

28.05.2015 - 17:34 Uhr

Der Trend ist eindeutig - Versorger trennen sich von Distributionen

Hamburg (ots) -

Eine Energiedistribution ist eher bekannt unter Strom- und Gasvertrieb. Das sind Unternehmen die eine Vielzahl von Vertriebspartnern haben, welche sodann in einem sogenannten Strukturvertrieb arbeiten - auf Provision.

Diese Provisionen/Vertriebskosten betragen durchschnittlich 10-15% des Umsatzes - einfach ausgedrückt: Ein Monatsbeitrag entspricht der Provision unabhängig davon, ob Sie durch Außendienst abschließen, oder über Vergleichsportale, welche eher als Vertriebsplattformen dienen, denn auch solche beziehen größtenteils Provisionen von Energieversorgern.

Das wäre OK, wenn nicht das nächste Jahr mit Sicherheit kommen würde. Im Energiegeschäft gibt es keine Neukunden, sondern immer nur Bestandskunden eines Versorgers, denn nahezu 100% der Bevölkerung Deutschlands verfügt über Energie. Also müssen diese Kunden abgeworben werden und dies gelingt nur, wenn der Vertrieb wieder eine Provision erhält und diese auch höher ausfällt, als die Bestandsprovision, so es überhaupt eine gibt.

Das Problem dabei, der Versorger der versorgt, hat mit sehr großer Wahrscheinlichkeit diese Vertriebskosten schon im Vorjahr getragen und somit werden aus fixen Werbungskosten, also einer im Regelfall einmaligen Investition zur Anwerbung eines Neukunden, regelmäßig wiederkehrende Kosten, das auf Kosten des Versorgers und somit auf Kosten der Kunden, denn diese müssen am Ende diese Vertriebskosten bezahlen.

Bricht ein Energieversorger aus diesem Teufelskreis aus, stürzen sich genau diese Vertriebe wieder auf dessen Bestandskunden, für welche aber schon Provision bezahlt wurde. Es bleibt also aus Sicht der Versorger kaum eine andere Möglichkeit, als: "Bitte zahlen"!

Wie groß ist dieses Geschäft?

2013 ----> EUR 7,4 Mrd Euro

2012 ----> EUR 6,8 Mrd Euro

2011 ----> EUR 6,6 Mrd Euro

Nun kann sich vorgestellt werden, was das Motiv ist, wenn der Strom-/Gasvertrieb klingelt - Geld, Unterschrift und das wenn möglich jährlich bei einem neuen Versorger, denn der jetzige Versorger, ist ja Aha-Erlebnis?

Doch gibt es einen Ausweg aus diesem Teufelskreis? Einen Ausweg für Energieversorger und somit einen Ausweg für den zahlenden Kunden?

Ja! - dieser Ausweg nennt sich Energiedienstleistung. Wie? Das lesen Sie morgen.

Kontakt:

Dkfm Marc März

Care-Energy Holding GmbH

Dessauer Strasse 2-4, Lagerhaus G

20457 Hamburg

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100020149/100773325> abgerufen werden.