

Das Geschäft mit Gratis-Internetseiten

Kleinunternehmer sehen sich bei Euroweb-Angebot plötzlich in der Kostenfalle

VON DANIELA NOACK

NÜRNBERG — Die freundliche Anruferin des Unternehmens Euroweb Internet GmbH wollte nichts verkaufen. Sie hatte sogar etwas zu verschenken: Die Erstellung einer kostenlosen Website. Doch das „Geschenk“ kam Viola Bauer (Name geändert), eine Kunstgewerbekünstlerin aus der Nürnberger Altstadt, teuer zu stehen. Denn am Ende eines anschließenden, sehr geschickt aufgebauten Verkaufsgesprächs unterzeichnete sie einen Vertrag, mit dem sie sich verpflichtete, „Nebenkosten“ wie Webhosting und Pflege der Seite zu zahlen. Jetzt fordert Euroweb mehr als 9000 € von ihr. Sie ist nicht die einzige Betroffene. Kleinunternehmer sind die Zielgruppe von Euroweb.

Nürnberger Hotelier klagt

Nicolae Grabovschi, Betreiber eines kleinen Nürnberger Hotels, soll sogar mehr als 16000 € zahlen. Der 25-Jährige unterzeichnete einen Internet-System-Vertrag, auf dem nach seiner Aussage und der von drei Zeugen bei dem zu zahlenden Preis nur eine Null stand. Das Kleingedruckte hatte der gelernte Kaufmann zuvor eingehend studiert.

Lediglich eine einmalige Gebühr von 199 € plus Mehrwertsteuer für Fahrt- und Portokosten sollte anfallen. Unter einem Vorwand habe der Außendienstmitarbeiter den Vertrag zunächst mitgenommen. „Anschließend stand plötzlich eine 29 vor der Null. Über vier Jahre sollte ich monatlich 290 € zahlen.“ Noch am gleichen Tag kündigte er den Vertrag und erstattete Strafanzeige.

Allein in Düsseldorf, Firmensitz von Euroweb, hat es an Amts- und Landgericht im Zusammenhang mit dem Unternehmen bisher rund 3000 Verfahren gegeben. Meistens Rechtsstreitigkeiten, bei denen Euroweb versucht, Zahlungsansprüche durchzusetzen. Anwälte sprechen von Prozessen „im Viertelstundentakt“ und vermuten, dass die Dunkelziffer höher ist und Betroffene, die einen Rechtsstreit scheuen, notgedrungen lieber zahlen, um Ruhe zu haben.

Der Gelsenkirchener Rechtsanwalt Thorsten Wachs kennt sogar Anwaltskollegen, „die auf die geschickte Vorgehensweise von Euroweb reingefallen sind“. Er geht von deutschlandweit 2000 Verfahren allein in den letzten zwei Jahren aus. Bereits in zwölf Verfahren vor dem Bundesgerichtshof war er gegen die Euroweb-Gruppe, zu der weitere Firmen mit wechselnden Namen gehören, wie die Berliner Webstyle GmbH, erfolgreich.

Internet-System-Verträge sind jetzt zwar jederzeit kündbar. Wachs: „Allerdings verlangen Euroweb und Webstyle nun einen Großteil der Nettovertragssumme, auch wenn die Kündigung noch am Tag der Vertragsunterzeichnung erfolgt ist.“ Das Unternehmen argumentiert, „dass dauerhaft materielle und personelle Ressourcen vorgehalten werden, um den Stamm von 20000 Kunden ständig und fortlaufend zu betreuen“. Nach eigenen Angaben hat Euroweb mittlerweile 640 Mitarbeiter.

Dass es sich dabei um Festangestellte handelt, bezweifelt der Nürnberger Anwalt Stefan Musiol, der rund 300 Euroweb-Betroffene vertritt: „Die Bilanzdaten weisen im Verhältnis zu den Personalkosten nur geringe Sozialabgaben aus.“ Die nach dem gleichen Geschäftsmodell arbeitende Euroweb-Tochter Webstyle GmbH argumentierte ähnlich. Sie habe aber in einem kürzlich abgeschlossenen Rechtsstreit zugeben müssen, dass es sich bei dem vorgegebenen „festen Personalstamm“ nur um einen einzigen festen Mitarbeiter gehandelt hatte.

„Wir bringen den Mittelstand ins Internet“ wirbt Euroweb und verweist auf zehn Jahre Know-how im Konzipieren und Gestalten professioneller Internetauftritte. Medien sangen 2009 noch Loblieder auf Euroweb, welches mehrere Preise einkassiert hatte, unter anderem für unternehmerische Spitzenleistungen. Ungewöhnlich erscheint vor diesem Hintergrund, dass ein solch etablierter Betrieb jahrelang immer wieder

nach „Referenzkunden“ gesucht und diese wiederholt, wie auch Viola Bauer, per umstrittener Kaltakquise am Telefon kontaktiert hat.

Prominenz lockt

Vertrauenerweckend wirkte auf die Geschäftsfrau, dass Euoweb auch Websites prominenter Sportler wie Kunstturner Fabian Hambüchen gestaltet. Um von dem tollen Angebot profitieren zu können, sollte sie sich gleich für vier Jahre festlegen und sich sofort entscheiden. Am Ende unterschrieb sie. Was sollte ihr passieren? Schließlich hatte sie ja wie jeder Verbraucher 14 Tage Rücktrittsrecht, glaubte sie. Doch das hatte sie nicht. Denn die Selbstständigen, mit denen Euoweb einen Vertrag abschließt, gelten unabhängig von ihrem Einkommen als Gewerbetreibende und nicht als Verbraucher.

Erst nach Vertragsunterzeichnung erhielt Bauer in einer Mappe weitere, „im Gespräch nicht erwähnte Informationen“ und begriff, wie teuer das „kostenlose“ Angebot wirklich war. Zudem stellte sich nach einem Gespräch mit dem Euoweb-Designer heraus, dass die geplante Homepage von Euoweb wesentlich kleiner als ihre bereits existierende Firmenwebsite sein sollte. Sie kündigte noch am gleichen Tag. Euoweb akzeptierte das, verlangte aber den „gesetzlichen Vergütungsanspruch“: mehr als 9000 €.

Ex-Außendienstmitarbeiter Thomas Heinz (Name ebenfalls geändert) hatte schnell den Verdacht, „dass bei Euoweb etwas komisch ist“. Sein persönliches Urteil: „Euoweb kennt kein Gewissen.“ Zielgruppe seien oft „kleine Klitschen“, deren Betreiber am Existenzminimum leben und denen Euoweb mit den Forderungen im Extremfall sogar den Todesstoß verpassen könne.

Das könnte auch dem Hotelbetreiber Grabovschi passieren. Müsste er tatsächlich 16000 € an Euoweb zahlen, bliebe für ihn nur die Insolvenz und Hartz IV.

Im Hinblick auf Vorwürfe zur Akquise von Referenzkunden spricht Euoweb-Pressesprecher Dirk Dieckmann von „uralten Geschichten“ und „hochindividuellen Einzelfällen“. Euoweb sei ein großes Unternehmen mit einem großen Service-Center. „Jedem ist es möglich, jederzeit mit uns in einen konstruktiven Dialog zu treten.“ Wie dieser aussieht, weiß Viola Bauer. Lediglich 105 € erlässt ihr Euoweb für „ersparte Aufwendungen“. Über 9000 € soll sie noch zahlen für eine „kostenlose“ Website, die es niemals geben wird.