



Marktwächter
Energie



verbraucherzentrale

Niedersachsen

PRÄMIEN ZUM STROMVERTRAG: OFT NUR AUF DEN ERSTEN BLICK ATTRAKTIV

Ein Marktcheck der Verbraucherzentrale Niedersachsen im Rahmen des
Projekts Marktwächter Energie

INHALT

1. Ausgangssituation	2
2. Vorgehen.....	2
2.1 Auswahl der Angebote.....	2
2.2 Festlegung von Bewertungskriterien.....	4
2.2.1 Transparenz des Angebots.....	4
2.2.2 Verhältnis zwischen Prämie und Energieliefervertrag	5
2.2.3 Verbraucherfreundlichkeit der Geschäftsbedingungen.....	6
2.2.4 Kosten-Nutzen-Verhältnis	7
3. Ergebnisse	11
3.1 Überblick	11
3.2 Detailbetrachtung der einzelnen Angebote	14
4. Fazit	28

1. AUSGANGSSITUATION

Immer wieder neue Anbieter, neue Tarife und neue Geschäftsmodelle: Das Angebot auf dem Energiemarkt ist ständig im Wandel und für den Verbraucher kaum noch zu überblicken. Allein im Bereich Strom gibt es mittlerweile mehr als 1.200 Lieferanten für ein einziges Produkt. Sie alle bieten letztlich die gleiche Leistung und konkurrieren damit um die Gunst der Kunden. Bei der Preisgestaltung haben die Versorger jedoch nur begrenzten Spielraum, sich voneinander abzugrenzen: Steuern, Abgaben und Umlagen machen bei Strom mehr als die Hälfte des Gesamtpreises einer Kilowattstunde (kWh) aus. Auch auf die Netzentgelte, durch die ein weiteres Viertel des Preises bestimmt wird, hat der Energieversorger keinen Einfluss. Viele Tarife unterscheiden sich daher kaum voneinander.

Auch Bonuszahlungen oder andere Vergünstigungen wie beispielsweise Frei-kWh gehören mittlerweile fast standardmäßig zu den Angeboten der Stromlieferanten und eignen sich längst nicht mehr als Alleinstellungsmerkmal. Es überrascht deshalb nicht, dass die Energieversorger nach anderen Wegen suchen, sich von der Masse abzuheben. In den vergangenen Jahren kamen daher zunehmend neue Modelle wie beispielsweise Vorkasse- oder Pakettarife auf. Auch dieser Trend ist jedoch bereits wieder rückläufig, da inzwischen viele Verbraucher erkannt haben, dass diese Tarife zwar auf den ersten Blick günstig wirken, de facto jedoch mit großen Nachteilen und finanziellen Risiken verbunden sein können. Als neue Entwicklung lässt sich nun beobachten, dass die Anbieter zunehmend versuchen, durch spezielle Zusatzleistungen wie Sachprämien oder Gutscheine die Aufmerksamkeit der Kunden zu gewinnen und diese an sich zu binden. Die Verbraucherzentrale Niedersachsen hat sich diese neuen Angebote daher im Rahmen eines Marktchecks genauer angesehen.

2. VORGEHEN

2.1 Auswahl der Angebote

Um die Zusatzleistungen näher untersuchen zu können, mussten zunächst entsprechende Angebote zusammengetragen werden. Dazu wurden verschiedenen Formen der Online-Recherche genutzt: Zum einen wurde mit Hilfe des Vergleichsportals *Check24*¹ nach Stromtarifen gesucht, die in den niedersächsischen Städten Hannover, Braunschweig, Göttingen oder Wilhelmshaven² verfügbar sind. Zum anderen kamen Internetsuchmaschinen

¹ Neben *Check24* wäre grundsätzlich auch *Verivox* als zweites großes Vergleichsportal für die Recherche in Frage gekommen. *Verivox* verzichtet jedoch offensichtlich auf die Werbung mit Prämien. So wird auf der Internetseite der *Verivox GmbH* erläutert, dass von vornherein nur Bonusversprechen berücksichtigt werden, die in direktem Zusammenhang mit dem Energieliefervertrag stehen. Zudem müssen die Boni noch weitere Kriterien erfüllen – sie dürfen sich zum Beispiel nicht ausschließlich an Neukunden richten und nicht erst nach einer Belieferungszeit von mehreren Monaten ausgezahlt werden.

² Die Städte wurden beispielhaft ausgewählt, um unterschiedliche Regionen des Bundeslandes Niedersachsen abzudecken.

zum Einsatz, in die gezielt Suchbegriffe für Angebote mit Prämien eingegeben wurden (beispielsweise „*Stromanbieterwechsel + Prämie*“ oder „*Energievertrag + Gutschein*“). Die dritte Säule bildete schließlich die Recherche auf den Internetseiten einzelner Anbieter, deren Angebote der *Marktwächter Energie* aufgrund ihrer Größe und Marktposition für besonders relevant hielt.

Die Recherche erfolgte im November und Dezember 2016. Sie erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit und soll keine Aussage über die Verbreitung von Zusatzangeboten bei Energielieferverträgen treffen. Vielmehr war es Ziel dieses Marktchecks, anhand einiger ausgewählter Angebote exemplarisch aufzuzeigen, welche Art von Prämien auf dem Markt verfügbar ist und wie diese aus Verbrauchersicht zu bewerten sind. Da sich Konditionen und Angebote auf dem Energiemarkt sehr schnell ändern, kann eine solche Betrachtung zwangsläufig immer nur eine Momentaufnahme sein. Nichtsdestotrotz kann sie dabei helfen, wiederkehrende Muster zu erkennen und sich ein erstes Bild von den neuen Prämien-Tarifen zu machen.

Insgesamt wurden zehn Angebote zusammengetragen und einer genaueren Analyse unterzogen. Sie lassen sich grob in zwei Kategorien einteilen: zum einen Sachprämien, zum anderen Gutscheine und Vergünstigungen. Zudem fand sich ein Angebot, bei dem ein Stromliefervertrag zusammen mit einer Versicherung vertrieben wurde.

Im Einzelnen handelt es sich um folgende Prämien:³

Sachprämien

Unterhaltungselektronik

- Tablet *iPad Air* (Anbieter: ⁴ *GMX Strom*)
- Tablet oder Smartphone (insgesamt vier verschiedene Modelle; mit Zuzahlung; Anbieter: *Yello Strom*)

Abonnements

- Frauenzeitschrift *FÜR SIE* (mit Zuzahlung; Anbieter: *voltera*)
- Bezahlsender *Sky* (Anbieter: *E.ON*)

Sonstige Sachprämien

- Fahrrad (Anbieter: *SimplyGreen*)

³ Eine detaillierte Beschreibung der einzelnen Prämien findet sich ab Seite 14 unter Punkt 3.2

⁴ Zur besseren Übersicht wird in dieser Auflistung einheitlich der Begriff „Anbieter“ verwendet. Dabei kann es sich sowohl um die eigentlichen Vertragspartner des Verbrauchers (also Unternehmen) als auch um so genannte Vertriebsmarken handeln. Vertriebsmarken sind keine eigenständigen Unternehmen, werden von Energielieferanten jedoch vielfach bei der Werbung und in der Kommunikation mit dem Kunden genutzt. Einige Lieferanten haben beispielsweise gleich mehrere Vertriebsmarken und treten gegenüber dem Kunden somit unter verschiedenen Bezeichnungen auf. Vertragspartner ist jedoch immer das dahinterstehende Unternehmen. Welche Konstellation bei den einzelnen Angeboten genau vorliegt, ist in der Detailübersicht ab Seite 14 dargestellt.

Gutscheine und Vergünstigungen

- Energiespargutschein im Wert von 25 Euro (Anbieter: *r.e.mix*)
- Gutschein im Wert von 250 Euro, einzulösen in einem Online-Shop des Lieferanten (Anbieter: *EWE*; Name des Online-Shops: *EWE Energiespar-Shop*)
- 30-prozentiger Rabatt auf fünf LED-Lampen (Anbieter: *Süwag*)
- Erstattung der Stromkosten für besonders effiziente Haushaltsgeräte (Anbieter: *enercity*)

Sonstiges

- Haushaltsschutzbrief (Anbieter: *ExtraEnergie*)

2.2 Festlegung von Bewertungskriterien

Um die verschiedenen Angebote genauer analysieren zu können, mussten zunächst Kriterien für die Bewertung entwickelt werden. Im Zentrum stand dabei die Frage, welche Eigenschaften ein Stromvertrag mit Prämie aufweisen muss, damit er aus Verbrauchersicht als positiv eingestuft werden kann. Insgesamt konnten vier Aspekte herausgearbeitet werden, die für Kunden von besonderer Bedeutung sind: die Transparenz des Angebots, das Verhältnis zwischen Prämie und Energieliefervertrag, die Verbraucherefreundlichkeit der verwendeten Geschäftsbedingungen sowie das Kosten-Nutzen-Verhältnis.

Im Folgenden werden diese Kriterien näher erläutert.

2.2.1 Transparenz des Angebots

Damit ein Kunde entscheiden kann, ob ein bestimmtes Angebot für ihn in Frage kommt, muss er die Möglichkeit haben, sich vor der Bestellung ein genaues Bild von dem angebotenen Produkt und den damit verbundenen Konditionen zu machen. Es ist daher wichtig, dass die Beschreibung der Prämie transparent ist und alle relevanten Informationen enthält. Bei der Bewertung der Angebote wurde daher folgenden Fragen nachgegangen:

- Wird der Kunde über mögliche Voraussetzungen für die Nutzung informiert (beispielsweise bei Angeboten, die sich nur an Neukunden richten)?
- Wird der Kunde auf die Konditionen während der Nutzung hingewiesen (beispielsweise auf Regelungen, die in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen festgehalten sind)?
- Sind alle Erläuterungen so platziert und gestaltet, dass der Kunde sie ohne Weiteres wahrnehmen kann?

(Nicht ohne Weiteres zu erkennen sind nach Definition dieses Marktchecks Beschreibungen, die in einer sehr schlecht lesbaren Schrift dargestellt sind (sehr klein bzw. kontrastarm) oder die beim ersten Blick auf eine Internetseite gar nicht auffallen, da sie erst durch weitere Klicks „sichtbar“ gemacht werden müssen (z.B. Fußnoten zum Ausklappen oder Informationen in Drop-Down-Menüs).)

- Ist die Leistung, die der Kunde bekommt, eindeutig beschrieben?
- Ist gewährleistet, dass der Kunde auch genau das Produkt bekommt, mit dem zuvor geworben wurde?
- Ist klar beschrieben, wie und wann der Kunde die Ware erhält?
- Sind alle angegebenen Preise und Berechnungen nachvollziehbar?
- Ist geregelt, was mit der Prämie geschieht, wenn der Kunde den Vertrag vorzeitig beendet, beispielsweise aufgrund einer Preiserhöhung?

2.2.2 Verhältnis zwischen Prämie und Energieliefervertrag

Das Werben mit Prämien ist keine Besonderheit von Energielieferverträgen, sondern in vielen Branchen verbreitet. Viele Verbraucher haben daher inzwischen eine feste Erwartungshaltung, wenn sie auf entsprechende Angebote stoßen: Sie gehen davon aus, dass es sich um einen einmaligen Zusatz zu ihrem eigentlichen Vertrag handelt, den sie gewissermaßen als „Belohnung“ für ihre Bestellung bekommen und aus dem sich keine weiteren Verpflichtungen ergeben. Bestens bekannt ist dieses Vorgehen beispielsweise bei Werbegeschenken für Zeitungs- und Zeitschriftenabonnements.

Vor diesem Hintergrund ist es aus Sicht der Verbraucherzentrale Niedersachsen wichtig, dass auch Zusatzangebote von Energielieferverträgen so ausgestaltet sind, dass es sich um klassische Prämien ohne weitere Verbindlichkeiten handelt. Das bedeutet, dass die Zusatzprodukte oder -leistungen ausschließlich im Rahmen des ohnehin abgeschlossenen Energieliefervertrags gewährt werden und keine weiteren vertraglichen Verpflichtungen oder Kosten nach sich ziehen.

Das Gegenmodell wären Zusatzangebote, durch die ein separater Vertrag zustande kommt, der sich auch unabhängig vom Energieliefervertrag verlängern kann. Solche Zusatzverpflichtungen können von Verbrauchern leicht übersehen werden bzw. im Laufe der Zeit in Vergessenheit geraten.

Das Problem: Versäumt ein Kunde, den Vertrag rechtzeitig zu kündigen, fallen für das ursprüngliche kostenlose Zusatzprodukt nach einiger Zeit möglicherweise ebenfalls Kosten an. Zudem besteht die Gefahr, dass der zweite Vertrag schlicht übersehen wird, wenn der Energieliefervertrag eines Tages beendet wird. Dies gilt umso mehr, wenn der Zusatzvertrag nicht mit dem Energieversorger selbst, sondern mit einem anderen Unternehmen geschlossen wird.

Bei der Bewertung der Angebote wurde daher folgenden Fragen nachgegangen:

- Geht der Verbraucher bei der Nutzung des Angebots vertragliche Verpflichtungen unabhängig vom Energieliefervertrag ein?

- Wenn ja: Welche Verpflichtungen sind dies?
- Können durch den Zusatzvertrag Kosten entstehen?
- Wer ist der Vertragspartner?
- Kann es zu einer automatischen Vertragsverlängerung kommen?
- Wie sind die Kündigungsfristen des Zusatzvertrags und wie verhalten sich diese zu den Fristen des Energieliefervertrags?

2.2.3 Verbraucherfreundlichkeit der Geschäftsbedingungen

Grundlage für jeden Vertrag sind die bei der Bestellung vereinbarten Bestimmungen und Konditionen. Sie regeln die Details des Vertragsverhältnisses und werden zusammenfassend als Geschäftsbedingungen bezeichnet. Ob die Verbraucher ausreichend auf diese Regelungen hingewiesen werden, wurde bereits beim Kriterium „Transparenz“ untersucht. Eine weitere wichtige Frage ist jedoch, wie die Geschäftsbedingungen inhaltlich zu bewerten sind. Im Beratungsalltag der Verbraucherzentrale zeigt sich immer wieder, dass bei vielen Verträgen Geschäftsbedingungen genutzt werden, die alles andere als verbraucherfreundlich sind. Typische Probleme sind beispielsweise zu lange Vertragslaufzeiten, lange Kündigungsfristen oder Einschränkungen bei den Bezahlungsmöglichkeiten.

Aus diesem Grund wurde die Verbraucherfreundlichkeit der Geschäftsbedingungen auch in der vorliegenden Analyse näher betrachtet. Dabei wurden ausschließlich jene Regelungen untersucht, die im direkten Zusammenhang mit der angebotenen Prämie stehen. Eine Ausweitung auf sämtliche Geschäftsbedingungen des Energieliefervertrags wäre zwar theoretisch möglich, erschien jedoch nicht zielführend: Zum einen gibt es eine Vielzahl von Bedingungen, die inhaltlich keinerlei Bezug zur Prämie aufweisen (beispielsweise Regelungen zur Höhe der Mahnkosten), zum anderen werden diese allgemeinen Konditionen in der Regel gleich für mehrere Tarife eines Stromanbieters genutzt, also auch für Angebote ohne Prämie, sodass eine Wechselwirkung an dieser Stelle weitgehend ausgeschlossen werden kann.

Eine weitere wichtige Vorüberlegung ist, an welcher Stelle die zu untersuchenden Geschäftsbedingungen genau zu finden sind. Schließt ein Kunde einen Vertrag ab, werden ihm die Geschäftsbedingungen häufig in einem separaten Dokument, den so genannten Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB), zugänglich gemacht. Darüber hinaus werden jedoch auch alle anderen Bedingungen, die bei Vertragsabschluss vereinbart wurden, rechtlich als Geschäftsbedingungen behandelt – völlig unabhängig davon, ob sie gegenüber dem Kunden mit diesem Begriff umschrieben wurden. Werden während eines Online-Bestellvorgangs also beispielsweise bestimmte Konditionen für die Nutzung eingeblendet, zum Beispiel die Vertragslaufzeit, und der Kunde nimmt auf dieser Grundlage seine Bestellung vor, gilt die entsprechende Regelung ebenfalls als Geschäftsbedingung.

Für die vorliegende Untersuchung bedeutete das, dass sowohl die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des Energieliefervertrags als auch mögliche separate AGB des Zusatzangebots sowie sämtliche im Bestellprozess genannten Konditionen betrachtet und im Hinblick

auf Regelungen mit einem Bezug zur Prämie ausgewertet wurden. Im Einzelnen wurde bei der Bewertung folgenden Fragen nachgegangen:

- Gibt es auffällig lange Vertragslaufzeiten oder Kündigungsfristen?
(Erstlaufzeiten von Verträgen dürfen laut Gesetz grundsätzlich nicht länger als 24 Monate sein; bei Kündigungsfristen sind maximal drei Monate zulässig.)
- Sind weniger als zwei Bezahlmöglichkeiten vorgesehen?
(Bei Energielieferverträgen ist gesetzlich⁵ geregelt, dass dem Kunden mindestens zwei Bezahlmöglichkeiten angeboten werden müssen (z.B. Lastschrift und Überweisung); nach Ansicht der Verbraucherzentrale sollte dieser Grundsatz auch für andere Verträge und somit auch für die Bezahlung der zum Stromvertrag gehörenden Prämie gelten.)
- Behält sich der Anbieter das Recht vor, die Prämie zu ändern?
- Kann sich der für die Prämie zu zahlende Preis bzw. Eigenanteil noch erhöhen?
- Muss der Kunde die Prämie bei einer vorzeitigen Beendigung des Vertrages zurückgeben?
- Gibt es sonstige Regelungen, die dazu führen könnten, dass der Kunde die Prämie nicht erhält oder von ihr nicht in dem Maße profitiert, wie es bei der Bewerbung des Angebots versprochen wurde?
- Bei Versicherungen: Welche Risiken werden durch die Police abgedeckt?

2.2.4 Kosten-Nutzen-Verhältnis

Ein für Verbraucher ebenfalls wichtiger Aspekt ist die Frage, ob sich die beworbenen Prämien auch finanziell lohnen. Nicht selten dürften die versprochenen Zusatzangebote beim Vergleich verschiedener Anbieter und Angebote schließlich gerade den Ausschlag geben, sich für ein bestimmtes Produkt zu entscheiden. Dies wirft natürlich die Frage auf, ob sich die Angebote auch auf den zweiten Blick noch rechnen oder ob die Vorteile durch den Prämienbezug über kurz oder lang an anderer Stelle wieder ausgeglichen werden. Im speziellen Fall von Stromlieferverträgen ist insbesondere die Frage von Interesse, ob Tarife mit Prämien tendenziell ein höheres Preisniveau aufweisen als andere Stromtarife und – wenn dies der Fall ist – wie sich diese Mehrkosten zum Wert der angebotenen Prämie verhalten.

⁵ § 41 Abs. 2 Satz 1 EnWG

Schritt 1: Ermittlung eines Referenzpreises

Um dieser Frage nachzugehen, wurden die Kosten der Prämien-Tarife zunächst mit den Kosten für andere Stromtarife verglichen. Zu diesem Zweck wurde mit Hilfe des Online-Vergleichsportals *Verivox*⁶ ermittelt, wie viel ein Kunde im Liefergebiet Hannover pro Jahr zahlen müsste, wenn er sich für einen der aktuell günstigsten Anbieter entscheidet (Jahresverbrauch: 3.500 Kilowattstunden). Um Verzerrungen durch einzelne, besonders günstige Tarife zu vermeiden, wurde dabei nicht nur ein einzelner Tarif betrachtet, sondern es wurden die fünf preiswertesten Angebote ermittelt. Anschließend wurde aus diesen Preisen ein Mittelwert gebildet. Dieser beträgt 911,13 Euro pro Jahr.

Da die Preise eines Stromtarifs stark damit zusammenhängen, für welche Vertragsbedingungen sich ein Kunde entscheidet, war es für die Ermittlung eines geeigneten Referenzwertes außerdem wichtig, die durch das Vergleichsportal vorgeschlagenen Tarife auf jene Angebote zu begrenzen, die aus Verbrauchersicht auch tatsächlich empfehlenswert sind. Aus diesem Grund wurden sämtliche Filtereinstellungen des Vergleichsportals so gewählt, dass sie den von der Verbraucherzentrale empfohlenen Einstellungen entsprachen. Im Einzelnen handelte es sich um folgende Filterkriterien:⁷

- Vertragslaufzeit: bis zu zwölf Monate
- Preisgarantie: egal
- Kündigungsfrist: bis zu einem Monat
- Verlängerung: bis zu einem Monat
- Vorkasse: nein
- Kautions: nein
- Pakettarife: nein
- Bonus einberechnen: nein

Schritt 2: Vergleich der Preise

Um den ermittelten Referenzpreis von 911,13 Euro mit den jährlichen Kosten der Prämien-Angebote vergleichen zu können, war es wichtig, für die Prämien-Tarife die gleiche Bezugssituation zu unterstellen (Jahresverbrauch: 3.500 kWh, Liefergebiet: Hannover). Dies war bis auf ein Angebot in allen Fällen möglich.⁸ Eine Schwierigkeit bei der Gegenüberstellung

⁶ *Verivox* ist neben *Check24* das zweite große Vergleichsportal in Deutschland. Da *Check24* bereits bei der Suche nach Prämien-Tarifen genutzt wurde, wird an dieser Stelle bewusst ein weiterer Akteur einbezogen.

⁷ Neben den oben genannten Einstellungen werden bei *Verivox* noch weitere Punkte wie beispielsweise die Regionalität der Anbieter oder eine Beschränkung auf Ökostrom-Tarife als Filterkriterien angeboten. Diese können jedoch an dieser Stelle ausgeklammert werden, da sie vor dem Hintergrund der Kundenfreundlichkeit keine Rolle spielen und es somit keine konkreten Empfehlungen der Verbraucherzentrale gibt. Ob ein Kunde einen regionalen Anbieter oder einen Ökostrom-Tarif haben möchte, ist vielmehr eine Frage der individuellen Wünsche.

⁸ Das einzige Angebot, das nicht im Liefergebiet Hannover verfügbar war, war der Gutschein von EWE. Daher wurden in diesem Fall stattdessen die jährlichen Kosten in der Stadt Braunschweig ermittelt und mit einem Referenzwert für Braunschweig verglichen (vgl. Erläuterungen auf Seite 22). Die Auswahl eines Liefergebiets, in dem sämtliche Angebote verfügbar gewesen wären, war aufgrund der unterschiedlichen Versorgungsgebiete der einzelnen Anbieter nicht möglich: Unter den eingangs erwähnten, näher betrachteten niedersächsischen Städten befand sich keine einzige Stadt, in der die Kunden auf sämtliche Angebote zurückgreifen konnten.

bestand allerdings darin, dass einige Anbieter von Prämien-Tarifen nicht nur mit der Prämie selbst werben, sondern ihren Kunden im ersten Jahr weitere Vorteile wie beispielsweise einen Bonus von 100 Euro versprechen. Solche Vergünstigungen müssen bei einer Gegenüberstellung der Preise natürlich ebenfalls berücksichtigt werden, weil das Angebot andernfalls nicht jenen Konditionen entsprechen würden, zu denen es die Kunden tatsächlich beziehen können. Allerdings sind Boni in der Regel an bestimmte Voraussetzungen gebunden, beispielsweise an die Tatsache, dass der Kunde nicht bereits in der Vergangenheit von dem jeweiligen Unternehmen beliefert wurde (Neukundenbonus) oder dass die Belieferung eine bestimmte Zeit andauert.

Boni, die dem Kunden erst nach einer Belieferungsdauer von einem Jahr ausgezahlt werden, wurden in der vorliegenden Untersuchung generell nicht berücksichtigt. Bei solchen Modellen besteht nach Einschätzung der Verbraucherzentrale Niedersachsen ein beträchtliches Risiko, dass der Kunde den Bonus am Ende gar nicht erhält – beispielsweise wenn es im Laufe des ersten Vertragsjahres zu einer Preiserhöhung kommt und der Kunde daraufhin von seinem Sonderkündigungsrecht Gebrauch macht.

Ein Sofortbonus, der bereits nach einigen Wochen ausgezahlt wird, wurde bei der Ermittlung der Jahreskosten für das erste Belieferungsjahr dagegen einbezogen. Da diese Art von Bonus jedoch wie beschrieben oftmals nicht für alle Verbraucher, sondern lediglich für Neukunden verfügbar ist, werden die entsprechenden Berechnungen bei der Detailbetrachtung der Angebote unter Punkt 3.2 einzeln kenntlich gemacht.

Zudem ist darauf hinzuweisen, dass sich durch die Berücksichtigung von Neukundenboni zwangsläufig ein gewisses Ungleichgewicht zum Referenztarif ergibt: Da Tarife mit Neukundenbonus im zweiten Jahr meist deutlich teurer werden, eine rechtzeitige Kündigung jedoch oftmals vergessen wird, rät die Verbraucherzentrale von Lockangeboten mit Boni generell eher ab und empfiehlt, stattdessen direkt einen Anbieter auszuwählen, dessen Preise auch ohne Bonus günstig erscheinen. Dies spiegelt sich auch in den oben beschriebenen Empfehlungen für die Filtereinstellungen von Vergleichsportalen wider („Bonus einberechnen: nein“). Bei der Ermittlung des Referenzwertes wurden folglich keinerlei Boni berücksichtigt, bei den Preisen der Prämien-Tarife lässt sich dies hingegen nicht immer vermeiden, da andernfalls die Konditionen der Anbieter völlig verzerrt wiedergegeben würden. Der Vergleich mit einem authentischen Referenzwert, der für tatsächlich empfehlenswerte Tarife steht, erschien an dieser Stelle jedoch wichtiger als eine völlige Synchronisierung der Filtereinstellungen. Bei Vergleichen zwischen dem Referenzwert und Tarifen mit Neukundenbonus sollte jedoch berücksichtigt werden, dass der Referenzpreis tendenziell noch etwas günstiger ausgefallen wäre, wenn auch hier mögliche Neukundenboni eingerechnet worden wären.

Des Weiteren ist darauf hinzuweisen, dass sich die Preise und Tarife, mit denen Stromanbieter auf ihren Websites werben, mitunter von jenen Preisen unterscheiden, die in Vergleichsportalen angegeben werden. Nicht immer werden die beschriebenen Prämien zudem auf beiden Vertriebswegen zur Verfügung gestellt. Um eine möglichst einheitliche und genaue Betrachtung zu gewährleisten, wurden in der vorliegenden Untersuchung grund-

sätzlich jene Konditionen zugrunde gelegt, die auf der Website des jeweiligen Stromanbieters genannt werden. Nur in Fällen, in denen eine Prämie ausschließlich bei Abschluss eines Vertrags über *Check24* angeboten wird, stützen sich die Berechnungen auf die Angaben des Vergleichsportals.

Schritt 3: Ermittlung des Warenwerts

Neben der Ermittlung der Strompreise war für die Kosten-Nutzen-Analyse auch eine Betrachtung der Prämien selbst erforderlich. Wirklich vollständig ist die Analyse schließlich erst, wenn auch der Wert der angebotenen Zusatzprodukte in die Berechnungen einbezogen wird. Es wäre ja beispielsweise möglich, dass ein Prämien-Tarif zwar teurer ist als der Vergleichstarif, die gewährte Prämie jedoch einen so hohen materiellen Wert hat, dass die zusätzlichen Kosten mehr als ausgeglichen werden und der Kunde somit letztlich doch profitiert.

Im nächsten Schritt wurde daher der Wert der jeweiligen Prämie ermittelt. Bei Gutscheinen war dies relativ einfach, da direkt mit jenem Betrag gerechnet werden konnte, auf den der Gutschein ausgestellt wird.⁹ Bei Sachprämien mussten dagegen zunächst weitere Recherchen unternommen werden, um ein realistisches Bild vom Warenwert zu bekommen. Die unverbindliche Preisempfehlung des Herstellers stellte keinen geeigneten Referenzwert dar, da diese in der Regel deutlich über den Preisen liegt, zu denen ein Produkt im Handel angeboten wird. Daher wurde stattdessen ermittelt, zu welchen Preisen die Produkte üblicherweise im Online-Handel vertrieben werden.

Als Hilfsmittel dienten dabei die Preissuchmaschinen *idealo.de*, *billiger.de* und *geizhals.de*: Mit Hilfe der Online-Portale wurden für jede Sachprämie die jeweils fünf günstigsten Angebote ermittelt. Anschließend wurden die Websites der angegebenen Online-Händler aufgerufen und die Preise auf Aktualität geprüft. In einem letzten Schritt wurden dann von diesen Preisen Mittelwerte gebildet – zunächst ein Durchschnittswert für jede Suchmaschine, anschließend dann ein Mittelwert aus den Ergebnissen aller drei Suchmaschinen.

Versandkosten blieben bei den Berechnungen grundsätzlich außen vor: Zum einen werden sie nicht von allen Händlern erhoben und erschweren somit den Vergleich. Zum anderen bewegen sich die Kosten in der Regel in einer Größenordnung, die bei der Bewertung der Preisunterschiede vernachlässigt werden kann.

Insgesamt konnten mithilfe der Preissuchmaschinen für drei Prämientypen Referenzwerte ermittelt werden: für die Tablets, die Smartphones und die Fahrräder. Bei den beiden Abonnements wurde auf die Preisangaben auf der Website des Verlags bzw. des Fernsehsenders zurückgegriffen.

⁹ Einschränkung ist hier allerdings daraufhin hinzuweisen, dass es mit dem Gutschein von EWE auch ein Angebot gibt, bei dem der Gutschein nur in einem Online-Shop eingelöst werden kann, der vom Stromlieferanten selbst betrieben wird. Dies führt zu der Problematik, dass die Preisangaben im EWE-Shop theoretisch zu hoch sein könnten, was im Endeffekt wiederum den Wert des Gutscheins mindern würde. Konkret heißt das: Dem Kunden würde zwar versprochen, dass er einen Gutschein in einer bestimmten Höhe bekommt, der Gegenwert der erhaltenen Ware wäre jedoch geringer. Diese kleine Unschärfe muss an dieser Stelle jedoch hingenommen werden, da es im Rahmen der vorliegenden Untersuchung nicht möglich war, die Preisangaben für sämtliche Produkte im EWE-Shop zu überprüfen.

Bei der Prämie „Haushaltsschutzbrief“, einer Versicherung, musste auf die Ermittlung eines Produktwerts verzichtet werden, da sich Versicherungen sowohl im Hinblick auf die abgedeckten Risiken als auch bei den gewährten Leistungen so stark unterscheiden, dass ein sinnvoller Vergleich mit anderen Policen kaum möglich ist. Auch für die LED-Lampen konnte kein Preisvergleich durchgeführt werden, weil sich im Internet keine Angebote mit exakt dem gleichen Produkt finden ließen.

3. ERGEBNISSE

3.1 Überblick

Wie eingangs beschrieben, sollte mit dem vorliegenden Marktcheck beispielhaft untersucht werden, welche Art von Prämien zusammen mit Stromverträgen vertrieben wird und wie die Angebote aus Verbrauchersicht zu bewerten sind. Hinsichtlich der ersten Frage lässt sich zunächst festhalten, dass die Lieferanten grundsätzlich sehr unterschiedliche Wege einschlugen: Während einige Anbieter versuchten, mit ihren Angeboten einen Zusammenhang zum Produkt Strom oder zum Umweltbewusstsein des Verbrauchers herzustellen, stellten andere eine Kombination aus Energielieferung und Finanzierung einer Sachprämie wie beispielsweise eines Smartphones in Aussicht. Auch Gutscheine wurden häufig als Prämie angeboten, unterschieden sich in der genauen Ausgestaltung jedoch erheblich.

Die meisten Angebote waren nicht transparent

So ungleich die untersuchten Prämien auch waren, in einem Punkt gab es eine deutliche Parallele: Fast immer blieben aus Kundensicht vor der Bestellung Fragen offen. So fehlten beispielsweise bei vier Angeboten zentrale Informationen zur Prämie selbst, zum Erhalt der Prämie oder zu ihrer Bezahlung (Anbieter: *r.e.mix*, EWE, *Süwag* und *E.ON*). In zwei weiteren Fällen war für interessierte Kunden nicht klar ersichtlich, ob sie die Prämie auch als Bestandskunden erhalten würden (*voltera* und *SimplyGreen*). Zudem gab es mit den Prämien-Tarifen von *GMX Strom* und *ExtraEnergie* zwei Angebote, die zwar grundsätzlich alle wichtigen Informationen enthielten, diese waren für Kunden jedoch nicht ohne Weiteres zu erkennen, da sie sich hinter einem Drop-Down-Menü bzw. in einer Fußnote verbargen, die zunächst angeklickt und somit gewissermaßen ausgeklappt werden musste. Insgesamt wurden daher bei acht von zehn Angeboten Defizite im Bereich der Transparenz ausgemacht.

Zusätzliche Verträge können zur Kostenfalle werden

Auch beim zweiten Kriterium, dem Verhältnis zwischen Energieliefervertrag und Prämie, zeigten sich Probleme: In drei Fällen musste für den Erhalt des Zusatzprodukts ein separater Vertrag mit dauerhaften, vom Energieliefervertrag unabhängigen Verpflichtungen abgeschlossen werden. Konkret betraf dies das Abonnement einer Frauenzeitschrift (Anbieter:

voltera), das Abo des Bezahlsenders *Sky* (Anbieter: *E.ON*) und die Versicherung „Haushaltsschutzbrief“ von *ExtraEnergie*.

Alle drei Zusatzverträge verlängerten sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn die Kunden nicht rechtzeitig vor Ablauf des ersten Vertragsjahres kündigten. Statt der ehemals kostenlosen Prämie kämen auf den Verbraucher im zweiten Jahr dann jährliche Kosten von etwa 450 Euro (Bezahlsender), etwa 70 Euro (Haushaltsschutzbrief) bzw. knapp 80 Euro (Zeitschrift) zu. Weiterhin auffällig: In allen drei Fällen war die Kündigungsfrist des Zusatzvertrages deutlich länger als die Kündigungsfrist des Stromvertrages. Dies erschwert es aus Kundensicht zusätzlich, den Überblick zu behalten und rechtzeitig an die Kündigung des Zweitvertrages zu denken.

Hinzu kommt, dass in einigen Fällen ganz genau hingeschaut werden musste, um zu erkennen, wie viele und vor allem welche Vertragspartner der Verbraucher eigentlich hat. Im Fall des Zeitschriftenabos wurde als Vertragspartner für das Abo beispielsweise die so genannte *Exclusive Marketing GmbH* genannt. Dabei handelt es sich zwar rein formal um ein anderes Unternehmen als den beteiligten Energieversorger, trotzdem haben beide Firmen exakt dieselbe Anschrift, was bei Kunden für Verwirrung sorgen könnte.

Durch nachteilige Geschäftsbedingungen kann sich die Prämie verändern

Die Themen Kündigungsfristen und Vertragspartner leiten über zu den Geschäftsbedingungen der untersuchten Angebote. Auch hier zeigten sich Probleme; insgesamt gab es bei sechs Prämien nachteilige Geschäftsbedingungen. In einem weiteren Fall war das Angebot insgesamt so lückenhaft beschrieben, dass die Geschäftsbedingungen nicht bewertet werden konnten (Energiespargutschein von *r.e.mix*).

Zu den aus Kundensicht nachteiligen Regelungen gehörte beispielsweise die Beschränkung auf eine Zahlungsweise: Bei drei Anbietern musste der Kunde für Zahlungen rund um die Prämie zwingend ein SEPA-Lastschriftmandat erteilen (*GMX Strom*, *Yello Strom* und *voltera*). Für Kunden, die ihre Rechnungen lieber per Überweisung begleichen, kamen die Angebote damit nicht in Frage.

Zudem waren die Geschäftsbedingungen bei den beiden Abonnement-Prämien so ausgestaltet, dass sich die Kosten für die Abos nachträglich verändern und auf die Kunden somit Zuzahlungen zukommen konnten. In zwei weiteren Fällen behielten sich die Anbieter die Lieferung einer Ersatzprämie vor (*GMX Strom* und *SimplyGreen*).

Nur bei zwei Angeboten konnten die Kunden definitiv sparen

Das letzte untersuchte Kriterium war schließlich das Kosten-Nutzen-Verhältnis. Hier ergab sich ein sehr gemischtes Bild: In vier Fällen lohnten sich die Angebote für die Kunden finanziell überhaupt nicht, in zwei Fällen konnten die Verbraucher durch die Prämien-Tarife tatsächlich sparen. Bei den übrigen vier Angeboten hängt die Bewertung vom Einzelfall ab, beispielsweise von den Fragen, ob der Verbraucher Neukunde ist und für welchen Tarif er sich entscheidet.

Das rechnerisch attraktivste Angebot kam von der *entega Energie GmbH* mit ihrer Vertriebsmarke *SimplyGreen*: Wer sich bei diesem Lieferanten für einen der angebotenen Tarife mit Fahrrad entschied, zahlte – je nach gewähltem Modell – bis zu 230 Euro weniger, als wenn er einen anderen Stromvertrag abgeschlossen und sich das Fahrrad selbst gekauft hätte. Einschränkend ist allerdings darauf hinzuweisen, dass die Fahrrad-Prämie von *SimplyGreen* bei anderen untersuchten Kriterien weniger gut abschnitt, beispielsweise weil das Angebot mit der Einschränkung „nur solange der Vorrat reicht“ versehen war und somit nicht gewährleistet ist, dass der Kunde am Ende auch tatsächlich die Prämie erhält, wegen der er sich ursprünglich für das Angebot entschieden hat.

Finanziell ebenfalls lohnend schien das Angebot von E.ON, bei dem mit einem Abo des Bezahlers *Sky* geworben wurde. Im Vergleich zum regulären Abschluss eines *Sky*-Abos ließen sich hier rund 165 Euro sparen. Wie bereits beschrieben, besteht bei diesem Angebot jedoch die Gefahr, dass der Kunde vergisst, den mit dem Abo verbundenen separaten Vertrag rechtzeitig zu kündigen und sich somit im zweiten Jahr deutliche Zusatzkosten ergeben.

Deutlich überteuert war dagegen das Angebot von *Yello Strom*: Für den Tarif *Strom Plus* mit einem Tablet als Prämie (*Samsung Galaxy Tab*) zahlten die Kunden stolze 409 Euro mehr, als wenn sie sich für den günstigen Referenztarif entschieden und das Tablet unabhängig davon erworben hätten. Bei den anderen zur Wahl stehenden Prämien von *Yello* war die Differenz zwar etwas geringer (*Samsung Galaxy S7*: 367 Euro, *Samsung Galaxy S6*: 312 Euro, *Apple iPad Air*: 281 Euro), jedoch immer noch so hoch, dass sich das Angebot für die Kunden auf keinen Fall rechnete.

Auch bei dem zweiten Angebot, bei dem eine Prämie aus dem Bereich Unterhaltungselektronik beworben wurde, ergab sich für die Kunden ein auffallend großer finanzieller Nachteil: Wer sich für das Angebot von *GMX Strom* mit einem *iPad Air* entschied, zahlte rund 200 Euro mehr als bei einem separaten Kauf der Produkte.

3.2 Detailbetrachtung der einzelnen Angebote

Prämie: Tablet *iPad Air*

Anbieter: *GMX Strom* (eine Vertriebsmarke der *1&1 Energy GmbH*)

Wie sieht das Angebot genau aus?

Die *1&1 Energy GmbH* gehört zur *1&1 Mail & Media GmbH*, die durch die E-Mail-Dienste *web.de* und *GMX* bekannt wurde, und bietet seit Kurzem auf ihrer Website *GMX Strom* in verschiedenen Varianten an. Unter den Angeboten findet sich ein Tarif, bei dem der Kunde zusätzlich zu einem 24-monatigen Stromliefervertrag einen Tablet-Computer bekommen soll. Konkret handelt es sich um das Modell *iPad Air 2 Wi-Fi 32 GB silber*. Der Kunde soll das Tablet etwa zwei Wochen nach Lieferbeginn erhalten. Wird der Vertrag vorzeitig beendet, ist eine Ausgleichszahlung von 15 Euro für jeden Monat der eigentlichen Restlieferzeit fällig.

Mit welchem Tarif ist das Angebot verbunden?

Tarif *Strom Kombi*

Ist das Angebot an bestimmte Voraussetzungen geknüpft?

Nein, es sind keine besonderen Voraussetzungen ersichtlich.

Sind die Details des Angebots und der Nutzung transparent dargestellt?

Nein, eine wichtige Geschäftsbedingung ist leicht zu übersehen: Die Regelung, dass der Verbraucher bei vorzeitiger Beendigung des Stromvertrages eine Ausgleichszahlung leisten muss, findet sich lediglich in einem Drop-Down-Menü im letzten Schritt des Bestellprozesses.

Geht der Verbraucher Verpflichtungen unabhängig vom Energieliefervertrag ein?

Nein, das Tablet ist eine Zugabe zum Energieliefervertrag; der Kunde muss keinen weiteren Vertrag schließen. Allerdings muss bei vorzeitiger Beendigung des Stromvertrages die oben beschriebene Ausgleichszahlung geleistet werden.

Gibt es nachteilige Geschäftsbedingungen?

Ja, es gibt zwei Regelungen, die für den Kunden nachteilig sind. Zum einen können sämtliche Zahlungen ausschließlich per Lastschrift erfolgen; dies betrifft also auch die Prämien-Ausgleichszahlung im Fall einer vorzeitigen Vertragsbeendigung. Zum anderen behält sich der Anbieter vor, eine „vergleichbare und gleichwertige Ersatzprämie“ zu liefern, falls das Angebot nicht mehr verfügbar sein sollte.

Lohnt sich das Angebot finanziell?

Nein. Bleibt ein Verbraucher 24 Monate Kunde des Tarifs *GMX Strom Kombi*, entstehen dadurch insgesamt Kosten von 2.421,98 Euro (Jahresverbrauch: 3.500 kWh). Für den günstigen Referenztarif müssten im gleichen Zeitraum 1822,26 Euro gezahlt werden – der Prämien-Tarif ist also um knapp 600 Euro teurer. Diese Differenz lässt sich nur teilweise mit dem Wert des *iPads* erklären, denn für dieses konnte lediglich ein Durchschnittspreis von 393,36 Euro ermittelt werden.

Weitere Nachteile könnten sich ergeben, falls ein Kunde vergisst, den Stromvertrag rechtzeitig vor Ablauf der 24 Monate zu kündigen: In diesem Fall verlängert sich der Vertrag automatisch um ein weiteres Jahr – und zwar zu den gleichen Konditionen. Für den Kunden bedeutet das: Auch wenn die Prämie längst „abbezahlt“ ist, bezieht er seinen Strom weiterhin zu den hohen Preisen des Prämien-Tarifs.

Prämie: Tablet oder Smartphone (mit Zuzahlung)

Anbieter: Yello Strom GmbH

Wie sieht das Angebot genau aus?

Bei Abschluss eines Stromvertrages für 24 Monate können Kunden bei *Yello Strom* wahlweise ein Tablet oder ein Smartphone erhalten. Insgesamt werden vier unterschiedliche Geräte angeboten:

- *Samsung Galaxy Tab A 10.1 LTE 16 GB schwarz*
- *Apple iPad Air 2 32 GB silber*
- *Samsung Galaxy S6 32 GB Black Sapphire*
- *Samsung Galaxy S7 32 GB Black Onyx*

Je nach Gerät ist eine einmalige Zuzahlung von einem Euro (Tablets), 29 Euro (*Galaxy S6*) oder 199 Euro (*Galaxy S7*) erforderlich. Wird der Vertrag vorzeitig beendet, ist eine Ausgleichszahlung von zehn Euro für jeden Monat fällig, um den die eigentlich vereinbarte Lieferzeit verkürzt wurde.

Mit welchem Tarif ist das Angebot verbunden?

Strom Plus

Ist das Angebot an bestimmte Voraussetzungen geknüpft?

Nein, es sind keine besonderen Voraussetzungen ersichtlich.

Sind die Details des Angebots und der Nutzung transparent dargestellt?

Ja, es finden sich alle erforderlichen Informationen.

Geht der Verbraucher Verpflichtungen unabhängig vom Energieliefervertrag ein?

Nein, das Tablet bzw. das Smartphone ist eine Zugabe zum Energieliefervertrag; es muss kein eigener Vertrag für die Nutzung abgeschlossen werden. Allerdings wird die Pflicht zur Zuzahlung in einem Kaufvertrag festgehalten. Zudem werden bei vorzeitiger Beendigung des Vertrags die angegebenen Ausgleichszahlungen fällig.

Gibt es nachteilige Geschäftsbedingungen?

Ja, die Zuzahlung ist nur per SEPA-Lastschrift möglich.

Lohnt sich das Angebot finanziell?

Nein, das Angebot scheint deutlich überteuert: Die jährlichen Kosten für Strom liegen bei 1248,06 Euro – auf zwei Jahre gerechnet sind das 2496,12 Euro, also 673,86 Euro mehr als beim ermittelten Referenztarif. Damit ist die Differenz so groß, dass sie nicht allein durch den Wert der Prämien erklärt werden kann: Für das *Samsung Galaxy S7* konnte ein durchschnittlicher Verkaufspreis von 505,45 Euro ermittelt werden, für das *Galaxy S6*, das *iPad* und das *Galaxy Tab* lagen die Kosten bei 390,79 Euro, 393,36 Euro bzw. 265,62 Euro. Berücksichtigt man, dass für die Geräte teilweise auch noch die oben angegebenen einmaligen Zuzahlungen anfallen, wird die Bilanz noch schlechter.

Weitere finanzielle Nachteile könnten sich ergeben, falls ein Kunde vergisst, den Stromvertrag rechtzeitig zu kündigen: Nach der Mindestlaufzeit von 24 Monaten verlängert sich der Vertrag automatisch um ein weiteres Jahr. Der Kunde bezieht seinen Strom dann weiter zu den hohen Preisen des Prämien-Tarifs, auch wenn die Prämie längst „abbezahlt“ ist.

Prämie: Jahresabonnement der Frauenzeitschrift *FÜR SIE* (mit Zuzahlung)

Anbieter: *voltera* (eine Vertriebsmarke der *Energy2DayGmbH GmbH*)

Wie sieht das Angebot genau aus?

Dem Kunden wird angeboten, die Zeitschrift *FÜR SIE* ein Jahr lang zum Preis von insgesamt einem Euro zu beziehen. Dazu schließt der Verbraucher gleichzeitig mit dem Stromvertrag einen Vertrag über ein Abonnement mit der *Exclusiv Marketing GmbH* ab und bezahlt zunächst den vollen Abo-Preis von 80 Euro per SEPA-Lastschrift. Acht Wochen nach dem Eingang soll der Kunde per Post einen Verrechnungsscheck über 79 Euro erhalten.

Mit welchem Tarif ist das Angebot verbunden?

Das Angebot gilt für sämtliche Tarife von *voltera*, jedoch nur bei einem Vertragsschluss über das Vergleichsportal *Check 24*. Die Laufzeit der Verträge ist unterschiedlich.

Ist das Angebot an bestimmte Voraussetzungen geknüpft?

Ja, offenbar richtet sich das Angebot in erster Linie an Neukunden. Ganz eindeutig ist dies jedoch nicht zu erkennen. In den Lieferbedingungen der *Exclusiv Marketing GmbH* wird lediglich darauf verwiesen, dass ein Anspruch auf Vertragsschluss nicht besteht, „insofern sich ein Kunde bereits in den letzten sechs Monaten einmal registriert hat“. Ob sich dies nur auf eine Registrierung bei der für das Abo zuständigen *Exclusiv Marketing GmbH* oder generell auf den Stromlieferanten *Energy2Day GmbH* bezieht, bleibt unklar. Zudem ist aufgrund der Formulierung auch nicht grundsätzlich ausgeschlossen, dass die Prämie auch Bestandskunden gewährt wird. Fest steht nur: Bestandskunden haben darauf keinen Anspruch. Ob der Anbieter die Prämie dennoch gewährt, kann er von Fall zu Fall entscheiden.¹⁰

Sind die Details des Angebots und der Nutzung transparent dargestellt?

Nein, wie oben beschrieben, kann der Kunde nicht eindeutig erkennen, an welche Voraussetzungen das Angebot geknüpft ist. Für Bestandskunden würde sich im Zweifelsfall erst nach Vertragsschluss klären, ob sie die Prämie erhalten oder nicht.

Geht der Verbraucher Verpflichtungen unabhängig vom Energieliefervertrag ein?

Ja. Die Ausgaben der Zeitschrift werden dem Kunden nicht einfach als Prämie für die Dauer von einem Jahr zugeschickt, sondern er muss zunächst selbst einen Vertrag über ein Abo abschließen, dessen Kosten ihm im ersten Jahr weitgehend erstattet werden. Kündigt er nicht rechtzeitig vor Ablauf des Jahres, muss er das Abo im zweiten Jahr zum regulären Preis weiterbeziehen. Die Kündigungsfrist ist mit drei Monaten zum Ende des Bezugszeitraums vergleichsweise lang. Die Kündigungsfrist für den Energieliefervertrag beträgt dagegen lediglich sechs Wochen.

Gibt es nachteilige Geschäftsbedingungen?

Ja. Zum einen kann der Verbraucher die Prämie ausschließlich per Lastschrift bezahlen. Zum anderen behält sich die *Exclusiv Marketing GmbH* das Recht vor, den Preis für das Abo nachträglich zu erhöhen. Der Verbraucher kann also bei Vertragsschluss noch gar nicht wissen, ob ihn dieses wirklich nur einen Euro kostet. Im schlechtesten Fall erfährt der Kunde erst dann von der Preiserhöhung, wenn er acht Wochen nach Zahlung der 80 Euro den Verrechnungsscheck erhält und dieser einen geringeren Betrag als 79 Euro ausweist. Der Kunde hätte dann keine Möglichkeit mehr, seine Entscheidung zu ändern, weil die Widerrufsfrist für den Vertrag inzwischen ebenso abgelaufen wäre wie die gesetzliche Frist für die Rückbuchung einer Lastschrift (acht Wochen).

¹⁰ Aus rechtlicher Perspektive ist zudem darauf hinzuweisen, dass die zitierte Formulierung ohnehin zweifelhaft ist: Einen Anspruch auf Vertragsschluss hat ein Kunde ohnehin nicht; einem Energieversorger außerhalb der Grundversorgung steht es grundsätzlich immer frei, ob er den Auftrag des Kunden annimmt und mit diesem einen Vertrag abschließt.

Lohnt sich das Angebot finanziell?

Das hängt vom gewählten Tarif ab. *Voltera* bietet die Prämie bei *Check24* mit insgesamt 17 unterschiedlichen Tarifen an. Die Spanne der jährlichen Stromkosten reicht für Bestandskunden von 946,08 Euro (Tarif *ExklusivSmart*) bis 1.159,77 Euro (Tarif *ExklusivExtraSpar12 Öko*). Bei Neukunden ergibt sich ein etwas anderes Bild, da ihnen bei einigen Tarifen ein Sofortbonus von 220 Euro gewährt wird. Für Neukunden ergeben sich daher jährliche Stromkosten zwischen 921,77 Euro (Tarif *ExklusivExtraSpar12*) und 1093,12 Euro (Tarif *RegioSpar12 Öko*). Die Mehrkosten im Vergleich zum günstigen Referenztarif (jährliche Kosten: 911,13 Euro) liegen also zwischen 34,95 und 248,64 Euro (Bestandskunden) bzw. 10,64 und 181,99 Euro (Neukunden). Würde ein Kunde das Zeitschriftenabo direkt über den Verlag beziehen, müsste er 76,70 Euro zahlen. In einigen Fällen sind die Mehrkosten für den Prämien-Tarif also so hoch, dass sie vom Wert der Prämie nicht ausgeglichen werden, in anderen Konstellationen kann der Kunde letztlich profitieren.

Prämie: Jahresabonnement des Bezahlsenders Sky

Anbieter: E.ON Energie Deutschland GmbH

Wie sieht das Angebot genau aus?

Die E.ON Energie Deutschland GmbH bietet ihren Kunden bei Abschluss eines 24-monatigen Stromvertrags an, ein Jahr lang die Kosten für ein Sky-Abonnement zu übernehmen. Als monatliche Kosten für das Abo werden 37,49 Euro angegeben. Außerdem heißt es, dass E.ON für den Verbraucher folgende weitere Leistungen direkt an Sky zahlt: eine Logistikpauschale von 12,90 Euro, eine Aktivierungsgebühr von 29 Euro und eine einmalige Servicepauschale von 169 Euro. Insgesamt kann sich der an der Prämie interessierte Verbraucher also einen Wert von 660,78 Euro ausrechnen. Etwa vier Wochen nach Abschluss des Energieliefervertrags erhält der Kunde einen Aktivierungscode, mit dem er das Abonnement innerhalb von 30 Tagen auf der Internetseite der Sky Deutschland Fernsehen GmbH & Co. KG freischalten kann.

Mit welchem Tarif ist das Angebot verbunden?

E.ON DirektStrom 24

Ist das Angebot an bestimmte Voraussetzungen geknüpft?

Ja, um das Angebot nutzen zu können, muss der Verbraucher sowohl bei E.ON als auch bei Sky Neukunde sein. Die Prämie ist außerdem an eine Mindestabnahmemenge von 2.500 Kilowattstunden Strom pro Jahr geknüpft.

Sind die Details des Angebots und der Nutzung transparent dargestellt?

Nein, eine wichtige Information fehlt: Es finden sich keine Angaben, was passiert, wenn der Verbraucher seinen Vertrag mit E.ON wegen eines Umzugs oder einer Preiserhöhung vorzeitig beendet. Da E.ON das Abo auf seiner Website als „Abschlussprämie“ bezeichnet, müsste es in einem solchen Fall eigentlich weiter übernommen werden. In den AGB ist lediglich geregelt, dass ein Abschlussbonus in bestimmten Fallkonstellationen nicht gewährt wird. Ob auch das Abonnement darunter fällt, ist nicht erkennbar.

Geht der Verbraucher Verpflichtungen unabhängig vom Energieliefervertrag ein?

Ja. Der Verbraucher schließt einen eigenständigen Vertrag mit der Sky Deutschland Fernsehen GmbH & Co. KG. Dieser läuft zunächst für zwölf Monate. Kündigt der Verbraucher nicht rechtzeitig, läuft das Abo ein ganzes Jahr weiter. Kosten für den Kunden: 449,88 Euro. Die Kündigungsfrist beträgt zwei Monate. Beim Energieliefervertrag sind es lediglich sechs Wochen.

Gibt es nachteilige Geschäftsbedingungen?

Ja. Sky behält sich Preiserhöhungen vor. Ob die höheren Kosten von E.ON übernommen werden, ist nicht geregelt. Zudem wird das Sonderkündigungsrecht des Kunden in den AGB auf Fälle beschränkt, in denen die Preiserhöhung mehr als fünf Prozent des bis dahin gültigen Abopreises beträgt. Aus Sicht der Verbraucherzentrale Niedersachsen ist es sehr zweifelhaft, ob eine solche Regelung zulässig ist.

Lohnt sich das Angebot finanziell?

Ja. Die Darstellung der Kosten für das Abonnement durch E.ON entspricht zwar nicht den Angeboten auf der Internetseite der Sky Deutschland Fernsehen GmbH & Co. KG. Hier ist das Abonnement mit demselben Leistungsumfang bereits für 337,90 Euro jährlich zu haben. Doch auch wenn man bei den Berechnungen von diesem niedrigeren Warenwert ausgeht, übersteigt der Wert der Prämie eindeutig die Mehrkosten für den Prämien-Tarif: Die reinen Stromkosten liegen im Tarif Direktstrom 24 bei 997,20 Euro jährlich. Bei einem 24-monatigen Vertrag würden also insgesamt Kosten von 1994,40 Euro anfallen, beim Referenztarif sind es 1.822,26 Euro. Es ergibt sich also ein Unterschied von 172,14 Euro und damit ein Wert, der deutlich geringer ist als der Warenwert von 337,90 Euro.

Prämie: Fahrräder

Anbieter: *SimplyGreen 100 % Ökostrom* (eine Produktmarke der *entega Energie GmbH*)

Wie sieht das Angebot genau aus?

SimplyGreen 100 % Ökostrom ist eine Produktmarke der *entega Energie GmbH* und wird von der *ProSiebenSat.1 Digital GmbH* verantwortet. *Entega* wirbt damit, dass Kunden bei Abschluss eines zwölfmonatigen Energievertrags ein Fahrrad erhalten. Es stehen vier Modelle zur Auswahl:

- Citybike *Casino* (28 Zoll Damenrad mit *Shimano Tourney 6-Gang-Schaltung*, Hersteller: *KS Cycling*)
- Mountainbike *Icros* (26 Zoll Herrenrad mit *Shimano 21-Gang-Schaltung*, Hersteller: *KS Cycling*)
- Kids Mountainbike *Zodiac* (20 Zoll Kinderfahrrad mit *Shimano 6-Gang-Schaltung*, Hersteller: *KS Cycling*)
- Kidsbike *Florida* (20 Zoll Mädchen-Kinderfahrrad mit *Shimano 6-Gang-Schaltung*, Hersteller: *KS Cycling*)

Der Kunde soll die Prämie innerhalb von vier Wochen nach Vertragsschluss über einen Link zu einer Prämienplattform erhalten (nicht vor Ablauf der 14-tägigen Widerrufsfrist).

Mit welchem Tarif ist das Angebot verbunden?

Das Angebot gilt für den Tarif *SimplyGreen Ökostrom*.

Ist das Angebot an bestimmte Voraussetzungen geknüpft?

Ja, es gibt eine Mindestabnahmemenge von 1.000 Kilowattstunden. Zudem richtet sich das Angebot hauptsächlich an Neukunden. Neukunde ist laut der Definition von *entega* jeder, der einen Zähler zur Belieferung anmeldet, der in den vorausgegangenen sechs Monaten nicht von *entega* versorgt wurde. Auch Kunden, die bereits einen Gasliefervertrag mit *entega* haben, nun aber auch noch Strom bei dem Unternehmen beziehen möchten und daher zusätzlich auch ihren Stromzähler anmelden, wären laut dieser Beschreibung also als Neukunden anzusehen. In bestimmten Vertriebsgebieten gilt das Angebot auch für *entega*-Bestandskunden, die in einen *SimplyGreen*-Tarif wechseln.

Sind die Details des Angebots und der Nutzung transparent dargestellt?

Nein, es ist nicht ohne Weiteres erkennbar, in welchen Vertriebsgebieten das Angebot auch für Bestandskunden gilt.

Geht der Verbraucher Verpflichtungen unabhängig vom Energieliefervertrag ein?

Nein, das Fahrrad ist eine Zugabe zum Energieliefervertrag; es muss kein weiterer Vertrag abgeschlossen werden.

Gibt es nachteilige Geschäftsbedingungen?

Ja. Ein offensichtlicher Nachteil ist, dass der Verbraucher nicht vor der Bestellung erkennen kann, ob er seine Wunschprämie oder einen Ersatz erhalten wird. Wie oben bereits erwähnt, findet sich auf der Website des Anbieters der Hinweis, dass der Kunde den Link zum Prämien-Shop erst nach Ablauf der Widerrufsfrist erhält. Da sämtliche Fahrräder auf der Übersichtsseite mit dem Zusatz „nur solange der Vorrat reicht“ versehen sind, kann es jedoch passieren, dass die Wunschprämie zu diesem Zeitpunkt bereits nicht mehr verfügbar ist. Alternativ werden auf der Website eine Kaffeemaschine und ein Einkaufsgutschein im Wert von 100 Euro angeboten.

Lohnt sich das Angebot finanziell?

Ja. Die jährlichen Stromkosten liegen zwar mit 1.009,85 Euro deutlich höher als der Referenztarif mit 911,13 Euro. Hier gilt es allerdings zu beachten, dass es sich um einen Tarif handelt, der mit dem Ökostrom-Label *ok-power* zertifiziert wurde. Dieses Gütesiegel zählt aus Sicht der Verbraucherzentrale Niedersachsen zu den anspruchsvollen Ökostrom-Labels.¹¹ Aus diesem Grund sind entsprechende Tarife oftmals teurer als andere Stromtarife. Der Vergleich mit dem üblichen Referenzwert würde an dieser Stelle also zu kurz greifen. Daher wurde nach dem unter Punkt 2.2.4 beschriebenen Verfahren zusätzlich ein Referenzwert speziell für Ökostrom-Tarife ermittelt, die mit dem *ok-power*-Label zertifiziert sind. In diesem Fall beträgt der Jahrespreis 1.014,77 Euro. Die Kosten für den Tarif *SimplyGreen Ökostrom* liegen also etwa auf dem Niveau von vergleichbaren Ökostrom-Tarifen. Ein Mehrwert durch die Prämie ist somit in jedem Fall vorhanden. Je nach gewähltem Fahrrad kann der finanzielle Vorteil allerdings unterschiedlich hoch ausfallen: Bei der Ermittlung des Warenwerts über die Preissuchmaschinen lagen das teuerste und das günstigste Modell rund 60 Euro auseinander (Citybike *Casino*: 224,77 Euro; Mountainbike *Icros*: 171,50 Euro; Kids Mountainbike *Zodiac*: 153,53 Euro; Kidsbike *Florida*: 163,41 Euro).

¹¹ Vgl. Verbraucherzentrale Niedersachsen (2016): Ökostrom: Labels und Tarife. Marktuntersuchung zu niedersächsischen Tarifen und Bewertung gängiger Labels. URL: www.marktwaechter-energie.de/wp-content/uploads/2016/01/Dossier_Oekostrom_Labels_und_Tarife.pdf

Prämie: Energiespargutschein im Wert von 25 Euro

Anbieter: *r.e.mix* (ein Produkt der *BayWa r.e. Green Energy Products GmbH*)

Wie sieht das Angebot genau aus?

Das Unternehmen verspricht auf seiner Internetseite einen so genannten Energiespargutschein im Wert von 25 Euro als Zugabe zum Stromliefervertrag. Eine weitere Beschreibung der Prämie findet sich nicht.

Mit welchem Tarif ist das Angebot verbunden?

Das Angebot gilt für sämtliche *r.e.mix*-Tarife, daher kann die Laufzeit der Verträge variieren.

Ist das Angebot an bestimmte Voraussetzungen geknüpft?

Eine Erwähnung des Gutscheins im Zusammenhang mit dem Wort „Neukundenbonus“ (s.u.) deutet darauf hin, dass sich das Angebot nur an Neukunden richten könnte. Genaue Angaben finden sich jedoch nicht.

Sind die Details des Angebots und der Nutzung transparent dargestellt?

Nein. Weder in den allgemeinen Informationen auf der Internetseite des Anbieters noch beim Durchlaufen des Bestellprozesses wird klar, worum es sich bei der Prämie eigentlich handelt. In einer Tarifübersicht auf der Website von *r.e.mix* wird der Gutschein in einer Art Tabelle neben dem Oberbegriff „Neukundenbonus“ eingeordnet. In einer Fußnote, die zum Wort „Neukundenbonus“ gehört, ist wiederum sowohl von Boni als auch von Sachprämien die Rede. Ob es sich beim Energiespargutschein tatsächlich um eine Prämie oder eher um eine Art Bonus handelt, ist also nicht zu erkennen.

Geht der Verbraucher Verpflichtungen unabhängig vom Energieliefervertrag ein?

Nein, es sind keine zusätzlichen vertraglichen Verpflichtungen erkennbar.

Gibt es nachteilige Geschäftsbedingungen?

Aufgrund der knappen, lückenhaften Darstellung der Prämie kann die Frage bei diesem Angebot nicht beantwortet werden.

Lohnt sich das Angebot finanziell?

Nein. Auch wenn hier pauschal ein Wert von 25 Euro zugrunde gelegt wird, sind die Preise des Anbieters auffallend hoch. Die *r.e.mix*-Tarife werden in elf unterschiedlichen Varianten angeboten. Da der Kunde selbst wählen kann, welcher Anteil des Stroms auf welchen Energieträger entfällt, schwanken die Preise deutlich. Die Spanne reicht von 1022,93 Euro pro Jahr (Tarif *r.e.mix flow – 100 % Wasser*) bis zu 1475,83 Euro (Tarif *r.e.mix shine – 100 % Sonne*). In allen Fällen ist die Differenz zum Referenzwert von 911,13 Euro also so groß, dass sich das Angebot trotz des Gutscheins von 25 Euro nicht lohnt.

Prämie: Gutschein im Wert von 250 Euro, einzulösen in einem Online-Shop

Anbieter: EWE Vertrieb GmbH

Wie sieht das Angebot genau aus?

Bei Abschluss eines Stromliefervertrages für zwölf Monate erhält der Verbraucher einen Gutschein über 250 Euro für einen Online-Shop des Lieferanten, den so genannten EWE Energiespar-Shop. Dieser wird durch den Dienstleister *Grünspär GmbH* betrieben und in ähnlicher Form auch auf den Internetseiten weiterer Energieversorger zur Verfügung gestellt. Im Shop finden sich Haushaltsgeräte mit hohen, teilweise aber auch mit mittelmäßigen Energieeffizienzklassen, Weinkühler sowie Drogerieartikel.

Mit welchem Tarif ist das Angebot verbunden?

Strom Smart

Ist das Angebot an bestimmte Voraussetzungen geknüpft?

Ja. Das Angebot richtet sich nur an Neukunden, die Privatpersonen (also keine Unternehmer) sind und mindestens 1.200 Kilowattstunden Strom im Jahr abnehmen.

Sind die Details des Angebots und der Nutzung transparent dargestellt?

Nein. Wie die Einlösung des Gutscheins genau abläuft und ob sie noch von weiteren Bedingungen abhängig gemacht wird, kann der Verbraucher vor Vertragsschluss nicht erkennen. Zudem wird auch nicht vorab mitgeteilt, auf welchem Wege der Verbraucher den Gutschein erhält.

Geht der Verbraucher Verpflichtungen unabhängig vom Energieliefervertrag ein?

Nein, es sind keine zusätzlichen vertraglichen Verpflichtungen erkennbar.

Gibt es nachteilige Geschäftsbedingungen?

Nein, es sind keine nachteiligen Geschäftsbedingungen erkennbar.

Lohnt sich das Angebot finanziell?

Tendenziell ja. Da der Tarif *Strom Smart* in Hannover nicht verfügbar ist, musste hier ausnahmsweise mit den Preisen aus einem anderen Liefergebiet gerechnet werden. In Braunschweig, nach Hannover die zweitgrößte niedersächsische Stadt, können Kunden den Tarif für 944,45 Euro pro Jahr beziehen (Jahresverbrauch: 3.500 kWh). Der für Braunschweig ermittelte Referenzpreis beträgt 909,99 Euro. Durch den Prämien-Tarif entstehen dementsprechend Mehrkosten von 34,46 Euro pro Jahr. Wird ein Gutscheinwert von 250 Euro zugrunde gelegt, lohnt sich das Angebot also. Ob der Gutschein wirklich 250 Euro wert ist, kann an dieser Stelle jedoch nicht abschließend beurteilt werden. Dies ist letztendlich immer nur im Einzelfall möglich, wenn sich ein Kunde für ein konkretes Produkt aus dem Energiespar-Shop entschieden hat und dessen Wert mit den Preisangaben von EWE verglichen werden kann.

Prämie: 30-prozentiger Rabatt auf fünf LED-Lampen

Anbieter: *Süwag Vertrieb AG & Co. KG*

Wie sieht das Angebot genau aus?

Wird über das Online-Vergleichsportal *Check24* ein zwölfmonatiger Stromliefervertrag mit der *Süwag Vertrieb AG & Co. KG* geschlossen, erhält der Verbraucher die Möglichkeit, zusätzlich fünf LED-Lampen des Herstellers *LEDON* zu bestellen. Konkret handelt es sich um das Produkt *LEDON 600 Lumen LED-Lampe A60*. Dem Kunden wird angeboten, fünf Exemplare zum Preis von insgesamt 39,99 Euro zu erwerben. Laut *Check24* wird damit ein Rabatt von 30 Prozent auf den Normalpreis der Lampen gewährt.

Mit welchem Tarif ist das Angebot verbunden?

Das Angebot gilt für die Tarife *Süwag SmartLine Naturstrom* und *Süwag SmartLine Naturstrom online*, jedoch nur bei einem Abschluss über das Vergleichsportal *Check24*.

Ist das Angebot an bestimmte Voraussetzungen geknüpft?

Nein, es sind keine besonderen Voraussetzungen ersichtlich.

Sind die Details des Angebots und der Nutzung transparent dargestellt?

Nein. Zum einen wird nicht dargestellt, auf welchen Ursprungspreis sich der Rabatt von 30 Prozent beziehen soll. Üblich wäre beispielsweise, an dieser Stelle die unverbindliche Preisempfehlung des Herstellers anzugeben, damit der Kunde die Kosten überprüfen kann. Zum anderen kann der Kunde vor Vertragsschluss nicht erkennen, wann und auf welchem Wege er die Lampen erhalten soll.

Geht der Verbraucher Verpflichtungen unabhängig vom Energieliefervertrag ein?

Nein, die vergünstigten Lampen sind eine reine Zugabe zum Energieliefervertrag.

Gibt es nachteilige Geschäftsbedingungen?

Nein, es sind keine nachteiligen Geschäftsbedingungen erkennbar.

Lohnt sich das Angebot finanziell?

Das hängt davon ab, ob ein Verbraucher Bestandskunde oder Neukunde ist. Eine genaue Ermittlung des Warenwerts war zwar wie beschrieben nicht möglich, da die exakt gleichen Lampen im Online-Handel nicht zu finden sind. Geht man jedoch von dem von *Süwag* selbst angegebenen Rabatt von 30 Prozent aus, müsste die Ersparnis gegenüber dem normalen Lampenpreis 17,14 Euro betragen. Für Bestandskunden liegen die jährlichen Stromkosten bei beiden Tarifen, mit denen die Prämie auf *Check24* angeboten wird, bei 944,80 Euro pro Jahr und sind damit um 33,67 Euro teurer als der Referenztarif. In diesem Fall ist die Ersparnis bei den Lampen also nicht groß genug, als dass die Kosten für den teureren Stromtarif ausgeglichen würden. Ein anderes Bild ergibt sich, wenn die Kunden zuvor nicht von *Süwag* beliefert wurden: Neukunden erhalten zusätzlich zur Prämie einen Sofortbonus von 67 Euro und zahlen somit im ersten Lieferjahr nur 877,80 Euro. Da der Wert unter dem Referenzpreis liegt, würden die Kunden bei dieser Konstellation also von der Prämie profitieren.

Prämie: Erstattung der Stromkosten für besonders effiziente Haushaltsgeräte

Anbieter: *enercity* (eine Vertriebsmarke der *Stadtwerke Hannover AG*)

Wie sieht das Angebot genau aus?

Unter der Überschrift „lebenslange Energie“ werben die *Stadtwerke Hannover* für ein Angebot, bei dem Kunden bis zu 15 Jahre lang einen Teil ihrer Stromkosten erstattet bekommen. Voraussetzung dafür ist der Kauf eines besonders effizienten Haushaltsgeräts bei der Elektromarkt-Kette *expert*. Erwirbt ein Kunde dort einen Kühlschrank, einen Gefrierschrank, eine Waschmaschine oder einen Fernseher, der nicht mehr als 140 Kilowattstunden Strom im Jahr verbraucht und die derzeit beste Energieeffizienzklasse aufweist, verspricht der Energieversorger dem Kunden, die jährlichen Stromkosten für das Gerät zu erstatten. Grundlage für die Berechnung sind die Herstellerangaben zum Stromverbrauch des jeweiligen Geräts und der Arbeitspreis des jeweiligen Stromtarifs; maximal erstattet wird ein Verbrauch von 140 Kilowattstunden. Die Gutschrift erfolgt mit der Jahresrechnung und wird bis zu 15 Jahre gewährt. Eine Verpflichtung, während dieser Zeit Kunde der *Stadtwerke* zu bleiben, gibt es nicht. Wechselt der Kunde vor Ende des Zeitraums den Stromanbieter, kann er jedoch nicht länger von den Gutschriften profitieren.

Mit welchem Tarif ist das Angebot verbunden?

Das Angebot gilt für sämtliche Tarife von *enercity*, daher kann die Laufzeit der Verträge variieren.

Ist das Angebot an bestimmte Voraussetzungen geknüpft?

Nein, das Angebot richtet sich sowohl an Neukunden als auch an Bestandskunden. Allerdings muss das Haushaltsgerät in einem *expert*-Markt erworben werden, der sich an der Aktion beteiligt (fünf Märkte im Raum Hannover). Zudem kann pro Haushalt nur der Verbrauch eines Geräts erstattet werden. Um den Kauf nachzuweisen, müssen die Kunden bei *expert* ein von *enercity* zur Verfügung gestelltes Formular ausfüllen lassen.

Sind die Details des Angebots und der Nutzung transparent dargestellt?

Tendenziell ja. Kritisch anzumerken ist zwar, dass der Werbeslogan „lebenslange Energie“ zunächst eine falsche Erwartungshaltung wecken könnte, in den weiteren Erläuterungen auf der Website des Anbieters wird jedoch ausführlich erklärt, was darunter zu verstehen ist.

Geht der Verbraucher Verpflichtungen unabhängig vom Energieliefervertrag ein?

Nein, es kommt kein separater Vertrag zustande.

Gibt es nachteilige Geschäftsbedingungen?

Nein, es sind keine nachteiligen Geschäftsbedingungen erkennbar.

Lohnt sich das Angebot finanziell?

Nein. Im Liefergebiet Hannover bietet *enercity* aktuell sieben¹² unterschiedliche Tarife an. Je nach Tarif liegen die jährlichen Stromkosten zwischen 1.028,48 Euro (Tarif *enercity LiveStrom Cap*) und 1.118,69 Euro (Tarif *enercity UmweltStrom*). Selbst wenn ein Gerät angeschafft würde, das laut Hersteller exakt 140 Kilowattstunden Strom verbraucht, und die mögliche Erstattung somit voll ausgeschöpft wird, beträgt die Gutschrift also lediglich zwischen 38,53 und 41,76 Euro pro Jahr (140 kWh multipliziert mit einem Arbeitspreis von 0,2752 Cent/kWh bzw. 0,2983 Cent/kWh). Zieht man diesen Betrag von den angegebenen Stromkosten ab, zeigt sich, dass die Kosten noch immer deutlich höher sind als beim Referenztarif (911,13 Euro).

¹² Daneben gibt es noch einen weiteren Tarif, bei dem der Kunde einen zusätzlichen Betrag von drei Cent pro Kilowattstunde für die Förderung von regenerativen Technologien und Anlagen zahlt (*enercity UmweltStrom mit Förderung*). Der Tarif wurde an dieser Stelle jedoch nicht berücksichtigt, weil die drei Cent einen separaten Zuschlag zum Arbeitspreis darstellen, der nicht direkt an den Versorger fließt, und somit unklar ist, ob und wie die drei Cent bei der Berechnung der Gutschrift zu berücksichtigen sind. Bis auf den Förderzuschlag entsprechen die Konditionen des Tarifs exakt dem Tarif *enercity UmweltStrom*.

Zu bedenken ist außerdem, dass sich die Erstattung von *energity* nicht am tatsächlichen Stromverbrauch des Geräts orientiert, sondern an jenem Stromverbrauch, der vom Hersteller angegeben wurde. Solche Werte werden unter Laborbedingungen gemessen und sind daher oftmals geringer als der tatsächliche Verbrauch. Ob am Ende tatsächlich der komplette Stromverbrauch des jeweiligen Geräts erstattet wird, ist also fraglich.

Prämie: Haushaltsschutzbrief

Anbieter: *ExtraEnergie GmbH* (auch über die Vertriebsmarke *prioenergie* erhältlich)

Wie sieht das Angebot genau aus?

Die *ExtraEnergie GmbH* bietet zusätzlich zum Stromliefervertrag einen so genannten Haushaltsschutzbrief an. Dieser soll eine Art Versicherung darstellen für insgesamt 13 unterschiedliche Notsituationen, die im und am eigenen Zuhause auftreten können. Die Bandbreite der versicherten Risiken reicht von Fällen, in denen ein Schlüsseldienst gerufen werden muss, ein Abflussrohr verstopft ist oder die Heizung ausfällt, bis hin zur Entfernung von Wespenestern oder der Datenrettung bei einem defekten Computer.¹³

Mit welchem Tarif ist das Angebot verbunden?

Das Angebot gilt für sämtliche Tarife von *ExtraEnergie* und *prioenergie*, daher kann die Laufzeit der Verträge variieren.

Ist das Angebot an bestimmte Voraussetzungen geknüpft?

Nein, das Angebot richtet sich sowohl an Neukunden als auch an Bestandskunden.

Sind die Details des Angebots und der Nutzung transparent dargestellt?

Nein, auf den Websites von *ExtraEnergie* und *prioenergie* gibt es zahlreiche Fußnoten, die nicht direkt ersichtlich sind, sondern nur dann eingeblendet werden, wenn der Nutzer zuvor ein entsprechendes Symbol anklickt. In diesen „Fußnoten zum Ausklappen“ findet sich unter anderem die wichtige Information, dass der Haushaltsschutzbrief ab dem zweiten Jahr kostenpflichtig wird.

Geht der Verbraucher Verpflichtungen unabhängig vom Energieliefervertrag ein?

Ja. Der Verbraucher schließt einen zusätzlichen Versicherungsvertrag. Vertragspartner ist laut den Allgemeinen Vertragsbedingungen auch hier die *ExtraEnergie GmbH*. Versicherer und Ansprechpartner soll aber die *Roland Schutzbrief-Versicherung AG* sein. Dass der Vertragspartner und das Unternehmen, das für die Erfüllung der zentralen Vertragspflichten zuständig ist, nicht identisch sind, ist aus Sicht der Verbraucherzentrale äußerst ungewöhnlich und könnte für Verbraucher Nachteile haben. Es stellt sich beispielsweise die Frage, an wen sich ein Kunde wenden soll, wenn tatsächlich ein Schadensfall eingetreten ist, er jedoch mit der Regulierung der *Roland Schutzbrief-Versicherung* unzufrieden ist.

Im ersten Vertragsjahr ist der Haushaltsschutzbrief kostenfrei, ab dem zweiten Jahr liegt der Preis bei 5,99 Euro monatlich. Sollte der Stromvertrag beendet und der Zusatzservice fortgeführt werden, wird laut der Website von *ExtraEnergie* ein Betrag von 7,99 Euro pro Monat fällig. Die Kündigungsfrist des Versicherungsvertrags ist mit drei Monaten deutlich länger als die des Stromliefervertrags (sechs Wochen). Wird der Versicherungsvertrag nicht rechtzeitig gekündigt, verlängert er sich jeweils um ein Jahr.

Gibt es nachteilige Geschäftsbedingungen?

Ja. Zum einen ist hier auf die bereits angesprochene Trennung zwischen Vertragspartner und Versicherer zu verweisen. Zum anderen wird in den Versicherungsbedingungen angegeben, dass die Kosten, die übernommen werden, auf 500 Euro je Schadensfall begrenzt sind. Aus Sicht der Verbraucherzentrale ist dies deutlich zu wenig und deckt wohl in vielen Notsituationen kaum die Kosten, die durch den Schadensfall tatsächlich entstehen. Zudem fällt auf, dass die verschiedenen Szenarien für einen Versicherungsvertrag ungewöhnlich detailliert beschrieben und damit sehr eng gefasst sind. Dadurch besteht die Gefahr, dass die Versicherung schon bei minimalen Abweichungen von der beschriebenen Notsituation die Zahlung verweigert.

¹³ Das komplette Leistungsspektrum kann unter folgendem Link eingesehen werden: www.extraenergie.com/signup/110/show?flag=711801&docsetid=993&ident=4 (Abruf am 15.12.2016)

Lohnt sich das Angebot finanziell?

Das hängt vom Einzelfall ab. Eine Ermittlung des Prämienwerts kann zwar wie eingangs beschrieben an dieser Stelle nicht vorgenommen werden, es fällt jedoch auf, dass durch den Haushaltsschutzbrief im Wesentlichen Schäden abgedeckt werden, die in der Regel schon von der Hausratversicherung übernommen werden. Für viele Kunden dürfte somit kein Mehrwert vorhanden sein.

Der reine Strompreis kann bei *ExtraEnergie* hingegen günstig ausfallen: Bei Neukunden betragen die jährlichen Kosten je nach Tarif zwischen 750,35 (*extrastrom Sofortbonus 12*) und 1.090,60 Euro (*priostrom 12 bzw. extrastrom 12*). Dies liegt daran, dass Neukunden im ersten Jahr ein Sofortbonus gewährt wird (abhängig vom Jahresverbrauch, im vorliegenden Beispiel 190 Euro). Bei Bestandskunden sind die Kosten dagegen deutlich höher: Hier liegt die Spanne zwischen 926,98 Euro (*Extrastrom Natur Pur*) und 1090,60 Euro (*priostrom 12 bzw. extrastrom 12*).¹⁴ Im Liefergebiet Hannover werden derzeit 13 unterschiedliche Tarife angeboten.

¹⁴ Ein scheinbar noch günstigerer Preis kann durch den Abschluss eines Pakettarifs erzielt werden. Diese sind jedoch aus Sicht der Verbraucherzentrale nicht empfehlenswert und wurden daher bei der Ermittlung des günstigsten Preises außen vor gelassen. Pakettarife bergen unter anderem das Risiko, dass Verbraucher im Vorfeld von einem zu hohen Stromverbrauch ausgehen und daher ein zu umfangreiches Paket kaufen. Schließt der Kunde beispielsweise einen Vertrag über 3.700 Kilowattstunden Strom ab, muss er diese auch dann bezahlen, wenn er letztendlich nur 2.000 Kilowattstunden verbraucht. Umgekehrt entstehen wegen des Mehrverbrauchspreises von 45 Cent pro Kilowattstunde hohe Zusatzkosten, wenn der Kunde mehr Strom benötigt, als im Paket vorgesehen ist.

4. FAZIT

Die Ergebnisse des Marktchecks verdeutlichen, dass Zusatzangebote und Vergünstigungen bei der Bewerbung von Stromlieferverträgen inzwischen eine zunehmende Rolle spielen. Egal ob Sachprämie, Gutschein oder Versicherung – die Leistungen, mit denen um die Gunst der Stromkunden geworben wird, sind vielfältig.

Bei einer genaueren Analyse zeigt sich allerdings, dass die Angebote oft nicht so attraktiv sind, wie sie auf den ersten Blick scheinen: Zum einen fehlt es oftmals an Transparenz, so dass sich die Kunden vor der Bestellung kein genaues Bild von den angebotenen Produkten machen können. Zum anderen kommen häufig Geschäftsbedingungen zum Einsatz, die für Kunden eher nachteilig sind.

Um sich vor unangenehmen Überraschungen zu schützen, ist es daher wichtig, dass Kunden vor Abschluss eines Vertrags mit Prämie immer ganz genau prüfen, welche Bedingungen im Kleingedruckten oder während des Online-Bestellprozesses angegeben werden. Neben Regelungen zur Zahlung, zu den Preisen oder zum Erhalt des Zusatzproduktes sollten dabei insbesondere auch mögliche Voraussetzungen für die Nutzung des Angebots beachtet werden. Hintergrund: Bei der Hälfte der untersuchten Angebote war der Prämien-Tarif an zusätzliche Bedingungen geknüpft, beispielsweise an eine Mindestabnahmemenge oder den Status als Neukunde. Wer diese Voraussetzungen nicht erfüllt, kann den Vertrag zwar dennoch abschließen, läuft jedoch Gefahr, die Prämie nicht zu erhalten.

Ein weiterer Aspekt, auf den Kunden vor Abschluss eines Stromvertrags mit Prämie unbedingt achten sollten, ist die Frage, ob durch das Zusatzprodukt möglicherweise ein separater Vertrag zustande kommt, der sich auch unabhängig vom Energieliefervertrag automatisch verlängert. Wird eine solche Verpflichtung übersehen, kann die ursprünglich kostenlose Prämie ab dem zweiten Jahr schnell zur Kostenfalle werden.

Generell hat der Marktcheck gezeigt, dass sich Prämien-Angebote finanziell nicht unbedingt lohnen, sondern – ganz im Gegenteil – zu zusätzlichen Kosten führen können. So fanden sich unter den untersuchten Produkten gleich mehrere Angebote, bei denen die Kosten für den Prämien-Tarif deutlich höher waren als der Betrag, den ein Kunde zahlen müsste, wenn er sich für einen günstigen Vergleichstarif entschieden und das Zusatzprodukt unabhängig davon selbst gekauft hätte.

Dabei sollte auch berücksichtigt werden, dass sich die Berechnung des Kosten-Nutzen-Verhältnisses in der vorliegenden Untersuchung stets auf die Mindestlaufzeit des Vertrages beschränkte. Wird der Vertrag darüber hinaus fortgeführt, beispielsweise weil es zu einer automatischen Verlängerung von einem Jahr gekommen ist, ergibt sich noch einmal ein ganz anderes Bild: In dem Fall würde der Kunde seinen Strom weiter zu den tendenziell teureren Preisen den Prämien-Tarifs beziehen, jedoch nicht erneut ein Zusatzprodukt als Ausgleich erhalten. Selbst ein Angebot, das ursprünglich günstig schien, kann dann überteuert sein.

Zusammenfassend lässt sich also festhalten, dass die Prämien-Tarife auch unter finanziellen Erwägungen eher mit Vorsicht zu betrachten sind. Vielfach scheint es sich eher um

Lockangebote als um wirklich günstige Konditionen zu handeln. In Einzelfällen können Verbraucher zwar durchaus profitieren, die Ergebnisse des Marktchecks legen jedoch nahe, dass dies eher die Ausnahme als der Regelfall ist. Zudem kommen die Vorteile nur dann zum Tragen, wenn die Kunden die mit dem Vertrag verbundenen Regelungen stets genauestens im Blick behalten und auf jeden Fall rechtzeitig kündigen. Wer einen regelmäßigen Anbieterwechsel scheut und sich eher einen Tarif wünscht, der auch auf längere Sicht gute Konditionen verspricht, sollte sich daher von den Zusatzangeboten nicht beeinflussen lassen, sondern besser für ein anderes Angebot entscheiden.

IMPRESSUM

Herausgeber

Verbraucherzentrale Niedersachsen e.V.
Herrenstraße 14
30159 Hannover
Tel.: (05 11) 9 11 96-0
Fax: (05 11) 9 11 96-10

Autoren: Tiana Preuschoff, Christina Peitz

Unter Mitarbeit von: Martin Bergen

Titelfoto: © eyetronic/Fotolia.com

Stand: Januar 2017

© Verbraucherzentrale Niedersachsen e.V.

Gefördert durch:



Niedersächsisches Ministerium
für Ernährung, Landwirtschaft
und Verbraucherschutz

verbraucherzentrale

Niedersachsen