

Presseinformation

Stuttgart, 17. April 2024

Internetverträge an der Haustür

Vertriebsmitarbeiter der Telekommunikationsunternehmen sind in der Region Stuttgart unterwegs

Unternehmen der Telekommunikationsbranche nutzen den Direktvertrieb an der Haustür, um Internet-Vorverträge abzuschließen. Auch die Anbieter in der Region Stuttgart beauftragen entsprechende Marketing-Dienstleister.

In der Branche ist der Haustürverkauf nach übereinstimmenden Angaben der Firmen die erfolgreichste Vertriebsmethode. Häufig setzen die Unternehmen eine bestimmte Vorvermarktungsquote, meist zwischen 30 und 40 Prozent der Haushalte voraus, damit es überhaupt zu einem Ausbau der modernsten Internet-Technologie in dem betreffenden Gebiet kommt. Auch in Wohn- und Gewerbegebieten, wo bereits ein Glasfasernetz vorhanden ist, versuchen die Unternehmen durch Nachvermarktung die Nutzung von Glasfaseranschlüssen zu erhöhen, sowie den Umstieg von Kupfer auf Glas zu forcieren.

„Haustürvermarktung ist ein gebräuchliches Vorgehen in der Branche und grundsätzlich nichts Unseriöses. Für den wirtschaftlichen Erfolg der Unternehmen ist der direkte Kundenkontakt unverzichtbar. Ohne Direktvertrieb gibt es keinen flächendeckenden Glasfaserausbau“, sagt Hans-Jürgen Bahde, Breitbandbeauftragte der Region und Geschäftsführer der Gigabit Region Stuttgart GmbH (GRS). „Für die Kunden bietet Glasfaser nur Vorteile: Sie ist die modernste Internet-Technologie, erlaubt Geschwindigkeiten im Gigabitbereich, verbraucht weniger Energie, ist nicht teurer und erhöht den Wert einer Immobilie.“

Ohne Direktvertrieb sind weder die Ziele der Bundesregierung noch die Ziele der Region Stuttgart für den Glasfaserausbau zu erreichen.

Immer wieder kommen bei der Gigabit Region Stuttgart GmbH und bei den Breitband-Zweckverbänden der Landkreise Klagen an über unseriöses Auftreten von Mitarbeitern im Direktvertrieb. Diese Informationen werden an die Unternehmen weitergereicht, die den Fällen nachgehen und versuchen, unangemessenes Vorgehen abzustellen bzw. zu minimieren. Dies beginnt mit einer Nachschulung und kann bis zum Rückzug von einzelnen Mitarbeitern oder ganzer Vertriebsteams führen, wie es in Städten und Gemeinden der Region Stuttgart bereits geschehen ist.

Die Kundenberater können sich ausweisen und tragen zum Teil Kleidung mit dem Logo des Unternehmens, in dessen Auftrag sie unterwegs sind. Wie bei allen Haustürgeschäften gilt ein 14-tägiges Rücktrittsrecht vom Vertrag.

Führende Unternehmen der Branche haben sich zusammengeschlossen und gemeinsam den Haustürkodex verabschiedet. Darin verpflichten sich die teilnehmenden Firmen auf gemeinsame Regeln für das Haustürgeschäft.

<https://haustuerkodex.de/>

Kontakt für die Presse:

Helmuth Haag
Gigabit Region Stuttgart GmbH
Tel.: +49 174 7623861
E-Mail: helmuth.haag@gigabit-region-stuttgart.de