

Wenn Billigstrom plötzlich teuer wird

Stuttgarter
Zeitung

5.11.2009

Tarife Verbraucherschützer warnen vor allzu günstigen Offerten. Sie seien oft Lockvogelangebote. *Von Judith Weber*

Die Verlockung ist groß: Fast 400 Euro könnte eine vierköpfige Familie bei einem Stromverbrauch von 4000 Kilowattstunden im Jahr laut dem Internetvergleichsportals Toptarif sparen, wenn sie ihren Strom nicht in der Grundversorgung der Energie Baden-Württemberg (EnBW), sondern beim Berliner Unternehmen Flexstrom beziehen würde. Zur Belohnung für den Wechsel gäbe es für die Familie noch einen Reisegutschein im Wert von 100 Euro obendrauf. Wer würde da nicht gerne zugreifen?

Doch Verbraucherschützer raten zur Vorsicht. „Solche Tarife sind aus unserer Sicht reine Lockvogelangebote“, sagt der Energieexperte der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg, Christian Michaelis. Die niedrigen Preise dienen seiner Ansicht nach lediglich dazu, bei eben jenen Vergleichsportalen wie Toptarif, Verivox oder Check24 ganz oben in der Liste der günstigsten Stromanbieter zu stehen.

Die Freude über den günstigen Tarif hält beim Verbraucher ohnedies nicht lange an, wie zahlreiche Beschwerden bei der baden-württembergischen Verbraucherzentrale deutlich machen: „Wenige Wochen nach Vertragsabschluss erhalten die Verbraucher einen Brief, in dem Flexstrom eine Preiserhöhung von bis zu 30 Prozent ankündigt“, erzählt Michaelis. Die Verbraucherzentrale prüfe, ob es sich bei diesen Tarifen um wettbewerbswidrige Angebote handelt.

Bei Verivox hat man bereits reagiert. Seit Anfang November werden beim Stromvergleich nur noch solche Pakettarife berücksichtigt, bei denen eine Preisgarantie über die volle Laufzeit des Vertrags gewährt wird. Die Verbraucher müssten sich nach Vertragsabschluss darauf verlassen können, dass sich der für das Strompaket vereinbarte Preis auch im Nachhinein nicht mehr verändert, heißt es in einer Pressemitteilung des Unternehmens.

Bei Flexstrom kann man die Aufregung um die Tarife nicht nachvollziehen. „Natürlich bedauern wir es, wenn der Strom für unsere Kunden teurer wird. Aber wir geben nur unsere gestiegenen Einkaufspreise an die vorhandenen Kunden weiter“, sagt der

Pressesprecher. Anfang November seien auch die Tarife für Neukunden „in ähnlicher Größenordnung“ angepasst worden. Darüber hinaus hätten Verbraucher, die bereits einen Vertrag abgeschlossen haben, bei einer Preiserhöhung ein Sonderkündigungsrecht. Doch laut Michaelis haben die Kunden enorme Schwierigkeiten, wenn sie dies durchsetzen wollen. „Die Verbraucher haben bereits im Vorfeld ein Strompaket für den kompletten Jahresverbrauch gekauft und bezahlt. Steigen sie nun vorzeitig aus dem Vertrag aus, haben sie weniger Strom verbraucht als bezahlt und wollen zu Recht einen Teil ihres Geldes erstattet bekommen“, sagt der Verbraucherschützer. „Nicht selten endet das Ganze dann mit dem Gang zum Anwalt.“

Die Motive der Unternehmen, die solche Vorkasseangebote anbieten, liegen für den Verbraucherschützer auf der Hand. „Sie müssen möglichst schnell möglichst viel Geld in die Kasse bekommen, um ihre eigenen Stromlieferanten bezahlen zu können“,

mutmaßt Michaelis, „wenn neue Kunden ausbleiben, bricht das System zusammen.“ Auf die Dauer funktionieren solche Geschäftsmodelle nicht, heißt es dazu bei der Unternehmensberatung A. T. Kearney. „Viele Tarife sind nicht profitabel und ein Großteil der Billiganbieter schreibt rote Zahlen“, sagt der Energieexperte der Unternehmensberatung, Matthias Cord. Im Schnitt fahre ein Unternehmen mit 100 000 Kunden im Jahr einen Verlust von rund vier Millionen Euro ein. Kosten für Marketing, Vertrieb und Kundenbetreuung seien da noch nicht einmal berechnet.

Flexstrom hat im vergangenen und wird auch in diesem Jahr nach eigenen Angaben schwarze Zahlen schreiben. Wie nachhaltig die wenigen Profite einiger Billiganbieter tatsächlich sind, müsse sich noch herausstellen, sagt Cord. Die Unternehmen müssten ihre Geschäftsmodelle weiterentwickeln und ein striktes Kostenmanagement einführen, um den Markt weiterhin beeinflussen zu können. Andernfalls bliebe ihnen wohl nichts anders übrig, als die Preise zu erhöhen. Und so wird aus Billigstrom letztlich doch wieder teure Energie.

Tarife, bei denen der Kunde im Voraus bezahlen muss, sind nicht zu empfehlen.