



Ein kurzes Telefonat mit langanhaltenden Folgen

## **Nutzen von Online-Firmenportalen sorgfältig prüfen**

**Koblenz.** Ein kurzes Telefonat kann weitreichende Konsequenzen nach sich ziehen, vor allem, wenn der Anrufer zum Ziel hat, seinen Gesprächspartner mit zweifelhaften Behauptungen dazu zu bewegen, wenig nützliche Verträge abzuschließen. So sehen sich derzeit vor allem selbstvermarktende Winzer mit Anrufen konfrontiert, die offenkundig einzig das Ziel verfolgen, eine kostenpflichtige Dienstleistung zu „verkaufen“.

Schon häufiger gab es in den letzten Jahren Versuche, Landwirte zu Einträgen in zweifelhafte Datenbanken zu überreden. Derzeit gibt es wieder eine Welle an Mitgliedernanfragen beim Bauern- und Winzerverband Rheinland-Nassau (BWV), weil die Anrufer behaupten würden, „man sei ja bereits in der einen oder anderen Datenbank oder Suchmaschine aufgeführt und bekomme nun ein Angebot, diese Dienstleistung zu verlängern“. Schnell wird der Angerufene in ein Gespräch verwickelt, wobei die Fragen in der Regel nur mit „ja“ oder „nein“ beantwortet werden. Bekannt sind auch Äußerungen, dass bei einer Nichtzustimmung die komplette Löschung der Unternehmensdaten erfolgen wird. Alles in allem mutet das sehr dubios an, doch immer wieder finden sich in der Alltagshektik Personen, die leichtgläubig Äußerungen machen, die ihnen später zum Nachteil gereichen.

Zwar wird das telefonische Einverständnis eingeholt, das Gespräch mitzuschneiden, aber die Erfahrung zeigt, dass dies im Streitfall gerade nachteilig ist, da sich der Eindruck aufdrängt, dass nur einzelne Passagen dokumentiert und im Streitfall dem Angerufenen vorgehalten werden. Solche Telefonatmitschnitte schaffen zudem Verunsicherung, die dann die Abwehr der geltend gemachten Forderungen zusätzlich erschwert, wenn der Mitschnitt später als „Beweis“ präsentiert wird, dass tatsächlich ein Auftrag erteilt wurde.

Die Ernüchterung ist groß, wenn plötzlich eine Rechnung mit vierstelligem Betrag pro Jahr ins Haus flattert. Um diesen Betrag wieder hereinzuholen, müssen Winzer - sie sind bevorzugte Adressaten solcher Abzockversuche - so manche Flasche Wein verkaufen. Und das tut doppelt weh, wenn die versprochene Aufmerksamkeit zahlungskräftiger Kunden dann doch ausbleibt.

Auch wenn es Möglichkeiten gibt, der Zahlungsverpflichtung in gewissen Fällen, zu entgehen, bedeutet dies doch immer hohen Aufwand und viel Ärger. Nicht selten ist in den meisten Fällen die Einschaltung eines auf diese Themenbereiche spezialisierten Rechtsanwalts notwendig. Jedenfalls sollen Betroffene nicht vorschnell zahlen, sondern zuerst fachkundigen Rat einholen. Die Geschäftsstellen des BWV können als Ansprechpartner wichtige Hinweise zum sachgerechten Umgang mit den erhaltenen Rechnungen geben.

Manche Streitigkeiten enden mit einem Vergleich, weil die Betroffenen, sei es aus Scham, auf so eine Masche reingefallen zu sein, aus Zeitgründen oder sonstigen Beweggründen heraus eine gerichtliche Auseinandersetzung scheuen. Daher sollte jeder, der zweifelhaft telefonische Offerten erhält, diese genau prüfen und den Nutzen eines Eintrags in einer der zahllosen internetgestützten Datenbanken sorgfältig abwägen, bevor er mit vorschnellen und unbedachten Aussagen in die teure Falle tappt. Ein seriöser Geschäftspartner wird die Bauern und Winzer nicht mit „einmaligen, nur heute gültigen Rabatten“ ködern und zum schnellen Vertragsabschluss drängen, sondern sicher auch auf Anfrage Unterlagen per Post oder Email zuschicken, damit der Kunde in Ruhe die Werthaltigkeit eines unterbreiteten Angebotes prüfen kann. Soviel Zeit sollte sich jeder Geschäftsmann nehmen, wenn er mit neuen Vertragspartnern in geschäftliche Beziehungen eintritt. Lassen sich die Gesprächspartner darauf nicht ein, ist Vorsicht angesagt und im Zweifel sollte der Telefonhörer aufgelegt werden. Denn jemanden ins Gespräch verwickeln gehört zum täglichen Geschäft der Telefonprofis. Das Auflegen des Hörers ist zwar dann vielleicht unhöflich, aber konsequent und hat schon manchen Winzer vor Ärger und Schaden bewahrt.