

Nachgehakt: Bezahlung per Heizölflat

Das junge Handelsunternehmen Oilco hat lange vor seinem Start Ende 2013 im Gespräch mit Händlern erfahren, dass viele Heizölkunden an die Grenzen ihrer finanziellen Belastbarkeit kommen, wenn die jährliche Lieferung ins Haus steht. Um Kunden und Händler zu entlasten, überlegte sich das Unternehmen eine attraktive All-Inclusive-Lösung zur Bezahlung der Heizöllieferung – ohne Ausfallrisiko für den Händler und im Unterschied zur klassischen Bankfinanzierung ohne Bürokratie und umständlicher Nachweispflicht für die Kunden. Wie das funktioniert, hat uns der Geschäftsführer von Oilco Energy Trading, Mario Springer, erklärt.

Auch wenn es noch ein paar Monate dauert, bis die kalte Jahreszeit beginnt, denken viele Heizölkunden schon jetzt an ihren Wärmeverrat im Tank. Die Rohölpreise waren im Juni 2014 an den internationalen Märkten aufgrund der Krisen im Irak, in Libyen und der Ukraine wieder im Aufwind. Die Heizölpreise zur kommenden Saison könnten also in die Höhe gehen. Damit der Kauf von großen Mengen Heizöl nicht die Familienkasse sprengt, gibt es seit Dezember letzten Jahres über die Oilco Energy Trading eine Kaufmöglichkeit per Heizölflat. Damit ist ein flexibles Zahlungsprogramm gemeint, das Kunden ermöglicht, ihr Heizöl in 12 überschaubaren Monatsraten zu zahlen. Aber wie funktioniert das und vor allem, wie können Heizölhändler von der bequemen Zahlweise, die Oilco den Kunden anbietet, profitieren? Wir haben in Berlin kritisch nachgefragt.

Herr Springer, erklären Sie uns doch mal, was Ihr neues Geschäftsmodell aus Ihrer Sicht einzigartig auf dem deutschen Energiemarkt macht.

Mario Springer. Zunächst einmal haben wir uns vor Gründung unseres Start-ups gefragt, wo wir eine Lücke schließen können und haben festgestellt, dass sich das Konsumverhalten enorm verändert hat. Heute ist es in fast allen Branchen üblich, größere Summen in kleinen Teilbeträgen zu zahlen. Die traditionelle Heizölbranche war bisher eine der wenigen Ausnahmen. Damit wollen wir Schluss machen, denn Heizen soll wieder bezahlbar werden. Natürlich kennt man im Handel bereits Finanzierungen über Banken – doch im Gegensatz zur klassischen Bankfinanzierung sind bei Oilco die Abläufe extrem vereinfacht. So muss der Kunde keine Unterlagen beibringen – weder Einkom-

Mario Springer: „Ich bin dankbar für die Chance, die uns die Branche in der kurzen Zeit gegeben hat, das zeigen zu dürfen, was wir können.“

Foto: Oilco Energy Trading



mensnachweise noch ein umständliches PostIdent-Verfahren. Die Privatsphäre des Kunden bleibt gewahrt und die Freischaltung erfolgt im Echtzeit-Verfahren über den Oilco-Server mit einer sofortigen, verbindlichen Zusage für den Kunden wie für den Händler.

Wir sind kein Finanzierungsunternehmen, sondern stellen uns zwischen Händler und Kunden bzw. Kunden und Bank. Wir wollen mit diesem Bezahlkonzept den Heizölhandel, aber auch den Handel mit allen anderen nicht-leitungsgebundenen Brennstoffen unterstützen. Wir halten uns im Hintergrund und möchten als Partner des Brennstoffhändlers auftreten, indem wir ihm ermöglichen, den Kunden diese Bezahloption als zusätzlichen Service anzubieten – schnell, sicher und ohne viel Aufwand.

Wie kommt denn der Händler dabei ins Spiel und wer kann überhaupt mitmachen?

Alle Brennstoffhändler, die ihren Kunden diesen zusätzlichen Service anbieten

möchten, können mit uns zusammenarbeiten. Dazu müssen sie nur eine Anfrage stellen – entweder per Email oder aber per Registrierung auf unserer Internet-Seite. Innerhalb weniger Tage bekommen die Händler eine Antwort von uns mit ihren Zugangsdaten für unser System. Jetzt gibt es zwei Möglichkeiten: Bei der einen Variante integrieren wir unser Zahlssystem beim Händler auf der Homepage – das nutzen wir beispielsweise, wenn Händler einen eigenen Shop haben, über den sie Heizöl verkaufen. Die Heizölkunden verbleiben beim Kauf auf der Händlerwebseite. Man könnte sich das so ähnlich wie einen PayPal-Link vorstellen.

Die andere Möglichkeit ist eine Variante für Händler, deren Verkauf noch sehr analog – per Telefon oder im Direktverkauf – stattfindet. Diese Händler können sich mit ihren Zugangsdaten am Computer auf unserer Homepage www.oilco-energy.de einloggen und haben dann die Möglichkeit, noch während des Verkaufsgesprächs, die Daten der Kunden einzugeben. Das Portal sendet die An-

frage in Echtzeit an das Oilco-System. Binnen weniger Sekunden erhält der Verkäufer direkt am Bildschirm eine Antwort, ob der Kunde für diese Zahlung freigegeben wurde und kann dann sogar noch am Telefon den Kaufvertrag abschließen.

Zudem ermöglicht diese Zahlweise dem Händler, beim Verkauf gezielt einen wunden Punkt anzusprechen: Aus unserer Erfahrung kaufen Kunden nämlich oftmals weniger als sie benötigen oder verschieben den Heizölkauf, weil das Geld knapp ist. Die Bezahlung per Flat gibt nicht nur dem Händler mehr Verkaufsspielraum und Sicherheit, sondern macht das Geschäft auch für die Kunden attraktiver. Das kann letztlich sogar zu einer stärkeren Kundenbindung führen.

Aber was genau hat es mit der Heizölflat auf sich – und vor allem wie viel zahlen die Kunden drauf?

Kurz gefasst: Statt die Gesamtsumme der Lieferung auf einen Schlag begleichen zu müssen, hat der Kunde die Möglichkeit, das Heizöl mittels einer Flat mit 12 Mo-

naten Laufzeit (ohne automatische Verlängerung) ganz einfach per Bankeinzug zu zahlen. Wir kaufen quasi das Heizöl dem Händler im kompletten Lieferumfang ab – nach Auslieferung an den Kunden und Quittierung bekommt der Händler von uns den vollen Betrag der Lieferung binnen fünf Werktagen auf sein Konto überwiesen und hat mit dem Kunden sowie dem Ratenzahlungsplan nichts mehr zu tun. Das macht unser Modell für viele Händler sehr attraktiv, da es das Ausfallrisiko und die buchhalterischen Abläufe auf Null reduziert. Andererseits schätzen viele Heizölkunden auch, dass ihre finanzielle Privatsphäre gegenüber dem Händler gewahrt bleibt – denn der Händler benötigt nur wenige Kundeninfos, bekommt sofort sein Geld und die Ratenabwicklung geschieht über uns bzw. unsere Partnerbank.

Zinsen fallen nur beim Kunden an, werden aber in der Flat von Anfang an berücksichtigt. Der Zinssatz liegt dabei nur geringfügig höher als bei einer klassischen Bankfinanzierung. Der Kunde hat die Wahl zwischen drei Flats – der Flat 80, der Flat 120 und der Flat 180 mit jeweils festen Raten in Höhe von 80, 120 bzw. 180 Euro mit einer automatischen Laufzeit von zwölf Monaten. Der Name „Flat“ wurde von uns bewusst gewählt und soll Aufmerksamkeit generieren – schließlich möchten wir die Prozesse vereinfachen. Heizölpreis, Lieferkosten sowie Ratenkauf-Gebühren werden automatisch in der Flat kalkuliert. Daraus ergibt sich dann die End-Liefermenge. Das System rechnet also automatisch zurück, so dass der Kunde monatlich immer den gleichen Preis zahlt.

Darüber hinaus bieten wir die Zahlweise per Rechnung, per Kreditkarte und herkömmlicher Ratenzahlung an. Diese Zahlweisen kommen auch ins Spiel, wenn ein Heizölkäufer nachkaufen muss, weil die ursprüngliche Liefermenge nicht ausreicht.

In einer Ihrer ersten Pressemitteilungen aus dem Dezember letzten Jahres war von einer „Bestpreis-Garantie“ die Rede. Wie wollen Sie in einem sehr volatilen Marktumfeld wie dem Heizölmarkt immer die niedrigsten Preise garantieren?

Mit diesem Slogan sind wir tatsächlich am Anfang gestartet und haben festgestellt, dass viele Händler das missverstanden und gedacht haben, wir drücken die Preise und bieten Heizölkunden das ganze Jahr über niedrige Heizölpreise. So ist das nicht! Das sollte im Grunde genommen nur heißen, dass der Kunde die Möglichkeit hat, Heizöl an dem Tag zu kaufen, wenn der Preis günstig ist und nicht abwarten muss, wann er sich das Heizöl leisten kann. Gekauft wird Heizöl nach wie vor beim Händler in klassischer Form zu einem bestimmten Tagespreis, der sich am internationalen Markt orientiert – wir kommen erst bei der Bezahlung ins Spiel.

„Bestpreis-Garantie“ haben wir daher in „Best-Service-Garantie“ umbenannt – denn schließlich geht es ja um den besonderen Service, den wir über den Händler dem Heizöl-Kunden bieten – nämlich ihr Heizöl kaufen zu können, wann und in welcher Menge sie wollen.

Auf Ihrer Webseite habe ich gesehen, dass Sie mit einem großen Heizölportal zusammenarbeiten. Ist damit nicht die Gefahr für kleine Händler gegeben,

dass ihre Kunden von großen Mitbewerbern abgezogen werden?

Zu allererst einmal bleibt die Hoheit über die Kunden beim Händler und wird von Oilco zu keiner Zeit in Frage gestellt. Wir werden Heizölkunden nicht in Werbeaktionen Dritter einbeziehen, ausgenommen davon sind Oilco-interne Werbeaktionen oder Angebote. Das Problem, das Sie ansprechen, sehe ich nicht. Der Wettbewerb heutzutage ist im Allgemeinen schärfer geworden, weil sich die Menschen mehr informieren. Verbraucher vergleichen nun mal Preise im Internet – das ist nicht nur in der Heizölbranche so. Die Wettbewerbssituation wird also nicht von uns erzeugt, sondern von den Medien an sich.

Aber wir haben verstanden, dass das ein wichtiges Anliegen für viele Händler ist, weshalb wir darüber nachdenken, alle Partner-Händler, die mit uns kooperieren, auf unserer Webseite interaktiv auf einer Deutschlandkarte mit einer digitalen Visitenkarte zu repräsentieren. Damit würden wir auch kleinen Händlern eine zusätzliche Plattform geben.

Wir verstehen uns als ein junges Unternehmen, das in Begriff ist, mit den Aufgaben im Brennstoffmarkt zu wachsen. Wir sind immer offen für neue Ideen und bekommen ständig Input aus der Branche. Auch die Kontaktaufnahme mit den Kunden geschieht direkt und persönlich durch mich oder meine zehn Mitarbeiter. Damit arbeiten wir genauso bodenständig wie die Branche, die wir bedienen.

Vielen Dank für das Gespräch!



Bert Leuendorff von Leuendorff Gebäudetechnik, Energie- und Mineralölhandel, Berlin, zur Heizölflat:

„Es gibt mittlerweile viele Zahlssysteme, die ähnlich arbeiten. Für mich gehört es heute zum täglichen Geschäft, dass wir Kunden eine Teilzahlung ermöglichen. Das ist seit einigen Jahren bereits normal für uns. Daher haben wir in der Firma auch ein eigenes Finanzierungssystem, das wir unseren Stammkunden empfehlen. Oilco ermöglicht uns darüber hinaus, die Teilzahlung auch über FastEnergy.de anzubieten. Für uns ist die Heizölflat zudem eine gute Variante, das Ausfallrisiko bei zahlungsschwachen Kunden zu minimieren. Ich bekomme mein Geld schnell und ohne Risiko.“

Foto: Leuendorff