

03.06.2015 - 11:34 Uhr

Energiedienstleistung: Der Ausweg aus der Kostenfalle

Hamburg (ots) -

Top-Versorgung bei weniger Kosten und höherer Effizienz: Die Care-Energy-Wende ist nicht mehr zu stoppen.

Sie haben Strom? Klar ... schließlich verfügt nahezu 100 % der Bevölkerung Deutschlands, Österreichs und der Schweiz über Energie, DER treibenden Kraft hinter dem, was wir moderne Zivilisation nennen. Und Sie zahlen auch dafür - und das nicht zu knapp. Schnappt die Kostenfalle bei klassischen Strom- und Gasversorgern doch folgendermaßen zu:

Energielieferanten arbeiten im Regelfall mit einer Vielzahl von Vertriebspartnern, die auf Provisionsbasis Kunden - also Sie - anwerben. Diese Provisionen bzw. Vertriebskosten betragen im Schnitt 10 bis 15 % des Umsatzes, was im Grunde okay wäre, würde das Spielchen nicht Jahr für Jahr von neuem beginnen. Der Haken an der Sache: Im Energiegeschäft gibt es keine Neu-, sondern IMMER nur Bestandskunden. Was bedeutet, dass die Versorger ewig im gleichen Teich fischen, den Vertriebspartnern also immer höhere Provisionen für die Abwerbung von Kunden bezahlen, für deren einmalige Abwerbung vom alten Energielieferanten bereits Geld geflossen ist. Geld, das - verpackt im Begriff "Vertriebskosten" - am Ende des Tages wem aus der Tasche gezogen wird? Richtig - Ihnen, dem Verbraucher!

Ein Milliardengeschäft ... was ein Blick auf die Zahlen auch bestätigt:

2013: 7,4 Mrd. Euro

2012: 6,8 Mrd. Euro

2011: 6,6 Mrd. Euro

Klopft nun der "nette Mann" vom Strom-/Gasvertrieb an Ihre Tür, liegt dessen Motiv wohl auf der Hand: Er will Ihr Geld und Ihre Unterschrift ... im Idealfall jährlich für einen neuen Versorger, denn nur so bleibt der "Verbraucher, bitte zahlen"-Kreislauf in Gang.

Kein Ausweg in Sicht? Was heißt in Sicht ... er ist schon da und nennt sich Energiedienstleistung. Eine, 2012 durch das EDL-G "smile"-Emoticon Energiedienstleistungsgesetz) erstmals gesetzlich definierte und regulierte Branche, die erkannte, dass der Kunde anstelle des Verkaufs von Strom- und Gasstarifen Beratung benötigt, um sich im Dickicht des Tarifdschungels der Versorger überhaupt noch zurechtzufinden. Und dass die eingesparte, also die nicht verbrauchte Energie den größten Teil der möglichen Preisreduktion in der Versorgung ausmacht.

DER Deal für Kunden: Der "nette Mann" vom Strom-/Gasvertrieb ist Vergangenheit und wird durch einen Berater ersetzt, der im Sinne des Kunden allumfassend Themen wie Energie, Energieverbrauch und Energieeinkauf durchleuchtet ... lieferantenunabhängig, ohne Kosten für den Kunden.

Ebenso DER Deal für den Energieversorger: Neben der Übernahme der gesetzlich verpflichteten Aufgaben laut EDL-G zählen zum Leistungsspektrum eines Energiedienstleisters auch Kundenbetreuung/Akquise, Billing, Übernahme des Kreditrisikos (sowohl auf der Beschaffungsstelle als auch gegenüber dem Endkunden), Inbound Callcenter im First & Second Level, Klärfallbetreuung, Beschwerdemanagement, Produktentwicklung, Marketing, Merchandising ... und noch vieles mehr. Da der Energiedienstleister aber von einer Verwaltungs- und Betreuungsmarge lebt (die der Versorger ebenfalls zu zahlen hätte), KEINERLEI Verkaufsprovisionen an ihn fließen und seine Dienstleistungen zusätzlich Verwaltungs- und Betreuungskosten des Versorgers senken ist der Teufelskreis der Kostenfalle endlich durchbrochen! Und Ihnen - dem Verbraucher - bleibt somit mehr Bares in der Brieftasche!

Ein Beispiel: Care-Energy ist Vorreiter in Sachen Energiedienstleistung und betreut derzeit über 410.000 Kunden. Ein von Care-Energy betreuter Energieversorger, der erst seit Januar 2015 am Markt auftritt, schaffte es innerhalb weniger Monate, knapp 200.000 (!) Endkunden mit Strom und Gas zu versorgen ... und das mit fünf Mitarbeitern. Den Rest erledigt Care-Energy.

Energiedienstleistung: Der längst überfällige Gegenwind ins Gesicht althergebrachter Energieversorger und deren Vertriebspartnern, die vom Verbraucher nur eins wollen ... dessen Kohle!

Care-Energy: Der Ausweg aus der Kostenfalle - und DER Motor für mehr Wettbewerb am Energiemarkt. Deshalb bietet Care-Energy auch guten Gewissens ALLEN Kunden "minus 1 Cent" - egal, von wem diese versorgt werden. Und das ist erst der Anfang ...

Kontakt:

Dkfm. Marc März
Care-Energy Holding GmbH
Dessauer Strasse 2-5
20457 Hamburg
T.: +49 151 422 60 332
www.care-energy.de
marc.maerz@care-energy.de

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100020149/100773605> abgerufen werden.