



13.09.2006 – 15:40 Uhr

Ehrenkodex für Direct Sales Unternehmen Neue Verhaltensregeln steigern die Qualität von Gesprächen mit Konsumenten bei Vertragsabschlüssen an der Haustüre

Zürich (ots) 13. September 2006 - Die grossen unabhängigen Telekommunikationsanbieter cablecom, sunrise und Tele2 setzen auf persönliche Kundenberatung. Um bestmögliche Qualität sicher zu stellen, haben die Unternehmen zusammen mit dem Schweizer Direktmarketing Verband (SDV) und dem Direct-Sales Unternehmen RANGER einen Ehrenkodex ausgearbeitet. In dessen Zentrum steht rücksichtsvolles Verhalten bei Vertragsabschlüssen an der Haustüre und an frequentierten Standorten wie Bahnhöfen und Einkaufszentren. Die neuen Richtlinien können unter www.dmverband.ch heruntergeladen werden.

Der Verkauf von Produkten und Dienstleistungen an der Haustür oder an gut frequentierten Standorten bewährt sich für Telekommunikationsfirmen sowie für Verlage und Spendenorganisationen, um Neukundinnen und Kunden zu gewinnen. Personen, die an neuen Produkten interessiert sind, profitieren von sofortiger persönlicher Fachberatung und massgeschneiderten Angeboten. Um die Qualität sicher zu stellen, haben sich cablecom, sunrise und Tele2 mit dem Schweizer Direktmarketing Verband zusammen getan und gemeinsam mit dem Direct Sales Unternehmen RANGER Switzerland einen Ehrenkodex ausgearbeitet.

Konkrete Massnahmen steigern Qualität

Dem Wunsch vieler Kundinnen und Kunden nach Privatsphäre wird in den neuen Richtlinien Rechnung getragen. So dürfen im Sommer potenzielle Kundinnen und Kunden zu Hause nur zwischen 9.00 Uhr und 20.00 Uhr, im Winter bis 19.00 Uhr angesprochen werden.

Gleichzeitig werden die professionellen Verkäuferinnen und Verkäufer in regelmässigen Schulungen auf den neuesten Stand gebracht, um Personen bestmöglich über Produkte und Dienstleistungen zu informieren und auf Kundenwünsche einzugehen. Das sichtbare Tragen von Ausweisen mit Foto wird ebenfalls vorgeschrieben. Als weitere Massnahme wurde eine sogenannte Robinsonliste eingerichtet: Personen, die keine Beratung an ihrer Haustüre wünschen, können sich via Internet unter www.dmverband.ch in die Liste eintragen.

Wer keinen Internetzugang hat, kann sich auch schriftlich an folgende Adresse wenden: SDV Robinsonliste, Blegistrasse 1, 6343 Rotkreuz.

Konsequente Umsetzung der Richtlinien

Die Mitglieder des Schweizer Direktmarketing Verbands, welche Direct-Sales Aktivitäten betreiben, sind verantwortlich dafür, dass die Richtlinien in die Praxis umgesetzt werden. In naher Zukunft sind weitere Massnahmen zur nachhaltigen Qualitätssicherung im Bereich Direct Sales geplant. Die aktuellsten Informationen finden

die Konsumentinnen und Konsumenten unter www.dmverband.ch.
Gleichenorts wird eine Hotline-Nummer für allgemeine Anfragen
publiziert.

Jakob Nef, Präsident des SDV Schweizer Direktmarketingverband:
Direktmarketing bewegt Märkte, ob direkt mittels Direct-Sales oder
indirekt mittels Medien. Es ist und bleibt die Aufgabe des Schweizer
Direktmarketing Verbandes dafür zu sorgen, dass sich die
Marktpartner heute und morgen entfalten und weiterentwickeln können.

Der SDV unterstützt Selbstregulierungsmassnahmen nicht nur,
sondern
ist der Meinung, dass diese Massnahmen nicht jeweils vom Staat
abverlangt werden sollen. Aus diesem Grund hat der SDV zusammen mit
der Direct-Sales Branche einen entsprechenden Ehrenkodex erarbeitet.
Dieser enthält nicht nur Richtlinien betreffend das Verhalten der
Kundenberater gegenüber den Konsumenten, sondern ebenfalls Regeln
für einen fairen Wettbewerb zwischen den Marktpartnern.
Voraussetzungen dazu sind der Einsatz modernster Managementmethoden,
zielgerichtete Ausbildung, intensive Produktschulungen,
systematische und konsequente Kontrollen durch die Direct-Sales
Unternehmungen.

Internet: www.presseportal.ch
<http://www.presseportal.ch/de/story.htx?firmaid=100000688>

Weitere Informationen für Medienschaffende:
SDV Schweizer Direktmarketing Verband
Medienstelle
Postfach 616
8501 Frauenfeld
Telefon +41 52 721 61 62
Fax +41 52 721 61 63
info@dmverband.ch

Tele 2:
Jenni Kommunikation
Theo Froelich
Südstrasse 85
Postfach
8034 Zürich
Tel.: 01-388 60 80
Fax: 01-388 60 88
Email: theo.froelich@jeko.com

sunrise Media-Hotline

Tel. 0800 333 000

Fax 058 777 61 67

media@sunrise.net

Cablecom
Stephan Howeg
Leiter Unternehmenskommunikation
Corporate Communications
Zollstrasse 42
Postfach
8021 Zürich
Tel. 01 277 99 99
Fax. 01277 95 88

RANGER

Roelof Koopmans

Ranger Switzerland GmbH

Bösch 80b

6331 Hünenberg ZG 041 784 25 00

sunrise Media-Hotline

sunrise Tower

8050 Zürich

Tel. 0800'333'000

Fax +41/58/777'61'67

E-Mail: media@sunrise.net

Internet: <http://www.sunrise.ch>

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100000688/100515883> abgerufen werden.