

Ein Fall aus der Praxis des (Senioren-)Sicherheitsberaters; heute: Kaffeefahrten (Folge 11 der Reihe „Aber sicher!“)

Obwohl über Kaffeefahrten an anderer Stelle schon viel und wiederholt geschrieben wurde, möchte ich dieses Thema anlässlich des bevorstehenden Frühlings mit den erfahrungsgemäßen Aktivitätssteigerungen der entsprechenden Veranstalter erneut beleuchten.

Kaffeefahrten versprechen in der Regel einen fröhlichen Ausflug ins Grüne und ein geselliges Beisammensein in einem gut bürgerlichen Wirtshaus. In Wirklichkeit dienen sie meist als Vorwand für eine Verkaufsaktion. Vor allem ältere Personen möchten dem grauen Alltag einmal entfliehen und freuen sich über die Einladung, die sehr verlockend klingt: Busreise, Essen, Kaffee, Kuchen, Unterhaltung und Geschenke – alles für ein paar Euro. Doch mit billigen Ausflügen hat das nichts zu tun: Bei der Möglichkeit zur Teilnahme an einer Werbeveranstaltung geht es nur ums Geschäft und um Ihr Geld. Präsentiert werden gerne Betten, Decken, Kochtöpfe, Badezusätze, Nahrungsmittel, Trinkkuren und ähnliches.

Die Freude über die Reise weicht jedoch oftmals dem Frust über die tatsächlichen Erlebnisse einer Kaffeefahrt. Hervorragend trainierte Verkäufer verstehen es in ausgekochter Weise, die Teilnehmer zum Abschluss eines Kaufvertrags zu bewegen. Nach allgemeinen Erfahrungen sind die angebotenen Gegenstände minderwertiger und regelmäßig teurer als im Fachhandel. Und das gilt auch dann, wenn der Verkäufer sich halb überschlägt vor lauter Nachlässen. Nicht selten versucht der Verkäufer Mitleid bei den Teilnehmern zu erregen, indem er auf eine angeblich erkrankte Ehefrau oder ein krankes Kind aufmerksam macht, das von den Verkaufseinnahmen leben müsse. Oftmals schüren Verkäufer gezielt Ängste, wobei Gesundheit und Alter beliebte Druckmittel sind, um den Besuchern einen bestimmten Artikel besonders schmackhaft zu machen.

Die erste Verkaufswelle wird häufig von sogenannten „Eisbrechern“ gestartet. Bei diesen handelt es sich um „gekaufte“ Teilnehmer, die ihr Handeln zuvor mit dem Verkäufer abgesprochen haben. Das ist dann der Startschuss für die übrigen Teilnehmer, es den Eisbrechern gleich zu tun.

Wie kann ich mich nun vor einem bösen Erwachen schützen?

- *Fühlen Sie sich niemals zu einer Bestellung oder einem Kauf verpflichtet. Am besten erst gar nichts kaufen.*
- *Unterschreiben Sie nichts, was Sie nicht genau verstanden haben. Unterschriften sind nie „reine Formsache“.*
- *Binnen 2 Wochen können geschlossene Kaufverträge widerrufen werden (am sichersten per Einschreiben mit Rückschein). Zur Fristenwahrung ist nur das Absendedatum entscheidend.*
- *Unseriöse Verkäufer versuchen, das Widerrufsrecht zu unterlaufen, indem sie Bestellungen ohne Datumsangabe schreiben, sie rückdatieren oder das Unternehmen gar nicht oder unleserlich angeben. Achten Sie*

- also auf eine korrekt ausgefüllte und leserliche Vertragsdurchschrift.*
- Nach dem Widerruf sind Sie verpflichtet, dem Vertragspartner die Ware auf seine Kosten und Gefahr zurückzusenden. Bis zu einem Wert von 40 Euro dürfen die Kosten der Rücksendung dem Käufer vertraglich auferlegt werden. Der Vertragspartner hat Ihnen den Kaufpreis zu erstatten.*
 - Vertragliche Vereinbarungen, die Ihre gesetzlich verankerten Rechte einschränken oder aufheben sollen, sind nichtig und damit bedeutungslos.*
 - Nachdem wir im Grenzgebiet zu Österreich leben: Das deutsche Widerrufsrecht gilt auch für Kaffeefahrten ins Ausland, wenn in Deutschland dafür geworben wurde und Busfahrt, Veranstaltung und Verkauf von einem deutschen Unternehmen durchgeführt wurden.*
 - Sollten Sie wegen Ihrer Haltung, nichts zu kaufen, damit bedroht werden, nicht mehr mit nach Hause fahren zu dürfen oder Sie dürften den Veranstaltungsraum nicht verlassen, so rufen Sie die Polizei.*