

Sehr geehrte Damen und Herren,

heute erhalten Sie die September-Ausgabe unseres „Energy Update“. In diesem Monat gehen wir auf die strategisch notwendigen Vorbereitungen für die Erschließung neuer, energienaher Geschäftsfelder ein. Ein weiteres Thema ist die neue Wechslerstudie Energie, die wir in Zusammenarbeit mit Verivox erstellen. In der aktuellen Ausgabe, die das Wechselverhalten im 1. Halbjahr 2014 analysiert, gehen wir auch auf die Entwicklung des Wechselaufkommens in der Zukunft ein, das sich zunehmend von der reinen Preisentwicklung entkoppelt und eine gewisse Eigendynamik entwickelt.

Bezüglich des Wechselverhaltens kündigen die Google-Suchanfragen nach "Preisvergleich" den Beginn der alljährlichen Hauptwechselsaison an. Wir werden die Entwicklung laufend beobachten und regelmäßig auf unserer Homepage sowie in unseren Social Media-Kanälen kommentieren.

In einem anderen herbstbedingten und deutlich gemüthlicheren Zusammenhang laden wir Sie herzlich zur Teilnahme an der Verlosung zweier Plätze an unserem Wiesntisch am 30.09. im Marstall-Festzelt ein. Details hierzu lesen Sie unten.

Wir freuen uns über Ihre Wiesn-Anmeldungen, Ihre Anregungen und Ihr Feedback.

Mit freundlichen Grüßen



Klaus Kreutzer

Markteintritt bei Energiedienstleistungen muss wohlüberlegt sein

Die meisten Energieversorger beschäftigen sich derzeit intensiv mit der Frage, wie sie neue Geschäftsfelder aufbauen können, um von den wachsenden Märkten für energienaher Dienstleistungen, erneuerbare Energien, Gebäudeautomation, Energieberatung oder Elektromobilität profitieren zu können. Der Eintritt in neue Geschäftsfelder ist dabei nicht nur aufgrund der teilweise interessant erscheinenden Potenziale erstrebenswert, sondern – bei rückläufigem Kerngeschäft und sinkenden Margen im Wettbewerb – zwingend nötig, um die Existenz der Unternehmen nachhaltig zu sichern.

Kreutzer Consulting hat im Rahmen seiner kontinuierlichen Marktbeobachtung und strategischen Analysen festgestellt, dass viele Energieversorger entweder kurzfristig auf Trends reagieren, um aktuelle Themen schnell zu besetzen oder aber bei der Realisierung neuer Angebote sehr zögerlich und wenig konsequent agieren. Es fehlt häufig an einem nachvollziehbaren Gesamtkonzept und langfristigen Strategien, die auch eine Verzahnung neuer Dienstleistungen mit dem Strom- und Gasvertrieb vorsehen. [Weiterlesen](#).

Das Kundenwechselverhalten entkoppelt sich zunehmend von Preisimpulsen

Insbesondere auf dem Strommarkt entkoppelt sich das Wechselaufkommen allmählich von der Preisentwicklung. Zwar stellen Preisänderungen nach wie vor den größten Wechselanreiz dar. Für immer mehr Verbraucher wird der Versorgerwechsel aber auch unabhängig von großen Preiserhöhungswellen zur Normalität.

Es entwickelt sich also eine Eigendynamik im Markt, da jährlich nur ca. zwei bis vier Prozent der Bestandskunden ihren Grundversorger verlassen, die Wechselquoten unter den Mehrfachwechslern aber mit 20 bis 30 Prozent deutlich höher liegen. Die Datenlage zu dieser Eigendynamik und Szenarien zu deren Weiterentwicklung legen wir in der soeben erschienenen Ausgabe der Wechslerstudie Energie dar.

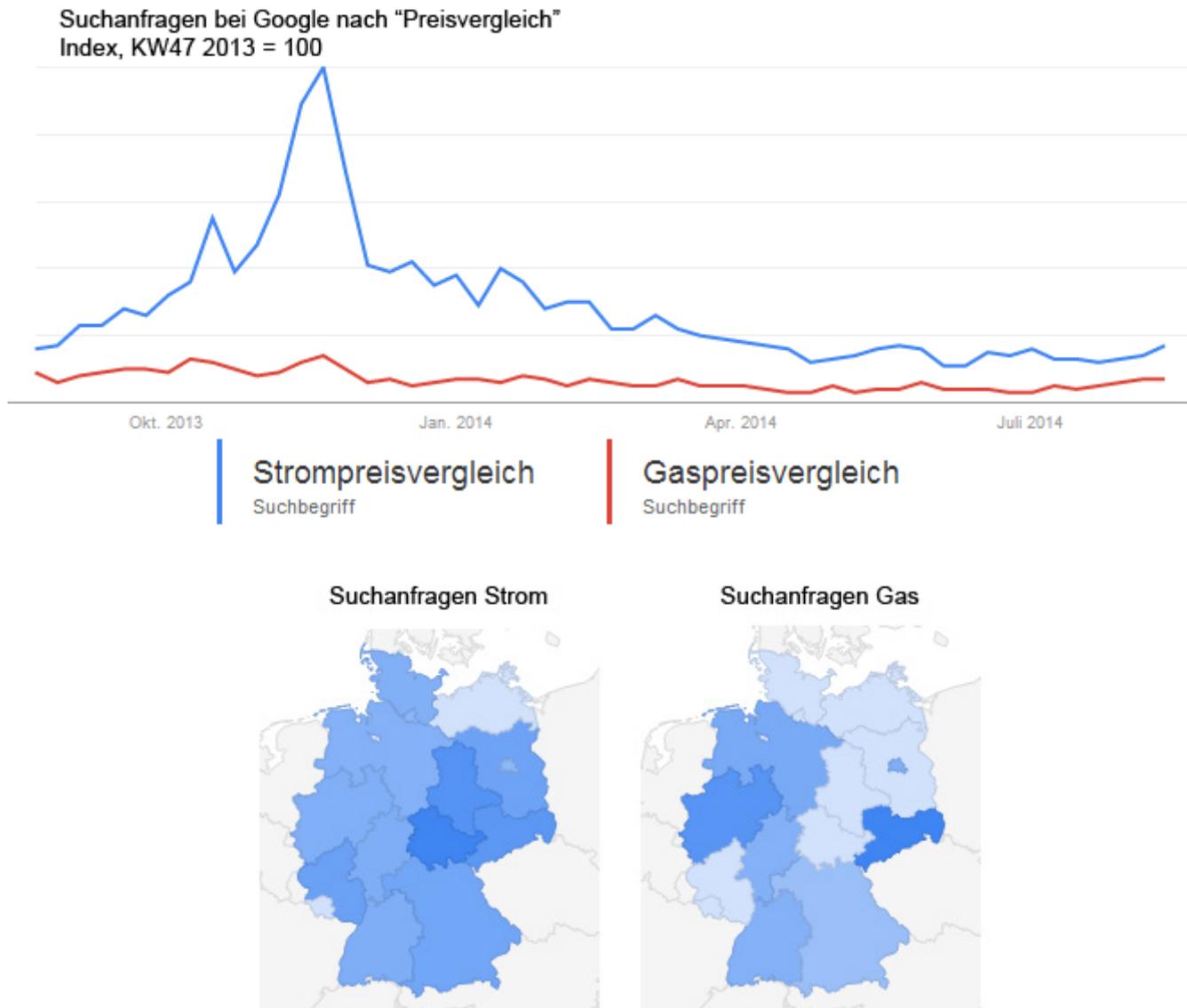
In der Wechslerstudie Energie untersuchen wir in Zusammenarbeit mit Verivox zweimal jährlich die Strom- und Gaswechsellvorgänge des letzten Halbjahrs im Privatkunden- und Gewerbesegment auf demografische und regionale Faktoren sowie die Tarifpräferenzen der Verbraucher. Weitere Informationen zur Studie, Bestellmöglichkeiten und eine kostenlose Leseprobe finden Sie auf unserer [Webseite](#).

Wechselinteresse beginnt seinen alljährlichen Anstieg

Leichter Anstieg der Suchanfragen im Strommarkt

Passend zum Ende der Sommerferien beginnt im September der saisonale Anstieg des Wechselinteresses. Die Suchanfragen nach "Strompreisvergleich" klettern auf ein Niveau, das zuletzt im März erreicht wurde.

Regionale Schwerpunkte des Aufkommens sind Nordrhein-Westfalen, Bayern und Sachsen. Insbesondere in NRW lässt sich das gestiegene Interesse der Kunden an einem Preisvergleich durch die Preiserhöhungen von RWE erklären.



Aufwärtstrend bei Gas setzt sich fort

Der allmähliche Aufwärtstrend in den Suchanfragen nach "Gaspreisvergleich" setzt sich im September fort und erreicht ebenfalls das Niveau des vergangenen März.

In Berlin erkennt man weiterhin die Nachbeben der medialen Resonanz um die GASAG, die zu einem höheren Suchanfragenaufkommen geführt hat. In NRW ist das Interesse an einem Gaspreisvergleich ebenfalls gestiegen. Dies geschieht vor dem Hintergrund allgemein fallender Gaspreise. Obwohl die Bekanntgabe einer Gaspreissenkung Bestandskunden zu einer Suche nach noch besseren Konditionen veranlasst, entwickelt sich auch hier eine Eigendynamik der Mehrfachwechsler, die mittlerweile einen erheblichen Anteil des Markts ausmachen.

Umfassende Informationen zum Wechselverhalten bieten wir im monatlichen Branchenreport [Energemarkt Aktuell](#), in der [Wechslerstudie Energie](#) und im Rahmen der [Vertriebskanalstudie Energie 2014](#). 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:

