

Klare Regeln für „Haustürgeschäfte“

Pressemitteilung (pm)

5. April 2024

Wenn es im Landkreis Rottweil an den Haustüren der Bürger klingelt, könnten das Vertriebsmitarbeiter im Auftrag der Telekom sein. Sie bieten einen Vertrag über schnelleres Internet an. Im Anschluss landen zahlreiche Anfragen beim Breitband-Team des Landratsamtes: Haben diese Haustürgeschäfte ihre Richtigkeit?

Kreis Rottweil. Seit 2016 baut der Landkreis das Breitbandnetz im gesamten Kreis Rottweil aus, finanziell unterstützt aus Fördertöpfen von Bund und Land. Partner für diesen geförderten Ausbau ist die Telekom, die das Ausschreibungsverfahren gewonnen hatte. Schritt für Schritt wurden zunächst Glasfaserleitungen von den Hauptverteilern an die Netzverteiler gelegt. Es folgte der Anschluss aller Schulen im Kreis an die schnellen Datenleitungen, anschließend wurden Gewerbegebiete und sogenannte „weiße Flecken“, die bislang eine sehr schlechte Anbindung ans Internet hatten, erschlossen.

Wer an einer der Erschließungstrassen lag, wurde vom Breitbandteam des Landratsamtes kontaktiert – denn diese Adressen konnten einen kostenlosen Glasfaser-Hausanschluss beantragen, ohne die Verpflichtung, einen Vertrag abzuschließen zu müssen. „Dass nun die Telekom an der Haustüre einen Vertrag abschließen will, verunsichert die Leute natürlich“ weiß Stefan Wiest, der Breitbandbeauftragte des Landkreises Rottweil.

Trotzdem, sagt er, hat alles seine Richtigkeit. „Zwar ist die Telekom unser Vertragspartner im geförderten Ausbau, aber sie ist eben auch ein privatwirtschaftliches Unternehmen, das seine Leistung verkaufen möchte“, so Wiest. Diese privatwirtschaftlichen Initiativen sind ein weiterer Baustein beim Glasfaserausbau, und zwar bundesweit. „Wo ausreichend Interesse aus der Bevölkerung an Glasfaseranschlüssen besteht, werden die Telekommunikationsunternehmen auch auf eigene Kosten das Netz weiter ausbauen“ erklärt der Breitbandbeauftragte. Ohne entsprechende Vertragsabschlüsse lohne sich das für die Unternehmen aber nicht.

Klare Regeln für den Haustürvertrieb: Deshalb setzt die Telekom auf die sogenannte „Direktvermarktung“, also das Gespräch direkt vor Ort. Für diese Art der Beratung gibt es klare Richtlinien und Qualitätsvorgaben bei der Telekom. Die Direktverkäufer tragen Kleidung mit dem Telekom-Logo, einen Ausweis mit Lichtbild und einem QR-Code, mit dessen Hilfe man sich überzeugen kann, dass die entsprechende Person auch tatsächlich diejenige ist, für wen sie sich ausgibt. Wer dennoch Zweifel hat, für den gibt es die Rückrufnummer 0800 8266347 – ein Anruf genügt, um zu wissen, ob die Mitarbeitenden tatsächlich beim Partnerunternehmen der Telekom arbeiten.

Kommt es zu einem Vertragsabschluss, erhält der Kunde zuerst eine E-Mail mit allen Informationen zum Auftrag, dem folgt ein Anruf. In diesem Telefonat wird dem Kunden nochmals erläutert, welches Produkt beauftragt wurde und welche Kosten hierfür entstehen. Erst wenn der Kunde in diesem Gespräch alle

NRWZ.de - Neue Rottweiler Zeitung.

Punkte bestätigt, wird der Auftrag umgesetzt. Selbstverständlich gilt im Anschluss das 14-tägige Widerrufsrecht auch für Haustürgeschäfte. Sollte es Anlass zur Kritik geben, können Kunden sich per E-Mail unter feedback@ranger.de an Ranger Marketing wenden.

Wer dennoch Zweifel hat, kann den Mitarbeiter der Direktvermarktung höflich an der Haustüre verabschieden und sich in einem Shop der Telekom oder einem weiteren Partnerunternehmen kompetent beraten lassen.