

# Energie & Management

## ZEITUNG FÜR DEN ENERGIEMARKT

**4 Europa**  
Mit dem Europaabgeordneten Claude Turmes sprach E&M über den Kompromiss zur neuen EU-Richtlinie



**5 Erneuerbare Energien**  
Energieversorger suchen und testen neue Geschäftsmodelle - ein Marktüberblick

**9 E&M-Ökostromumfrage 2018**  
Der Ökostrommarkt scheint wieder anzuziehen. Darauf deuten die Ergebnisse der 13. E&M-Ökostromanalyse hin

## Mit neuem Schwung fairgleichen

Das Vergleichsportal **Simplaro** will mit Transparenz und Einfachheit gegen Check 24 und Verivox antreten. Dahinter steckt die Get AG aus Leipzig. **VON STEFAN SAGMEISTER**

Bild: Get AG



Onlineplattformen sind bislang die unternehmerischen Gewinner des 21. Jahrhunderts. Google, Amazon, Airbnb, Facebook oder Netflix kennt jedes Kind. Gleich ist allen Plattformen: Die meisten bieten überhaupt keine eigenen Inhalte an. Sie sind aber im Internetzeitalter oftmals der Gatekeeper, an dem Kunden wie Unternehmen vorbei müssen, um ein Geschäft abzuschließen. Deren Versprechen: Wir machen dem Kunden das Leben einfacher. Christoph Keese, Journalist und Unternehmensberater, beschrieb in seinem Vortrag über Disruption beim Stadtwerkekongress „die goldene Regel“ des Erfolgs so: Nervereien erkennen, Nervereien abschaffen. Ein Imperium darauf errichten.

Check 24 und Verivox wenden dieses Prinzip durchaus erfolgreich im Energiemarkt an. Denn den Anbieter wechseln, ist heutzutage wirklich ein Klacks. Jeder dritte Stromvertrag wurde laut dem Marktforschungsinstitut Yougov 2016 über ein Vergleichsportal abgeschlossen. Die meisten Verträge gingen über Verivox und Check 24.

Allerdings gibt es Kritik an den Plattformen wie am Geschäftsmodell der Betreiber. Der Wettbewerb auf den Plattformen sei ruiniert. Ein reiner Preisvergleich schaffe eine Spirale nach unten, bei der eigentlich alle Anbieter verlören, klagen die Energieversorger. Das Preismodell der beiden großen Anbieter mit Provisionen, zum Teil individuell gestaltet, aber auch durch Zusatzlöse über Werbeplätze auf den Plattformen, bezeichnen nicht nur Verbraucherschützer als intransparent. So richtig nachvollziehbar ist es nicht, warum ein Unternehmen dort auf Platz 1, ein anderes auf Platz 8 steht. Der Kunde bekommt bei Verivox und Check 24 auf den ersten Blick den besten Preis, ob er das beste Angebot bekommt, ist hingegen fraglich.

Es gab und gibt auch andere Konzepte im Internet. Das versucht nun die Get AG mit ihrer Plattform Simplaro. Normalerweise stellt das Unternehmen die Tarifdaten für Unternehmen, aber

auch für Vergleichsportale zur Verfügung. Nun wagen die Leipziger selbst den Sprung in den lukrativen Vergleichsportalmarkt. Wie Vorstand Lars Quiring zu **E&M** sagte, stehe auch bei Simplaro die eingangs beschriebene Plattformformel ganz oben: „Wir wollen die Welt für den Kunden einfacher machen.“

Der Wechsel soll fair, ohne großen Aufwand und transparent gestaltet werden. „Was möchten Sie fairgleichen?“, lautet daher auch die Eingangsfrage auf der Startseite von Simplaro. Ein entscheidender Baustein des Konzepts sei laut Quiring: „Wir wollen Mittler zwischen dem Kunden und Energieversorger sein, damit eine stabile und vor allem längerfristige Geschäftsbeziehung zwischen beiden zustandekommt.“

Oftmals sind die üppigen Bonuszahlungen für einen Kunden der Anreiz, zu einem bestimmten Anbieter zu wechseln. Hier hebt sich Simplaro schon einmal ab: Es gibt dort keine Tarife mit Wechselboni. Über den Bonus würden viele Kunden in einen nur auf den ersten Blick billigen Tarif gezogen, sagte Quiring. Im ersten Jahr günstig, ab dem zweiten dann teuer - mit entsprechend eingezogenen Hürden beim Wechselprozess. Der Get-AG-Vorstand verweist hier auf die pleitegegangenen Anbieter Flexstrom und Teldafax: „Die haben sich Kunden mit Boni von bis zu 250 Euro gekauft. Am Ende hat das diese Unternehmen umgebracht.“ Die Anbieter der ersten zehn Plätze bei den großen Vergleichsportalen würden keine Deckungsbeiträge erwirtschaften, sprich Verluste einfahren.

Um solches für die Branche schädliches Preisdumping auszuschließen, gibt es bei Simplaro nicht nur keine Boni, sondern ausschließlich „deckungsbeitragspositive Tarife“ der Anbieter. Wie das geht? Die Get AG checkt mittels verschiedener Indizes, beispielsweise anhand des Großhandelspreises, ob sich mit dem angebotenen Tarif Gewinne erwirtschaften lassen. „Stellen wir fest, dass mit dem Preis keine positive Marge erzielt werden kann, so lassen wir den Tarif nicht

zu.“ Damit will das Unternehmen Lockvogelangebote ausschließen. Aber: Sollte der Anbieter nachweisen können, beispielsweise über das Testat eines Wirtschaftsprüfers, dass die Kalkulation trotzdem kostendeckend ist, dann werde der Tarif wieder aufgenommen.

Die Simplaro-Macher wollen mit anderen Parametern als nur dem Preis den Kunden bei der Anbieterauswahl unterstützen und haben daher den Index „Simplex“ entwickelt. Dieser setzt sich aus einem gewichteten Rating für Preis, Qualität und Kundenbewertung zusammen. Je höher der Simplex, desto besser das Ranking. So ist es möglich, auch mit einem durchschnittlichen Preis weit nach oben zu kommen, etwa wenn der Anbieter von den Verbrauchern gut bewertet wird.

„Statt Dumpingangeboten, die nur im ersten Jahr billig sind, bieten wir zudem nur Tarife mit Preisgarantien von seriösen Anbietern und orientieren uns dabei an den Empfehlungen des Verbraucherschutzes“, sagt Quiring. Vor allem um Letzteres sicherzustellen, arbeitet die Get AG mit der Creditreform Leipzig Niedenzu KG zusammen, welche die entsprechenden Daten über die Anbieter zur Verfügung stellt.

### Heidelberg begrüßt das Modell

Die Stadtwerke Heidelberg werden ebenfalls für Simplaro vertreten sein. Geschäftsführer Michael Teigeler begrüßt ausdrücklich, dass ein weiteres Vergleichsportal versucht, Wettbewerb in das Duopol Check 24 und Verivox zu bringen. Speziell den Versuch, alle Beteiligten - Vergleichsportaltreiber, Energieanbieter und Verbraucher - gleichberechtigt und fair zu behandeln, unterstützt er ausdrücklich und hofft, dass dies Auswirkungen auf die ganze Branche habe.

„Im Oktober wollen wir das Portal scharf schalten“, sagte Quiring. Die Webseite von Simplaro ist zwar bereits online, allerdings noch in einer Probeversion. Der Get-AG-Vorstand spricht hier von einem dreimonatigen „soft Launch“. Die aktuelle Seite diene vor allem den Anbietern zur Anschauung. Sie könnten hier einmal ihre Preise testen. Rund 20 Unternehmen sollen zu Beginn um die Gunst der Verbraucher buhlen. Und: Die Verbraucher werden auch keine Werbung zu Unternehm-

men oder Tarifen finden. Ebenfalls ein Konzeptbaustein der Simplaro-Macher.

Aber wie finanziert sich Simplaro dann? Quiring spricht hier von einer Teilnahmegebühr für die Unternehmen. Alle Unternehmen zahlen die gleiche Gebühr für den Abschluss von Verträgen statt individuell ausgehandelter Provisionen. „Jeder Kunde wird bei uns mit gleich viel bewertet - und zwar mit 100 Euro. Verhandeln kann man nicht.“ Der Versorger lege im Voraus fest, wie viel Kunden er erwarte, und zahle dafür die entsprechende Teilnahmegebühr. Dann kann er sein Angebot auf Simplaro platzieren. Das Tarifmodell gefällt auch Katja Steger, Geschäftsführerin von E wie einfach, die mit der Get AG zusammenarbeitet: „Die gelisteten Tarife sind für beide Seiten nachhaltig und fair gestaltet.“

### Jeder Kunde wird gleich bewertet

Bei Simplaro wie bei der Get AG sind die Energieanbieter nur Geschäftspartner und nicht daran beteiligt. Eine Plattform mit Energieversorgern als Gesellschafter wäre für Quiring „kein zukunftsfähiges Modell“. Deshalb sieht er auch ein kolportiertes Projekt von mehreren Energielieferanten gelassen, die sich ebenfalls am Wechselportalmarkt etablieren wollen. Er erinnerte nur an das Vergleichsportal Transparo, das von Versicherungsunternehmen betrieben wurde und „gescheitert ist“.

**E&M**

## Inhalt



**BHKW des Monats 17**  
Die Stadtwerke Kiel modernisieren die Wärmeversorgung für ein Nahwärmenetz mit einem neuen BHKW

**Innovative KWK-Systeme 19**  
Eine Analyse der Ergebnisse der ersten Ausschreibung zu innovativen KWK-Systemen

**Gas 22**  
Der Gasag-Vorsitzende Gerhard Holtmeier über die Bemühungen des Unternehmens, zu einem erneuerbaren Gasversorger zu werden

**Bayern 26**  
Vertreter aller Erneuerbaren-Bereiche in Bayern wollen künftig enger zusammenarbeiten