

Sehr geehrte Damen und Herren,

sich auf branchenfremden Wettbewerb einzustellen, ist sicherlich eine der größten Herausforderungen für die Zukunft. Knapp 60 Unternehmen haben sich im vergangenen Jahr bei der Bundesnetzagentur als Lieferant angemeldet. Darunter bspw. die Deutsche Telekom, aus deren Branche die meisten der zukünftigen Wettbewerber stammen sollen, wie aktuelle Befragungen darlegen. Allerdings offenbaren diese auch, dass Stadtwerke, Konzerne und neue Anbieter wohl die Automobilhersteller als zukünftige Konkurrenten außer Acht lassen. Unsere Einschätzung zu diesem Thema finden Sie im Beitrag unten.

Bitte beachten Sie auch, dass das Frühbucherangebot für die Vertriebskanalstudie Energie 2018 noch bis zum 15.03.2018 gilt. Nutzen Sie die Gelegenheit die [Studie](#) mit 10 bis 15% Rabatt zu erwerben.

Mit freundlichen Grüßen



Klaus Kreutzer

Branchenfremder Wettbewerb: Versorger vergessen Autobauer!

Aktuelle Studien zu Strategiethemata von VKU/PwC und Horvath & Partners bestätigen, dass Versorger den zunehmenden Wettbewerb durch neue, branchenfremde Akteure als eine der größten Herausforderungen begreifen. Allen voran werden von den befragten Versorgern Unternehmen aus der ITK-Branche genannt, mit großem Abstand gefolgt von Wohnungswirtschaft und EDL-/Wärmedienstleister. Völlig außer Acht lassen die Versorger offensichtlich die Automobilhersteller, die die Befragten in keiner der genannten Studien erwähnen, die aber im Falle des Markthochlaufs der Elektromobilität wohl zu den wichtigsten Konkurrenten avancieren dürften.

Lesen Sie [hier](#) weiter.

Vertriebskanalstudie Energie 2018 vertieft Analyse der Cross-Selling-Aktivitäten

Die Vertriebskanalstudie Energie beleuchtet seit 2013 jährlich im Detail, wie sich Haushaltskunden beim Versorgerwechsel entscheiden und welche Vertriebskanäle sie nutzen. Seit 2016 beschäftigt sich die Studie verstärkt mit Cross- und Up-Selling sowie dem Kundeninteresse an neuen Produkten und Dienstleistungen, z.B. in Bereichen wie Smart Home oder Elektromobilität. Letzterer wird für Energieversorger aufgrund der aktuellen Marktentwicklung immer relevanter. Bestellen Sie schon jetzt die Ausgabe 2018 und sichern Sie sich bis zum **15.03.2018** attraktive **Frühbuecherkonditionen**:

- 10% Rabatt auf den Listenpreis für Erstkunden
- 15% Rabatt auf den Listenpreis für ehemalige Kunden der Studie

Weitere Informationen erhalten Sie zum Download in unserer [Produktbroschüre](#) und auf unserer [Webseite](#).

Interesse am Anbieterwechsel sprunghaft

Suchanfragen im Strommarkt

Die Anzahl der Google Suchanfragen nach dem Begriff „Strompreisvergleich“ nahm gemäß der schon im Januar zu beobachtenden Entwicklung Anfang Februar weiter ab. In der zweiten Januarwoche kam es dagegen zu einem sprunghaften Anstieg der Suchaktivitäten. Abgesehen von Preiserhöhungen weniger Versorger in Niedersachsen und

Thüringen gaben die Versorger eher wenige Impulse. Bei den Suchanfragen war entsprechend ein regionaler Schwerpunkt in Thüringen auszumachen.

Suchanfragen im Gasmarkt

Trotz der Kältewelle scheinen die Verbraucher weiterhin kein ausgeprägtes Interesse am Gasanbieterwechsel aufzubringen. Die Zahl der Suchanfragen nach „Gaspreisvergleich“ bleibt weiterhin auf einem niedrigen Niveau. Grund hierfür könnten auch die niedrigen Brennstoffpreise sein, die laut der Energiekennwertstudie von Techem sogar zu einem Mehrverbrauch im vergangenen Winter geführt haben. Diese Erfahrung der Verbraucher könnte auch in diesem Winter zu einer gering ausgeprägten Beschäftigung mit dem Gasanbieter geführt haben.

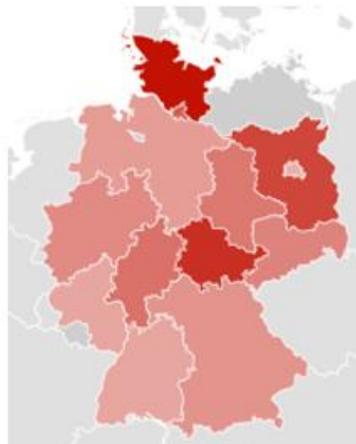
Suchanfragen bei Google, letzte zwölf Monate
Index, KW46 2017 = 100



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

Internet: 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:

