäuferinnen zum Ausgleich für die fehlende Einarbeitung, die nun mehr oder weniger in unserem eigenen Laden stattfand. Zu der Zeit hatte die Firma Schmyers noch eine ganze Reihe von Shopfinalen, die die Firma in Eigenregie führte. Daher konnte Schmyers uns eine seiner eigenen Verkäuferinnen entbehrlich machen.

Mein Tag war von nun an lang, aber ich hatte Kraft, Ausdauer und den Willen zum Erfolg und auf der anderen Seite einen Partner, der sehr gute Ware lieferte sowie Know-how, das mich und meine Familie vorwärts bringen sollte. Motivation bekam ich von Frau Schnupff meiner zuständigen Gebietsverkaufsberaterin von da an stets und ständig, was mich immer mehr beflügelte Einsatz zu bringen. Mit dieser Art und Weise impft Schmyers seine Pächter fortlaufend mit dem Ziel maximalen Umsatz aus den Läden heraus zu holen.

Ich identifizierte mich mit Schmyers, nein ich war Schmyers in Treu und Glauben. Ich stand um vier in der Früh auf, fing um fünf im Laden an und öffnete um sechs. Später um neun kam Josephin dazu, während die kleine Laura in einem der hintern Räume des 120 qm großen Ladengeschäftes selig schlief und zwischen durch eine Mahlzeit erhielt.

Der Laden war und ist ein kleines Schmuckstück. Voll ausgestattet durch die Firma Schmyers im damalig neusten Corporate-Design mit drei Hinterräumen und separater Toilette, aber einem Konkurrenzshop direkt nebenan.

Schmyers hatte unseren Laden mit einem Umsatz von 15.000 Euro eingeschätzt. Soviel sollte der Shop irgendwann einmal schaffen, eigentlich war gemeint so schnell wie möglich. Aber das wollten wir auch, denn alle Gewinnprognosen für uns waren von der Firma Schmyers an dieser Größe ausgerichtet worden. Präsentiert auf einer so genannten Musterberechnung des Ladens, aus der hervorging, wie hoch mein Wareneinsatz, meine Personalkosten, meine Kosten für einen Steuerberater und für das Telefon sein dürfen, um den vorausgesagten Gewinn vor Steuern und Versicherung mit dem Geschäft zu erzielen. Mein Pachtzins lag laut dieser Berechnung bei 9,5 % vom Brutto eines Monatsumsatzes. Diese Gebühr deckte alte Kosten für Miete, Betriebs- und Nebenkosten, die Nutzung des Ladens und der Marke Schmyers ab. Die Margen waren klar verteilt: Auf alle gelieferten Waren von Schmyers gab es 30 % und alle Rohlinge, die im Laden hergestellt wurden, gab es 40 % Gewinnanteil. Rohstoffe für Veredelungsware und Kreativkonzeptionen konnte ich mir bei anderen Lieferanten selbst bestellen.

Der Vertrag, den ich mit Schmyers geschlossen hatte, war moderat. Auf der einen Seite verpflichtete ich mich zur Abnahme sämtlicher Waren der Firma Schmyers und auf der anderen Seite hatte ich die Möglichkeit durch gute Einkaufskonditionen bei Rohstoffen und Handelswaren mir Gewinnvorteile zu verschaffen. Und so kaufte ich weiter bei der Metro, bei Aldi oder Lidl und andere Teile bei Eliot Matschke.

Das Geschäft wuchs schnell. Wir starteten mit 5.385,00 Euro Umsatz für August 2002 . Bereits im September 2002 hatten wir die 15.000 Euro-Marke überschritten.

Durch fleißigen Einsatz meiner Lebensgefährtin und mir brachten wir Schmyers zum Jahresende noch einen Umsatz von 20.375,28 Euro und hatten 14.090,00 Euro durch harte Arbeit in kurzer Zeit verdient.

Die Gewinnprognosen durch Schmyers ging auf und darüber hinaus. Alles lief prima. Wir brachten Ideen in das Geschäft, vor allem im Investivbereich, den wir völlig selbst *gestalten* konnten, und in Dekorationen, stammten unsere Kundschaft an und fassten richtig Fuß in unserer neuen Heimat. Die Tage waren lang und insgesamt die ganze Woche, aber es lohnte sich. Ich arbeitete 12 bis 14 Stunden am Tag bzw. 80 bis 90 Stunden die Woche. Wir hatten das Gefühl selbständig zu sein und standen hinter Schmyers wohl gewollt. Es war harte Arbeit aber, wir verdienten viel Geld.

Unsere Tochter brachten wir ab März 2003 früh in die Kita. So arbeitete Josephin von neun bis siebzehn Uhr mit im Geschäft. Ich fing weiter um fünf an und blieb bis zum Schluss um 20 oder 21 Uhr je nach Arbeitsumfang sieben Tage die Woche, wie wir geöffnet haben. Schmyers rechnet seine Pächter mit 220/Std. jeden Monat in die Rentabilität mit ein, damit am Monatsende der vorausgesagte Gewinn übrig bleibt.

Als unsere Tochter erkrankte, arbeitete ich alleine, während Josephin zu Hause das Kind versorgte. Doch schon im Frühjahr begann ich neben ihr weiteres Personal einzustellen, denn der Arbeitsaufwand wuchs schnell mit dem Umsatz. Im August machten wir das erste Mal für fünf Tage Urlaub an der Ostsee. Schnell wurde uns klar, dass aufgrund der Sieben-Tage-Woche und der Kosten für zuverlässiges Personal viel längere Reisen kaum möglich waren. Das erste geschlossene Geschäftsjahr beendete ich mit einem Gewinn von 28.915,00 Euro und legte eine Sparrücklage von zusätzlichen 17.000 Euro an. Wir hatten unseren Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um 50,35% gesteigert.

Wir beschlossen in eine bessere und ruhigere Wohngegend zu ziehen, um dem Stress des Alltags zu entfliehen und ein harmonisches Umfeld unterhalb der Arbeitswoche zu schaffen. Im Februar 2004 zogen wir in die Nähe des Ladens vom entfernten Dasselheim nach Eckersheim um die Ecke des Geschäftes. Mit unserem nunmehr guten Verdienst wuchs natürlich auch unser Anspruch in verhältnismäßigem Maße. Josephin und ich hatten bis hierher gut verdient und jedes Umsatzplus brachte uns zusätzliches Geld. Wir konnten uns als Familie ernähren und ich hatte uns zusätzlich 34.000 Euro zur Seite gespart, 17.000 Euro in 2003 und nochmals 17.000 Euro in 2004. Der Traum von der eigenen Selbständigkeit ging auf. Wir arbeiteten hart und viel mit meistens mehr Stunden als Schmyers vorschrieb und verdienten auch dem entsprechend.

Wahrscheinlich hätte ich zu diesem Zeitpunkt, im Februar 2004, bei Schmyers kündigen müssen, hätte ich geahnt, wie es weiter geht. Doch wir waren erfolgreich mit unserem wachsenden kleinen Unternehmen und hatten eine gesunde Existenz, es gab keinen nennenswerten Einfluss, der das zu dem Zeitpunkt hätte ändern können. Außerdem wurden wir von alten Seiten hoch gelobt, vor allem von Schmyers, aber auch unserer Kundschaft. Unser Umsatz wuchs und wuchs und wir stellten mehr Personal ein. Unser Leben war natürlich ein wenig teurer geworden durch den Umzug in die neue Wohnung. Aber alles war im Rahmen - nach unserem Verdienst nachvollziehbar.

Das zweite geschlossene Geschäftsjahr schloss ich mit einem Gewinn von 33.400,00 Euro ab. Das waren 4.510,00 Euro mehr als im Vorjahr (28.900,00 Euro). Wir machten genau fünf Tage Urlaub in diesem Jahr. Die Fünf Tage Urlaub konnten wir uns leisten und genossen sie nach der harten Arbeit.

Firma Schmyers konnte unsere Gewinne anhand der Umsätze stets mitverfolgen, was sie auch taten und beschloss im Februar die Franchise-Gebühr mal eben um zwei Prozent auf 11,5 % anzuheben. Ohne Vorankündigung wurde mein Vertrag bei Schmyers per Zusatzvertrag geändert. Frau Schnupff kam diesbezüglich zu mir ins Geschäft und ich musste den neuen Vertrag per eigenhändiger Unterschrift entgegen nehmen, sonst wäre der Vertrag mit Schmyers sofort gekündigt worden, wurde mir mitgeteilt. Das war schlichtweg Erpressung (Zeugnis Josephin Krabbe).

So hatten wir ab März ein Geschäft, das den von Schmyers prognostizierten Gewinn abwarf,

doch die zwei Prozent, die in die Ersparnisse flossen, sofort strich! Es war eigentlich Betrug. Ich konnte es aber nicht als solchen erkennen, denn Schmyers schmückt seine Argumentation immer in belanglosen Nonsens, um seine eigenen Ziele durchzusetzen. Er schürte dabei unsere Ängste vor Arbeitslosigkeit durch die Kündigung bei Nichtunterzeichnung von Verträgen und ließ mich unter Druck unterschreiben.

Josephin und ich waren nun mit dem Shop fest etabliert an unserem Standort. Wir waren auch abhängig von dessen Ertrag und so gaben wir hier nicht auf. Es gab auch keinen akuten Grund dafür, denn wir hatten ein sich steigerndes Unternehmen. Aber wir wurden über Nacht und ohne es zu merken von Selbständigen zu „Angestellten“ von Schmyers!

Wir hatten Geld gespart und das konnten wir nun nicht mehr. Aber wir hatten ein wachsendes Geschäft, hatten unser Einkommen und einen Status in der Umgebung des Ladens und bei Schmyers, die uns immer „hochlobten“. Auf der einen Seite statteten sie den Laden durch unsere Initiative immer besser aus, so dass wir mehr Umsatz machen konnten und auf der andern Seite zogen sie immer mehr das Geld ab, wofür wir immer mehr arbeiteten. Denn mit steigenden Umsätzen steigerten wir auch immer unsere Leistung der Arbeitskraft und -zeit in diesem Geschäft. Aus Kostengründen beschlossen wir auch dieses Jahr, den Urlaub an der Ostsee zu verbringen. Wir schafften es immerhin auf sechs Tage Urlaub!

Hans Schmyers hatte seine AG zu der Zeit schon längst verkauft und war als Geschäftsführer abgetreten. An seine Stelle trat Joswin Hauboll. Das System, das arbeitstechnisch hart, aber lohnenswert war, vor allem für diejenigen, die etwas leisteten, verschärfte sich schleichend.

Eine Sparwelle setzte dadurch bei Schmyers ein. Serviceleistungen, die bei Schmyers bis dato kostenlos waren, wie der Mattenservice von CWS oder der freie Austausch von Kleinstinventar, wie kaputten Thekenaufstellern etc., wurde auf die Pächter umgelegt. Der Kostendruck von Schmyers kam schleichend, aber man merkte langsam, dass neue Auftraggeber im Hintergrund waren. Dem gegenüber modernisierte sich Schmyers bilderbuchmäßig im Marketingbereich, in der Logistik und im Vertrieb, was vermutlich Millionen kostete. Im ersten Moment hatte das für unser Geschäft Vorteile. Der Auftritt von Schmyers wurde frischer und unser Umsatz wuchs und wuchs. Aber alles auf unsere Kosten. Wir arbeiteten mehr und hatten weniger, denn die Gebühren drückten.

Ende Dezember des Folgejahres waren wir bereits bei 41.000 Euro Umsatz. Das war wiederum eine Steigerung von 13,33% im Vergleich zu Vorjahresmonat (Nachweis: Schmyers Abrechnung Dezember). Wir gaben also die Hoffnung nicht auf, dass bei diesem Anstieg bald wieder gespart werden kann. Aber so einfach war das nicht. Schmyers erhöhte nun stetig den Kostendruck durch interne Preiserhöhungen und immer höher steigende Qualitätsstandards, die unsere Leistung forderten und forderten und die unserer Mitarbeiter. Wir setzten also mehr Personal ein. Für Schmyers konnte und kann es nie genug Personal sein, um maximalen Umsatz zu erzielen. Verantwortlich für diese Kosten war und bin aber immer ich (typische Schmyers Argumentation).

Das Geschäftsjahr 2005 schloss ich mit 34.600,00 Euro ab. Das war eine Steigerung um 1.230,00 Euro zum Vorjahr (33.400,00 Euro).

Das System war längst von motiviertem Dahinterstehen in abhängiges Dasein gekippt. Doch in Treu und Glauben an unseren sogenannten guten Partner, der uns immer mit Lob impfte und Kritik nie an sich heranließ, blieben wir. Im Innenverhältnis behandelt Schmyers seine Pächter wie Angestellte, im Außenverhältnis dagegen tragen wir unsere Pflichten als Selbständige stets allein. Den realen Gewinnrückgang (gesteigerter Umsatz : gesteigertem Gewinn) begründete Schmyers immer in meiner Unfähigkeit, das Geschäft ordentlich zu führen (Zeugnis: Josephin Krabbe). Dennoch hatten wir Spaß an unserer Arbeit, denn das Wachstum unseres Geschäftes machte uns irgendwie erfolgreich.

Im Januar wurde Josephin arbeitsunfähig. Ihre Diagnose hieß Arthrose im Halswirbelbereich durch dauerhafte Überarbeitung! Sie bekam sechs Monate Krankengeld durch die Kasse. Ich stellte neues Personal ein und versuchte, dem Kostendruck durch Schmyers mit günstigem Personal, vor allem mit günstigen Aushilfen zu entweichen, was anfänglich gut gelang. Bis ich

Darauf achten, daß die Kosten und Fremdbelastungen das Geschäft nicht von innen aushöhlen.

Wenn Eigenmittel einzubringen sind kann dies ein Hinweis auf eine gefährliche Entwicklung sein.

Durchhalteparolen sind billige Werbemittel um Hoffnungsvolle bei der Stange zu halten.....

ACHTUNG. Warum soll man einen guten Vertrag ändern??

Oft führt das zum Weg in die Abhängigkeit des Lohnsklaven!

Kein Schutz - Spielball des üblen Machers....

feststellen musste, dass die Fluktuation mit dieser Art Personal so hoch war, durch die permanent schlechte Bezahlung, die sogar durch Schmyers empfohlen wird, dass das Personalrad nur noch drehte. Ich war nur noch anwesend im Laden. Jeden Tag von früh bis spät.

Der Gewinn ging dadurch immer noch auf, aber nur weil unser Umsatz weiter wuchs und wuchs. Wir erzielten 38.720,00 Euro Umsatz. Das war im Vergleich zum Vorjahr ein Plus von 6,36 % (36.400,00 Euro).

Heimlich begann ich aber, unsere Liquiditätsreserve zur vorübergehenden Sicherung der Liquidität ins Geschäft einzulegen und wenn es passte, wieder zu entnehmen.

Ab Ende Mai änderte sich das Verhältnis. Einerseits verschwanden Einlagen plötzlich im Geschäftsverkehr. Ich erkannte nicht, dass ich Gefahr laufe, denn andererseits wuchs unser Geschäft immer noch. Ich arbeitete fleißig, verschwendete kein Geld und trotzdem ging mein Geld langsam in die Versenkung. Für Schmyers war das ok. Angeblich verdiente ich sogar noch zu viel!? Die Preissteigerungen im System subventionierte ich mit meinem eigenen Geld und damit meinen Verdienst selbst, um ihn auf demselben Niveau zu halten, wie ich es gewohnt war. Für Schmyers war das alles in Ordnung. Um es noch mal klar zu machen; Ich arbeitete mehr denn je, denn das Geschäft wuchs.

Bei Schmyers läuft es im übrigen so: Umsatzschwache Läden erhalten einen niedrigen Pachtzins, damit der Pächter was zum Leben hat. Dieser Pachtzins deckt noch nicht einmal die Kosten für die Miete und die Betriebs- und Nebenkosten des Ladens. Die Arbeitsleistung dieser Läden ist ebenso schwach. Bei umsatzstarken Läden werden die Gebühren aber auf hohem Niveau gehalten. So verdient im Endeffekt jeder Pächter ähnlich viel, wie die Angestellten in einer großen Firma, obwohl unterschiedlich viel gearbeitet werden muss. Alles reguliert über Anpassungen bei den Gebühren. Schmyers betitelt sich gerne als große Familie, da arbeitet ja auch jeder für den anderen gern ein bisschen mit. Diesen Schwachsinn suggerierten sie bis Sommer 2006, damit man kein eigenes Gewissen entwickeln konnte, bis der neue Vertrag kam.

Ab Mai 2006 hat sich Schmyers zuvor bewusst auf das Segment „Veredelte Ware“ gestürzt, indem sie in Windeseile neue Ideen zur Warenveredelung in den Läden einführten, und im Hintergrund bereits den Hersteller für die Rohstoffe wechselten. Mir war damals schon schleierhaft, warum hier so viel Wert darauf gelegt wurde, so schnell wie möglich bessere Ergebnisse im Veredelungsbereich zu liefern. Als Begründung für das neue Konzept hat Schmyers uns unsere besseren Verdienstmöglichkeiten klar gemacht und uns in diesem Bereich ein Konzept aufgezwungen, das bis dahin als einziges noch der Entscheidungsfreiheit in Verkaufspreis und Präsentation des Pächters unterlag.

Von der Präsentation, der Verfügbarkeit bis zum Verkaufspreis wurde nun alles von Schmyers vorgeschrieben! Diese „Verbesserung“ des Anstiegs in den sonstigen Umsätzen und der damit einhergehende gesamte Umsatzanstieg in dem Bereich sollte den Gewinn für uns „verbessern“. Für mich hieß das aber nun: niedrigere Verkaufspreise, denn ich hatte bis dahin meine eigenen Verkaufspreise kalkuliert, und mehr Personaleinsatz für die Herstellung der veredelten Ware.

Kein Gewinn für mich - aber mehr Umsatz für Gebühren für Schmyers und für mich höhere Kosten. Am 30. Juni unterzeichnete ich den neuen Vertrag mit Wirkung zum 1. August bei Schmyers, der mit der Amtseinführung Haubolls entwickelt wurde. Alles unter dem Druck der sonst ausstehenden Kündigung durch den Wegfall des alten Vertrages. Im ersten Vertrag war es so, dass ich meine Prozente auf die verschiedenen Arten von Ware und einen festen Pachtzins hatte. Stieg mein Umsatz, stiegen mein Wareneinsatz, meine Pacht und der Rohertrag. Der später durch Kostensteigerung im System, den Kosten bei Personal und der Inflation nicht zu mehr realem Gewinn geführt hat. Fiel der Umsatz, was bei mir nie der Fall war, fielen somit alte Kosten und es wäre auch nicht übrig geblieben. Solche Fälle wurden dann durch die Regulierung des Pachtzinses erledigt.

Mit dem neuen Vertrag wurden wir nun endlich zu „echten Franchisenehmern“, also zu absolut Abhängigen von Schmyers. Der neue Vertrag wurde uns regelrecht aufgetischt. Vorerst wurde uns das neue Konditionensystem schriftlich vorgestellt, bei dem die alten

Konditionen den neuen gegenüber gestellt wurden und anscheinend alles eins zu eins übernommen wurde.

Meine einmalige Gebühr von 11,5 % wurde aufgeteilt in drei neue Gebühren: die Pachtgebühr 16 %, die Franchisegebühr 5 %, was insgesamt die eine alte Gebühr war und eine neue Gebühr von 10 %, die auf sonstige Umsätze zu entrichten war. Schmyers sagte, es ändere sich dadurch nichts und rechnete es uns das sogar vor (Nachweis: Das neue Konditionssystem). Mit gleich vier Haken, die uns verschwiegen wurden und ich mehrere Wochen brauchte, um das zu verstehen.

Ich denke, dass der neue Vertrag mit Schmyers Betrug ist. Vermutlich will Schmyers Großhandel über Schmyers Shop seine verlorenen Gewinne durch den Verlust seiner Lieferverträge mit der *** und der *** zurückholen, wie mir von einer Schmyers Mitarbeiterin berichtet wurde.

Zur Verdeutlichung:

Haken Nummer eins:

Auf dem Schreiben „Das neue Konditionssystem“ wurde ein Betrachtungszeitraum von 01.05. bis 30.04. angesetzt. Also ein Zeitraum in dem der Bereich veredelter Ware noch klein war. Aus diesem Zeitraum wurden die Umsätze gezogen und dem UVP-Wert der Waren dieses Zeitraums gegenüber gestellt. Die Differenz war der sonstige Umsatz, der im alten Konditionssystem mit nur einer Pachtgebühr von 11,5 % belastet war, also im Gesamtumsatz enthalten war.

Haken Nummer zwei:

Das alte und das neue System wurden in einer Tabelle gegenübergestellt. Das alte System ergab folgendes: Der Umsatz subtrahiert mit dem Wareneinsatz dieses Zeitraums subtrahiert mit der Pachtgebühr von 11,5 % ergab den Rohgewinn. Die Berechnung des Wareneinsatzes erfolgte aber *ohne* Berücksichtigung aller eingekauften Rohstoffe 7 % und 16 %.

Haken Nummer drei:

Im neuen System fiel das prozentuale Schema beim Wareneinkauf weg und es wurde nun ein Einkaufspreis für die Waren vorgegeben. Der Wareneinsatz wurde nun geringer. Er lag nun bei 50 % und nicht wie im alten System bei 65 %. Der Rohertrag unter dem Strich war derselbe, wie auf der Seite des alten Systems. Die sonstigen Umsätze wurden aus der Berechnung des alten Systems übernommen. Fünf Prozent vom diesem Umsatz flossen in die Franchisegebühr und die Differenz von Umsatz minus Wareneinsatz minus Rohertrag minus Franchisegebühr war die neue Pachtgebühr von 16,09 %

Es wurde uns also vorgegaukelt, dass sich nichts ändern werde. Die Berechnungen auf der rechten und linken Spalte der Tabelle des neuen Konditionssystems gingen gleich auf. Der neue Status quo. Dazu kam der neue Vertrag. Von Beginn an wurden sämtliche Wareneinkäufe, außer Spezialis, bei anderen Lieferanten verboten! Das war der obere Deckel im neuen Franchisesystem. Alles, von der Hauptware über jede Kleinigkeit musste bei Schmyers gekauft werden, zu deren Preisen, die sich ab diesem Zeitpunkt ständig erhöhen sollten.

Mit dem unteren Deckel kündigte Schmyers seiner „Familie“ die Solidarität, in dem Schmyers eine Mindestpacht erhob, wenn eine untere Umsatzgrenze unterschritten wurde und wird. Die Mindestpacht wurde mit dem neuen Konditionssystem festgesetzt. Ein längst überfälliger Schritt, der aber nur Schmyers vor schwächendem Umsatz schützt.

Durch den neuen Vertrag hat Schmyers mich richtig abhängig gemacht - vom Einkaufspreis und vom Verkaufspreis, denn *Unverbindliche Preisempfehlungen* sind nur Schönrede. Schmyers hat mir aus vergangenen Zeiten Zahlen vorgerechnet, die die neue Gebühr auf sonstige Umsätze klein erschienen ließen. Zwei Monate vor Vertragsbeginn wurde aber eine neue Marketingstrategie durch das System „geprügelt“, die die sonstigen Umsätze im Veredelungsbereich an hob in dem Betrachtungszeitraum aber weniger erschienen ließen.

Folgende Situation entstand: Der Wareneinsatz an Hauptwaren blieb gleich. Der Wareneinsatz von Rohstoffen stieg, zu nunmehr Schmyersbedingungen, an und auf einmal war die Gebühr

Erkenntnisse kommen häufig zu spät...

auf sonstige Umsätze fast doppelt so hoch wie auf der ein-zu-eins Gegenüberstellung vom 30.06.

Zu diesem Zeitpunkt ahnte ich nicht, was hier abläuft. Einerseits wurde ich hoch gelobt für die Führung meines Ladens, andererseits ging mein Geld verloren. Alle Äußerungen und Kritik gegenüber Schmyers sowie die BWA-Kontrollen endeten und enden immer an derselben Stelle: „IHRE Personalkosten. Da liegt Ihr Geld begraben.“ Alle betriebswirtschaftlichen Schwierigkeiten liegen immer am Franchisenehmer selbst. „Schmeißen Sie Leute raus. Stellen Sie mehr Personal ein, sonst geht Ihnen Umsatz verloren.“ Völlig schizofren! Meine Personalkosten lagen im Rahmen. Mein Geld versickerte in den Gebühren und den folgenden gravierenden Preissteigerungen im System.

Desweiteren fielen Kosten für meine Buchprüfung durch das Finanzamt beim Steuerberater an, die mit mehr als 1.000 Euro nicht unerheblich waren. Laut Schmyers sind das aber Kosten, die nicht im System berücksichtigt werden können.

Ich zweifle hier auf das Schärfste die Wirksamkeit der neuen Verträge an, die ohne Berücksichtigung von Kostensteigerungen bei Rohstoffen, Kostensteigerungen im Personalbereich und vor allem der Inflation geschlossen wurden. Zu Preissteigerungen wurde mir bereits durch Herrn Kniebahn mitgeteilt, dass für Schmyers alles teuer wurde. Da frag ich mich, wann ich denn mal gefragt werde, dass auch für mich alles teurer wurde! Im August 2006 bot mir Schmyers einen zweiten Laden an, wieder eine Neueröffnung. Da Neueröffnungen nicht mehr an Neueinsteiger im System vergeben werden, suchte man erfahrene Franchisenehmer mit schon einen Geschäft bei Schmyers.

Ich glaubte, dies wäre der Weg wieder mehr Geld zu verdienen. Die Abzocke hatte ich noch nicht durchschaut. Dieses Mal setzte der Vertrag gleich zu den neuen Konditionen ein am 1.9.2006 und das sollte schmerzhaft werden. Schmyers zeigte mir wieder meine Verdienstmöglichkeiten mit der üblichen Musterberechnung, auf der Schmyers einen Umsatz von 21.000 Euro annahm. Dieser Umsatz war bei aller Anstrengung dort aber nicht zu schaffen und ich weiß wovon ich rede, denn ich kannte das System schon seit fünf Jahren. Dieser Umsatz war aber gleichzeitig die unterste Grenze, so dass Schmyers mich trotz aller Gegenwehr Monat für Monat mit einer Mindestpacht abstrafte für seine eigene fiktive Einschätzung. Die Gründe für die Fehleinschätzung aber bei mir suchte. Ich hätte mein Geld auch gleich zum Fenster heraus werfen können, das wäre mit weit weniger Anstrengung verbunden gewesen.

Meine Ersparnisse flossen in nun regelmäßigen Abständen in mein Geschäft zurück, um meinen Lebensstandard zu erhalten, den ich nicht weiter ausgedehnt habe, sondern der sich durch Inflation einfach verteuert hat. Und das alles bei weiter steigenden Umsätzen und mehr Arbeit!!! (Nachweis: Bilanz 2006) Ich möchte hier noch einmal betonen, dass ich um ähnliche oder gleiche reale Gewinne zu erzielen immer mehr arbeiten und Verantwortung tragen musste, obwohl meine Umsätze stiegen. Zum Ende des Jahres erzielte ich 501.800 Euro mit zwei Läden. Mein Gewinn lag bei 39.150,00 Euro. Damit hatte ich den Umsatz für Schmyers um 12,03 % gesteigert im Vergleich zum Vorjahr. Meinen Gewinn um 13,01 % bei wohl doppelter Leistung. Den realen Gewinn muss man heute zu Tage aber auch an der Verteuerung des Lebens im Allgemeinen rechnen. Da spielt die Inflation eine wichtige Rolle. Meine Gebühren haben sich in dieser Hinsicht nie verbessert.

Nach sechs Monaten körperlicher und finanzieller Hölle bewirkte ich den Aufhebungsvertrag für das zweite Geschäft. Einen Teil der völlig überzogenen Pacht konnte ich mir von Schmyers zurück erkämpfen, aber auch nur weil mein erster Laden mal eben 20% Umsatzzuwachs hatte. Der brach gerade aus allen Nähten, weil der dort nebenan ansässige Konkurrenzshop das Geschäft aufgegeben hatte. Schmyers baute im April 2006 meinen ersten Laden auf meine Forderung auf eine bessere Größe um, damit man dem Kundenandrang standhält und keinen Umsatz verschenkt.

Mein Geld verschwand weiter und weiter und ich war nun körperlich völlig am Ende. Von meinen Ersparnissen waren gerade mal 16.000 Euro übrig.

Ich war verzweifelt. So viel Arbeit und alles ging allmählich verloren.

Schmyers schob alles auf mich ab: „IHRE Personalkosten.“ ich arbeitete 90 Stunden die Woche!

Ende Juni kündigte ich nun auch noch meinen Vertrag mit dem ersten Laden fristgerecht als meine Ersparnisse die 10.000 Euro Grenze unterschritten. Ich wollte mir vom übrig gebliebenen Geld eine andere Existenz aufbauen. Ich scheiterte an meiner körperlichen Verfassung, und zog aus Angst die Kündigung im Juli wieder zurück. Schmyers ließ den Vertrag zu denselben Bedingungen weiterlaufen

Im Juli 2007 hob Schmyers die Verkaufspreise für das gesamte Angebot schon im Vorfeld der Mehrwertsteuererhöhung um mehr als 5 % an. Und für uns Pächter die Einkaufspreise für die Grundware gleich mit. So schützt sich eine Firma wie Schmyers vor der allgemeinen Verteuerung gleich doppelt. Leider habe ich durch den neuen Vertrag keine Chance mehr, am realen Wettbewerb durch Lieferantenwechsel teilzunehmen, da mir das untersagt ist.

Seit September 2006 wird der ehemalige Konkurrenzshop am Fritz-Werner-Platz neu bewirtschaftet. Zum ersten Mal musste ich hier um drohende Verluste kämpfen. Schmyers ließ der erstmalige Umsatzverlust an diesem Standort völlig kalt. Ich fuhr zu einem Gespräch in die Zentrale. Dort diskutierte ich mit Herrn Kniebahn und Herrn Lauchtsch, Gebietsverkaufsberater Schmyers, über die Risiken der zukünftigen Monate. Hilfestellung bekam ich nach der jahrelangen Abrackerei *keine*. So wurden erst einmal die Zahlen mit dem Vorjahr verglichen, die gut waren, aber nichts mit der Zukunft zu tun hatten, sondern mit der Vergangenheit.

Ich veranstaltete Aktionen für Kinder, Rabattaktionen und holte mir die Erlaubnis bei Schmyers, Zeitungen zu verkaufen. Sogar Bannerwerbung zum Jubiläum für mein Geschäft zahlte ich aus meiner eigenen Tasche (über 205,00 Euro). Die Werbung kaufte mir großzügigerweise Herr Kniebahn zum Preis von 160,00 Euro ab, um diese in verschiedenen Schmyersläden einzusetzen.

Diese Aktion mit der „Schacherei“ um 45 Euro bei den Werbemitteln war ein wichtiger Wendepunkt in meinem „Schmyersleben“. Mein bis dahin mit Zwiespalt betrachtetes Vertrauensverhältnis litt hier wirklichen Schaden. Ich war mehr als enttäuscht vom Geschäftsführer. Nichtsdestotrotz kämpfte ich um meine Existenz.

Um mehr Service in meinem Geschäft anzubieten, beschloss ich Tageszeitungen mit in den Verkauf zu nehmen und ließ mir mit einer mündlichen Zusage von Schmyers durch Frau Schnupff die Erlaubnis dafür erteilen. Nun zeigte mein so genannter Partner *abermals sein* wahres Gesicht. Ein schriftlicher Zusatzvertrag sollte der mündlichen Zusage folgen. Mehrere eigene Bemühungen meinerseits diesen zu bekommen, endeten im Nichts.

So verkaufte ich auf die mündliche Zusage von Schmyers die Zeitungen, die ich über den Verlag des Nachtanzeigers bezog. Schmyers verschwieg mir aber, dass laut Zusatzvertrag keine Pacht- und Franchisegebühr auf den Verkauf anfallen sollten. Erst vier Monate später entdeckte ich den Fehler durch eine widersprüchliche Schmyersgutschrift. Im Zuge einer Aktion über Schmyers verkaufte ich auch das Magazin „Meine Mutter und ich“. Monatlich rechnete ich alte Remittenten über einen Mehrzweckbeleg mit Schmyers ab, worauf eine Gutschrift folgte auf der in der Fußnote zu Lesen war: „Gutschrift laut eingereichter Pressebelege“. Diese Pluralisierung ließ mich darauf schließen, dass es um mehr Presseartikel gehen könnte, als dieses eine Magazin. Daraufhin, Ende Dezember setzte ich mich mit Schmyers in Verbindung und fragte nach. Mir wurde gesagt, das es so sei, dass auf verkaufte Presseartikel keine Pacht- und Franchisegebühr erhoben würden. Ich forderte Schmyers auf meine Gebühren zurück zu erstatten (Höhe: 1.000,00 Euro). Schmyers weigerte sich, da der schriftliche Vertrag fehlt, mir die Gebühren rückwirkend zu erstatten. Schmyers bot mir an die Gebühren für die Monate November 2006 und Dezember 2006 zu erstatten. Das sah ich nicht ein. Mit schriftlichem Nachdruck an Herrn Kniebahn willigte Schmyers in die Zahlung ein.

Nach nun zwei weiteren Wochen des Ausbleibens der Zahlung an mich, widerrief ich die Abbuchungsvereinbarung mit Schmyers, die ich im Vertrag widerruflich abgegeben hatte. Trotz des Fehlens der Erlaubnis von meinem Konto Zahlungen abzubuchen, zog Schmyers meine Abschläge weiter ein.

Eine neue Abbuchungsvereinbarung hatte ich Schmyers aber nicht erteilt. Ich verwies Schmyers nochmals auf das Fehlen der Abbuchungsvereinbarung, die ich erst wieder erteilen wollte, wenn meine Gebühren erstattet worden sind und begründete das mit der Tatsache, dass ich fünf Jahre bei Schmyers schuldenfrei bin und selbst auch immer pünktlich meinen Verpflichtungen nachkam. Doch Schmyers buchte fleißig weiter ab, bis ich meiner Bank Bescheid gab, nachdem ich weiter keine Gebührenerstattung bekam.

Anstatt das Schmyers mir meine Gebühren zurückzahlte, zweifelte Schmyers die Echtheit und Plausibilität meiner eingereichten Belege zur Gebührenrückerstattung an und ich bekam nun innerhalb von fünf Werktagen zwei Abmahnungen wegen des Fehlens einer gültigen Abbuchungsvereinbarung mit der Androhung der sofortigen fristlosen Kündigung .

Am 21. März fuhr ich zu einem persönlichen Gespräch in die Zentrale. Herr Kniebahn und Frau Schnupff empfingen mich zu diesem Gespräch. Ich nahm als Zeugen Herrn Rene Piotto mit. Herr Kniebahn zweifelte die Echtheit und Plausibilität meiner eingereichten Belege zur Gebührenrückerstattung an und begründete damit das Ausbleiben der Zahlung an mich. Trotzdem bekam ich meine zu viel gezahlten Gebühren hier zurück und erteilte damit Schmyers eine neue Erlaubnis von meinem Konto abzubuchen. Ich nutzte die Gelegenheit, Herrn Kniebahn zu den Preissteigerungen im System zu befragen, die auf mir lasteten. Leider konnte er mir als Geschäftsführer der Schmyers-Pertin-GmbH keine zufriedenstellende Antwort auf meine mehrmals wiederholten Fragen dazu geben. Ich kündigte ihm an, Herrn Hauboll dann persönlich zu fragen, warum das bei Schmyers so sei.

Leider musste ich mir in diesem Gespräch von Schmyers unterstellen lassen, dass der Umsatzrückgang verursacht durch den neuen Konkurrenzshop Gründe habe, die in meiner Person und der Führung und Sauberkeit meines Ladens liegen. Worauf ich mich auf das entschiedenste wehrte, nachdem mir Schmyers auch noch eine Shoptrainerin in den Laden geschickt hatte, um mir den richtigen Umgang mit der Hauptware zu zeigen.

Seit dem 23. April versuche ich vergeblich, einen persönlichen Gesprächstermin bei Herrn Hauboll zu erwirken. Mehrmalige telefonische und schriftliche Anfragen endeten wieder einmal im Nichts (Nachweis: Faxanfrage/ Mein Schreiben an Herrn Hauboll). Nur Herr Polopferd, Franchisebeauftragter der Firma Schmyers, meldete sich telefonisch bei mir und sagte, dass Herr Hauboll keine Zeit für mich hätte, er aber in sechs Wochen in Pertin sei, um mit mir zu reden.

Meine beiden Abmahnungen von Schmyers habe ich schriftlich widerrufen.

Heute, suchte Herr Kniebahn gegen 7.30 Uhr mein Geschäft auf. Leider war ich noch nicht im Dienst, was er wiederum für fragwürdig hielt. Vermutlich muss ich schon ab vier Uhr bereit stehen, damit er mich jederzeit unangemeldet erreichen kann. Er richtete mir von der Zentraleitung aus, dass ich keinen Termin bei Herrn Hauboll bekommen werde. Ich könne auch das Schreiben von Briefen unterlassen, damit würde ich mich nur lächerlich machen!

Er sagte auch, dass meine eingereichten BWAs auf keinen Fall zu einer Regulierung der Pacht führen werden, eher zu einer höheren Pacht. So wie es in den Wald hineinschallt, so schallt es wieder heraus. (wörtlich!).

Ich habe in Treu und Ehre daran geglaubt, dass man mit guter Ware Geld verdienen kann und will nur noch meinen alten Vertrag zurück. Ich kann und will diese Zustände nicht mehr hinnehmen!

Karl-Heinz B.
Franchisenehmer bei Schmyers

Nachwort:

Karl-Heinz B. ist zu einem mit PRO HONORE vereinbarten Termin ohne Angabe von Gründen nicht erschienen. Wir gehen davon aus, dass Schmyers - wie in anderen uns

Unaufgeforderte Offerten
können über den Zweck der
Zusendung täuschen.

Achtung: Wichtige

Vereinbarung im
kleingedruckten Fließtext sind
angreifbar (überraschende

Klausel!)

Vorsicht: Laufzeit oder Folgevereinbarungen müssen deutlich angegeben sein.

bekanntem Fällen - erheblichen Druck ausgeübt hat, um die fragwürdigen Praktiken der Partnerbehandlung nicht publik werden zu lassen. „Schweigevereinbarungen“ sind Teil der partnerstrategischen Behandlung.

Karl-Heinz B. hat wichtige Jahre seines Lebens für eine Vision, für seine Selbständigkeit geopfert, obwohl solches infolge schäbiger Manipulationen des Franchisegebers niemals realisiert werden konnte. Karl-Heinz B. hat für den Franchisegeber wie ein unterbezahlter und sozial schutzloser Angestellter geschuftet und dabei sich und seine Familie weit über Gebühr vernachlässigt. Karl-Heinz B. ist eines von vielen ähnlichen Schicksalen, die für den unredlichen Profit unseriöser Anbieter bluten. Sich dagegen aufzulehnen, ist aus vielerlei Gründen, wir nennen nur die sozialen Gefälle des „Selbständigen“, nahezu unmöglich. Um etwas zu bewegen, müssen die Opfer zunächst erkennen, dass sie in Wahrheit Menschen-Werkzeuge unverantwortlich handelnder Profiteure sind.

Daher bieten wir - einer Absprache mit PRO HONORE e.V. gemäß - Informanten bestmöglichen Schutz für die Durchführung eines Gesprächs an und stellen aus diesem Grund Kapazitäten unserer Korruptionsbekämpfungsstelle zur Verfügung, das heißt:

Vertrauliche - auch anonyme - Kontaktaufnahme ist mit dem von PRO HONORE und der Hamburger Wirtschaft beauftragten Vertrauensanwalt unter der Telefon-Nummer.

040 45 00 00 79

Des einen Freud´...

möglich.

Opfer einer Sanierung sind häufig gutwillige Lieferanten -

Senden Sie ggfs. auch eine e-Mail an:

Vorsicht ist angezeigt!!

vertrauensstelle@warnungsdienst.de

29.01.03 AE

PH-1197/03-0-99

NovaChannel AG und der Touristikführer

Sehr geehrte Damen und Herren,

Frau Hanna L., 21481 Lauenburg/Elbe, sieht sich seit einiger Zeit einer ansehnlichen Forderung der obigen Firma aus einer höchst zweifelhaften Geschäftsbeziehung gegenüber, die einen Werbeauftrag zum Inhalt haben soll.

Frau L. hat in einem ihr gehörigen denkmalgeschützten Häuschen in der Lauenburger Altstadt in zwei Räumen Gedenkstuben für die Brüder Findorff eingerichtet, die in diesem Hause geboren wurden und im 18. Jahrhundert im Kultur- und Geistesleben Norddeutschlands eine bedeutende Rolle spielten. Sie hat das, unterstützt durch das benachbarte Elbschiffahrts-Museum, einem Heimatmuseum, aus purem Idealismus getan. Ohne daß sie dafür irgendein Entgelt erhält, ermöglicht sie dem touristischen Publikum die Besichtigung der Findorff-Sammlung, soweit sie sich im Hause aufhält. Ohne sich irgendwie darum bemüht zu haben, ohne auch irgendwie darauf vorbereitet zu sein, erhielt Frau L. Ende Mai dieses Jahres ein Formularschreiben der obigen Firma, das sie ganz arglos ausfüllte und unterschrieb. Sie übersah dabei, daß im unteren Bereich des Formulars, kleiner gedruckt als die oberen Einleitungssätze, ein Auftrag angeschlossen war, der in dreijähriger Folge eine Werbung auf einer CD-ROM „Touristdirectory“ zum Inhalt hatte und mit jährlichen Kosten von € 1.087,00 verbunden sein sollte. Frau L. fiel aus allen Wolken, als sie eine entsprechende Rechnung vom 24.06.2003 erhielt, und wandte sich an mich, als sie recht bald mit handfesten Mahnungen bedacht wurde.

Heimarbeit und Nebenerwerb sind nach wie vor stark gefragt.

Die Anbieter wechseln.
Das Angebot bleibt
gleich.

Zu schön um wahr zu
sein! Einfache Arbeit - in
eigener Existenz - im
eigenen Zimmer - auf
eigene Kosten!

Skrupellose Betrüger
bereichern sich unter
Ausnutzung der
Unerfahrenheit an
Arbeitslosen, sozial
Schwachen oder bereiten
Opfern!

Hilfe zuleisten, ist nicht
immer einfach -

Prävention tut Not

Fordern Sie das PRO
HONORE Merkblatt zum
Thema Nebenerwerb an!

**PRO
HONORE** E.V.

Sittenwidrig:
Telefonwerbung

Irreführend:
Gemeinnütziger Zweck

Lockvogel: Kampf gegen
den Kindesmißbrauch

Skrupellose Ausnutzung

In der folgenden Korrespondenz mit mir verding sich die Firma NovaChannel AG in einer Fülle von rechtlichen und tatsächlichen Unrichtigkeiten und versuchte auch sehr bald, einen Kompromiß in der Weise zu finden, daß der Auftrag auf ein Jahr beschränkt wurde. Für Frau L. ist das gleichwohl eine Zumutung. Sie hat als im Ruhestand lebende Krankenschwester nur eine bescheidene Rente. Sie hat in die Sanierung ihres jahrhundertealten Fachwerkhauses beträchtliche Gelder investiert, die sie abzutragen hat, und da sie das 75. Lebensjahr überschritten hat, muß sie sehen, daß sie damit in absehbarer Zeit zu Rande kommt. Obendrein ist die ihr angetragene Werbung, von der sie bisher nichts gesehen hat, für sie ohne jeden Nutzen und Bedeutung.....

Mit freundlichen Grüßen

Brotimperium von Horst St. - Betrügerischer Konkurs

Sehr geehrte Damen und Herren,

gut, dass es noch ehrbare Kaufleute gibt. Vielleicht interessiert Sie meine Geschichte; vielleicht können Sie mir zu etwas Gerechtigkeit verhelfen?

Nach einem Vergleich im Jahre 1995 sind der Firma G - Brot St & Sohn GmbH 60 % der Schulden erlassen worden. So konnte diese Firma weiterarbeiten. In diesen neu geordneten Zustand werde ich als Lieferant angefragt und ab August 1995 liefere ich. Zahlungen kommen zunächst über einen Vergleichsverwalter, später ab August 1996 über den Finanzmanager von G - bis Juni 1997 immer schleppender. Bei einem Saldo von 400 TDM stoppe ich meine Lieferungen. Darauf bietet G Zahlung nach 30 Tagen per Wechsel. Aber es sind keine erfolversprechenden Verhandlungen mehr möglich, bis am 25. August 1997 Konkurs beantragt wird ! Mit geplatzten Wechseln, zurückgeforderten Schecks und aufgelaufenen Außenständen beläuft sich zu diesem Zeitpunkt meine Forderung auf 540 TDM.

Dass ich mir diesen Kunden ausgesucht habe und das Spiel so hoch mitgepokert habe, ist eindeutig mein Verschulden, aber ...

... dass nach dem Vergleich Herr S. mit seinen Mitarbeitern ohne Kontrolle schalten und walten konnte wie er wollte,...

... dass er bis zum letzten Tage keine ordnungsgemäße Buchhaltung vorweisen kann, so dass ihm der Staatsanwalt jetzt nichts nachweisen kann

... dass die Treuhand 29 Mio. DM gezahlt hat und niemand kann nachvollziehen wo diese sind,...

... dass Löhne und Sozialleistungen für 2000 Mitarbeiter schleppend bis gar nicht geflossen sind,...

... ist ein Versagen aller Gewalten unseres Rechtsstaates und das geht uns alle an !!

Auf meine Strafanzeige wegen Wechselprotest habe ich bis heute nach über 5 Jahren keine schriftliche Antwort eines Gerichts oder einer anderen Behörde!

Nach über 5 Jahren nach Konkursantrag, trotz schriftlicher Anfragen meinerseits, gibt es keine Auskunft / Entscheidung des Konkursverwalters.

Das einzige, was sicher ist, dass dieser anscheinend wenig interessierende Zwischenfall mich und mein kleines Unternehmen an den Rand des Ruins drückt / Existenz und Eigentum gefährdet / meine Familie und Ehe auf eine harte Probe stellt / Arbeitsplätze gefährdet / die Banken nicht begeistert und mein Rechtsanwalt jede weitere Mithilfe verweigert, da er keine realen Chancen für mich sieht.

Es geht für mich und mein traditionelles, kleines Handwerksunternehmen in diesem Fall um zu viel Geld, so dass ich auch jetzt noch nicht aufgeben kann. Vielleicht sehen Sie eine helfende Möglichkeit. Über eine Reaktion wäre ich Ihnen sehr dankbar. Bis dahin verbleibe ich

Werbe- und Versandhandel XYZ*

Sehr geehrte Damen und Herren,

vor Kurzem sind wir zunächst aufgrund einer kleinen Annonce in einem lokalen Anzeigenblättchen mit der o.a. Institution des Herrn X in Kontakt geraten. Motivation war einfach der Wunsch meiner Frau, neben ihrem Job als Hausfrau und Mutter von 4 Kindern ein paar Mark hinzuzuverdienen, nicht aus finanzieller Notwendigkeit. Wie wahrscheinlich viele andere sind auch wir erst misstrauisch geworden, nachdem wir den angeforderten Personalfragebogen nebst 30.-Euro Einschreibgebühr verschickt hatten und dann eine wahrlich billig aufgemachte, ominöse Broschüre zugesandt bekamen. Das ist das reinste Sammelsurium von geradezu irren Angeboten („mindestens 1000 Prozent Rendite monatlich – garantiert“) neben den eigentlichen Dingen für „Heimarbeit“. Das Schlimme ist ja, dass für jedes Angebot zunächst eine weitere Gebühr fällig wird, von der man wohl nie wieder etwas sieht, egal ob etwas daraus wird oder nicht. Wir sind dem nicht erlegen und haben uns über die 30.-Euro kurz geärgert, wie aber mag das aber bei jemand aussehen, für den 30.-Euro und mehr wirklich eine Menge Geld ist?

Wieder aufmerksam gemacht hat mich vor Wochenfrist eine Sendung in einem der dritten Fernsehprogramme, die bestätigt hat, dass hinter dem Angebot „betrügerische“ Absichten stecken. Man mag kaum glauben, dass unser Rechtssystem derartige Machenschaften so ohne weiteres zulässt. In dem Bericht wurde ja darauf hingewiesen, dass eine Klage gegen den Initiator keinen Sinn hat. Interessant war auch der Beitrag mit dem Muster einer anzufertigenden Perlenkette, das wollten wir nämlich auch machen. Hier erhalten sie ein Set billigster Materialien gegen Sage und Schreibe 40.- Euro, anhand der beiliegenden Arbeitsanweisung ist eine Anfertigung praktisch nicht möglich. Ich stelle mir vor, dass viele danach von der Sache zurücktreten und nie wieder einen Penny der 40.- Euro sehen. In der Werbebroschüre heißt es „exakte und erprobte Arbeitsanleitung; lukrative und attraktive Zukunft in der Modebranche“, man bekäme die 40.- Euro mit dem ersten Verdienst erstattet. Gut dass wir selbst rechtzeitig darauf gekommen sind, dass hier etwas im Argen liegt, bevor weiteres Geld geflossen ist.

Fazit: Bei der Durchsicht des „Startjournals“ dreht sich mir nicht nur der Magen herum, auch wird mein Gerechtigkeitssinn angesprochen, wenn ich daran denke, wie viele diesen Machenschaften erliegen. Ich gehe davon aus, dass Ihnen dieses „Startjournal“ mit einer weiteren Beilage „Wie Sie Ihren PC zur Money-Maschine machen.20.000 bis 200.000 DM oder noch mehr hinzu zu verdienen“ kennen. Falls Sie dennoch Interesse haben, schicken Sie eine kurze e-mail, ich lasse Ihnen unsere Unterlagen dann zukommen.

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg beim Vorgehen gegen derartige „Unternehmer“.

Mit freundlichem Gruß

Oliver S

Käthe-K-Weg

50374 E.

[nach oben](#)

**Ein angeblich guter Zweck für eine gute Sache -
Eine Aktion der Polizei - Der Polizei Basis - Der Polizei Basis-Gewerkschaft ..??**

in Ausnahmefällen

Hallo PRO HONORE!

Prävention heißt wissen
um die Tücken des
Angebots.

PRO HONORE HILFT

Telefonisch wurde es uns unterbreitet, das Angebot des BLICKKONTAKT-Verlages über eine Anzeigenschaltung im Ratgeber "Sicherheit Heute". Alles unter dem Motto "**Auch wir unterstützen den Kampf gegen Kindesmissbrauch**". Ein windiger, aber netter Herr versuchte unser Mitgefühl mit folgenden Versprechungen etwas "aufzumuntern":

- EINE Anzeigenschaltung in der Schriftenreihe "Sicherheit Heute", - Postkartengrosse Anzeigenfläche, - Auflage 100.000 Stück Bundesweit, - Unverbindliches Probeexemplar, - Kostenpunkt: 198,- Euro,

Er überredete uns schließlich, uns wenigstens einen Umschlag zur Rücksendung unseres Layouts zwecks Erstellung eines Probedruckes senden zu dürfen. "...Alles ganz unverbindlich - wenn uns der Probedruck nicht gefällt kommen keine Kosten auf Sie zu..." - Zitat des windigen, aber auch netten Herrn.

Zwei Tage später war er da, der Umschlag - in einem Umschlag mit einem Anzeigen-ABO-Auftrag. Der Begriff ABO war jedoch nicht so deutlich hervorgehoben wie oben dargestellt (ANZEIGENABOAUFRAG).

Eigentlich hatten wir es nicht sonderlich eilig den Vorgang zu bearbeiten bis uns am selben Tag noch ein Herr "Von Ritter" (der war übrigens nur noch windig) telefonisch Dampf machte. Wir sollten doch bitte den Auftrag unterschreiben und mit dem Layout zusammen in den Umschlag stecken, der Kurier würde es morgen persönlich abholen. Wir hatten immerhin noch die Wahl ob vor- oder nachmittags. Auf die Frage der Unverbindlichkeit dieses Auftrages (irgendwie witzig - ein "unverbindlicher Auftrag") entgegnete unser Herr von Ritter ziemlich windig und schnell: "Alles kein Problem, wie abgesprochen...in 3 Wochen kommt der Probedruck..."

Na ja, er hatte es eilig, wir dann also auch. Wir fühlten uns ermuntert den Anzeigenaboauftrag nun doch einmal genauer durchzulesen. Es entstand eine recht belustigende Gegenüberstellung der telefonisch versprochenen Leistungen mit den im vorliegenden Vertrag genannten Konditionen. Den "unverbindlichen" Auftrag unverändert zu unterschreiben hätte bedeutet:

- 18 Anzeigen im jeweils monatlich erscheinenden Ratgeber "Sicherheit Heute" (ABO), - Anzeigenfläche: 1/16 DIN A4 Seite (ungefähr 1/3 einer Postkarte), - 1.000 Exemplare mit unserer Anzeige in unserem Regionalgebiet (die bundesweite Auflage mag vielleicht tatsächlich 100.000 haben), - Probeexemplar erst nach Auftragsunterzeichnung (das mit dem "unverbindlichen" Auftrag hat uns besonders amüsiert), - Kostenpunkt: 18 x 198,- Euro netto (Gesamtsumme: 4.134,24 Euro brutto)

Für diese Summe tauchen wir hier in unserer Region einen kompletten Linienbus in unsere Firmenfarbe incl. Logo und Beschriftung. Da wir nun einmal grundsätzlich keine unverbindlichen Aufträge erteilen und auch keine Mittel für derart schlechte Geschäfte bereitzustellen gedenken haben wir dem Blickpunkt-Verlag natürlich dankend abgelehnt. Fairerweise darf hier folgendes nicht unerwähnt bleiben: In dem Anzeigenaboauftrag wurde eindeutig (nicht zu verwechseln mit deutlich) die

Möglichkeit zur Laufzeitänderung sowie Raum für Sonderwünsche geboten. Die umseitig angedruckten AGB's sind ebenfalls eindeutig und leicht verständlich. Bei besten Lichtverhältnissen im Raume sind sie dank der recht schwach gedruckten hellgrauen Schriftfarbe sogar deutlich zu lesen. Tipp: an einem strahlenden Sommertag im Freien lesen.

Aufgrund der manchmal recht verwirrenden Geschäftspraktik waren natürlich auch schon verschiedene Gerichte mit den Anzeigenaboaufträgen des Blickpunkt-Verlages beschäftigt. Soweit uns bekannt, wurden die Abonnenten der Anzeigenserie stets zur Erfüllung ihrer unterzeichneten Verträge verurteilt. Immerhin sind die Vertragsbedingungen eindeutig (auch hier nicht mit "deutlich" zu verwechseln).

Als unseriöse bzw. dubiose Werbepraktik ist jedoch zweifelsfrei die Masche mit dem zu Beginn beschriebenen Telefonat zu bewerten. Hier wird auf Basis des guten Zwecks der evtl. äusserst kostspielige Vertragsabschluss verschleiert und extrem heruntergespielt - gar verschwiegen. Letztendlich ist aber jeder für seine Unterschrift selbst verantwortlich, Streng nach dem Grundsatz: Wer lesen kann ist im Vorteil...

[nach oben](#)

Betr.: "Dummenfang"

Beiliegend übersende ich Ihnen eine Kopie (Telefax) "meiner" Rechnung der Firma "Telefonbuch [Verlag Akalan](#)", die auch noch mit dem Zusatz versehen ist, den Betrag rechtzeitig zu begleichen. Für einen geübten Leser ist natürlich klar, dass es sich nur um ein Angebot handelt. Für weniger erfahrene Bürokräfte ist aber die Aufmachung geeignet, sie zur Zahlung zu veranlassen. Das ist auch offensichtlich beabsichtigt. Ich konnte jedenfalls meine Frau und Mitarbeiterin gerade noch davon abhalten, Zahlung zu leisten. Durch die Unverschämtheit der Firma, sind aber bereits beachtliche Kosten für ein längeres Telefongespräch, und ein Fax nach Asien (!) entstanden.

Meine Frage an Sie lautet deshalb, ob heutzutage solche "Rechnungen" noch erlaubt sind und ob man irgendetwas gegen solchen "Dummenfang" unternehmen kann?

[nach oben](#)