

Sehr geehrte Damen und Herren,

um der Bedeutung neuer Geschäftsfelder in der Energiebranche Rechnung zu tragen, werden wir in den kommenden Ausgaben von Energy Update eine Reihe von Artikeln zu den wichtigsten strategischen Schritten der Geschäftserweiterung veröffentlichen. Im ersten Beitrag beschäftigen wir uns mit der Frage der Auswahl geeigneter Partner zur Realisierung neuer Produkte und Dienstleistungen.

Wie gewohnt berichten wir weiterhin von neuen Entwicklungen rund um Marketing und Vertrieb. Diesen Monat ist uns insbesondere die Meldung der ISPEX AG als Organisator eines Privatkunden-Gemeinschaftsenergieeinkaufs aufgefallen. Dieses Konzept hat in anderen europäischen Ländern, u.a. Österreich, zum erheblichen Akquisitionserfolg geführt, aber eine vergleichbare Aktion vergangenes Jahr in Deutschland ist weit hinter den Erwartungen geblieben.

Wir wünschen Ihnen nun eine spannende Lektüre und freuen uns auf Ihre Anregungen und Feedback.

Mit freundlichen Grüßen



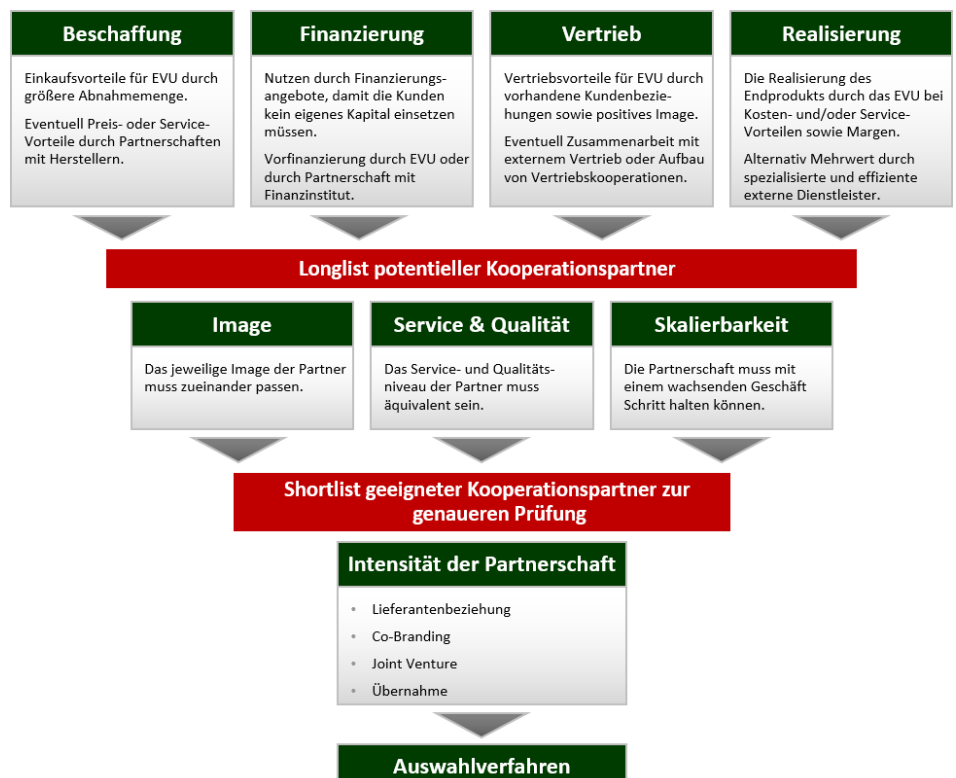
Klaus Kreutzer

Erschließung neuer Geschäftsfelder: Partner sind der Schlüssel

In der Energiewirtschaft herrscht schon länger Einigkeit darüber, dass das langsam schrumpfende Kerngeschäft Strom- und Gasvertrieb zur Erschließung neuer Geschäftsfelder zwingt. Der bislang übersichtliche Erfolg beim Einstieg in neue Geschäftsfelder untermauert jedoch die zahlreichen strategischen und operativen Herausforderungen auf dem Weg von der Geschäftsidee bis zum marktreifen Angebot.

Make, Buy or Cooperate: Die Wertschöpfungskette prüfen

Eine zentrale Entscheidung ist die Frage nach der eigenen Wertschöpfung. Abhängig von den eigenen Kompetenzen, zur Verfügung stehenden Ressourcen und der gewünschten vertrieblichen Ausrichtung (regional, national etc.) muss auf jeder Stufe der Wertschöpfungskette geprüft werden, welche Leistungen selbst erbracht und welche zugekauft oder über Partner realisiert werden sollen. Dies trägt wesentlich zur Minimierung des Risikos beim Aufbau neuer Geschäftsfelder bei.



Die folgende Grafik illustriert exemplarisch die Schritte, die u.a. bei der Entscheidung zu einer strategischen Partnerschaft berücksichtigt werden müssen.

Lesen Sie den Beitrag [hier](#) weiter.

ISPEX organisiert Privatkunden-Energieeinkaufsgemeinschaft

Die ISPEX AG, ein Dienstleister für die gewerbliche und industrielle Energiebeschaffung, hat in Zusammenarbeit mit dem Bonus-Club BSW eine Einkaufsgemeinschaft zur Ausschreibung von Strom- und Gasktarifen organisiert. ISPEX überträgt dabei die Kompetenz mit Auktionen im Großkundensegment auf den Privatmarkt. Die 600.000 Mitglieder des Bonus-Clubs haben die Möglichkeit, sich kostenlos und unverbindlich anzumelden, um exklusiven Zugang zu den ausgehandelten Tarifen zu erhalten.

Lesen Sie [hier](#) weiter.

Neue Studien erscheinen in Kürze

In den nächsten Wochen werden einige neue Studien und Reports erscheinen, auf die wir an dieser Stelle schon jetzt hinweisen möchten:

Wechslerstudie Energie - März 2015

Die nächste Ausgabe der Wechslerstudie Energie, in der das Wechselaufkommen und das Wechselverhalten im zweiten Halbjahr 2014 untersucht werden, erscheint Ende März. Für Strom- und Gaskunden im Privat- und Gewerbekundenbereich werden folgende Inhalte analysiert und aufbereitet:

- Demographie der Wechsler
- Vorversorger der Wechsler
- Tarifpräferenzen
- Quantitative Analyse des Wechselaufkommens im Haushaltskundenmarkt

Folgen Sie dem [Link](#) zu weiteren Informationen, einer Leseprobe und dem Bestellformular.

Energiemarktbericht 2015 - April 2015

Der Energiemarktbericht untersucht einmal jährlich aktuelle Trends und Entwicklungen im Energiemarkt und bewertet diese im Hinblick auf strategische Handlungsalternativen für Energieversorger. Themen des Jahres 2015 (Auszug):

- Folgen der Digitalisierung des Energievertriebs:
 - Wie Big Data und digitale Geschäftsmodelle den Einstieg in neue Geschäftsfelder erleichtern.
 - Warum EVU Smart-Meter-Daten zur Generierung von Wettbewerbsvorteilen gegenüber digitalen Konzernen wie Google, Facebook oder Amazon zwingend benötigt werden.
- Weitere Zunahme der Anbieterzahlen im Strom- und Gasmarkt:
 - Für wie viele Versorger ist Platz im deutschen Energiemarkt?
 - Wie werden sich Marktanteile und Anbieterstrukturen mittelfristig verändern?
 - Wie können sich EVU erfolgreich am Markt durchsetzen?
- Preis- und Margenentwicklung vom 01.01.2014 bis 01.01.2015
- Wechselaufkommen im Jahr 2014:
 - Entwicklung des Wechselinteresses bei fallenden Preisen

Weitere Informationen und Bestellmöglichkeiten finden Sie [hier](#).

Vertriebskanalstudie Energie 2015 - Juni 2015

Mit der Vertriebskanalstudie Energie wird jährlich der Wechselprozess von Strom- und Gaskunden anhand der Informations- und Vertriebskanäle im Detail transparent gemacht. Es werden voraussichtlich mehr als 5.000 Screening-Interviews durchgeführt. Damit werden 1.000 Verbraucher, die innerhalb der letzten zwei Jahre den Versorger gewechselt haben, für die Hauptbefragung identifiziert. Zentrale Fragestellungen und Inhalte:

- Anstoß zum Wechsel
- Wechselgrund
- Genutzte Informationskanäle
- Genutzter Wechselkanal
- Zufriedenheit mit dem Wechselkanal
- Loyalität und Zufriedenheit mit dem Anbieter

Folgen Sie dem [Link](#) zu weiteren Informationen, einer Leseprobe und Bestellformular.

Interesse am Stromwechsel stark zurückgegangen

Die Anzahl der Suchanfragen nach "Strompreisvergleich" und "Gaspreisvergleich" ist im Februar deutlich zurückgegangen, nachdem sie im Januar ein für die Jahreszeit hohes Aufkommen erreicht hat. Damit scheint die Reaktion der Kunden auf die Preissenkungen im Markt zum Jahreswechsel abgeebbt zu sein.

Suchanfragen im Strommarkt

Der Rückgang der Suchanfragen nach "Strompreisvergleich" ist außergewöhnlich abrupt ausgefallen. Der ähnliche Suchbegriff "Stromvergleich" hingegen verzeichnet weiterhin ein vergleichsweise hohes Aufkommen. Dies lässt die Interpretation zu, dass sich besonders viele Kunden, die von der Preissenkung ihres Versorgers oder gar vom Ausbleiben einer solchen enttäuscht waren, im Januar mit dem Begriff "Preisvergleich" beschäftigt haben, um von günstigeren Preisen am Markt zu profitieren.

Die Suchanfragen kommen weiterhin insbesondere aus Nordrhein-Westfalen und Bayern.

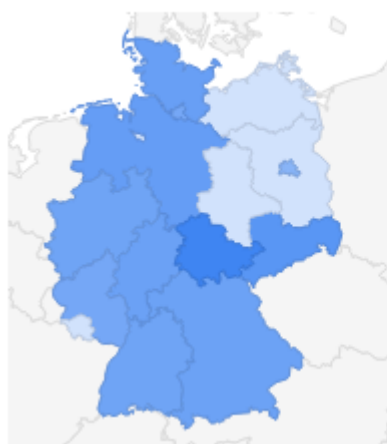
Suchanfragen im Gasmarkt

Im Wesentlichen ist der Verlauf der Suchanfragen im Gasmarkt der Entwicklung im Gasmarkt gefolgt. Es ist zudem kein besonders erkennbarer Unterschied zwischen den Suchbegriffen "Gaspreisvergleich" und "Gasvergleich" zu erkennen.

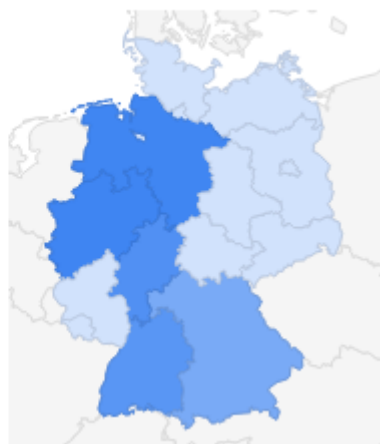
Suchanfragen bei Google, letzte zwölf Monate
Index, KW47 2014 =100



Suchanfragen Strom



Suchanfragen Gas



Umfassende Informationen zum Wechselverhalten bieten wir im monatlichen Branchenreport [Energiamarkt Aktuell](#), in der [Wechslerstudie Energie](#) und im Rahmen der [Vertriebskanalstudie Energie 2015](#). 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:

