

Aus "kostenlos" wurde plötzlich teuer

Vorwürfe gegen Internet-Dienstleister: Mitarbeiter sollen in Beratungsgesprächen gelogen haben

Von Andreas Schweiger

BRAUNSCHWEIG. Eine Braunschweiger Unternehmerin und ein Tierarzt aus dem Kreis Gifhorn fühlen sich von einem Anbieter für Internetseiten getäuscht. Vorwurf: Mitarbeiter des Unternehmens hätten im Beratungsgespräch vor dem Vertragsabschluss gelogen.

Der Zeitpunkt schien genau richtig zu sein. Die Braunschweiger Geschäftsinhaberin Verena Salewski wollte für ihr Geschäft ohnehin eine neue Internetseite, als sie von einem Außendienstmitarbeiter des Unternehmens aus Nordrhein-Westfalen angerufen wurde.

"Der Mitarbeiter sagte mir, dass ich eine kostenlose Internetseite erhalten könne. Er begründete das damit, dass das Unternehmen in Braunschweig eine Geschäftsstelle eröffnet und Referenzkunden suche, mit denen geworben werden könne", sagt Salewski unserer Zeitung.

In dem Beratungsgespräch am vergangenen Freitag habe sich aber herausgestellt, dass nur die Erstellung der Internetseite kostenlos sein soll. "Ich sollte einmalig 199 Euro zahlen und monatlich 100 Euro Servicegebühr, die halbjährlich im Voraus bezahlt werden sollten."

Dennoch unterschrieb sie einen Vertrag über 48 Monate. "Ich war mir unsicher, aber der Mitarbeiter hat mir gesagt, er habe eigentlich schon ausreichend Referenzkunden und brauche mich nicht mehr. Das hat mich unter Druck gesetzt", berichtet Salewski.

Doch sie bleibt misstrauisch, informiert sich über die Firma und erfährt unter anderem, dass sie schon längst eine Geschäftsstelle in Braunschweig betreibt. "Ich werde um Vertragsauflösung bitten, weil ich nicht mit jemandem zusammenarbeiten möchte, der mich belogen hat", sagt Salewski.

Thorsten Romaker ist Tierarzt in Grassel im Kreis Gifhorn. Auch er erhielt einen Anruf von dem Internet-Dienstleister – allerdings schon 2007. Auch er sollte als Referenzkunde geworben werden und vereinbarte ein Beratungsgespräch. "Ich hatte Zeitdruck und nur unterschrieben, weil ich ein mündliches Widerrufsrecht erhalten habe", sagt Romaker.

Noch am selben Tag habe er sich entschieden, den Vertrag zu kündigen. "Ich fand die Preise nicht günstig", sagt Romaker. Dennoch habe das Unternehmen 2000 Euro Jahresgebühr für 2008 eingezogen. Romaker: "Für Geschäftsleute gibt es kein Widerrufsrecht, und der Mitarbeiter kann sich an die mündliche Zusage nicht erinnern."

Romaker wehrt sich und schaltet den Braunschweiger Rechtsanwalt Jens Stanger ein. "Es hat schon in der Vergangenheit in unserer Kanzlei etliche Fälle zu dem Unternehmen gegeben. Aktuell behandle ich fünf", sagt er. Grundsätzlich sei das Geschäftsmodell nicht zu beanstanden und mit einem Handyvertrag zu vergleichen. "Allerdings", ergänzt Stanger, "gibt es zwei Punkte, die auffallen."

"Der Preis könnte Wucher sein", sagt der Jurist. Das Unternehmen verlange für einen Vertrag über vier Jahre ab 4000 Euro aufwärts. "Die Dienstleistung dürfte aber auch für 1500 Euro erbracht werden können", sagt er.

In den Beratungsgesprächen werde vermutlich nicht die Wahrheit gesagt. Stanger: "Die Mitarbeiter schießen über das Ziel hinaus. Die Kunden haben meist keine Gelegenheit, den angebotenen Preis zu vergleichen, denn sie erhalten die Konditionen nur, wenn sie den Vertrag gleich unterzeichnen."

Nach Angaben Stangers ist der Dienstleister nicht nur aggressiv im Vertrieb, sondern auch beim Eintreiben der Forderungen. "Das Unternehmen wählt kein konventionelles Klageverfahren, sondern ein Urkundenverfahren", sagt er. Dabei diene der Vertrag mit der originalen Unterschrift des Kunden als Hauptbeweismittel. "Dadurch erhält das Unternehmen meist Recht; die Kunden können sich erst in einem zweiten Verfahren wehren", sagt Stanger und fügt hinzu: "Die Kunden werden eingeschüchtert und verzichten aus Angst vor den finanziellen Folgen meist auf weitere Gegenwehr."

Die Geschäftsführung des Dienstleisters wollte sich auf Nachfrage unserer Zeitung nicht äußern.

Mittwoch, 23.09.2009