

Interview mit Dr. Klaus Bergmann zum Heizölmarkt

(Stand November 2012 - Text zum Abdruck freigegeben. Belegexemplar erbeten.)

Dr. Klaus Bergmann, Energieexperte und Geschäftsführer der unabhängigen Heizölkauf- und Informations-Plattform esyoil.com, stellt seine Firma vor, nimmt Stellung zum Heizölmarkt und gibt Antworten auf häufige Verbraucherfragen.

F: esyoil ist nach eigenen Angaben eine unabhängige Heizölkauf-Plattform. Wie begründen Sie ihre Unabhängigkeit?

A: Die einzigen Gesellschafter von esyoil sind die beiden Geschäftsführer. Wir gründeten das Unternehmen vor zehn Jahren als Pioniere im deutschen Heizölmarkt. Bis dahin hatten wir nichts mit dem Brennstoffgeschäft zu tun. Die teilnehmenden Händler, konzerngebunden oder frei, haben weder Anteile am Unternehmen noch haben sie sich in irgendeiner Weise den Dienst erkaufte. Darüber hinaus ist kein Händler dominant für den Umsatz auf der Plattform verantwortlich. Somit gibt es keine Verpflichtung gegenüber der Bieterseite auf esyoil.com außer der selbst auferlegten Fairness und Verlässlichkeit des ordentlichen Kaufmanns. Gleiches gilt für die Verbraucherseite. Wir verstehen uns als ehrlicher Makler zwischen den Marktteilnehmern und bemühen uns um günstige aber faire Preise, gute Leistungen und Vertrauen auf beiden Seiten. Extreme Positionen in Preisen und Forderungen vergiften das Geschäftsklima. Das erfahren Kunden von Billigstangeboten immer wieder. Daran können wir kein Interesse haben. Das sehen wir übrigens auch im Umgang mit unseren Mitarbeitern so.

F: Warum ist esyoil für Endverbraucher eine gute Wahl?

A: Weil es einfach schlau ist, über uns Heizöl zu bestellen. Der Nutzer erhält eine Auflistung von Anbietern samt aktueller Heizölpreise, Lieferzeiten und durch Kundenbewertung verbrieft Qualität. Dieses Angebot ist einmalig im deutschen Heizölmarkt. Die Preise sind üblicherweise günstiger als im Telefonhandel, weil sie Einspareffekte automatisierter Internetgeschäfte enthalten. Heizölpreise folgen den wilden Börsenbewegungen. Ein preisbewusster Käufer sollte sie täglich beobachten. Günstige Kaufmomente kommen oft plötzlich und unerwartet. Ob der Moment wirklich günstig ist, weiß man erst später. Mit unserem Tiefpreissystem geben wir eine mathematisch ermittelte Einschätzung des Tagespreises, die als Kauf- oder Nichtkaufsignal erscheint. Diese Einschätzung kann man sich auch per E-Mail schicken lassen. Das erspart den täglichen Blick auf den Heizölmarkt. Neben dem Tiefpreissystem bieten wir weitere Dienste zur Markteinschätzung und Verfolgung. Das alles ist einfach und schlau.

F: Wovon profitieren esyoil-Händler?

A: Zunächst einmal von einer gut aufgestellten Internetseite. Auf dieser wird ein Heizölhändler besser gefunden als über Google. Anders als bei den Wettbewerbsplattformen wird er hier nicht auf den Preis reduziert. Diese Tatsache mag für manche Verbraucher uninteressant sein, weil sie preisfixiert agieren. Für Händler ist sie wertvoll, weil sie vielen Verbrauchern, die einer Internetbestellung sorgenvoll gegenüber stehen, ihre gesamte Leistungsfähigkeit (Preis und Dienstleistungsqualität) näher bringen können. Damit sprechen sie die Mehrheit der Heizölkäufer an.

F: Der Heizöl-Verbraucher sieht sich mit immer höheren Preisen konfrontiert. Wann fällt der Heizölpreis wieder, Herr Bergmann?

A: Das weiß ich nicht. Wüsste ich es, wäre ich sehr reich. Ich weiß aber, dass Preise immer wieder von neuen Hochs zurückfallen werden. Die Frage, wann das sein wird, konnte man schon einmal besser beantworten als heute. Das liegt an der Tatsache, dass die Börsenkurse für Öl früher mehr mit dem sogenannten physischen Markt (Angebot und Nachfrage) zu tun hatten. Heute ist die Ölpreisbildung in erster Linie eine Sache der Finanzmärkte. Die im System zirkulierenden Finanzversprechen übersteigen den Wert allen Öls deutlich. Damit ist der Ölpreis vom Finanzsystem und den politischen Bestandsversprechungen abhängig. Diese sind uneinschätzbar, was die Politik übrigens so will.

F: Wie kann der Verbraucher heutzutage denn noch sparen?

A: Indem er zu günstigen Zeitpunkten einkauft und indem er seinen Verbrauch reduziert. Da sich ein günstiger Moment nicht prognostizieren lässt, bleibt einem Käufer nichts anderes übrig, als ihn zu nutzen, wenn er gekommen ist. Carpe diem. Wann er gekommen ist, erfährt er auf esyoil.com. Wie schon gesagt, setzt das nicht unbedingt voraus, sich dort täglich einzuloggen, wenn man das Tiefpreissystem nutzt. Das ist kostenlos wie alle unsere Informationen. Carpe diem funktioniert natürlich nur, wenn der Tank aufnahmefähig ist. Sollte die Not einmal dazu geführt haben, zu einem ungünstigen Zeitpunkt kaufen zu müssen, darf der Tank nur teilweise gefüllt werden. Diese Strategie verlangt immer etwas Freiraum im Tank. Um diesen ordentlich zu identifizieren, bieten wir übrigens Messgeräte aus eigener Fertigung an, den e-Peilstab und den t-Peilstab. Im Übrigen bin ich der Meinung, dass es mehr denn je angebracht ist, sich mit der Reduzierung des eigenen Verbrauchs zu beschäftigen, da man davon ausgehen muss, dass alle Energieträger langfristig teurer werden. Im Klartext bedeutet das, in Wärmedämmung und eine moderne Heizung zu investieren. Dabei sollte man den

Energieträger nicht wechseln, um die Sache preiswert zu halten. Ein Wechsel ist üblicherweise teurer und bietet keine Gewähr, günstigere Bezugspreise zu sichern. Viel Potenzial steckt auch darin, den Anspruch auf Wohnraumgröße und –nutzung zu senken. Das geht sogar ohne Investitionskosten.

F: Gibt es eine Regel oder Formel für den besten Kaufzeitpunkt?

A: In der Tat haben wir eine Formel entwickelt, die eine Einschätzung des Zeitpunkts errechnet. Diese beruht auf Vergangenheitswerten. Damit ist sie nicht perfekt. Besser wären Zukunftswerte. Aber die gibt es nicht. Diese Formel ist der Kern unseres Tiefpreissystems. Mit Glück und sehr viel Marktbeschäftigung kann man bessere Ergebnisse über eigene Recherchen erzielen. Hierzu bieten wir auf esyoil.com viele Informationen. Das Unterfangen ist sehr zeitaufwendig und kommt nur für wenige Verbraucher infrage. Die Suche nach dem günstigsten Preis in einem ungünstigen Moment ist übrigens keine zielführende Strategie, weil nicht der Händler, sondern der Zeitpunkt entscheidend ist. Zwischen einem soliden und einem billigen Händler ist eine Preisdifferenz von 50 Euro für eine Lieferung sehr viel. Zwischen einem gewöhnlichen und einem günstigen Zeitpunkt ist eine Preisdifferenz von 250 Euro normal. Verbraucher sind gut beraten, extrem günstigen Preisen eines Angebotsspektrums kritisch gegenüberzustehen und sich weitere Informationen einzuholen. Eine sehr gute Unterstützung sind dabei die Erfahrungen anderer Verbraucher mit Lieferanten. Deshalb gibt es unser Qualitätssystem, bei dem jeder Käufer die Möglichkeit hat, Händler zu bewerten und seine Erfahrungen mit anderen zu teilen.

F: Sind Sammelbestellungen eine gute Wahl, um Geld zu sparen?

A: Nicht grundsätzlich. Denn der Preisunterschied resultiert aus ortsgleichen Entladestellen nicht aus der Menge. Lediglich die einzelne Belieferung wird billiger. Der Warenpreis bleibt gleich. Ein Heizölhändler mit vielen tausend Kunden kann mit zehn oder zwanzig gebündelten Kleinbestellungen keinen besseren Einkaufspreis erzielen. Die Belieferung, die im Einzelfall mit rund 100 Euro im Gesamtpreis zu Buche schlägt, wird jedoch bei benachbarten Abladestellen billiger. Zwei Abladungen kosten 120 bis 150 Euro, also 60 bis 75 Euro pro Besteller. Die Differenz zu 100 Euro ist die ganze Einsparung, die eine Sammelbestellung zulässt. Mit steigender Teilnehmerzahl wird der Vorteil geringer, da auch ohne nennenswerte Fahrstrecke für den Anschluss an den Tank und die Zeit der Abladung ein Preis gezahlt werden muss. Für den marginalen Vorteil der großen Gruppe muss jeder Teilnehmer die Unflexibilität bei der Terminabstimmung und die Gefahr, den möglichen Zahlungsausfall eines Teilnehmers zu übernehmen, akzeptieren. Die Einkaufsgemeinschaft ist nämlich eine Gesellschaft des bürgerlichen Rechts, bei der jeder für jeden Mitgesellschafter haftet.

F: Ein Thema, das immer wieder zu öffentlichen Diskussionen führt, ist Bioöl. Wie stehen Sie dazu, Herr Bergmann?

A: Wir dürfen uns von der Bezeichnung „Bio“ nicht täuschen lassen. Dort, wo Bioöl industriell produziert wird, kommt niemand auf die Idee, das als Dienst an der Umwelt zu sehen. Auch beim Bioöl dreht sich alles ums Big Money. Den Umweltgedanken brachten Kommunikationsprofis ins Spiel. Politiker haben ihn willig aufgegriffen und schaffen es immer wieder, Gesetze und Verordnungen zu erlassen, die der Show aber nicht der Sache dienen. Dem Wahlvolk wird verkauft, dass der Vater des Bioöl-Gedanken war, dem Klima weniger Schaden zuzufügen. Dabei war die Beimischung als Agrarhilfe gedacht, um unzureichend ausgelasteten Bauern ein zusätzliches Einkommen zu ermöglichen.

F: Was kann der Verbraucher denn dann tun, um umweltbewusster mit Öl zu heizen?

A: Die menschliche Sucht nach Öl ist das grundsätzliche Problem. Wir brauchen tendenziell mehr, als zur Verfügung steht. Erdöl hinterlässt seine Spuren in der Atmosphäre und Bioöl macht Böden und Artenvielfalt kaputt, es sei denn die Herstellung erfolgt nachhaltig. Das kann in den Mengen, die die Menschheit heute benötigt, aber nicht funktionieren. Wir müssen also unseren Bedarf auf ein angemessenes Maß senken, um weiterhin Erdöl verwenden zu können. Dann sind auch die Rückstände in der Atmosphäre weniger problematisch. Aber erst, wenn wir unsere Verbräuche im Griff haben, können wir eine nachhaltige Versorgung aufbauen.

Pressekontakt: Zofia Brocksieper, zb@esyoil.com, 041 31-68 04 98 18

Chart-Service: Alle Charts von esyoil können Sie auch für Ihre Veröffentlichungen verwenden (<http://www.esyoil.com/heizoelpreise-trends-12.php>)

Preisvergleich: Unseren Preisvergleich können Sie auch auf Ihrer Website einbinden.