

Start-up: Matthias Meyn ist der Alptraum der Energieversorger. Sein Unternehmen bringt Licht ins Dunkel der unübersichtlichen Strompreise für den deutschen Mittelstand.

» PDF-Artikel

Axel Postinett Hamburg Wenn im alten Hafenkrankehaus in Hamburg die Lichter angehen, dreht sich der Stromzähler heute langsamer als früher. Durch den Wechsel vom lokalen Versorger Vattenfall zur Konkurrenz spart die Einrichtung rund zehn Prozent der Kosten - gut 10000 Euro auf 16 Monate. Zu verdanken ist das den beiden Gründern Matthias Meyn (39) und Hans-Jürgen Rohwer (54). In einem winzigen Büro im Technologiezentrum im Alten Schlachthof haben sie mit Energiemarktplatz.de das erste Stromportal für den Mittelstand ins Leben gerufen.

Für Privathaushalte gibt es Preisvergleiche von Stromanbietern schon lange. Bei Mittelständlern muss hingegen jedes Angebot einzeln kalkuliert werden, das machte den Wechsel schwierig - früher jedenfalls.

Auf dem Portal von Meyn und Rohwer ist vieles einfacher. Ein Unternehmen fordert sein sogenanntes Lastprofil vom alten Versorger an und macht dann innerhalb kürzester Zeit eine zielgenaue Ausschreibung unter gut 300 Anbietern. Die legen fast gleichzeitig ein Angebot vor, das nur wenige Stunden oder Minuten gültig ist. Je enger der Zeitrahmen, desto schärfer kann die Kalkulation sein, um die Konkurrenten zu unterbieten. Denn wer den Zuschlag erhält, kann sich dafür sofort am Strommarkt eindecken.

Die Probleme ihrer mittelständischen Kunden kennen die Gründer gut. Jahrelang haben sie auf der anderen Seite des Schreibtisches gesessen und die Eigenheiten des intransparenten industriellen Stromgeschäfts miterlebt. Zwei Jahre reifte die Idee zum Start-up. "Internet und Energie" war das Ziel, sagt Meyn. Schließlich gaben sie ihre festen Jobs auf, arbeiteten freiberuflich als Berater und bauten ihre Plattform bis Ende 2009 fertig.

Innerhalb des ersten Vierteljahres gab es bereits 20 Auktionen - und die Nachfrage steigt. Der Marketingchef hängt ständig am Telefon und erklärt Interessenten das System. Da half in dem 16 Quadratmeter großen Büro nur eins: Im Baumarkt zwei Dämmplatten kaufen. Wird der Andrang am Telefon zu groß, wird der Marketing-Mann temporär eingekapselt. Kosten der Aktion: 33,90 Euro. Das muss reichen. Denn Energiemarktplatz.de ist eigenfinanziert. Aber wenn es gut läuft, soll dieses Jahr Kapital aufgenommen werden. Für die Expansion in den Gasmarkt - und vielleicht ein zweites Zimmer.

Mittelständler auf Stromsuche: Mehr zur Fallstudie Hafenkrankehaus finden Sie unter: youtube.de/netzwert