

SCHEINBARE HÜRDEN BEIM ANBIETERWECHSEL:

Kein Wettlauf um niedrige Energiekosten

In wenigen Schritten zum neuen Energieversorger: Über Vergleichsportale im Internet wechseln Privatpersonen seit einigen Jahren in nur wenigen Schritten ihren Anbieter und profitieren von günstigeren Preisen. Im Gewerbebereich nutzen Verantwortliche diese Option allerdings häufig noch nicht ... *von Tobias Thiel*

Gerade in kleineren und mittelständischen Betrieben steht die Möglichkeit, sich einen anderen Versorger zu suchen, oftmals nicht zur Debatte. „Viele Unternehmen sehen einen Wechsel nicht als Chance, Kosten einzusparen, sondern empfinden ihn lediglich als großen Aufwand mit unterschiedlichen Hürden. Einfache Mittel ermöglichen aber den schnellen Vergleich der Angebote verschiedener Versorger – wodurch die Suche nach einer passenden Lösung erleichtert wird“, weiß Tobias Thiel, Geschäftsführer der enermarket GmbH. Mit einem neutralen B2B-Marktplatz für Strom und Gas unterstützt enermarket die Digitalisierung im Energiemarkt.

Unklarheiten befürchtet: Welche Informationen gilt es für einen Anbieterwechsel bereitzuhalten? Wie viel Zeit sollte für den Angebotsvergleich eingeplant werden? Lässt sich ein Wechsel in jedem Unternehmen umsetzen? Mit diesen Fragen setzen sich Betriebe auseinander und stoßen statt auf konkrete Antworten in vielen Fällen eher auf Bedenken. Daher wagen sie nicht den Schritt, der schnell zu weniger Kosten führt. „Dabei gestaltet sich eine Umstellung im Bereich Energie sehr einfach. Alle relevanten Daten, die es braucht, hält die alte Rechnung bereit. Einzig über die gewünschte Laufzeit des neuen Vertrags sollte sich bereits im Vorfeld Gedanken gemacht werden“, führt Thiel aus.

Hierfür stellt enermarket auf der gleichnamigen Online-Plattform verschiedene Angebote zum Direktvergleich für Unternehmen zur Verfügung – kostenlos und ohne daß sich Firmen vorher registrieren müssen. „Um einen Überblick über die Möglichkeiten der Anbieter zu erhalten, reicht die Angabe des ungefähren Jahresverbrauchs aus. Es müssen keine ergänzenden Dokumente wie beispielsweise der Lastgang hochgeladen werden“, so der Energieexperte. Neben einer Gegenüberstellung

der Preise erhalten Betriebe auf dem Portal zudem umfangreiche Informationen zum jeweiligen Energieanbieter.

Parallelen erkennbar: Mehr als jeder zweite Verbraucher hat laut einer Bitkom-Studie noch nie den Stromanbieter gewechselt. Knapp ein Drittel der Nutzer verzichtet außerdem darauf, sich online über Strompreise zu informieren beziehungsweise Vergleiche durchzuführen. Zu den Hauptgründen, warum die Befragten bisher eine Umstellung vermieden haben, zählt neben Bedenken zur Seriosität der Anbieter der angenommene Aufwand eines Wechsels [Digitalisierung der Stromnetze, Bitkom-Research, 2017].

Analoges Verhalten beobachtet der enermarket-Geschäftsführer im Gewerbebereich und rät: „Digitale Plattformen erleichtern den Zugriff auf relevante Informationen sowie potentielle Angebote und automatisieren so weit, daß schon mit nur wenigen Klicks ein Vertrag abgeschlossen werden kann. Zeitlicher und administrativer Aufwand beschränken sich daher auf ein Minimum. Auf diese Weise profitiert beispielsweise der lokale Bäcker ebenso wie etwa ein mittelständisches Hotel.“ Auch Energieversorger ziehen Vorteile aus Online-Portalen: Sie digitalisieren ihren Vertrieb und erweitern durch das Einstellen ihrer Angebote die Reichweite. ✉

Noch Fragen? www.enermarket.de



Tobias Thiel, Geschäftsführer der enermarket GmbH; Foto: enermarket

IMPRESSUM

Computern im Handwerk/ handwerke.de

gegründet 1984, dient als unabhängiges Fachmagazin für moderne Kommunikation den Betrieben der **Bauhaupt- und Nebengewerbe** im „portionierten“ Wissens- und Technologie-Transfer.

Herausgeber: Horst Neureuther

© Copyright: **CV München
CV Computern-Verlags GmbH
Goethestraße 41, 80336 München**

Telefon 0 89/54 46 56-0

Telefax 0 89/54 46 56-50

Postfach 15 06 05, 80044 München

E-Mail: info@cv-verlag.de

redaktion@cv-verlag.de

www.handwerke.de

Geschäftsleitung:

Dipl.-Vw. H. Tschinkel-Neureuther

Anzeigenleitung:

Dipl.-Vw. Heide Tschinkel-Neureuther

e-mail: anzeigen@cv-verlag.de

Redaktion und redaktionelle

Mitarbeiter in dieser Ausgabe:

Heike Blödorn, Jan Bose, Armin Frei, Anne Kaletsch, Jens Kathmann, Malte Limbrock, Margrit Lingner, Björn Lorenz, Horst Neureuther (verantwortl.), Gundo Sanders, Michael Scheffler, Kurt Sigl, Tobias Thiel

Anzeigenvertretung:

Medienmarketing SANDERS

Tel. 0 72 03/50 27 270

Mail: gsanders@mm-sanders.de

Layout:

AD&D Werbeagentur GmbH, Silvia Romann, Dietmar Kraus

Druck: Niederösterreichisches Pressehaus Druck- und Verlagsgesellschaft m.b.H., St. Pölten

Druckauflage: 52.500

Tatsächliche Verbreitung:

51.521 (III/19)



Auflage und Verbreitung kontrolliert.

35. Jahrgang

Erscheinungsweise: 10 x jährlich

Abo-Preis:

29,- € p.a. plus Porto inkl. MwSt.

Einzelpreis: 2,90 €

Ein Abonnement verlängert sich automatisch um ein Jahr, wenn es nicht spätestens 3 Monate vor Ablauf des Bezugszeitraumes gekündigt wird.

ISSN 0931-4679

Mitglied der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V. (IVW) Berlin

Zur Zeit gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 36 vom 01.11.2018.

Titelkopf: © Fotolia.de/yellowj