

Sehr geehrte Damen und Herren,

im Ökostromvertrieb ist es immer schwieriger, sich vom Wettbewerb abzuheben. Mit einem Regionalstromtarif kann dies aber gelingen. Regional ist und bleibt wohl vorerst das neue Bio. Unser neuer Blogbeitrag gibt einen Überblick zu Anbietern von Regionalstromtarifen und den Treibern hinter diesem Trend. Als kleines Schmankerl haben wir eine Einschätzung zum Thema aus dem Jahr 2014 am Ende des Blogbeitrags zur Verfügung gestellt.

Falls Sie darüber hinaus weitere, aktuelle Energiemarkt-News möchten, empfehlen wir Ihnen, das [kostenlose Probeexemplar](#) von Energiemarkt Aktuell zu begutachten, das wir in unseren [Studien-Shop](#) für Sie bereit gestellt haben.

Mit freundlichen Grüßen



Klaus Kreutzer

Mit Regionalstrom vom Wettbewerb abheben

Nachdem der Ökostromvertrieb an Privatkunden in den vergangenen zwei bis drei Jahren lahmte, entdecken aktuell immer mehr Versorger Ökostrom aus regionaler Herkunft als veritable Möglichkeit, die Kundenzahlen zu steigern. Dass dies dringend nötig ist, zeigt die aktuelle [Vertriebskanalstudie Energie](#). Besaßen im Jahr 2015 knapp 38 Prozent der Kunden einen Öko- oder Klimatarif, waren es in diesem Jahr nur noch 29 Prozent. Ein Grund dafür ist der steigende Anteil von EEG-Strom im bundesweiten Strommix, der die Argumentation der Ökostrom-Anbieter gegenüber den Kunden erschwert.

Da immer mehr Anbieter ihr Portfolio vollständig auf Grünstrom umstellen oder Ökostrom nach wie vor im Discount-Segment – auch wenn nicht immer zu den ganz günstigen Preisen – zu finden ist, verbleiben wenig Differenzierungsinstrumente. Denn Labels und Zertifikate verwirren die Verbraucher laut einer aktuellen Verivox-Umfrage zusehends. Mit Regionalstrom ist es wieder möglich, sich vom Wettbewerb abzuheben. Daher gilt weiterhin: Regional ist das neue Bio! Dafür sprechen auch verschiedene Wettbewerberaktivitäten, die wir im Rahmen unserer [kontinuierlichen Wettbewerbsbeobachtung](#) ermittelt haben.

Lesen Sie [hier](#) weiter.

Kreutzer Consulting Newsflash

- **Vattenfall vergibt Sonos-Lautsprecher als Sachprämie**
Vattenfall fällt auf Verivox mit einem Bundle-Tarif auf, der zwei Sonos One Lautsprecher im Wert von 458 Euro (im Vattenfall-Shop) enthält.
- **Discovery erhält 15 Mio. Euro Wachstumskapital**
Discovery hat kürzlich einen Finanzierungsvertrag mit dem Schweizer Investmentmanager Susi Partners über 15 Mio. Euro geschlossen. Discovery erhält zunächst sechs Mio. Euro Wachstumskapital, um zehn große Smart-Metering-Projekte umzusetzen. Das restliche Geld fließt abhängig von weiteren Auftragseingängen.
- **Zahl der Stromversorger steigt bei gleichbleibender Nachfrage**
Laut einer Studie von Konexus im Auftrag von Uniper hat die Zahl der Stromversorger in den letzten zehn Jahren um 40 Prozent zugenommen. Die nachgefragte Strommenge sei in der gleichen Zeit nahezu konstant geblieben.

Sie wollen alle Details zu diesen und weiteren Meldungen aus den Bereichen Marketing, Vertrieb und Marktentwicklung kompakt, präzise und umfassend aufbereitet? Infomieren Sie sich [hier](#) über unseren monatlichen Branchenreport Energiemarkt Aktuell oder [sprechen Sie uns direkt](#) an.

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:

