

## **Inhalt**

<b>I. Adressenhandel und unerwünschte Werbung</b>	5
Einleitung	5
Wie kommen die werbenden Unternehmen an meine Daten?	6
Sind Verarbeitung, Nutzung und Weitergabe meiner Daten zulässig?	9
Wie erfahre ich, wer mit meiner Anschrift handelt oder wirbt?	14
Ihr Widerspruchsrecht	18
Ihre Daten dürfen nicht für alle Werbewege genutzt werden	19
Wie können Sie gegen die Versender von unerwünschter Werbung vorgehen?	23
Wie kann ich mich vor unerwünschter Werbung schützen?	27
<b>II. Auskunfteien und Scoring</b>	33
Was ist eine Auskunftei?	33
Was ist ein Scorewert?	34
Wer arbeitet mit Auskunfteien zusammen?	34
Welche Informationen dürfen Auskunfteien über mich sammeln?	35
Das Scoringverfahren	39
Wie kann ich erfahren, was eine Auskunftei über mich weiß?	40
<b>III. Wer hilft mir weiter?</b>	45
Verbraucherschutzzentralen	45
Aufsichtsbehörden der Länder	45
Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs	46
Bundesnetzagentur	46
Deutsche Telekom AG	46



---

# Datenschutz ist Verbraucherschutz

## I. Adressenhandel und unerwünschte Werbung

### Einleitung

Sie kennen es auch. Der Briefkasten ist überflutet mit unerwünschter Werbung, Ihr Email-Posteingang ist gefüllt mit Spam und am Telefon ist schon wieder ein Call Center Agent. Unverlangt und ohne Zustimmung erhalten Sie Traumjobofferten mit sagenhaften Verdienstmöglichkeiten oder Angebote für Potenzwundermittel zu Vorzugspreisen. Fragen Sie sich auch: Wie kommen diese Unternehmen eigentlich an meine Daten? Ist das überhaupt zulässig? Wie kann ich mich schützen? Was kann ich dagegen unternehmen? Wenn Sie die Erhebung und die Weitergabe Ihrer personenbezogenen Daten für Werbezwecke unterbinden und die Flut unerwünschter Werbung eindämmen wollen, helfen Ihnen die folgenden Informationen und Tipps.

---

## Wie kommen die werbenden Unternehmen an meine Daten?

Je mehr Informationen ein Anbieter welchen Produkts auch immer über seinen potentiellen Kundenkreis besitzt, umso gezielter und damit wirtschaftlicher kann er vorgehen und umso persönlicher kann er die Adressaten ansprechen (Für einen Autohändler macht es mehr Sinn einen BMW einem Paar mit einem Jahreseinkommen von 80.000 € anzubieten als einer vierköpfigen Familie mit einem Jahreseinkommen von 40.000 €).

Besonders interessant sind Informationen über Alter, Ausbildung und Beruf, Kaufkraft, Hobbys und Interessen.

gezielte  
Aktionen um  
an Informa-  
tionen zu  
kommen

Einige Unternehmen führen gezielt Preisausschreiben, Verlosungen oder Informationsveranstaltungen durch, um an Adressen und werberelevante Informationen zu kommen. Insbesondere Kundenbindungsprogramme und Rabattsysteme (Payback) dienen diesem Zweck, denn diese Systeme liefern detaillierte Informationen über Ihr Konsumverhalten (gläserner Kunde) und ermöglichen dadurch, Werbung ganz gezielt einzusetzen.

Viele Werbende greifen darüber hinaus auf Adressbestände anderer Unternehmen und Organisationen zurück. Dabei kann es durchaus sein, dass das werbende Unternehmen selbst weder Ihre Adresse noch sonstige Informationen über Sie speichert. Denn oft führen Unternehmen die Werbung nicht selbst durch, sondern beauftragen ein anderes