

Sehr geehrte Damen und Herren,

der Juni stand bei Kreuzer Consulting vor allem im Zeichen der Fertigstellung der Vertriebskanalstudie Energie 2016, die seit vorgestern zur Verfügung steht. In diesem Jahr haben wir knapp 7.000 Bestandskunden, 1.000 Wechsler und 150 Kündiger zu ihrer Versorgungssituation, Wechselabsichten und vor allem zum letzten Wechsel befragt. Neu sind Sonderhebungen zu den Themen Smart Home und Cross-Selling, die sehr interessante Ergebnisse gebracht haben. Unser erster Beitrag informiert über einige zentrale Erkenntnisse der Studie. Des Weiteren hat sich im Rahmen unserer regelmäßigen Marktbeobachtung in Energiemarkt Aktuell gezeigt, dass die Nachfrage nach PV-Lösungen zu steigen scheint. Ein kurzer Überblick über ausgesuchte Meldungen zum Thema zeigt, wo sich der Markt aktuell hinbewegt. Die Entwicklung lässt zudem vermuten, dass der PV-Markt für Versorger interessanter wird, weshalb wir im dritten Beitrag verschiedene Möglichkeiten zum Einstieg in das Geschäftsfeld diskutieren.

Ich wünsche Ihnen eine interessante Lektüre und freue mich, wenn Sie für die vertiefte Diskussion der Themen auf uns zukommen.

Mit freundlichen Grüßen



Klaus Kreuzer

Starke Zuwächse bei Telefonakquise: Jeder Sechste wechselt den Stromversorger am Telefon

Der Wechsel des Versorgers wird immer häufiger telefonisch abgewickelt. Seit 2013 stieg der Anteil der Wechselvorgänge am Telefon im Strommarkt um 31% auf 17% an. Insgesamt (Strom + Gas) wurden immerhin 14% der Wechsel telefonisch erledigt. Damit ist die Telefonakquise gleichauf mit dem Door-to-Door-Direktvertrieb der zweitwichtigste Vertriebskanal im Energiemarkt.

Wie aus der Ende Juni erschienenen Vertriebskanalstudie Energie 2016 ebenfalls hervorgeht, gewinnen die vier großen Konzerne mit 18% der Nennungen und deren Vertriebstöchter eprimo, Yello Strom und E Wie Einfach mit 17% besonders viele Kunden am Telefon. Bei den Öko-Energiediscountern spielt die Telefonakquise mit nur fünf Prozent hingegen eine untergeordnete Rolle.

[Jetzt weiterlesen](#)

Energiemarkt Aktuell: PV-Nachfrage zieht an!

Immer mehr Versorger komplettieren ihr Portfolio mit PV/Speicher-Produkten. Auch der größte kommunale Versorger Deutschlands, die SWM Stadtwerke München, ist mittlerweile auf den Zug aufgesprungen und bietet unter dem Namen „M/Solar Plus“ die White-Label-Lösung „EnergieDach“ von Trianel inkl. der Option auf einen Speicher an. Dass der Markt mit PV-Anlagen, Speichern und Kombinationslösungen aus beiden Technologien an Fahrt aufnimmt, zeigen weitere Meldungen zu Vertriebsereignissen. Die neue Ausgabe von Energiemarkt Aktuell beinhaltet bspw. eine vertriebliche Momentaufnahme zu den Absatzzahlen des Trianel „EnergieDach“. Zudem hat die Stadtwerke-Kooperation SüdWestStrom, der die White Label-Lösung von Greenergetic einsetzt, angegeben, dass sich der Absatz im Vergleich zum Vorjahr verdoppelt habe.

[Jetzt weiterlesen](#)

Sind Photovoltaik-Dienstleistungen ein Geschäftsfeld für Energieversorger?

Viele Energieversorger versuchen derzeit, neue Geschäftsfelder zu etablieren und sich vor allem im Bereich energienaher Dienstleistungen zu positionieren. Ein solches Geschäftsfeld ist der Photovoltaik-Markt, für den in letzter Zeit eine Reihe neuer Angebote entstanden sind. Diese sollen die aufgrund der gesunkenen Einspeisevergütung stark gefallene Nachfrage wieder ankurbeln, indem andere Anbieter als bisher neue Zielgruppen ansprechen.

Darüber hinaus entstehen rund um die Optimierung des Eigenverbrauchs neue Möglichkeiten wie Energiespeicher oder Energiemanagementsysteme, die ebenfalls im Markt platziert werden müssen. Ergänzend werden auch immer mehr Dienstleistungen wie Wartung oder Versicherung der Anlagen angeboten.

Spätestens wenn die ersten Anlagen nach 20 Jahren komplett aus der EEG-Förderung herausfallen, entsteht ein neuer Markt, der ebenfalls mit neuen Konzepten bedient werden kann.

Einen kleinen Überblick über aktuelle und künftige Möglichkeiten gibt der folgende Beitrag:

[Lesen Sie hier weiter](#)

Interesse am Anbieterwechsel nimmt bei Strom leicht zu, bei Gas ab

Suchanfragen im Strommarkt

Im Strommarkt gab es im Juni einen leicht steigenden Trend bei den Suchanfragen zum Begriff "Strompreisvergleich". Hier könnten bereits jetzt erste Effekte der Kündigungen von Care Energy sichtbar sein, da hierdurch viele Kunden ungewollt in die Grund- bzw. Ersatzversorgung gefallen sind und sich nach einem neuen Anbieter umschauen mussten.

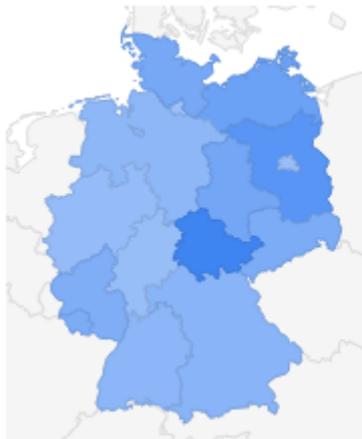
Suchanfragen im Gasmarkt

Im Gasmarkt ist saisonal bedingt ein rückläufiges Suchaufkommen festzustellen. Außerhalb der Heizsaison sinkt das Interesse am Versorgerwechsel gewöhnlich ab. Zudem geht die Internetnutzung in den Sommermonaten generell etwas zurück.

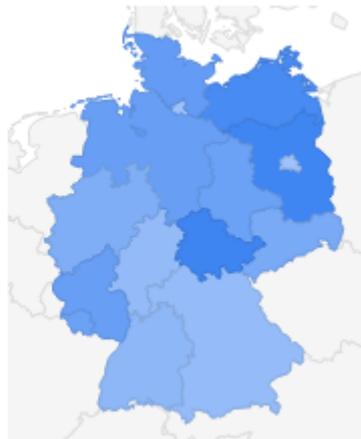
Suchanfragen bei Google, letzte zwölf Monate
Index, KW47 2015 = 100



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:

