

Sehr geehrte Damen und Herren,

in einem weiteren Beitrag in unserer Reihe zur Erschließung neuer Geschäftsfelder setzen wir uns mit dem Praxisbeispiel der Stadtwerke Wedel auseinander, die in den Bereich des Fahrradverleihs mit Pedelecs (Elektrofahrrädern) vorgestoßen sind. Die Case Study illustriert einige lehrreiche Erfolge und Misserfolge, u.a. der Umgang mit unvorhergesehenen Betriebsschwierigkeiten und zu hohen Erwartungen an die Entwicklung der Nachfrage.

Des weiteren erläutern wir einige Entwicklungen im Direktvertrieb und berichten über die wesentlichsten Trends aus der aktuellen Ausgabe der Wechslerstudie.

Im Strom- und Gasmarkt ist das Aufkommen der Suchanfragen saisonbedingt stark zurückgegangen und nähert sich dem Jahrestief an. Meldungen über unlautere Vertriebsaktivitäten hingegen sind zahlreich eingegangen. Dabei ist insbesondere der Vorfall zwischen der Vertriebsagentur Burda Direct und den Stadtwerken Sulzbach/Saar erwähnenswert, da Burda Direct den Stadtwerken eine Unterlassungserklärung wegen der inkorrekten Darstellung der Vorgehensweise der Mitarbeiter von Burda Direct zugestellt hat.

Wir wünschen Ihnen nun eine spannende Lektüre und freuen uns auf Ihre Anregungen und Feedback.

Mit freundlichen Grüßen



Klaus Kreutzer

Erschließung neuer Geschäftsfelder: Praxisbeispiel der Stadtwerke Wedel

Der zweite Beitrag der Reihe zur Erschließung neuer Geschäftsfelder beschäftigt sich mit dem Praxisbeispiel der Stadtwerke Wedel, die im Jahr 2011 in dem Bereich des Fahrradverleihs mit Elektrofahrrädern (Pedelecs) vorgestoßen sind. Dies zeigt deutlich, dass der Weg bis zum Erfolg steiniger ist, als man normalerweise erwartet.

Case Study „Wedelecs“

Im März 2011 haben die Stadtwerke Wedel den Zuschlag der Stadt Wedel erhalten, einen Verleih für Elektrofahrräder aufzubauen und bis 2017 zu betreiben. Die Stadtwerke überzeugten u.a. aus Kostengründen, da das konkurrierende Angebot der DB Rent GmbH Fixkosten in Höhe von 50.000 Euro jährlich für die Stadt und eine 50-prozentige Beteiligung an den Einnahmen vorsah. Die Stadtwerke Wedel hatten hingegen nur 30.000 Euro Fixkosten veranschlagt. Das Projekt „Wedelecs“, wie die Pedelecs in Wedel genannt werden, hatte anfangs mit einigen Schwierigkeiten zu kämpfen. Unter anderem blieben die Nutzerzahlen anfangs hinter den Erwartungen zurück und die Technik zur automatischen Ausleihe funktionierte nicht, was zu erheblichen Mehrkosten durch den nicht geplanten Einsatz von Verleihpersonal geführt hat.

Lesen Sie [hier](#) weiter.

Wettbewerb um die Gunst der Vermittler wird intensiver

Der Vertrieb von Energieprodukten über Vertriebspartner und selbständige Handelsvertreter wird von immer mehr Versorgern genutzt. Ziel ist häufig, dem Wettbewerb um den geringsten Preis aus dem Weg zu gehen und weniger wechselaffine Kunden durch persönliche Beratung anzusprechen. Dafür nehmen die Versorger höhere Vertriebskosten als bspw. bei Online-Vergleichsportalen in Kauf. Für einen Privatkunden werden teilweise mehr als 100 Euro Provision an Distributionen wie MFE Energie, Experten Service Points oder Teleson entrichtet.

Lesen Sie [hier](#) weiter.

Sofortboni stark im Trend: 73% Abschlussrate

Die seit etwa eineinhalb Jahren verfügbaren Sofortboni, die innerhalb von 60 Tagen nach dem Belieferungsstart durch den neuen Anbieter ausgezahlt werden, erfreuen sich bei den Wechslern hoher Beliebtheit. Wie aus der heute erschienenen Wechslerstudie Energie von Kreuzer Consulting und Verivox hervorgeht, haben sich im zweiten Halbjahr 2014 73% der Stromwechsler, die den neuen Vertrag über Verivox abgeschlossen haben, für einen Tarif mit Sofortbonus entschieden. Im ersten Halbjahr 2014 lag der Anteil der Sofortboni nur bei 45%.

Lesen Sie [hier](#) weiter.

Anzahl der Wechselinteressenten sinkt saisonal bedingt

Die Anzahl der Suchanfragen nach "Strompreisvergleich" und "Gaspreisvergleich" ist im März abrupt gefallen, bevor sie sich im April auf einem relativ konstanten Niveau stabilisiert hat. Damit geht das Interesse an einem Anbietervergleich bzw. -wechsel infolge der Preisanpassungen und Abrechnungen zum Jahreswechsel erwartungsgemäß zurück. Die Anzahl der Suchanfragen wird weiter abnehmen, bis sie das Jahrestief in den Sommermonaten erreicht.

Suchanfragen im Strommarkt

Nach dem abrupten Rückgang der Suchen nach "Strompreisvergleich" hat sich die Anzahl der Suchanfragen aus einem Niveau stabilisiert, das der Jahreszeit entspricht. Mangels Preisimpulse, die derzeit nicht zu erwarten sind, werden die Suchanfragen weiter zurückgehen.

Die Suchanfragen kommen, im Vergleich zum Vormonat, zunehmend aus Berlin, Niedersachsen, Baden-Württemberg und Sachsen. Nordrhein-Westfalen und Bayern weisen weiterhin ein relativ konstantes Aufkommen auf.

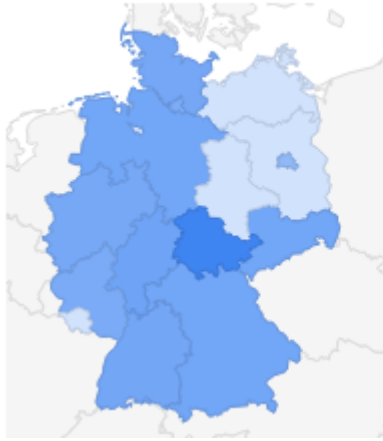
Suchanfragen im Gasmarkt

Die Suchanfragen im Gasmarkt sind inzwischen auf ein absolutes Minimum zurückgegangen. Dies liegt zum einen am üblichen, saisonal bedingten Rückgang und zum anderen am Ausbleiben relevanter Preisimpulse. Gaswechsler werden hauptsächlich Stromkunden sein, die beide Anschlüsse gleichzeitig zu einem neuen Anbieter bringen.

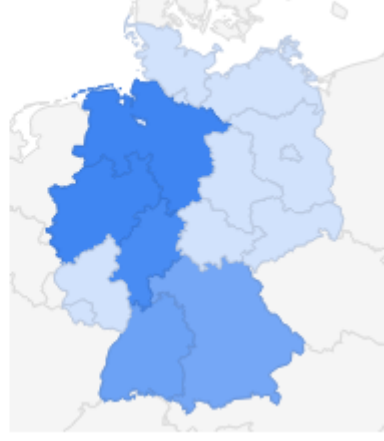
Suchanfragen bei Google, letzte zwölf Monate
Index, KW47 2014 =100



Suchanfragen Strom



Suchanfragen Gas



Umfassende Informationen zum Wechselverhalten bieten wir im monatlichen Branchenreport [Energiamarkt Aktuell](#), in der [Wechslerstudie Energie](#) und im Rahmen der [Vertriebskanalstudie Energie 2015](#). Gerne beraten wir Sie auch hinsichtlich Ihrer Strategien zu Kundenakquisition, Kundenbindung und Rückgewinnung.

KREUTZER Consulting GmbH | Am Kloostergarten 1 | 81241 München
Telefon: +49 (0)89 1890 464-0 | Telefax: +49 (0)89 1890 464-10

E-Mail: info@kreutzer-consulting.com

Internet: www.kreutzer-consulting.com

Das vollständige Impressum finden Sie [hier](#).

Melden Sie sich [per Email](#) oder auf unserer [Homepage](#) zum Newsletter an.

Zur Abbestellung des Newsletters, klicken Sie [hier](#).

Diese Ausgabe als [PDF herunterladen](#).

Folgen Sie uns in Social Media:

