

Sehr geehrte Damen und Herren,

ein ereignisreiches Jahr neigt sich dem Ende zu. Ereignisreich nicht nur aus Marktsicht, sondern auch für Kreutzer Consulting selbst. Mit unserem Umzug in größere, im Stadtzentrum gelegene Büroräume haben wir einen weiteren Meilenstein erreicht. Dazu gehören auch die seit dem Sommer hinzugekommenen neuen Mitarbeiter, die unser Team bereichern und mit denen wir uns u.a. in den Bereichen IT, Markt- und Unternehmensanalyse sowie Kommunikation noch breiter aufgestellt haben. Besonders gefreut haben wir uns auch über neue Kunden, wie bspw. ein großes Stadtwerk oder einen populären neuen Anbieter.

Die Highlights des Energievertriebsjahres 2017 finden Sie im ersten Artikel dieses Newsletters. Zudem richten wir den Blick nach vorne und prognostizieren für 2018 ein verstärktes Angebot an Energietarifen mit Zusatzleistungen.

Ich wünsche Ihnen erholsame Feiertag und einen guten Start in das neue Jahr.



Klaus Kreutzer

## Das war das Energievertriebsjahr 2017

Auch im Jahr 2017 war der deutsche Energiemarkt stark in Bewegung. Ein noch weiter intensivierter Wettbewerb führte zu noch mehr Tarifwahlmöglichkeiten für den Endkunden. Im Rahmen von „Energiemarkt Aktuell“ haben wir in diesem Jahr **77 Markteintritte** neuer Anbieter oder Vertriebsmarken gezählt, die teilweise versuchen, durchaus innovative Produkte am Markt zu etablieren.

Lesen Sie [hier](#) weiter.

## Trends 2018 – Prämien, Mehrwerte & Bundles

In unserem Rückblick auf das Energievertriebsjahr 2017 werden Produktbündel als einer der bestimmenden Trends genannt. Kreutzer Consulting prognostiziert auch für 2018 ein verstärktes Angebot von Sachprämien, Produktbündeln und integrierten Mehrwertleistungen vor allem im Bereich der Stromtarife. Die [Vertriebskanalstudie Energie 2017](#) zeigt, dass die Kunden Angebote von bspw. [Hardware-Bundles positiv aufnehmen](#) und diese eine hohe Conversion Rate erzielen. Um eine Strategie zur Differenzierung des eigenen Angebots erarbeiten zu können, ist ein kontinuierliches Screening des Marktes und die Identifikation von Best-Practice-Beispielen notwendig.

Lesen Sie [hier](#) weiter.

## Interesse am Anbieterwechsel stürzt ab

Hinweis: Aufgrund des vorgezogenen Veröffentlichungsdatums fehlen die Daten für die KW51 und 52.

### Suchanfragen im Strommarkt

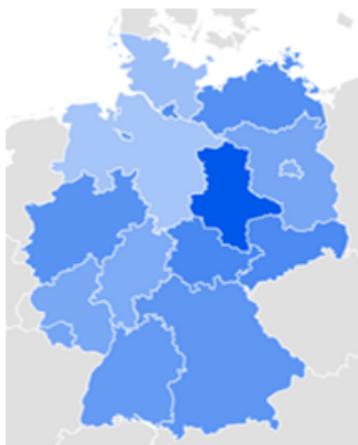
Die Zahl der Suchanfragen bei Google nach dem Begriff "Strompreisvergleich" ist im Vergleich zum Vormonat massiv eingebrochen. Dies lässt sich trotz fehlender Daten für die KW 51 und 52 ablesen. Ein möglicher Grund sind die im Vergleich zum Vorjahr relativ wenigen Preisanpassungen, die die Strom-Grundversorger vornehmen. Nach anfänglich großer medialer Aufmerksamkeit haben nur die Kunden von weniger als zehn Prozent aller Grundversorger ein Preiserhöhungsschreiben erhalten.

## Suchanfragen im Gasmarkt

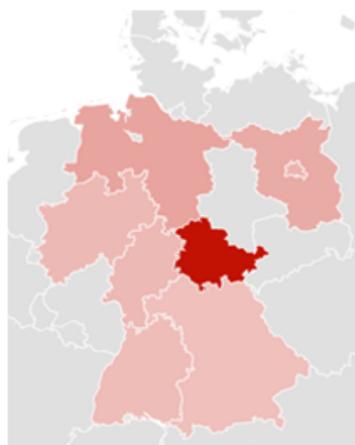
Der Gaswechselmarkt hat in diesem Jahr nie wirklich Fahrt aufgenommen. Auch in den vergangenen Wochen verblieb die Zahl der Suchanfragen nach dem Begriff "Gaspreisvergleich" auf einem niedrigen Niveau. Eine Hauptursache ist der seit Anfang 2015 tendenziell fallende Endkundenpreis für Gas. Zwar haben die Großhandelspreise in letzter Zeit wieder angezogen, aber nur 21 Grundversorger haben für Januar Preiserhöhungen angekündigt.



Suchanfragen Strom



Suchanfragen Gas



KREUTZER Consulting GmbH | Lindwurmstr. 109 | 80337 München  
Telefon: +49 (0)89 1890 464-0 | Telefax: +49 (0)89 1890 464-10  
E-Mail: [info@kreutzer-consulting.com](mailto:info@kreutzer-consulting.com)

Internet: [www.kreutzer-consulting.com](http://www.kreutzer-consulting.com)

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

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

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

Diese Ausgabe als [PDF herunterladen](#).

Folgen Sie uns in Social Media:

