

B2B-Telemarketing und die DSGVO: Zwei Seiten einer Medaille!

Ist die telefonische Neukundenakquise überhaupt noch erlaubt?

Vorbemerkungen

Seit dem Wirksamwerden der DSGVO am 25.05.2018 ist die Unsicherheit über deren praktische Auswirkungen vielfach diskutiert worden. Untergangsszenarien machten die Runde: Darf ich je wieder zum Telefonhörer greifen?

Wir - das Team der Dialog Telemarketing - sahen uns unseres Geschäftsmodells beraubt. Unser Slogan "**Wir schaffen Verbindungen**" erschien uns wie eine Karikatur.

Und nun?

Nach 2 Jahren sind wir immer noch da. Wir haben in zahlreichen Gesprächen mit Interessenten und Kunden festgestellt, dass die Verunsicherung anhält, aber die Sachlichkeit in den Diskussionen wieder dominiert.

Dialog Telemarketing begleitet dieses Thema seit seiner Gründung und zeigt Ihnen im Folgenden, welche **rechtlichen Bedingungen** aktuell gelten und welchen **Gestaltungsspielraum** Sie haben.

Grundsätzliches

Die DSGVO und B2B-Neukundenakquise sind zwei Seiten einer Medaille! Die DSGVO trennt die unlauteren Marktteilnehmer von den seriösen Marktteilnehmern, da sie das Bewusstsein für den Umgang mit personenbezogenen Daten geschärft hat.

EDITORIAL

Dialog Telemarketing aus Ulm hat seine Wurzeln in der Telefonmarktforschung und ist eine inhabergeführte **B2B-Agentur für Vertriebsberatung und Outbound Calls**.

Dialog Telemarketing ist auf **vertriebsunterstützende Kampagnen** für erklärungsbedürftige Produkte und anspruchsvolle Dienstleistungen spezialisiert.

Die beiden geschäftsführenden Inhaber, Ulrike Ströhle und Timor Distler, haben gemeinsam **mehr als 15 Jahre Erfahrung** in der Durchführung und dem Management von Telefonkampagnen im Outbound.

Deutschland- und **europaweit** führt unser erfahrenes Team Outbound-Kampagnen professionell, ziel führend, emphatisch und erfolgreich für namhafte Kunden aus Industrie und Handel durch.

Unsere erfahrenen Team- und Projektleiter sind Ihre persönlichen Ansprechpartner und wissen, wie man Telefonkampagnen **effizient** organisiert und managt.

Unsere **Vertriebsspezialisten** sind qualifiziert, kontaktfreudig und verfügen über das notwendige Maß an Empathie, um „das gewisse Etwas“ am Telefon auszustrahlen.

Erfolg durch Erfahrung in unterschiedlichsten Branchen und Zielgruppen runden unser Profil ab.

Bildrechte: Pexels, Dialog Telemarketing

Sprechen Sie uns gerne an:

Dialog Telemarketing GmbH · Dreifaltigkeitsweg 13 · 89079 Ulm
0731 - 14 111 690 · info@dialog-telemarketing.de · www.dialog-telemarketing.de

Weiterhin ist die telefonische Neukundenakquise das erfolgreichste Instrument, um eine nachhaltige Kundenbeziehung aufzubauen und langfristig die Umsätze Ihres Unternehmens zu steigern.

Doch was gibt es zu beachten? Welche gesetzlichen Grundlagen gelten für eine Neukundenakquise im B2B-Bereich?

Die allgemeinen Rechtsgrundlagen finden sich vor allem in **Art. 6 der DSGVO** verbunden mit dem Erwägungsgrund Nr. 47 ("berechtigtes Interesse").

Eine rechtmäßige Datenverarbeitung liegt vor, wenn die Verarbeitung zur Wahrung der berechtigten Interessen (des Verantwortlichen) erforderlich ist und dem keine Interessen des Betroffenen entgegenstehen.

Im **Erwägungsgrund Nr. 47** findet sich der Hinweis, dass die Verarbeitung personenbezogener Daten zum Zwecke der Direktwerbung als ein berechtigtes Interesse betrachtet werden kann.

Weiterhin sind die **Vorschriften des unlauteren Wettbewerbsgesetz (UWG)**, insbesondere § 7 Abs. 1, 2 zu beachten. Grundsätzlich erklärt das UWG, dass geschäftlichen Handlungen, durch die ein Marktteilnehmer in unzumutbarer Weise belästigt wird, unzulässig sind. Laut § 7 Abs. 2 Nr. 2 ist eine unzumutbare Belästigung stets anzunehmen, bei Werbung mit einem Telefonanruf gegenüber [...] einem sonstigen Marktteilnehmer ohne dessen zumindest mutmaßliche Einwilligung.

Dies bedeutet, dass die **mutmaßliche Einwilligung** die telefonische Neukundenakquise ausdrücklich erlaubt.



Fazit

Professionelles B2B-Telemarketing ist unter Beachtung der gesetzlichen Voraussetzungen erlaubt.

Die empathische und persönliche Ansprache von Entscheidern in Unternehmen ist erlaubt und wichtig für den langfristigen Erfolg Ihres Unternehmens.

Hinweis

Aufgrund der vielen Fragen des Einzelfalls und der stetigen Ausgestaltung der neuen Bestimmungen stellt dieser Artikel keine Rechtsberatung dar. Es empfiehlt sich ausnahmslos die individuelle Beratung bei einem spezialisierten Berater.



Ulrike Ströhle

Geschäftsführende
Gesellschafterin

stroehle@dialog-
telemarketing.de

+49 (0) 731 14 111 690

Ihr Nutzen

- Unmittelbare Erhöhung der **Motivation** Ihrer Vertriebsmitarbeiter durch **werthaltige** Leads
- Steigerung der **Bekanntheit** Ihres Unternehmens in der Zielgruppe
- **Mehr Angebote** landen bei Ihren Zielkunden
- Langfristige **Umsatzsteigerungen** für Ihr Unternehmen
- **Sicherung** der Zukunft Ihres Unternehmens

Sprechen Sie uns gerne an:

Dialog Telemarketing GmbH · Dreifaltigkeitsweg 13 · 89079 Ulm
0731 - 14 111 690 · info@dialog-telemarketing.de · www.dialog-telemarketing.de