

Sehr geehrte Damen und Herren,

in unserem ersten Energy Update des neuen Jahres blicken wir zuerst kurz zurück und widmen uns den wesentlichen Entwicklungen des letzten Jahres. Darüber hinaus beleuchten wir die Beteiligung von RWE an der Greenergetic GmbH sowie die deutliche Zunahme der Fernsehwerbung von Energieversorgern.

Da wir unser Leistungs- und Studienangebot laufend erweitern, möchte ich Sie heute vor allem auf die neuen, regionalen Varianten von Energiemarkt Aktuell hinweisen, die nun vor allem den Preiswettbewerb auf Bundeslandebene beleuchten. Gerne informieren wir Sie ausführlich über die Neuerungen bei Energiemarkt Aktuell und Energiemarkt Aktuell Kompakt, den anstehenden Energiemarktbericht und die Vertriebskanalstudie Energie 2016.

Rufen Sie uns einfach an oder vereinbaren Sie einen Termin auf der E-World.

Mit freundlichen Grüßen



Klaus Kreutzer

Jahresrückblick 2015 – Ausblick 2016

Das Jahr 2015 war nicht nur auf politischer Ebene, sondern auch für Marketing und Vertrieb von Strom, Gas und neuen Energie-Services sehr ereignisreich. Teilweise werden diese Entwicklungen auch weiterhin starken Einfluss auf den Energiemarkt haben. Welche Entwicklungen prägend waren und wo aus kurzfristigen Modeerscheinungen nachhaltige Trends werden, zeigt unser Jahresrückblick 2015 in der Januar-Ausgabe von Energiemarkt Aktuell mit folgenden Themen:

- Weiter zunehmende Wettbewerbsintensität durch deutliche Zunahme der Anbieterzahlen
- Der Sofortbonus hat sich zu einem der wichtigsten Wechselanreize entwickelt
- Sachprämien wie Tablets oder Einkaufsgutscheine erobern den Markt und werden von immer mehr Versorgern anstelle von rein finanziellen Neukundenboni angeboten
- Produktseitig war mit Fantarifern, regionalen Angeboten eine stärkere Nischenorientierung festzustellen
- Bei energienahen Dienstleistungen finden PV-Pachtmodelle und Heizungsangebote größere Verbreitung
- Dem Smart Home-Markt soll der Durchbruch immer noch bevorstehen. Viele neue Angebote, auch von EVU, kamen auf den Markt und wurden intensiv beworben
- Versorger investieren mehr in Werbung und werden wohl auch 2016 ihre Aktivitäten ausbauen, um möglichst viele Kunden zu erreichen
- Elektromobilität gewinnt an Dynamik, das Millionenziel ist aber ohne die jetzt geplanten Kaufanreize wohl nicht erreichbar
- Die Digitalisierung wird die Branche weiterhin stark beeinflussen und neue Geschäftsmodelle hervorbringen

Alle genannten Themen werden in der aktuellen Ausgabe von Energiemarkt Aktuell ausführlicher behandelt und im bald erscheinenden Energiemarktbericht 2016 umfassend analysiert.

Nutzen Sie die Gelegenheit und informieren Sie sich über unsere monatlichen Marktreports und Studien:

- Sparen Sie 50% bei einem dreimonatigen Probeabonnement von [Energiemarkt Aktuell](#)
- Erhalten Sie 10% Rabatt auf ein Kombiabonnement aus Energiemarkt Aktuell Kompakt und dem im Februar erscheinenden [Energiemarktbericht 2016](#)
- Profitieren Sie von attraktiven [Frühbucherkonditionen](#) für die Vertriebskanalstudie Energie 2016

RWE beteiligt sich an Greenergetic

Ende Dezember 2015, ca. vier Monate nach der Übernahme der Grünspar GmbH durch die EWE AG, hat sich die RWE Vertrieb AG „im niedrigen zweistelligen Prozentbereich“ an der Greenergetic GmbH beteiligt. Das Startup-Unternehmen hat sich seit seiner Gründung im Jahr 2012 zum führenden White Label-Anbieter von PV-Pacht-Lösungen entwickelt. Nach eigenen Angaben realisieren mehr als 60 Energieversorgungsunternehmen ihr PV-Angebot über die Plattform von Greenergetic. Zu den Greenergetic-Kunden gehört u.a. die RWE-Tochtergesellschaft Lechwerke.

Der Beweggrund für die Beteiligung dürfte aber nur wenig an der bestehenden Kundenbeziehung gelegen haben. Vielmehr zeichnet sich der Deal durch das organische Wachstum und die Chance zur strategischen Positionierung im Internet-Geschäft aus.

[Jetzt weiterlesen](#)

Wie wirkt sich Fernsehwerbung von Versorgern auf das Wechselverhalten der Kunden aus?

- Vertriebskanalstudie 2016 gibt Antworten -

- Yello warb mit TV-Spots und präsentierte mit Yello Gas die ARD-Sendung „Wissen vor acht“
- E WIE EINFACH war nach dreijähriger Abstinenz erstmals wieder mit Fernsehspots aktiv
- eprimo wagte mit dem Star-Tenor Rolando Villazon erstmals den Schritt ins TV
- Verivox und Check24 warben für den Versorgerwechsel
- E.ON und SAT 1 werben für das Kooperationsangebot Lifestrom mit attraktiven Sachprämien

Bislang spielte Fernsehwerbung beim Versorgerwechsel allerdings nur eine untergeordnete Rolle. So gaben nur 10% der in der Vertriebskanalstudie Energie 2015 befragten Wechsler an, dass Fernsehwerbung den ersten Anstoß zum Versorgerwechsel gegeben hätte. In den beiden Jahren davor lagen die Nennungen mit neun bzw. acht Prozent sogar noch niedriger.

Aufgrund der verstärkten Werbeaktivitäten im Fernsehen, ist davon auszugehen, dass die Relevanz von TV-Werbung als Wechselanstoß und Informationsquelle deutlich zugenommen hat. Inwieweit dies tatsächlich zutrifft, wird die Vertriebskanalstudie Energie 2016 zeigen, die im zweiten Quartal 2016 erscheinen wird.

Da auch Smart Home-Systeme immer stärker beworben werden, wird in der 2016er Ausgabe der Vertriebskanalstudie auch erstmals untersucht werden, wie bekannt Smart Home-Angebote bei den Verbrauchern sind und über welche Vertriebskanäle diese tatsächlich erworben werden. Dabei wird vor allem untersucht, inwieweit Energieversorger ihren Bestandskunden Zusatzleistungen wie Smart Home-Systeme, energienahe Dienstleistungen usw. machen und ob diese von den Kunden auch wahrgenommen und genutzt werden.

Die Vertriebskanalstudie 2016 kann bis zum 29.02.2016 mit einem Frühbucherrabatt von 10% bestellt werden.

Weiterführende Informationen zur Studie sowie Bestellmöglichkeiten finden Sie [hier](#).

Zahlreiche Gaskunden prüfen ihre Versorgungssituation

Suchanfragen im Strommarkt

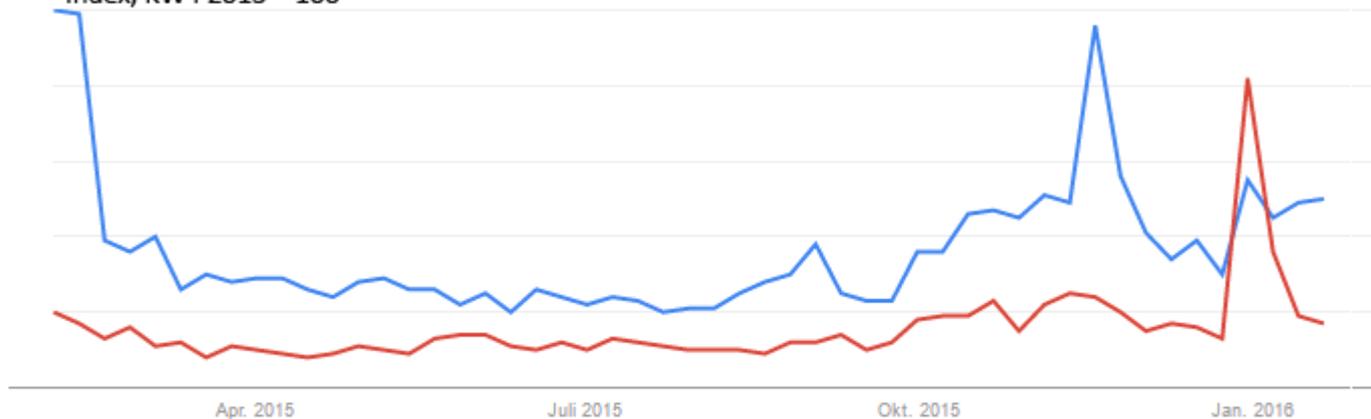
Im Dezember ist erwartungsgemäß die Anzahl der Suchanfragen nach "Strompreisvergleich" nach dem Jahreshoch im November deutlich zurückgegangen. Im Januar kam es jedoch zu einem deutlichen Anstieg der Anzahl der Google-Suchen gekommen. Es scheint sich das Wechselverhalten des Vorjahres zu wiederholen. Im vergangenen Jahr beschäftigten sich die Energiekunden zwischen den Jahren ebenfalls intensiv mit dem Thema Versorgerwechsel. Wenn sich der Verlauf analog dem Vorjahr fortsetzt, wird sich das Wechselaufkommen in den ersten drei Monaten 2016 auf diesem erhöhten Niveau relativ konstant halten.

Suchanfragen im Gasmarkt

Im Gasmarkt ist Ende Dezember 2015 bzw. Anfang Januar 2016 ein starker Anstieg der Suchen nach dem Begriff "Gaspreisvergleich" zu verzeichnen. Dieser ist auf die Studie zurückzuführen, die im Auftrag der Grünen im Bundestag erstellt und Ende Dezember veröffentlicht wurde. Darin wurde den Grundversorgern vorgeworfen, gefallene Beschaffungskosten nicht an die Endkunden weitergegeben zu haben. Dies hat offensichtlich zahlreiche Kunden zu einer Prüfung ihrer Versorgungssituation veranlasst. Entsprechend ist von einem erhöhten Wechselaufkommen im Gasmarkt auszugehen, das allerdings bereits abzubauen scheint.

Suchanfragen bei Google, letzte zwölf Monate

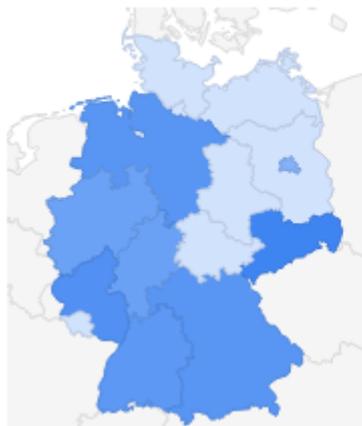
Index, KW4 2015 = 100



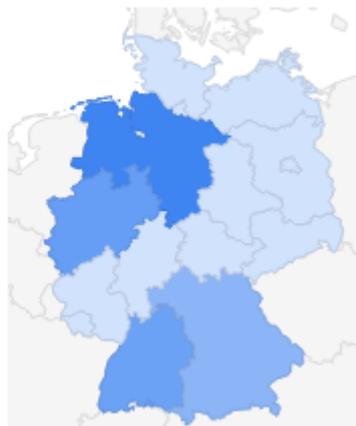
Strompreisvergleich
Suchbegriff

Gaspreisvergleich
Suchbegriff

Suchanfragen Strom



Suchanfragen Gas



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:

