

MEDIENINFORMATION

Düsseldorf, 04.11.2025

Gefrees: Direktvermarkter informieren zu Glasfaseranschlüssen

- Haustürgeschäfte laufen nach klaren Regeln und Qualitätsvorgaben
 - Beratungstermin selbst vereinbaren auf <https://book-a-ranger.de/>
 - Autorisierte Berater erklären Vorteile von Glasfaser
-

Ab dem 10.11.2025 ist ein Team von Mitarbeitenden der Ranger Marketing & Vertriebs GmbH im Auftrag der Telekom in Gefrees unterwegs. Eine Marktforschungsstudie der Telekom hat ergeben, dass die meisten Kunden nur deshalb nicht auf einen Glasfaser-Anschluss umsteigen, weil sie gar nicht wissen, dass ein solcher Anschluss bei ihnen zur Verfügung steht. Deshalb werden in den kommenden Wochen Vertriebsmitarbeiter zu einem Umstieg auf Glasfaser an der Haustür beraten.

Vertriebsmitarbeiter können sich jederzeit ausweisen

Die Direktvermarkter arbeiten nach klaren Richtlinien und Qualitätsvorgaben: Sie tragen Kleidung mit Telekom-Logo und einen Ausweis mit Lichtbild in Sichthöhe und führen zur Legitimation ein Original-Schreiben der Telekom bei sich. Darüber hinaus haben sie eine Rückrufnummer dabei, über die man per Telefon den Mitarbeiter identifizieren lassen kann. Die Nummer lautet bundesweit 0800 3309765. Dabei finden die Gespräche grundsätzlich an der Haustür statt. Die Wohnung betreten die Mitarbeiter nur, wenn sie dazu aufgefordert werden. Als weitere Option können Interessierte auch direkt einen persönlichen Beratungstermin buchen. Das funktioniert über die Website <https://book-a-ranger.de/>.

Qualitätskontrolle nach Beratungsgesprächen

Kommt es im Beratungsgespräch zu einem Vertragsabschluss, erhält der Kunde zuerst eine E-Mail mit allen Informationen zum Auftrag und zusätzlich einen Anruf zur Qualitätssicherung. In diesem Telefonat wird dem Kunden nochmals erläutert, welches Produkt beauftragt wurde und welche Kosten hierfür entstehen. Erst wenn der Kunde in diesem Gespräch alle Punkte bestätigt, wird der Auftrag an die Telekom übermittelt. Selbstverständlich gilt im Anschluss das 14-tägige Widerrufsrecht auch für Haustürgeschäfte. Bei Anlass zur Kritik können Kunden sich per E-Mail unter feedback@ranger.de an Ranger Marketing wenden. Hilfreich sind dann Angaben zu Datum und Ort.

Direktvermarktung spielt wichtige Rolle bei der Digitalisierung Deutschlands

Gute Gründe, jetzt auf Glasfaser zu wechseln

Glasfaser ist zukunftssicher und die beste Technologie für die nächsten Jahrzehnte. Der Umstieg auf Glasfaser bringt viele Vorteile:

- Glasfaserkabel ermöglichen deutlich höhere Übertragungsraten als Kupferkabel. So lassen sich rasend schnell riesige Datenmengen herauf- und herunterladen.
- Glasfaser bietet die stabilste Verbindung für digitales Lernen und Arbeiten, Streaming und Gaming, alles gleichzeitig.
- Glasfaser ist weniger störanfällig und robuster gegenüber äußeren Einflüssen wie z.B. Wasser. Gerade für ältere Menschen mit einem Hausnotruf bietet eine Glasfaseranbindung mehr Schutz vor möglichen Störungen.
- Glasfaser ist gut fürs Klima, weil weniger Energie verbraucht wird als im Kupfernetz.
- Darüber hinaus steigert ein Glasfaseranschluss den Wert einer Immobilie.

Der Verband der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten e. V. (VATM) hat einen Verhaltenskodex mit Vorgaben für faires und transparentes Verhalten an der Haustür entwickelt. Zu diesem Kodex bekennen sich auch die Ranger Marketing & Vertriebs GmbH und die Telekom. Hier gibt es mehr Infos zum Haustürkodex: www.haustuerkodex.de.

Mehr Informationen zum Direktvertrieb bei der Telekom finden Sie hier:

www.telekom.com/direktvertrieb

Informationen für Medienschaffende:

Ranger Marketing & Vertriebs GmbH

Niklas Vogel

Unternehmenskommunikation

Tel. 0211 2000-8453

E-Mail: presse@ranger.de

Deutsche Telekom AG

Corporate Communications

Stefanie Halle

E-Mail: medien@telekom.de

Weitere Informationen für Medienschaffende:

<https://www.ranger.de>

www.telekom.com/medien

Über die Ranger Marketing & Vertriebs GmbH:

Digitale Medien, Chatbots und Co. – die Kommunikation wird immer unpersönlicher und anonym. Wir bei Ranger sind der Überzeugung: Genau deshalb braucht es menschliche Kontakte mehr als je zuvor. Seit 30 Jahren setzt Ranger gemeinsam mit langjährigen Partnern auf die persönliche Beratung zu Hause – von Mensch zu Mensch. Namhafte Kunden aus allen Branchen vertrauen auf die Erfahrungen des Unternehmens und können so Millionen neue Kunden gewinnen. In den Bereichen Door-to-Door, Retail und Promotion erreicht Ranger monatlich mehr als eine Million Kundenkontakte. Derzeit betreibt Ranger über 150 Vertriebsstandorte in ganz Europa.

Über die Deutsche Telekom: <https://www.telekom.com/konzernprofil>