

INTERVIEW

Fragen und Antworten zum digitalen Lieferantenwechsel des Energieversorgers



Die enPORTAL Geschäftsführer
Rainer Otto (links)
Clemens Graf von Wedel (rechts)

Hamburg, 6. September 2016. Der Lieferantenwechsel des Strom- oder Gasversorgers bringt viele Vorteile für energieintensive Unternehmen mit einem Jahresverbrauch ab 100.000 kWh, die Festpreisverträge vereinbaren. Die enPORTAL Geschäftsführer beantworten häufige Fragen rund um das Thema Online-Energieeinkauf und verdeutlichen, worauf Energieeinkäufer achten sollten und warum sich der Wechsel mit Blick auf die Kosten, Zeit und Arbeit lohnt.

1. Warum sollten Einkäufer den Strom- oder Gaslieferanten jährlich wechseln?

Clemens Graf von Wedel: Strom und Gas werden täglich an der Börse gehandelt, sodass sich die Preise stündlich ändern können. Es gibt im Jahr somit Phasen, in denen Energie teurer wird – und es gibt Phasen, da kostet der Strom sehr wenig. Wer die Preise im Markt beobachtet und zu günstigen Zeitpunkten seine Energiemengen ausschreibt und beschafft, kann Kosten sparen. Wer seinen Vertrag einfach weiterlaufen lässt oder gar für mehrere Jahre abschließt, geht das Risiko ein, dass die Preise fallen und draufgezahlt wird. Der Lieferantenwechsel des Strom- oder Gasversorgers war noch nie so einfach und schnell umsetzbar wie heute mit unserem Onlineportal für Energieeinkäufer.

2. Wie können auch unerfahrene Energieeinkäufer die Börse beobachten und günstige Zeitpunkte für sich nutzen?

Rainer Otto: Wir geben mit unserem Onlineportal auch unerfahrenen Energieeinkäufern ein Werkzeug an die Hand, das sie zum Profi macht. Im passwortgeschützten Bereich können sich die Entscheider sogenannte Börsenkursalarne einstellen – sobald die Kurse fallen oder steigen, werden sie automatisch informiert. Sie brauchen sich nicht täglich mit der Marktbeobachtung beschäftigen und auch keinen Energieberater engagieren. Bei der Einstellung dieser Benachrichtigung unterstützt ein persönlicher Kundenbetreuer.

3. Was passiert, wenn der Zeitpunkt günstig erscheint und der Einkäufer den Markt abfragen will?

Clemens Graf von Wedel: Die elektronische Ausschreibung über unser Portal dauert nur wenige Stunden, sodass sich die Preise nicht stark verändern. Um vor der Ausschreibung zu wissen, welche Kosten auf die Einkäufer zukommen, haben wir eine individuelle Energiepreisprognose entwickelt. So ist vor der Abfrage schon klar, wie hoch die Energiekosten sein werden. Per Klick lassen sich aktuell bis zu 560 Versorger erreichen, die wiederum ihr Preisangebot im Portal abgeben. Das wird im Bieterspiegel sortiert und der günstigste Lieferant ist auf einen Blick erkennbar. Per Klick wird der Vertrag geschlossen und der Wechsel erfolgt schnellstmöglich.

4. Viele sehen den Lieferantenwechsel als mühsam und langwierig. Das hemmt sie, den alten Vertrag zu kündigen. Was antworten Sie darauf?

Rainer Otto: Dass die Digitalisierung Einzug in den Energieeinkauf gehalten hat und alles nun per Klick geht – schneller, als für viele Einkäufer vorstellbar. Das hat aber einen Vorteil für Großkunden, die viel Energie verbrauchen: Durch unsere schnelle elektronische Ausschreibung fallen auch die Risikoaufschläge vonseiten der Lieferanten minimal aus. Die Versorger müssen sich nicht lange an ihr Angebot binden und der Einkauf kann zu börsennahen Preisen stattfinden. Davon profitieren auch Versorger, weil das Risiko sinkt. Wir haben den kompletten Einkaufsprozess online standardisiert – das spart Zeit, Arbeit und letztlich auch interne Kosten bei allen Beteiligten.

5. Ein Lieferantenwechsel bedeutet auch, mit seinem langjährigen Versorger zu brechen?

Clemens Graf von Wedel: In vielen Geschäftsbereichen geht es um Effizienzsteigerung, Prozessoptimierung und Aufbrechen alter Einkaufsstrukturen. Die rund 560 Versorger, die unser Onlineportal für den Großkunden-Vertrieb nutzen, haben bereits verinnerlicht, dass heutzutage – so hart es klingt – der Preis allein zählt und eben nicht mehr das persönliche Verhältnis. Die kleinen Stadtwerke haben das verstanden und ihre Vertriebsprozesse sehr schlank gestaltet, sodass sie über unseren Online-Marktplatz neue Kunden gewinnen.

Rainer Otto: Die Realität sieht doch so aus, dass Einkäufer ihre Energiekosten reduzieren wollen. Das ist nur mit günstigen Einkaufszeitpunkten und einem intensiven Wettbewerb zu erreichen: Je mehr der zahlreichen Versorger in Deutschland angefragt werden, umso besser wird der Preis. Dieses Ergebnis zeigte auch unsere enPORTAL Studie aus dem Jahr 2015. Da Strom und Gas auch keine Qualitätsunterschiede aufweisen, ist es letztlich nicht relevant, von welchem Versorger man die Güter bezieht.

6. Gerade Filialisten sind dann doch nur mit Kündigen und Ausschreiben beschäftigt? Ein Lieferantenwechsel lohnt sich doch vielmehr für kleinere Unternehmen mit wenigen Standorten, oder?

Clemens Graf von Wedel: Im Gegenteil. Vor allem Filialisten haben durch unser Onlineportal und das digitale Energiedatenmanagement den vollen Überblick über alle Verbräuche, Kosten und Verträge. Vorgefertigte Kündigungsschreiben und automatische Erinnerungen sorgen dafür, dass Kündigen und der Vertragsabschluss per Klick möglich sind.

Über enPORTAL

Die enPORTAL GmbH ist der Pionier für den Online-Energieeinkauf von heute und morgen. Gegründet wurde das inhabergeführte Unternehmen von Rainer Otto und Clemens Graf von Wedel in Hamburg im Jahr 2008. Der enPORTAL Service richtet sich an Industrie- und Gewerbekunden sowie an öffentlich-rechtliche Institutionen. Das Onlineportal ermöglicht Energieeinkäufern den effizienten, transparenten Vergleich börsengehandelter Strom- und Gaspreise in einer Cloud. Per Klick können aktuell 550 geprüfte Energieversorger mit der Online-Ausschreibung erreicht werden, um den günstigsten und besten Lieferanten für die elektronische Vergabe zu finden. Bei fairem Wettbewerb, höchster Markttransparenz und selbstbestimmten Prozessen sparen Einkäufer/-innen Zeit und Kosten. Das enPORTAL Team steht für Expertise und Fortschritt in der Online-Energiebeschaffung und ist Ihr Partner für professionelle Strom- und Gas Ausschreibungen, Energiepreisprognose und digitales Energiedatenmanagement. www.enPORTAL.de

Pressekontakt

Justine Neumann | enPORTAL GmbH | Schellerdamm 16 | 21079 Hamburg
presse@enportal.de | Telefon: 040 / 244 24 29 - 51 | Mobil: 0152 / 04 25 25 03 |
www.enPORTAL.de