Quelle: az-online.de vom 16.03.2010
Rubrik: Landkreis Uelzen
[Drucken]

"Koste es, was es wolle"

Cezary Pietrzak: 'Ich halte mich für einen ehrlichen Menschen. Ich war bereit, für eine Dienstleistung zu bezahlen, diese habe ich nie erhalten.' (Foto: Mahler)

Von Michael Koch

Uelzen. Cezary Pietrzak wusste nicht mehr weiter. Er fühlte sich hinters Licht geführt und abgezockt. Mit einer auffälligen Zeitungsanzeige suchte er jüngst nach anderen Betroffenen aus Uelzen, die ebenfalls schlechte Erfahrungen mit der Firma Euroweb und ihrer "Referenzkundenmasche", wie sie auch in Juristenkreisen bezeichnet wird, gemacht haben. Er wurde fündig.

Die Firma Euroweb aus Düsseldorf wirbt auf ihrer Online-Seite damit, Betriebe optimal im Internet zu präsentieren. Und das scheinbar um jeden Preis. Denn jetzt trifft sich der Etiketten-Großhändler mit der Firma vor Gericht wieder. Es geht um tausende von Euro.

Unternehmer Pietrzak ist nur einer von drei weiteren Uelzener Unternehmen, die der AZ-Redaktion namentlich bekannt sind und die schlechte Erfahrungen mit der Firma Euroweb gemacht haben. Sie wollen aus Angst vor Imageschäden nicht namentlich genannt werden. "Mir ist das egal", sagt Pietrzak. "Ich will andere vor den Machenschaften dieses so genannten Internetdienstleisters warnen."

Euroweb sucht laut TV-Berichten offenbar gezielt den Kontakt zu kleinen und mittelständischen Unternehmen einer Region. "Sie würden Referenzobjekte suchen, durch die ihr Bekanntheitsgrad wächst, erzählten sie mir am Telefon", erinnert sich Pietrzak. Als Gegenleistung sei die Gestaltung und Betreuung einer hochwertigen Internetseite kostenlos.

"Alles soll nach modernsten Maßstäben entwickelt werden, lautete später das Versprechen des Euroweb-Vertreters", sagt Pietrzak, schließlich wolle die Firma die Seite als Vorzeigeprodukt benutzen. "Erst im persönlichen Gespräch kam heraus, dass das Angebot doch etwas kostet", fügt er hinzu.

Für den Service falle eine Pauschale von 180 Euro zuzüglich Mehrwertsteuer bei einer Laufzeit von 48 Monaten an. Das macht zusammen rund 10000 Euro. Pietrzak: "Der Vertreter garantierte mir, dass meine neue Webseite auf Google unter Verwendung von branchenüblichen Suchbegriffen mindestens unter den ersten drei Seiten zu finden ist - das war mir diese Investition wert." Bedenkzeit sei ihm nicht eingeräumt worden, sagt er. "Es wurde ein unglaublicher Druck aufgebaut." Pro Tag berücksichtige Euroweb nur einen Referenzkunden, habe ihn der Vertreter gedrängt, berichtet Pietrzak. "Da habe ich unterschrieben."

Erst nachdem der Vertreter "sehr überstürzt" sein Büro verlassen habe, wurde Pietrzak stutzig. "Ich habe kurze Zeit später mit Euroweb telefoniert, um über den Besuch und die zugesagten Leistungen zu sprechen." Die Antwort war ein Schock für Pietrzak: Der Vertreter habe nie irgendwelche Aussagen zu Positionierungen bei Suchmaschinen gemacht oder versprochen, seine Uelzener Firma werde als Vorzeigeobjekt auf anderen Internetseiten zu sehen sein. "Ich könne mir das nur ausgedacht oder müsse etwas falsch verstanden haben", folgte laut Pietrzak als Begründung. Schriftlich wurde festgehalten, dass es keine mündlichen Absprachen gab. Ein Rücktritt vom Vertrag, laut Pietrzak wurde dies ebenfalls vom Euroweb-Vertreter eingeräumt, war nicht möglich. Unternehmer könnten von Rechts wegen davon keinen Gebrauch machen, wurde dem Uelzener Geschäftsmann am Telefon gesagt.

Für die Uelzener Polizei ist das Vorgehen der Firma Euroweb nicht neu. "Es gibt deutschlandweit mehrere Strafanzeigen gegen diesen Dienstleister", bestätigte Jörg Bohnecke, stellvertretender Leiter der Betrugsabteilung, auf AZ-Nachfrage. Es handele sich seiner Meinung nach um eine ausgeklügelte Variante der Abo-Falle. "Man sollte sich vorher in Ruhe durchlesen, was man unterschreibt und sich nicht unter Druck setzen lassen", sagt der Kripo-Beamte. Deswegen sei aus strafrechtlicher Sicht in diesem Fall auch nicht viel zu machen. "Zivilrechtlich hätten Betroffene jedoch gute Chancen, sich aus derartigen Verträgen zu lösen", so Bohnecke weiter.

Christoph Preuß, Geschäftsführer von Euroweb, sieht sein Unternehmen zu Unrecht beschuldigt. "Jeder Vertriebsagent, der für uns tätig ist, unterzeichnet eine Vereinbarung, die ihm untersagt, andere als auf den Verträgen niedergeschriebenen Vereinbarungen zu tätigen oder mündlich zuzusagen", erklärte er auf AZ-Nachfrage. Und was sagt der Internet-Dienstleister dazu, dass man bei Suchmaschinen, etwa bei Google, entweder gar keine Kritik oder vorwiegend negative Einträge zu Euroweb findet? Dem kann der Euroweb-Geschäftsführer "nicht folgen". Preuß: "Positive Kritik unserer Kunden finden Sie zum Beispiel auf unserer Webseite unter dem Menüpunkt ‚Erfahrungsberichte'."

Der Kölner Rechtsanwalt Michael Evert vertritt den Uelzener Unternehmer Pietrzak gegen Euroweb. Der Jurist hat bereits Erfahrungen mit dem Internetdienstleister gemacht. Für ihn ist klar: Das Vorgehen der Euroweb-Vertreter "ist perfide eingefädelt". "Die Verkaufsgespräche laufen alle nach dem selben Muster ab", fügt der Jurist hinzu.

Der AZ liegt "Der Leitfaden für Marketing-Beauftragte" der Firma Euroweb vor, der unter anderem aufzeigt, wie hartnäckig Kunden zu einem Vertragsabschluss gedrängt werden.

Im persönlichen Gespräch werden laut Evert mündliche Zusicherungen gemacht, "die das Unternehmen später dementiert". Das hatte der Jurist nach Treffen mit zahlreichen Mandanten erfahren. Evert spricht in dem Zusammenhang ebenfalls von der "Referenzkundenmasche".

"Geschäftsleuten wird dabei vorgegaukelt, sie gehören zu einem ausgewählten Kreis und lediglich sie und wenige andere hätten ein Anrecht auf ein stark befristetes Angebot", erklärt Evert die Methode. Damit würden sie jedoch getäuscht. Für den Anwalt stellt sich nicht die Frage, ob mündliche Zusagen gemacht wurden oder nicht. Für Evert ist ausschlaggebend: Haben Euroweb-Vertreter ihren Kunden jemals etwas anderes verkauft als besagte und vermeintlich seltene Referenz-Verträge?

Vor dem Düsseldorfer Amtsgericht jedenfalls blieb das Unternehmen laut Evert eine Antwort schuldig. "Mein Mandant hat rechtskräftig gewonnen und musste nicht zahlen", kennt der Anwalt einen Beispiel-Fall (Aktenzeichen: 32C6293/08).

Etiketten-Großhändler Pietrzak hofft für sich nun auf einen ähnlichen Ausgang. Er will vor Gericht kämpfen, "koste es, was es wolle", betont er. "Ich halte mich für einen ehrlichen Menschen. Ich war bereit, für eine versprochene Dienstleistung zu bezahlen, diese habe ich nie erhalten."