

Postfach 2994 II CH-3001
Bern

Bundesamt für Kommunikation BAKOM
Zukunftstrasse 44
2501 Biel

Bern, 9. April 2020

Vernehmlassung zum Verordnungsentwurf FDV

Sehr geehrte Frau Bundesrätin Sommaruga
Sehr geehrte Damen und Herren

Wir danken Ihnen für die Möglichkeit zu den Verordnungsentwürfen Stellung zu nehmen. Die Gesetzesverschärfungen im Bereich Telefonmarketing sind beträchtlich und vorwiegend auf unlautere Anbieter zurückzuführen. Neben den technischen Pflichten, welche vor allem die Fernmeldedienstleisterinnen treffen, wird durch Verordnung und Gesetz aber ein ganzer Marketingzweig, nämlich jener der Kaltakquisition abgeschafft. Die Kaltakquisition von Kunden ist eine effiziente Form der Werbung und dient vor allem auch Jungunternehmen, sog. Start-ups eine Kundenbasis zu akquirieren. Solche Unternehmen verfügen regelmässig nicht über das notwendige Budget für grössere Werbekampagnen.

Das Gesetz ermöglicht weiterhin Anrufe zu tätigen, welche auf der Grundlage einer Geschäfts-Beziehung basieren. Die Verordnung versäumt es aber, die Geschäftsbeziehung näher zu definieren. In diesem Sinne beantragen wir, dass die Verordnung die Geschäftsbeziehung näher definiert, damit Rechtssicherheit entsteht.

Kleinere Telekommunikationsanbieter wird es in der Regel schwerfallen, unlautere Werbung über eine Kundenanzeige oder das Call verhalten zu erkennen und zu unterbinden. Dabei ist es schwierig zu unterscheiden zwischen Call-Center die in lauterer Absicht telefonieren und solchen, welche unlauter telefonieren. Mit der Blockierung von Anrufen, welche eine Leistungsverweigerung auf einer Vermutungsbasis darstellt, wird die FDA vertragsbrüchig und setzt sich damit einem erhöhten Prozessrisiko aus. Dadurch wird es kleinen Anbietern verunmöglicht in den Wettbewerb mit grösseren Anbietern zu treten. Infolgedessen ist das Vorgehen und

die Rechtmässigkeit klarer in der Verordnung zu definieren.

Insgesamt scheinen die Vorgaben zur Verhinderung unlauterer Werbung nicht durchdacht. Sie bringen sowohl für die Call-Center Branche, für kleine Unternehmen, welche sich im Markt zu positionieren versuchen und letztlich für kleine Kommunikationsanbieter erhebliche Wettbewerbsnachteile gegen die grossen Fernmeldedienstleisterinnen, welche sich ohne weiteres teure gerichtliche Verfahren leisten können.

Das Gesetz über den unlauteren Wettbewerb wird seinem Sinn entleert, indem man wettbewerbsfördernde Tätigkeiten wie Telefonmarketing verhindert. Etwas überspitzt formuliert stellt sich die Frage, ob man jemanden anrufen darf, der seine Telefonnummer auf einer Plattform bekanntgibt und Dritte zur Offertabgabe auffordert. Ist das unlauter? Für die Immobilienvermittlerbranche stellt sich da beispielsweise die Frage, darf ich dem Hausverkäufer anrufen und ihm meine Maklertätigkeit anbieten, weil ich feststelle, dass er sein Haus unklug vermarktet.

Für die kleinen Kommunikationsanbieter fordern wir eine längere Umsetzungsfrist der zu implementierenden Massnahmen, da diese kostenintensiv sind.

Die gegenwärtige Gesetzgebung des Bundes fördert das Prinzip des «the winner takes it all». Wir empfehlen daher, die Marktentwicklung in den verschiedenen Branchen gut zu überwachen. Die durch die Änderung des UWG lancierten Massnahmen ohne klare Definition von Begriffen wie «Geschäftsbeziehung», werden nicht nur Auswirkungen auf den Kommunikationsmarkt sondern auch auf die Eintritte neuer Unternehmen in andere Märkte haben. Neue Produkte müssen beworben werden können. Grosse Unternehmen können dabei immer ein Upselling auf ihrer bestehenden Kundenbeziehung machen und was machen die kleinen Unternehmen?

Freundliche Grüsse
Für die Plouder GmbH (FDA) und
MARIGO GmbH (Immobilienverwaltung)

Igor Schnyder