

Neues Telefonwerbungs-Gesetz muss Vertrieb nicht behindern

Zu einem möglichen Gesetzgebungsvorschlag gegen Telefonwerbung und rein telefonischen Vertragsabschluss von Bundesjustizministerin Katarina Barley äußert sich Matthias Stauch, Vorstand der INTERVISTA AG und Experte für digitalen Vertrieb:

„Verbraucherinnen und Verbraucher sollen durch eine Bestätigungslösung im Zusammenhang mit telefonischen Angeboten und Verträgen besser abgesichert werden – in erster Linie geht es dabei um den rein telefonischen Abschluss. So müssen die Unternehmen vom Kunden für die Wirksamkeit zusätzlich eine schriftliche Bestätigung, zum Beispiel per E-Mail, einholen. Insbesondere der Energiemarkt gilt als große Baustelle: Hier gab es 2018 bis zum November knapp 20.000 bei der Bundesnetzagentur eingereichte Beschwerden wegen unerlaubter Telefonwerbung.¹ Auffällig dabei ist nicht nur, dass die Zahlen einen neuen Höchststand und eine weiter steigende Tendenz aufweisen, sondern auch, dass der Einsatz entsprechender Systeme – die die INTERVISTA AG bereitstellt – hier schon jetzt leicht Abhilfe schafft. Solche Lösungen erfüllen bereits die geplanten Anforderungen, ohne den Vertrieb zu behindern, und können über ein Transaktionsmodell auch in die Vertriebskosten einfließen. Beispielsweise Callcenter arbeiten auf diese Weise ebenso effizient wie rechtskonform, wodurch automatisch keine Beschwerden mehr gibt. Auch Sektoren wie Mobilfunk oder Versicherungen, die ähnliche Probleme mit Beschwerden haben, profitieren von diesen Systemen. Auf eine Umsetzung sollten Unternehmen also nicht bis zu einem eventuellen Gesetz im Zusammenhang mit einer Bestätigungslösung warten, denn: Eine rechtssichere Lösung erspart nicht nur den Kunden Ärger und nimmt ihre Zeit nicht übermäßig in Anspruch, sondern ermöglicht den Callcentern oder Unternehmen außerdem einen Sales-Boost.“

Weitere Informationen unter www.freischaltportal.de und www.intervista-ag.de

Autor Matthias Stauch

Matthias Stauch ist Vorstandsvorsitzender und Mitbegründer der Intervista AG, ein Spezialist für die Digitalisierung des Vertriebs. Das Unternehmen implementiert Smart Contracts und Sales-Plattformen, um Dienstleistungen zu automatisieren. Matthias Stauch studierte Volkswirtschaft und Wirtschaftsingenieurwesen anschließend betätigte sich der IT-Experte als freier Unternehmensberater mit den Schwerpunkten Marketing und Informationstechnik. In diesem Berufsfeld war er elf Jahre tätig und trat im Jahr 2000 den Posten des Vorstandsvorsitzenden der Intervista AG an. Durch seine vielseitigen Tätigkeiten hat er sich eine umfassende Expertise in den Bereichen Smart Contracts, Vertriebslösungen, Compliance und digitale Provisionierung angeeignet.

¹ Hohes Beschwerdeaufkommen zu unerlaubter Telefonwerbung, Bundesnetzagentur, 27.12.2018.