



Energiemarkt Aktuell

Der monatliche Marktreport zu allen wichtigen Wettbewerbsentwicklungen
im Privat- und Gewerbekundenmarkt

- Produktbroschüre -

Energiemarkt Aktuell: Der monatliche Wettbewerbsreport

Zentrale Marktentwicklungen, kompakt dargestellt und umfassend analysiert

Energiemarkt Aktuell

- Energiemarkt Aktuell ist der einzige monatliche Marktreport, der alle relevanten Aspekte des klassischen Marketing-Mix berücksichtigt.
- Mit Fokus auf Preis, Produkt, Kommunikation, Vertrieb und Kundenverhalten zeigt der Report umfassend auf, wie sich der Wettbewerb im Strom- und Gasmarkt bei Privat- und Gewerbekunden entwickelt.

Zentrale Inhalte

- Entwicklung der Preise, Preisabstände und Margen bei Strom und Gas
- Neue Produkte, Tarife und Dienstleistungen
- Struktur des Tarifangebots
- Marketing- und Vertriebsaktivitäten
- Neue Wettbewerber und Marktentwicklungen
- Entwicklung von neuen Geschäftsfeldern wie Elektromobilität und Smart Home
- Wechselaufkommen und Kundentarifpräferenzen
- Analysen aktueller Marktentwicklungen im Schwerpunktthema

Ihr Nutzen

- Umfassender Überblick über Marktentwicklungen und Wettbewerberaktivitäten
- Fundierte Analysen von wichtigen Themen und Markttrends
- Benchmarks für die eigene Preis-, Produkt- und Vertriebsstrategie
- Separates Management Summary und Preiskarten zum Download
- Regionalisierte Analysen der Preis- und Tarifdaten für regional aktive EVU
- Rücksprachemöglichkeit mit den Marktexperten von KREUTZER Consulting

Energiemarkt Aktuell – Produktprofil

- **Erste Ausgabe:** April 2009
- **Erscheinung:** monatlich
- **Umfang:** ca. 70-80 Seiten Hauptausgabe
ca. 12 Seiten Management Summary
Hochauflösende Preiskarten (zum Download)
- **Format:** PDF-Dokument (Basis: Powerpoint)
- **Fokus:** Wettbewerbsentwicklung beim Strom- und Gasvertrieb an Privat- und Gewerbekunden
- **Zielgruppe:** Energieversorger, Energiedienstleister
- **Inhalte:** Preis- und Margenentwicklung
Produkt- und Tarifstrukturen
Marketing- und Vertriebsaktivitäten
Markteintritte und -austritte
Kundenverhalten/Wechselaufkommen
Generelle Marktentwicklung
Innovation und neue Geschäftsfelder
- **Preis:** 490 Euro zzgl. USt. pro Ausgabe
Zusätzliche regionale Datenanalysen je 150 Euro mtl. zzgl. USt.

Energiemarkt Aktuell: Der monatliche Wettbewerbsreport

Regionale Datenanalysen

Regionale Datenanalysen

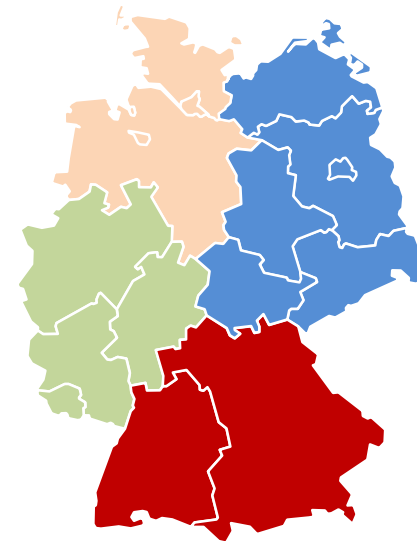
Um regional aktiven Energieversorgern Informationen zu ihrem vertrieblichen Umfeld zu bieten, ist Energiemarkt Aktuell optional mit regionalen Preis- und Tarif-Analysen erhältlich.

Diese gehen auf die Entwicklung der Preise, Preisabstände und Margen pro Bundesland der ausgewählten Region ein. Die Entwicklung der Tarifstruktur sowie neuer und nicht mehr verfügbarer Tarife werden aggregiert für die Region betrachtet.

Neben der bundesweiten Datenanalyse sind Analysen für die Regionen Nord, Ost, West und Süd gemäß der rechts dargestellten Aufteilung erhältlich.

Im Abonnement von Energiemarkt Aktuell ist die bundesweite oder eine regionale Datenanalyse der Preis- und Tarifentwicklung zum monatlichen Gesamtpreis von 490 Euro zzgl. USt. inbegriffen. Eine weitere regionale Datenanalyse kann zum monatlichen Preis von 150 Euro zzgl. USt. hinzugebucht werden. Bei Buchung aller fünf regionalen Analysen betragen die monatlichen Gesamtkosten 940 Euro zzgl. USt. (eine Ersparnis von 150 Euro!)

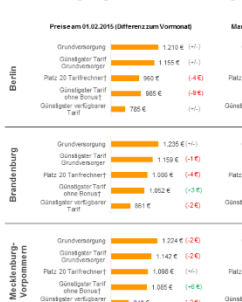
Region Nord	Haushalte (Mio.)	Region Ost	Haushalte (Mio.)	Region Bundesweit	Haushalte (Mio.)
Niedersachsen	3,83	Berlin	1,93	Summe	39,93
Bremen	0,35	Brandenburg	1,24		
Hamburg	0,97	Sachsen-Anhalt	1,15		
Schleswig-Holstein	1,40	Thüringen	1,11		
Summe	6,55	Mecklenburg-Vorpommern	0,83		
		Sachsen	2,15		
		Summe	8,41		
Region West	Haushalte (Mio.)	Region Süd	Haushalte (Mio.)		
Nordrhein-Westfalen	8,52	Bayern	6,12		
Saarland	0,49	Baden-Württemberg	5,01		
Rheinland-Pfalz	1,89	Summe	11,13		
Hessen	2,94				
Summe	13,84				



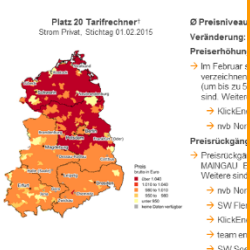
→ 2.1.1 Strom Privatkunden: Region Ost Ranking im Vergleich zum Vormonat

Region	Unternehmen	Preis (€/kWh)	Veränderung
Brandenburg	1. SW Allgemeine	1.317 €	EV Allgemeine
	2. WEMAG	1.252 €	Energie Wiesner-Pratz
	3. E.ON Energie	1.276 €	SW Pratzau
	4. SW Fort	1.273 €	SW Osnabrück
	5. EnBW	1.248 €	E.ON Energie
Mecklenburg-Vorpommern	1. SW Rescoak	1.314 €	SW Rescoak
	2. SW Parcin	1.286 €	BV Eba
	3. WEMAG	1.262 €	SW Parcin
	4. VSEK	1.261 €	SW Grevenhagen
	5. E.ON Energie	1.247 €	SWV Energie
Sachsen	1. SW Bona	1.424 €	SW Ansbach-Buchla
	2. SW Wiedau	1.323 €	SW Oelsnitz (Vogland)
	3. V8 Hoyerswerda	1.316 €	EnBW
	4. SW Elterburg	1.314 €	SW Scheuchitz
	5. Thüringer Energie	1.302 €	V8 Hoyerswerda
Sachsen-Anhalt	1. SW Bärenburg	1.318 €	E.ON Energie
	2. SW Havelberg	1.316 €	SW Havelberg
	3. TW Naumburg	1.306 €	SWV Schleiback
	4. Thüringer Energie	1.302 €	TW Naumburg
	5. SW Sackfurt	1.285 €	SW Sackfurt
Thüringen	1. SW Neudorf u.S. Orla	1.388 €	EVN Neudorf
	2. EV Wehrberg	1.302 €	EV Rudolstadt
	3. Thüringer Energie	1.302 €	SW Inneau
	4. EV Hain-Wehrberg	1.302 €	SW Neudorf u.S. Orla
	5. SW Hainhausen	1.296 €	EV Gieß

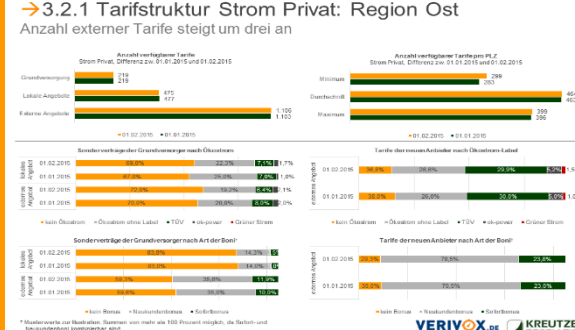
→ 2.1.1 Strom Privatkunden: Region Ost Preisrückgang in Berlin bei den Großkunden



→ 2.1.1 Strom Privatkunden: Region Ost Preisanstieg in Brandenburg, Berlin



→ 2.1.1 Strom Privatkunden: Region Ost Anzahl externer Tarife steigt um drei an



Energiemarkt Aktuell: Der monatliche Wettbewerbsreport

Umfassende Informationen zur Preis- und Margenentwicklung

Preis- und Margenentwicklung

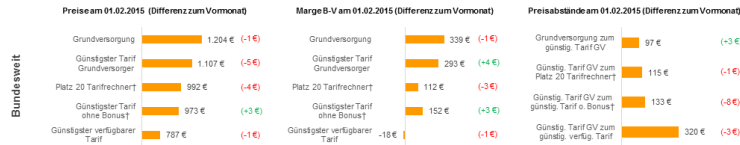
Der Preisteil bietet einen kompakten und umfassenden Überblick über alle relevanten Marktentwicklungen. Basis ist die Tarifdatenbank von Verivox:

- Vorab-Informationen zu anstehenden Preisänderungen von Grundversorgern
- Benchmarks für fünf Tarifkategorien:
 - Grundversorgungstarife
 - Günstigste Tarife der Grundversorger
 - Günstigste Tarife ohne Bonus
 - Platz 20 im Tariffrechner
 - Günstigster am Markt verfügbarer Tarif
- In jeder Kategorie werden folgende Daten dargestellt:
 - Aktueller Preis im Vergleich zum Vormonat
 - Preisabstand zu den Tarifen der Grundversorger
 - Bruttomarge vor Vertriebs- und Beschaffungskosten
- Ein Grundversorger-Ranking zeigt die Versorger mit den höchsten und niedrigsten Preisen und Bruttomargen im günstigsten lokalen Sondervertrag.

Editorial | Schwerpunktthema | Preisentwicklung Strom | Preisentwicklung Gas | Produkte & Tarife | Marketing & Vertrieb | Markt & Wettbewerb | Kundenverhalten | Ausblick, Disclaimer & Datengrundlage

→ 2.1.1 Strom Privatkunden: Bundesweit

E.ON senkt Preis des günstigsten lokalen Sondertarifs



→ Übersichtliche Darstellung der Preis- und Margenentwicklung im Vergleich zum Vormonat

Höchster Preis (Diff. zum Vormonat)	Hö. C
Günstigster Tarif der Grundversorger	
1 SW Passau (BY) 1.345 €	In
2 InoN Energie (BY) 1.335 €	Op
3 SW Neuburg Wald (BY) 1.305 €	Er
4 EV Max Peißker (TH) 1.302 €	St
5 EV Rupert Heider (BY) 1.297 €	St
6 SW Anna-Buchholz (SN) 1.289 €	St
7 SW Pfullendorf (BW) 1.285 €	Er
8 EG Hidelang (BY) 1.275 €	Ev
9 SW Brückmühlbach-Hessau (RP) 1.274 €	G
10 TWS Saarwellingen (SL) 1.274 €	St

Editorial | Schwerpunktthema | Preisentwicklung Strom | Preisentwicklung Gas | Produkte & Tarife | Marketing & Vertrieb | Markt & Wettbewerb | Kundenverhalten | Ausblick, Disclaimer & Datengrundlage

→ 2.1.1 Strom Privatkunden: Bundesweit

RWE und Vattenfall kündigen Preissenkungen an



- Angekündigte Preisänderungen, Tarife der Grundversorger[†]:
- Preiserhöhungen zum 01.03.2015:
 - SW Neumünster (+4,8% SV, +4,4% GV)
 - Preissenkungen zum 01.03.2015 (Auszug):
 - SW Würzburg (-7,5% SV, -7,4% GV)
 - EMB Miltenberg-Bürgstadt (-7,5% SV, -1,9% GV)
 - Stadtwerke Bonn (-4,7% GV)



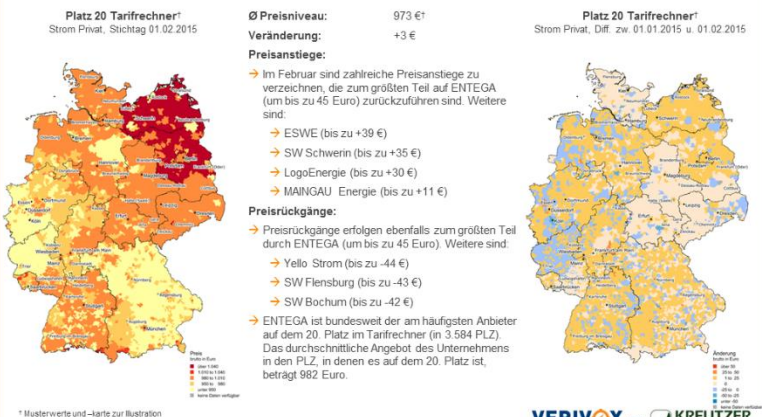
→ Hinweise auf anstehende Preis-erhöhungen und deren Ausmaß

[†] Musterwerte zur Illustration

Editorial | Schwerpunktthema | Preisentwicklung Strom | Preisentwicklung Gas | Produkte & Tarife | Marketing & Vertrieb | Markt & Wettbewerb | Kundenverhalten | Ausblick, Disclaimer & Datengrundlage

→ 2.1.1 Strom Privatkunden: Bundesweit

Moderater Preisanstieg der Tarife auf dem 20. Platz im Tariffrechner



[†] Musterwerte und -tarife zur Illustration

→ Deutschlandkarten mit detaillierter Analyse von wichtigen Veränderungen (alle Karten stehen auch zum Download zur Verfügung)

Seite 14
Feb. 2015

VERIVOX.DE KREUTZER CONSULTING
Da sparen Sie mit Sicherheit

Energiemarkt Aktuell: Der monatliche Wettbewerbsreport

Schwerpunktthema bietet ausführliche Analysen aktueller Entwicklungen

Schwerpunktthema des Monats

Jede Ausgabe von Energiemarkt Aktuell enthält ein Schwerpunktthema, im Rahmen dessen aktuelle Entwicklungen, Trends oder strategische Themen umfassend analysiert werden:

→ Aktuelle Themen aus den Bereichen:

→ Marketing und Vertrieb

→ Innovation

→ Neue Geschäftsfelder

→ Darstellung und Analyse von umfassenden Studien

→ Längerfristige Preis- und Produkttrends

→ Kundenwechselverhalten

→ Die Themenauswahl erfolgt anhand aktueller Entwicklungen im Markt.

→ Abonnenten haben die Möglichkeit, Themen vorzuschlagen.

Auszug: Schwerpunktthemen des Jahres 2015

Editorial | Inhalt | Zusammenfassung | Schwerpunktthema | Preisentwicklung Strom | Preisentwicklung Gas | Produkte & Tarife | Marketing & Vertrieb | Markt & Wettbewerb | Kundenverhalten | Ausblick

→ 2. Schwerpunktthema: Übernahmen und Beteiligungen
Innovationsmanagement fehlt oft, wird aber zum Teil aufgebaut

Innovationsmanagement selten eigener Bereich bei EVUs

→ Obwohl der Bereich Innovationsmanagement im Allgemeinen bedingt den Bereich Übernahmen und Beteiligungen überschneidet, spielt es im Bezug auf Startups eine sehr wichtige Rolle, denn jungen Unternehmen sind in der Regel gegründet worden, um innovatives Produkt oder Geschäftsmodell zu realisieren.

→ Der Stadtwerkstudie 2015 des BDEW zufolge verfügen 54 % der befragten Energieversorger über keinen Bereich, der für Innovationen im Unternehmen verantwortlich ist. Bei weiteren 46 % der Unternehmenleitung hierfür verantwortlich, obwohl sie sich neben ihren Führungsaufgaben dem Thema vermutlich nur beiwidern kann.

→ Die eher dürtige Besetzung der befragten Energieversorger im puncto Innovationsmanagement zeigt daher, dass der Mehrheit internen Kompetenzen zum Aufbau bzw. zur Steuerung innovativsgestützter Unternehmen fehlen.



Editorial | Inhalt | Zusammenfassung | Schwerpunktthema | Preisentwicklung Strom | Preisentwicklung Gas | Produkte & Tarife | Marketing & Vertrieb | Markt & Wettbewerb | Kundenverhalten | Ausblick

→ 2. Schwerpunktthema: Aktuelle Jahresergebnisse
Immer mehr neue Anbieter erwirtschaften Gewinn

Gewinnzone häufig 2013 erreicht oder für 2014 in Aussicht gestellt

→ Die Auswertung der Jahresabschlüsse verdeutlicht einen relevanten Trend: Das Jahr 2013 hat für einige neue Anbieter den Durchbruch in die schwarzen Zahlen bedeutet. Dies betrifft u.a. die RW-E-Konzerntochter eprimo, die eine Steigerung des Umsatzes um

Trend zum Aufbau interner Kompetenzen

Editorial | Inhalt | Zusammenfassung | Schwerpunktthema | Preisentwicklung Strom | Preisentwicklung Gas | Produkte & Tarife | Marketing & Vertrieb | Markt & Wettbewerb | Kundenverhalten | Ausblick

→ 2. Schwerpunktthema: Umgang mit Preiserhöhungen

1. Tarnung der Preiserhöhung als Werbung

→ Der Versorger schickt dem Kunden Imagebroschüren bzw. ein grafisch aufwendig gestaltetes Mailing, das eher den Anschein erweckt, als würde es sich um Werbung handeln. Das Preiserhöhungsschreiben wird als solches nicht wahrgenommen. Häufig werden erst viele allgemeine Informationen übermittelt, bevor irgendwo im Text der Hinweis erscheint, dass der Kunde künftig einen „neuen Preis“ bezahlen muss.

→ Angesichts des werblichen Charakters übersehen viele Kunden die relevanten Hinweise und erfahren unter Umständen erst später, z.B. durch höhere monatliche Abschläge oder gar erst bei Erhalt der Jahresrechnung vom Preisänderung.

Vorteile für den Versorger

2. Unzureichende Begründung der Preiserhöhung

→ Ein sehr beliebtes Argument für Preiserhöhungen sind allgemein steigende Kosten des Versorgers, sei es durch Umlagen, Netzentgelte oder Beschaffungskosten. Dabei ist es den Anbietern teilweise egal, ob die Kosten wie bspw. Netzentgelte im Versorgungsgebiet des Kunden tatsächlich steigen.

→ **Vorteile für den Versorger**
→ Viele Kunden lassen sich von der allgemeinen Begründung überzeugen, vor allem wenn das Thema Energiekostensteigerung gerade in den Medien diskutiert wird.

Editorial | Inhalt | Zusammenfassung | Schwerpunktthema | Preisentwicklung Strom | Preisentwicklung Gas | Produkte & Tarife | Marketing & Vertrieb | Markt & Wettbewerb | Kundenverhalten | Ausblick

→ 2. Schwerpunktthema: Kundenwechselverhalten
Relative Preisstabilität wirkt sich auf Kundenbindung aus

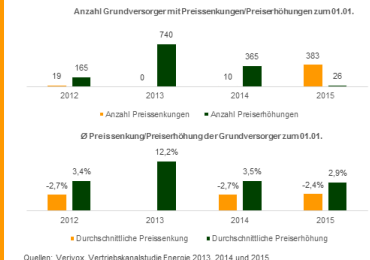
Wahrnehmung von Preiserhöhungen nimmt ebenfalls ab

→ Dass die tatsächlichen Preiserhöhungen mit den Befragungsergebnissen gut korrespondieren, zeigt auch der Umstand, dass nur 13 Prozent der Stromkunden Anfang 2015 angegeben haben, innerhalb der letzten sechs Monate eine Preiserhöhung erhalten zu haben. 2013 hatten sich noch 53 Prozent an eine kürzlich zurückliegende Preiserhöhung erinnert.

Preis Anpassung als Wechselgrund seltener genannt

→ Entsprechend der hohen Anzahl an Preiserhöhungen nannten 2013 noch 70 Prozent der befragten Wechsel, dass eine Preiserhöhung des Anbieters der Anstoß zum Wechsel gewesen sei. Im Jahr 2015 war dies immer noch für 55 Prozent der Wechsel ein Grund. Wichtiger war 2015 aber der generelle Wunsch, die Kosten zu senken. Dies bedeutet, dass viele Kunden auch unabhängig von Preiserhöhungen regelmäßig ihre Versorgungssituation überprüfen und entsprechend günstigere Anbieter aussuchen.

Ausmaß der Preis Anpassungen im Strommarkt, 2012-2015



Quellen: Verivox, Vertriebskanalstudie Energie 2013, 2014 und 2015

Seite 7
September 15

Unternehmen	Umsatz 2013 (brutto)	Umsatzveränderung	Gewinn 2013*	Gewinn
eprimo	814,8 Mio. Euro	137,2 Mio. Euro (+20,2%)	1,9 Mio. Euro	8,6 Mio. Euro
E wie einfach	327,9 Mio. Euro	-3,1 Mio. Euro (-0,9%)	-9,0 Mio. Euro	8,3 Mio. Euro
Yello Strom	779,0 Mio. Euro	49,4 Mio. Euro (+6,8%)	27,8 Mio. Euro	-1,7 Mio. Euro
lekker Energie	278,2 Mio. Euro	-20,0 Mio. Euro (-6,7%)	-1,0 Mio. Euro	8,8 Mio. Euro
E.VITA	204,8 Mio. Euro	82,8 Mio. Euro (+67,9%)	3,1 Mio. Euro	3,7 Mio. Euro
energieGUT	84,3 Mio. Euro	-1,9 Mio. Euro (-2,2%)	-2,8 Mio. Euro	0,2 Mio. Euro
energihoch3	32,8 Mio. Euro	-7,1 Mio. Euro (-17,8%)	0,2 Mio. Euro	0,3 Mio. Euro
goldgas SL	367,9 Mio. Euro	-45,6 Mio. Euro (-11,0%)	3,7 Mio. Euro	-7,5 Mio. Euro
DIG Industriegas	14,4 Mio. Euro	entfällt	1,4 Mio. Euro	0,1 Mio. Euro
Stadtwerke Stuttgart	2,9 Mio. Euro	entfällt	-6,0 Mio. Euro	-
Hamburg Energie	203,0 Mio. Euro	67,6 Mio. Euro (+49,9%)	0,6 Mio. Euro	-0,6 Mio. Euro
Greenpeace Energy	103,5 Mio. Euro	9,0 Mio. Euro (+9,5%)	3,4 Mio. Euro	3,6 Mio. Euro
EWIS Schönau	156,1 Mio. Euro	14,0 Mio. Euro (+9,9%)	9,0 Mio. Euro	3,0 Mio. Euro
NATURSTROM	234,4 Mio. Euro	33,9 Mio. Euro (+16,9%)	10,6 Mio. Euro	-0,2 Mio. Euro
LichtBlick	715,1 Mio. Euro	52,0 Mio. Euro (+7,8%)	14,1 Mio. Euro	16,8 Mio. Euro
Universal Utility Int. (Strom & gas.de)	896,8 Mio. Euro	424,6 Mio. Euro (+89,9%)	2,2 Mio. Euro	12,8 Mio. Euro
ExtraEnergie	1,600 Mio. Euro	500 Mio. Euro (+45,5%)	37,6 Mio. Euro	16,8 Mio. Euro

* Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit
** Schätzung aufgrund des Unternehmensumsatzes

Seite 7
Apr. 2015



Energiemarkt Aktuell: Der monatliche Wettbewerbsreport

Tarif- und Produktangebot wird im Detail analysiert

Produktneuheiten und Tarifstrukturen

Das Produktangebot am Energiemarkt ändert sich dynamisch. Immer wieder werden neue Preis- und Produktkomponenten eingeführt und etablierte Angebote verschwinden vom Markt.

Die Darstellung der Struktur der angebotenen Produkte bietet einen tiefen Einblick in die produktseitige Marktentwicklung:

- ➔ Markteinführung neuer und/oder innovativer Produkte
- ➔ Zielgruppenorientierte Nischenangebote
- ➔ Marktreife Energiedienstleistungen und Angebote in neuen Geschäftsfeldern wie Smart Home, Elektromobilität etc.
- ➔ Identifikation von Produktrends durch Untersuchung der:
 - ➔ Anzahl der Tarifarten
 - ➔ Vertragslaufzeiten
 - ➔ Arten und Dauer von Preisgarantien
 - ➔ Arten von Neukundenboni
 - ➔ Angebote von Ökostrom mit und ohne Gütesiegel sowie Klima- und Biogas

Editorial | Inhalt | Zusammenfassung | Schwerpunktthema | Preisentwicklung Strom | Preisentwicklung Gas | Produkte & Tarife | Marketing & Vertrieb | Markt & Wettbewerb | Kundenverhalten | Ausblick

➔ 4.1 Produkte: Strom & Gas

ProSiebenSat.1 Digital und E.ON starten „life“-Tarife

- ➔ ProSiebenSat.1 Digital und E.ON bieten seit Ende August den gemeinsamen Stromtarif „lifestrom“ und den Erdgasarif „lifeerdgas“ an. Die Tarife verfügen über eine Erstvertragslaufzeit von 14 Tagen und eine eingeschränkte Preisgarantie bis zum 31.03.2018.
- ➔ Bei Abschluss eines Vertrages können sich die Kunden zwischen verschiedenen Prämien entscheiden, darunter einem Samsung Galaxy Tab E9.6 oder einem Amazon Gutschein im Wert von 100 Euro.
- ➔ Die Produkteinführung von „lifestrom“ und „lifeerdgas“ wird von einer umfangreichen Werbekampagne mit dem Slogan „Das Leben macht mehr Spaß, wenn der Strom weniger kostet“ begleitet. Trotz der Kooperation zwischen E.ON und ProSiebenSat.1 Digital wird in den Fernsehspots weder ge...

lifestrom



LEW starten in die „Wärmewochen“

- ➔ Die Lechwerke (LEW) bieten seit dem 01.09.2015 mit „LEW Hauswärme“ ein Contracting-Modell für Heizungen an.
- ➔ Die LEW übernehmen in diesem Zusammenhang die Demontage der alten Heizung, die Installation der neuen Anlage sowie die Wartung. Ein Notrufdienst sowie eine Funktionsgarantie über einen Zeitraum von zehn Jahren komplettieren das Angebot. Der Kunde erichtet einen monatlichen Servicebeitrag.
- ➔ Interessierte können zwischen einer Erdgas-Brennwertheizung und einer Wärmepumpe wählen. Quelle: energiekaufhaus.lew.de



Tesla Powerwall bei LichtBlick vorbestellbar

- ➔ Auf der Website von LichtBlick kann ab sofort Tesla Powerwall unverbindlich reserviert werden.
- ➔ Nähere Informationen zu dem Angebot finden sich derzeit aber noch nicht. Quelle: lichtblick.de

Herzblutstrom ist jetzt Ökostrom

- ➔ Bei dem sogenannten „Herzblutstrom“, den die Pfalzwerke seit einiger Zeit gemeinsam mit dem Fußballverein FC Kaiserslautern anbieten, handelt es sich ab sofort um reinen Ökostrom aus Wasserkraft.
- ➔ Die Preise für den bundesweit einheitlichen Tarif haben sich nicht verändert. Weiterhin fallen 27,26 Cent/kWh als Arbeitspreis an, der Grundpreis beträgt 123,11 Euro im Jahr (brutto). Eine eingeschränkte Preisgarantie gilt bis zum 31.12.2016. Quelle: herzblutstrom.de



➔ 4.1 Produkte: Energiedienstleistungen

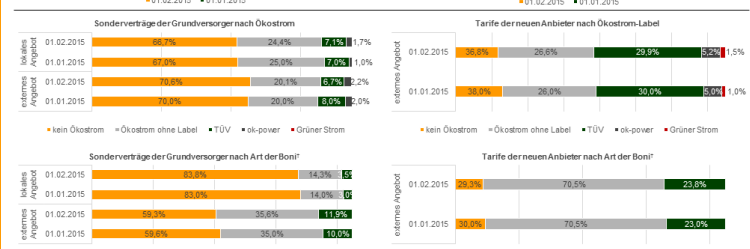
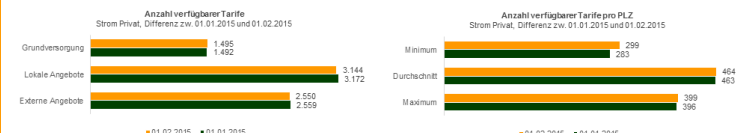
svb bietet Heizungsberatung für drei Gemeinden

- ➔ Die svb-Gruppe bietet exklusiv für die Gemeinden Stuhlfurth, Weyhe und Thedinghausen das Förderprogramm „Clever heizen“ an.
- ➔ Das Programm läuft vom 14.09. bis zum 30.11.2015 und richtet sich an Besitzer von Ein- und Zweifamilienhäusern, die über eine mindestens fünf Jahre alte Heizungsanlage verfügen.
- ➔ Anstatt der üblichen 150 Euro können die Bewohner eine Heizungsberatung für 25 Euro erhalten.
- ➔ Neben dem SVB sind an dem Programm auch die VEWerwerke und...

Editorial | Schwerpunktthema | Preisentwicklung Strom | Preisentwicklung Gas | Produkte & Tarife | Marketing & Vertrieb | Markt & Wettbewerb | Kundenverhalten | Ausblick | Disclaimer & Datengrundlage

➔ 3.2.1 Tarifstruktur Strom Privat: Bundesweit

Minimale Anzahl verfügbarer Tarife pro PLZ steigt um 16 an



➔ Analyse der Produktstrukturen im Hinblick auf Faktoren wie Vertragslaufzeiten, Preisgarantien und Ökoangebote



* Musterwerte zur Illustration. Summen von mehr als 100 Prozent möglich, da Sofort- und Neukundenboni kombinierbar sind.

Energiemarkt Aktuell: Der monatliche Wettbewerbsreport

Marketing- und Vertriebsaktivitäten

Marketing- und Vertriebsaktivitäten

Monatlich werden Marketing- und Vertriebsaktivitäten aller relevanten Marktteilnehmer recherchiert und dokumentiert.

Marketingaktivitäten:

- Berücksichtigung von Kampagnen in allen Medien
- POS-Aktivitäten wie Promotionsstände in Fußgängerzonen und Supermärkten
- Untersuchung der Social Media-Aktivitäten mit Schwerpunkt auf Facebook und Twitter
- Gewinnspiele, Sponsoring, Spenden usw., sofern relevant und innovativ

Vertriebsaktivitäten:

- Vertriebsstrategien
- Aktivitäten in allen Vertriebskanälen, online wie offline
- Unseriöse Haustürgeschäfte
- Einblicke in die Vertriebsstrategien und Produktangebote im Direktvertrieb

Editorial | Inhalt | Zusammenfassung | Schwerpunktthema | Preisentwicklung Strom | Preisentwicklung Gas | Produkte & Tarife | Marketing & Vertrieb | Markt & Wettbewerb | Kundenverhalten | Ausblick

→ 5.1 Marketingaktivitäten

E WIE EINFACH Zählerlotto: Stromrente zu gewinnen

→ Neukunden von E WIE EINFACH hatten bis zum 21.09.2015 die Chance, den jährlichen Hauptpreis des Zählerlotos zu gewinnen. Die „Stromrente“ sichert dem Gewinner 30 Jahre lang eine kostenlose Stromlieferung in Höhe von 3.500 kWh pro Jahr.
Quelle: www.einfach.de

GEWINNEN SIE DIE STROMRENTE* 30 JAHRE JE 3.500 KWH STROM!

Alle 12 Monate wird ein Gewinner ermittelt. Der Gewinner erhält eine kostenlose Stromlieferung in Höhe von 3.500 kWh pro Jahr für die nächsten 30 Jahre. *Ausgenommen die Stromkosten für die Zählerart. Die Stromlieferung erfolgt über ein spezielles Zählerkabel. Die Stromlieferung ist an die Stromkosten für die Zählerart gekoppelt. Die Stromlieferung ist an die Stromkosten für die Zählerart gekoppelt. Die Stromlieferung ist an die Stromkosten für die Zählerart gekoppelt.

ZÄHLER LOTTO

ZIEHUNG ANSEHEN

energiehoch3 führt „Grundpreisbefreiung“ ein

→ energiehoch3 erlässt allen Neukunden bis zum 31.12.2015 den Grundpreis. Das Angebot gilt sowohl für die „stromhoch3“- als auch „gashoch3“-Tarife.

KEIN GRUNDPREIS BIS 31.12.2015

→ Lauf Thomas Küstner, Teamleiter bei energiehoch3, wolle man so dem Wunsch der Kunden nach einem fairen Tarif, maximaler Transparenz und größtmöglicher Kostenersparnis nachkommen.
Quelle: www.energiehoch3.de

Gewinnspiel bei den Stadtwerken Düsseldorf

Editorial | Inhalt | Zusammenfassung | Schwerpunktthema | Preisentwicklung Strom | Preisentwicklung Gas | Produkte & Tarife | Marketing & Vertrieb | Markt & Wettbewerb | Kundenverhalten | Ausblick

→ 5.3 Vertrieb: Neuigkeiten aus dem Direktvertrieb

E.ON vergibt Werbeetat neu

→ E.ON will sich bis Ende des Jahres entscheiden. Zu diesem Zweck Unternehmens neu ausgesch. demnächst mit neuen Kampagnen und Motiven zu rechnen.
Quelle: www.solarwatt.de, 10.09.2015

Neuigkeiten aus dem Direktvertrieb

→ MFE Energie hat in Zusammenarbeit mit epimo eine Reihe von Incentives im Rahmen einer Herbstwerbung-Aktion ausgelobt. So erhalten die umsatzstärksten Vertreter im Zeitraum vom 07.09.2015-07.01.2016 einen Kurztrip nach San Francisco, ein iPhone oder iPad. MFE Energie-Sondernewsletter, 07.09.2015

→ energysolutions24 hat mitgeteilt, dass energiehoch3 im Zeitraum vom 01.07.2015 bis zum 31.12.2015 die Provisionen für Neuausschlüsse um zehn bis 15 Euro angehoben hat.

→ Für den Zeitraum vom 01.09. bis 31.12.2015 bietet auch E WIE EINFACH für jeden Abschluss des „EPT24 Strom“-Tarifs eine Zusatzprovision in Höhe von 20 Euro an.

→ Darüber hinaus verlängerte auch primastrom eine Push-Aktion zum 14.09.2015. In deren Rahmen erhalten Vertriebspartner für jeden vermittelten „primastrom S12“-Vertrag zusätzliche 30 Euro die Provision. Quelle: www.energysolutions24-Newsletter, 31.08.2015

→ Die Experten Service Point GmbH hat bis Ende des Jahres eine Aktion verlängert, bei der jeder zehnte Vertrag der Stadtwerke Düsseldorf mit zusätzlichen 100 Euro auf die Provision vergütet wird. Quelle: Facebook-Seite der Experten Service Point GmbH, 15.09.2015



Editorial | Inhalt | Zusammenfassung | Schwerpunktthema | Preisentwicklung Strom | Preisentwicklung Gas | Produkte & Tarife | Marketing & Vertrieb | Markt & Wettbewerb | Kundenverhalten | Ausblick

→ 5.3 Vertrieb: Aktivitäten

Kunde-werben-Kunden-Aktion bei epimo

→ Bei epimo erhalten Kunden, die Neukunden werben, für jede erfolgreiche Empfehlung 30 Euro.
→ Wird ein Kunde innerhalb von einem Jahr drei Kunden, erhält er für die dritte erfolgreiche Werbung 40 Euro, ab der fünften Werbung sogar 50 Euro.
→ epimo stellt zu diesem Zweck auf seiner Website ein Empfehlungsformular bereit, das der Werbende ausfüllen muss. Der Empfohlene erhält dann einen Empfehlungslink. Schließt er über diesen ab, wird die Prämie ausbezahlt. Quelle: www.epimo.de



GAS IN belohnt Mitglieder des örtlichen Golfclubs mit Wechselprämie

→ GAS IN belohnt Mitglieder des Golfclubs „Golf & Landclub Gut Uhlenhorst“ mit einer Wechselprämie in Höhe von bis zu 150 Euro, wenn diese in einen Strom- oder Gasstarf des Kieler Anbieters wechseln.
→ Der Aktionszeitraum gilt noch bis zum 31.10.2015.
→ Während für den Wechsel in die Stromversorgung ein Neukundenbonus in Höhe von 50 Euro gewährt wird, erhalten Gaskunden einen Bonus in Höhe von 100 Euro.
Quelle: www.gas-in.de

Kunden-werben-Kunden-Aktion von erdgas schwaben

→ Bestandskunden von erdgas schwaben, die einen Neukunden über ein Onlineformular auf der Website des Versorgers werben, erhalten einen Gutschein von BestChoice in Höhe von 50 Euro.
→ Dieser kann bei verschiedenen Partnern aus Elektronik, Mode, Reise, Sport, Unterhaltung oder Gastronomie eingelöst werden. Quelle: www.erdgas-schwaben.de



Stadtwerke Langenfeld bewerben PV-Lösung im Direktvertrieb

→ Die Stadtwerke Langenfeld bewerben derzeit ihr Solarprodukt „daheim Solar“ mittels Haustürgeschäften im Stadtgebiet von Langenfeld. Quelle: www.rheinische-post, 09.09.2015



→ Vertriebsaktivitäten und -strategien der wichtigsten Wettbewerber

→ Marketingaktivitäten und Werbekampagnen von Versorgern

→ Infos aus dem gesamten Markt, auch Aktivitäten im Direktvertrieb

Seite 62
September 15

VERIVOX.DE KREUTZER CONSULTING

VERIVOX.DE
Da sparen Sie mit Sicherheit

KREUTZER CONSULTING

Energiemarkt Aktuell: Der monatliche Wettbewerbsreport

Anbieterseitige Wettbewerbsintensität

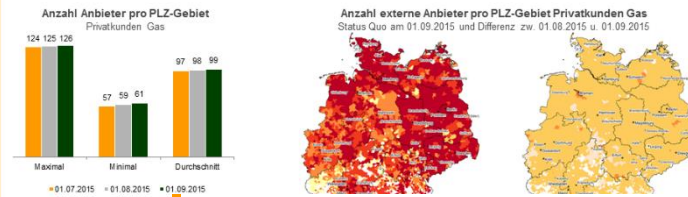
Wettbewerbsintensität und Anbieter

Die anbieterseitige Wettbewerbsintensität ist in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen, weil neue Anbieter in den Markt eingetreten sind und etablierte Anbieter ihre Vertriebsgebiete erweitern.

Energiemarkt Aktuell beobachtet den Wettbewerb im Detail und bietet alle wesentlichen Informationen zur Anbieter- und Vertriebsgebietsstruktur:

- Anzahl Anbieter pro PLZ
- Entwicklung der Vertriebsgebiete
- Überblick zu neuen Anbietern, teilweise vor Markteintritt, z.B. durch Tracking der Anmeldungen bei der Bundesnetzagentur
- Ausführliche Portraits zu neuen Anbietern direkt nach Markteintritt
- Bewertung des Angebots, Untersuchung der Gesellschafterstruktur usw.
- Vertriebserfolge, Kundenzahlen, Unternehmensentwicklungen

→ 6.1 Anbieterseitige Wettbewerbsintensität Gas



→ 6.2 Neue Anbieter und Expansion

GGEW und Energie Ried wollen fusionieren

→ Die Bensheimer GGEW und Energie Ried wollen sich zusammenschließen. Ziel dieser Fusion sei es, dem steigenden Wettbewerbsdruck entgegenzuwirken und schlagkräftiger zu werden, so Rainer Babylon, Bereichsleiter Vertrieb und Marketing der GGEW.

→ Schon seit einem Jahr sollen Gespräche über einen möglichen Zusammenschluss geführt worden sein. Nach der Zustimmung der städtischen Gremien und der Aktualisierung der Wertermittlung beider Unternehmen könnte die Durchführung der Fusion noch im September bekannt gegeben werden. Quelle: gcho-online.de, 25.08.

→ 6.2 Neue Anbieter und Expansion

Anmeldungen bei der Bundesnetzagentur (fort.)

→ Der **Brennstoffhändler Pertersohn e. K.** hat sich im August 2015 für den Stromvertrieb bei der Bundesnetzagentur angemeldet. Genauer Informationen zu den Tarifen gibt es auf der Website nicht, allerdings können über einen Ansprechpartner Informationen eingeholt werden.

→ Der **Ludwig Dalacker & Sohn e. K.** hat sich für den Strom- und Gasvertrieb bei der Bundesnetzagentur angemeldet. Informationen

Anmeldungen bei der Bundesnetzagentur

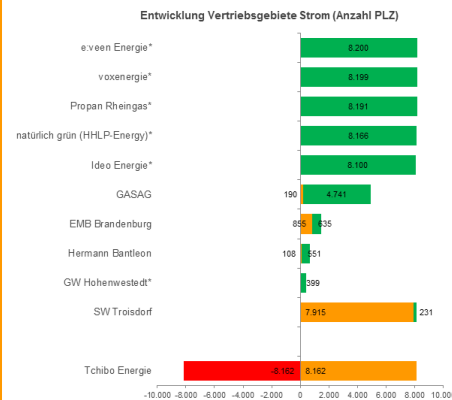
→ Die **Stromvertrieb Backmang GmbH & Co. KG** und die **Stadtwerke Paderborn** haben sich für den Strom- bzw. für den Strom- und Gasvertrieb bei der Bundesnetzagentur angemeldet. Beide Unternehmen besitzen noch keine Homepage.

→ **FuXX – Die Sparenergie GmbH** hat sich bei der Bundesnetzagentur für den Gasvertrieb angemeldet. Das Unternehmen bietet auf seiner Website noch keinerlei Informationen zum Gasangebot an.



→ Monatliche Entwicklung der Vertriebsgebiete aller Anbieter im Strom- und Gasmarkt

→ 6.2 Neue Anbieter und Expansion



* Da die Erfassung des Vertriebsgebiets zum 01.09.2015 erstmalig erfolgt ist, wird der Vergleichswert für den Vormonat mit null angegeben.

→ Anzahl der Wettbewerber pro PLZ in absoluten Zahlen und als Karte

- Infos zu neuen Anbietern, teilweise vor Markteintritt
- Kundenzahlen und Erfolgsmeldungen

- Weitere Veränderungen (Auszug):**
- fünfwerke (+44 PLZ)
 - SW Flensburg (+32 PLZ)
 - SW Schwetzingen (-33 PLZ)

Energiemarkt Aktuell: Der monatliche Wettbewerbsreport

Marktentwicklung und Trends in neuen Geschäftsfeldern

Marktentwicklung und Trends

Energiemarkt Aktuell beobachtet ebenfalls die generelle Marktentwicklung, Aktivitäten von Unternehmen, die (noch) nicht vertrieblich wirksam werden und innovative Themen, die für alle Versorger immer wichtiger werden.

Unternehmens- und Marktentwicklung

- Wichtige Marktentwicklungen
- Unternehmensmeldungen
- Gerichtsurteile und neue Gesetze
- Innovationen
- Relevante Marktstudien und Prognosen

Neue Geschäftsmodelle und EDL

- Smart Home und Smart Metering
- Elektromobilität
- Entwicklung bei:

- energienahen Dienstleistungen
- Mieterstrom und PV-Vermarktung
- BHKW- und Wärmekonzepten
- sonstigen neuen Geschäftsfeldern

Editorial | Inhalt | Zusammenfassung | Schwerpunktthema | Preisentwicklung Strom | Preisentwicklung Gas | Produkte & Tarife | Marketing & Vertrieb | Markt & Wettbewerb | Kundenverhalten | Ausblick

→ 6.3 Unternehmen, Marktentwicklung, Sonstiges

swb startet Förderprogramm für Startups

- Die Bremer swb-Gruppe hat das Förderprogramm „Kraftwerk – City Accelerator Bremen“ gestartet. Das Programm soll junge Unternehmen unterstützen, welche sich mit dem Thema energieeffiziente und nachhaltige Stadt befassen.
- Die aussichtsreichsten Geschäftsideen erhalten pro Teammitglied ein Jahr lang eine monatliche Fördersumme in Höhe von 1.500 Euro.
- Darüber hinaus bietet die SWB den Startups Büroräume, Stipendien, Coachings und Workshops an. Zusätzlich werden die drei besten Ideen mit der „Kraftwerk – Smart Trophy“ ausgezeichnet, welche ein Preisgeld von 1.500 bis 3.000 Euro beinhaltet. Quelle: [swb.de](#)

E.ON richtet Ideenlabor ein

- E.ON hat die Online-Innovationsplattform „Ideenlabor“ eingerichtet. Es handelt sich um den Versuch, Kunden oder andere Interessierte bei der Entwicklung innovativer Lösungen im Energiebereich einzubinden. Im Zuge dessen ist es über eine Homepage möglich, Ideen einzureichen, diese durch eine Kommentarfunktion weiterzuentwickeln und schließlich durch eine Abstimmung zu bewerten. Die beliebtesten Ideen werden prämiert. Quelle: [ideenlabor.eon.de](#)



→ 6.5 Smart Metering & Smart Home

E.ON investiert in Smart Metering

- E.ON hat sich an der Entwicklung von Smart Metern beteiligt. Die Entwicklung der Beleuchtung und öffentlich genutzte Gebäude. Quelle: [e-on.de](#)

Tado ist nun auch für Mieter eine Option

- Tado hat auf der IFA einen neuen Heizkörper-Thermostat vorgestellt. Mit diesem können nun auch Mieter ihre Heizkörper intelligenter steuern, denn das System funktioniert nun auch in Kombination mit einer Zentralheizung oder einem Fernwärmeschluss. Bislang war das System Bewohnern von Einfamilienhäusern mit eigener Heizung vorbehalten. Quelle: [computerbase.de](#), 04.09.2015



Telekom gibt 100 Euro Rabatt auf Qivicon-Basisausstattung

- Die Deutsche Telekom hat bis zum 27.09.2015 100 Euro Rabatt gewährt, wenn sich Verbraucher für die Smart-Home-Basisausstattung für 199,95 Euro und vier weitere Artikel entscheiden haben. Quelle: [golem.de](#), 01.09.2015



Qivicon kann nun aus BMWs gesteuert werden

- Die Deutsche Telekom hat auf der IFA eine erweiterte Version der Telekom-App präsentiert. Beispielsweise können in Zukunft Besitzer eines BMW auf dem Rückweg aus dem Urlaub ihr Zuhause vorherheizen lassen. Quelle: [heise.de](#), 05.09.2015

RWE integriert Wohngebäudeversicherung in Smart-Home-System

- RWE und die AXA-Versicherung kooperieren im Bereich der Hausautomation und haben auf der IFA eine Kombination aus Gerätesteuerung und Wohngebäudeversicherung vorgestellt. Stellt das System einen Wasserschaden fest, meldet es diesen direkt an die AXA. Der Versicherer setzt sich dann sofort mit dem Kunden zur Vereinbarung eines Handwerkertermins in Verbindung. Ab nächstem Jahr soll das Produkt flächendeckend angeboten werden. Quelle: [energie-und-technik.de](#), 03.09.2015

D-Link präsentiert Smart Steckdosen

- D-Link präsentiert Smart Steckdosen, die über ein Smartphone gesteuert werden können. Quelle: [heise.de](#), 01.09.2015

Mercedes-Benz und EnBW bieten Ökostromtarif an

- Mercedes-Benz und EnBW bieten in Kooperation einen neuen Autostrom-Ökostarif an. Quelle: [heise.de](#), 01.09.2015

Mercedes-Benz Ökostromtarif

- Mercedes-Benz Ökostromtarif überwiegt in süddeutschen Wasserkraftwerken erzeugt und orientiert sich an der Preisstruktur des „Privatstrom Natur Max24“-Tarifs von EnBW. Quelle: [heise.de](#), 01.09.2015



devolo präsentiert Smart Steckdosen

- Die devolo Smart Steckdosen ermöglichen die Steuerung von Haushaltsgeräten über ein Smartphone. Quelle: [heise.de](#), 01.09.2015

Seite 80
September 15

→ Marktentwicklung im Bereich Elektromobilität mit Fokus auf Geschäftsmodellen für EVU

Mercedes-Benz und EnBW bieten Ökostromtarif an

- Mercedes-Benz und EnBW bieten in Kooperation einen neuen Autostrom-Ökostarif an. Quelle: [heise.de](#), 01.09.2015

Mercedes-Benz Ökostromtarif

- Mercedes-Benz Ökostromtarif überwiegt in süddeutschen Wasserkraftwerken erzeugt und orientiert sich an der Preisstruktur des „Privatstrom Natur Max24“-Tarifs von EnBW. Quelle: [heise.de](#), 01.09.2015

Bei Abschluss erhalten Neukunden von EnBW einen Bonus in Höhe von 700 kWh, Wechselkunden profitieren von einer 200 kWh Gratisleistung. Quelle: [top-mercedes-benz-classroom.com](#), 08.09.2015

ENTEGA Ladekarte ermöglicht Laden im In- und Ausland

- ENTEGA bietet ab sofort zu einem monatlichen Festpreis von 30 Euro eine Ladekarte für E-Auto-Fahrer an. Für Kunden des Unternehmens beträgt der monatliche Preis nur 25 Euro.
- Mit der Karte kann an beinahe 10.000 Ladesäulen im In- und Ausland kostenlos geladen werden. Quelle: [heise.de](#), 03.09.2015



Seite 79
September 15

→ Generelle Markt- und Unternehmensmeldungen unabhängig von Marketing und Vertriebsthemen

→ Wichtige Neuigkeiten zu Aktivitäten von EVU und anderen Wettbewerbern in „smarten“ Geschäftsfeldern

- E.ON-Mitarbeiter erhalten E-Bike per Gehaltsumwandlung**
- In Zusammenarbeit mit dem eMobility-Agenten „SinCO2“ bietet E.ON seinen Mitarbeitern ein E-Bike an. Bei dem sogenannten „eBike Leasing“ handelt es sich um eine Form der Gehaltsumwandlung, bei der die Mitarbeiter ihr Wunschbike online auswählen und auch privat nutzen können. Im Rahmen des E.ON-Programms „agile“ baut der Konzern seine Zusammenarbeit mit SinCO2 weiter aus, um neue Geschäftsmodelle rund um das E-Bike zu entwickeln. Quelle: [golem.de](#), 21.08.2015
- Stadtwerke Trossingen bieten E-Carsharing an**
- Die Trossinger Stadtwerke bieten ein E-Carsharing-Modell für den ländlichen Raum an. Mit „E-Go“ wolle man ein Komplettpaket für Elektromobilität bieten, so Stadtwerke-Chef Klüber. Neben dem Auto, dem Parkplatz und der Steckdose wolle man auch eine Anbindung an den ÖPNV und andere Mobilitätssysteme erreichen. Quelle: [ra-online.de](#), 27.08.2015
- Energiedienst zeigt sich mit E-Carsharing zufrieden**
- Das E-Carsharing-Angebot „My-e-car“ von Stadtmobil und Energiedienst entwickelt sich gut. So sei der Nutzerkreis von noch 300 Kunden im Jahr 2012 auf nun 600 angestiegen. Auch das Jahr 2015 entwickle sich sehr gut, ob man allerdings die höchste Wachstumsrate aus dem Jahr 2013 knacke, sei noch ungewiss.
 - Manuela Müller, Pressesprecherin von Stadtmobil Südbaden und My-e-car betonte, dass das Angebot schnell und heftig gewachsen sei. Mit den Strukturen, etwa beim Personal, käme man noch nicht ganz hinterher. Auch künftig geht sie von einem weiteren Wachstum aus. Quelle: [suedkurier.de](#), 31.08.2015

Energiemarkt Aktuell: Der monatliche Wettbewerbsreport

Kunden- und Wechselverhalten

Wechselverhalten im Blick

Der Kunde steht im Mittelpunkt der Vertriebs- und Marketingaktivitäten, egal ob Akquisition oder Bindung im Vordergrund stehen. Energiemarkt Aktuell zeigt auf, welche neuen Erkenntnisse zu Kundenpräferenzen und –erwartungen vorliegen und gibt einen Einblick in das Wechselverhalten der Verbraucher über Verivox:

- Monatliche Karten und Daten zu Tarifrechneranfragen und Wechselvorgängen im Privatkundensegment
- Überblick zur Entwicklung von Tarifpräferenzen oder soziodemographischen Merkmalen
- Erkenntnisse aus Marktforschungsstudien zur aktuellen Entwicklung der Einstellungen der Verbraucher gegenüber Energieversorgern, dem Versorgerwechsel usw.

Daten und Informationen zum aktuellen Wechselverhalten werden in dieser Form in keiner anderen Publikation veröffentlicht.

Editorial | Inhalt | Zusammenfassung | Schwerpunktthema | Preisentwicklung Strom | Preisentwicklung Gas | Produkte & Tarife | Marketing & Vertrieb | Markt & Wettbewerb | Kundenverhalten | Ausblick

→ 7.1 Kundenbefragungen

Kunden wünschen sich mehr Service vom Versorger

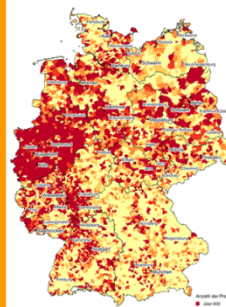
- Laut einer repräsentativen Umfrage unter 1.029 Bundesbürgern, die im Auftrag von Yello Energie von dem Meinungsforschungsinstitut YouGov durchgeführt wurde, sind nur 41 Prozent der Befragten derzeit mit ihrem Stromanbieter zufrieden. 91 Prozent halten jedoch einen guten Kundenservice für wichtig. 60 Prozent halten diesen sogar für sehr wichtig.
- Konkret wünscht sich ein Drittel der Befragten (29 Prozent) Treueangebote, 17 Prozent kurze Wartezeiten am Telefon und 14 Prozent schnelle Antworten auf Fragen.
- Weniger wichtig ist den Befragten der öffentliche Nahverkehr.
- YouGov hat die Befragung 13.07.2015 durchgeführt. Quelle: [yello.de](http://www.yello.de), 09.09.2015

Kundenlieblinge 2015

- Laut der Studie „Kundenlieblinge 2015“, die alljährlich im Auftrag von Focus-Money und Focus von dem Beratungsunternehmen „Service Value“ durchgeführt wird, hat Yello Strom laut eigener Aussage das Prädikat „Gold“ erhalten und ist mit 39,4 Punkten auf dem ersten Platz gelandet.
- Im Rahmen der Erhebung wurden 1,1 Millionen Kundenstimmen aus sozialen Netzwerken analysiert. Es fand dabei eine Bewertung in den Kategorien Preis, Qualität, Service und Ansehen statt.
- Verschiedene Versorger haben bereits Informationen über ihre

→ 7.2 Wechselaktivitäten

Anfragen von Interessenten auf dem Verivox-Stromrechner* Privatkunden August 2015



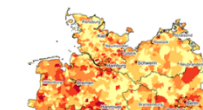
Anfragen auf dem Stromrechner (links):

- Im August zeigt der Verivox-Stromrechner spürbar mehr Tarifvergleiche als im Vormonat. Dies ist insbesondere in NRW und im süddeutschen Raum der Fall. Weitere moderate Anstiege des Aufkommens zeigen sich im gesamten Bundesgebiet.

Vollzogene Stromanbieterwechsel (rechts):

- Trotz des deutlichen Anstiegs der durchgeführten Tarifvergleiche ist die Anzahl durchgeführter Wechselvorgänge nur geringfügig angestiegen.
- Anstiege der Wechselvorgänge sind vor allem in den Ballungsräumen und im süddeutschen Raum zu beobachten.
- Diese Entwicklung setzt sich in den ersten Monaten des Jahres fort. Im September beginnt der Wechselboom im letzten November-Winter.

Vollzogene Anbieterwechsel über den Verivox-Stromrechner Privatkunden August 2015



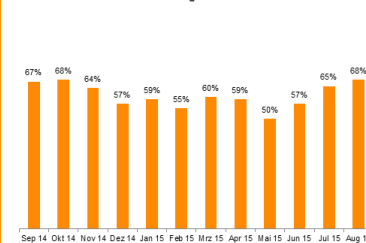
* Anhand der Anfragen im Tarifrechner (= Anzahl durchgeführter Tarifvergleiche) lässt sich insbesondere feststellen, in welchen Regionen sich die Verbraucher generell mit dem Wechsel des Strom- und/oder Gasversorgers beschäftigen.

- Darstellung unterschiedlicher Tarifpräferenzen und des Verhaltens der Verbraucher beim Wechsel über Verivox

Editorial | Inhalt | Zusammenfassung | Schwerpunktthema | Preisentwicklung Strom | Preisentwicklung Gas | Produkte & Tarife | Marketing & Vertrieb | Markt & Wettbewerb | Kundenverhalten | Ausblick

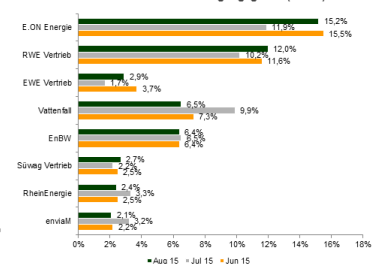
→ 7.3 Tarifpräferenzen

Anteil Ökostrom an Vertragsabschlüssen über Verivox



- Der Anstieg der Abschlussquote von Ökostromtarifen setzt sich im August fort und erhöht sich um drei Prozentpunkte.
- In der kommenden Wechselzeit könnte es jedoch zu einem Rückgang kommen, da sich einige Anbieter auf den vorderen Plätzen im Tarifvergleich mit Graustrom-Angeboten positionieren. Hierzu zählen u.a. Vattenfall, E.ON, und Yello Strom.

Anteil Wechsler nach Versorgungsgebiet (Strom)



- Entsprechend der Größe ihrer Versorgungsgebiete haben die Big 4 den höchsten Anteil am Wechselaufkommen im eigenen Versorgungsgebiet zu verzeichnen. Auffällig ist der Wechselanteil bei Vattenfall, der spürbar höher als der Anteil der Haushalte im Vattenfall-Versorgungsgebiet liegt.
- Tieferegehende Analysen des Wechselverhaltens bietet die Wechselstudie Energie, zu der weitere Informationen auf den Webseiten von Kreuzer Consulting und Verivox zur Verfügung stehen.

Seite 84
September 15

Energiemarkt Aktuell: Der monatliche Wettbewerbsreport

Das Management Summary „Energiemarkt Aktuell Kompakt“

Der schnelle Marktüberblick im Management Summary „Energiemarkt Aktuell Kompakt“

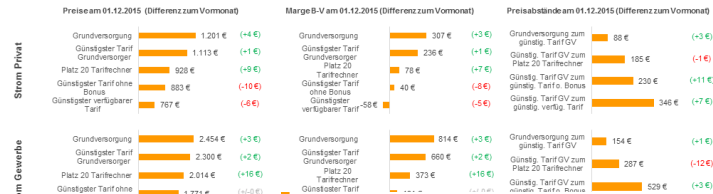
Im Abonnement von Energiemarkt Aktuell ist das separate Management Summary „Energiemarkt Aktuell Kompakt“ kostenlos enthalten. Darin werden auf ca. 12 Seiten die relevanten Entwicklungen des Monats managementgerecht abgebildet.

- ➔ Benchmarks und Kennzahlen veranschaulichen die Wettbewerbsentwicklung im Bereich Preise & Tarife
- ➔ Analysen der Preis- und Tarifdaten sind bundesweit und regionalisiert erhältlich
- ➔ Im Kurzmeldung-Format werden alle relevanten Informationen mit minimalem Zeitaufwand übermittelt
- ➔ Quellenangaben mit hinterlegten Hyperlinks ermöglichen das Aufrufen von weiterführenden Informationen, sofern online verfügbar
- ➔ Besonders wichtige Entwicklungen werden für die Bereiche Produkte & Tarife, Marketing & Vertrieb, Markt & Wettbewerb sowie Kundenverhalten ausführlicher dargestellt
- ➔ Die zentralen Erkenntnisse aus den Analysen im monatlichen Schwerpunktthema werden anschaulich auf 1-2 Seiten reduziert

Schwerpunktthema | Zusammenfassung Preisentwicklung | Produkte & Tarife | Marketing & Vertrieb | Markt & Wettbewerb | Kundenverhalten | Ausblick, Disclaimer & Datengrundlage

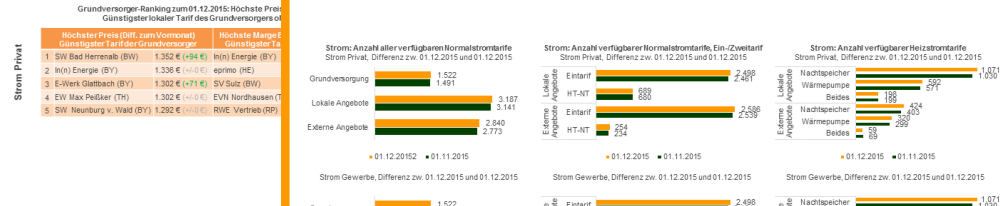
➔ 2. Preisentwicklung Strom: Bundesweit

Preise zeihen auf dem 20. Platz im Tarifrechner an



➔ Wettbewerbsindikatoren im Bereich Preise und Tarife werden als anschauliche Benchmarks und Kennzahlen abgebildet

➔ 3. Tarifstrukturen: Bundesweit



➔ 3. Neue Produkte

BerlinStrom und BerlinErdgas von E.ON

Die wichtigsten Nachrichten zu neuen Produkten

- ➔ Das **Regionalwerk Würmtal** beginnt 2016 den **Gasvertrieb** mit zwei Erdgas- und zwei Biogastarifen. Bei der Erzeugung des Biogases kommen nur Ressourcen zum Einsatz, die nicht für die Lebensmittelherstellung geeignet sind.
- ➔ **E.ON** bringt den **E.ON OptimalStrom Service+** auf den Markt. Das zugehörige **E.ON Assistance Paket** beinhaltet zahlreiche Dienstleistungen wie bspw. einen Schlüsseldienst, eine Notrufnummer bei Einbruch oder einen Notheizungs-service.
- ➔ Die **Stadtwerke Göttingen** nehmen Anfang des Jahres 2016 einen **Gas-Festpreistarif** in ihr Produktportfolio auf. Im Vergleich zum Grundversorgertarif sowie zum GoGas-Tarif soll das neue Produkt günstiger sein.
- ➔ Versorger wie die **WV Würzburger Versorgungs- und Verkehrs GmbH** bieten zunehmend die **White-Label-PV-Lösung „solar daheim“** der **Thüga** an.
- ➔ Die **Sonnenbatterie GmbH** präsentiert mit „**sonnenCommunity**“ ein Kombi-Modell aus Eigenenergie, Speicherung und Vernetzung.
- ➔ Zu Beginn des Winters bieten zahlreiche Versorger **Thermografie-Aufnahmen** an. Meist erhalten Kunden einen Preisnachlass.
- ➔ Die **Stadtwerke Jena-Pölnitz** verlängern ihr Förderprogramm **Jena KlimaPlus** um ein weiteres Jahr.

E.ON setzt mit BerlinStrom und -Erdgas auf Regionalität

- ➔ E.ON folgt dem Trend zu mehr Regionalität und bietet ab sofort die Produkte **BerlinStrom** und **BerlinErdgas** an. Sie werden für Kunden sichtbar, die im Tarifrechner eine Berliner PLZ eingeben oder über eine Suchmaschine auf der jeweiligen Landingpage landen.
- ➔ E.ON verzichtet bei BerlinStrom ab einem Verbrauch von 10.000 kWh auf den Grundpreis und erhöht dagegen den Arbeitspreis leicht. Verbrauchsabhängig gestalten sich die Boni, die sich zwischen 142 und 261 Euro bewegen.
- ➔ Bei BerlinGas entfällt der Grundpreis ab einem Verbrauch von 40.000 kWh. Die Boni liegen bei 174 bis 333 Euro.
- ➔ Auffällig ist der prominente Hauptwerbeträger der Produkt-kampagne. E.ON hat zu diesem Zweck den Berliner **Playboy Rolf Eiden** engagiert. Quelle: www.eon.de

➔ Im Kurzmeldung-Format werden alle relevanten Informationen mit minimalem Zeitaufwand übermittelt. Besonders wichtige Entwicklungen werden als Schwerpunktbeitrag ausführlicher dargestellt.

Energiemarkt Aktuell: Der monatliche Wettbewerbsreport

Alle Vorteile auf einen Blick

Mit Energiemarkt Aktuell sind Sie immer bestens informiert!

- Nutzung der umfassenden Marktinformationen aus der Verivox-Datenbank
- Möglichkeit zur Rücksprache mit den Marktexperten von KREUTZER Consulting
- Vertiefte Recherchen zur Marktentwicklung und den Aktivitäten der Wettbewerber in allen relevanten Quellen
- Detaillierte Analysen von Trends und Marktentwicklungen im Rahmen des monatlichen Schwerpunktthemas
- Vollständiger Überblick über das Markt- und Wettbewerbsgeschehen bis hin zur Entwicklung von innovativen, neuen Geschäftsfeldern wie Smart Home oder Energiedienstleistungen
- Regionale Preis- und Produktanalysen mit hoher Relevanz für regional aktive Versorger

Inhalte für verschiedene Nutzergruppen:

Geschäftsleitung: Analyse und Bewertung von Markttrends und strategische Positionierungsmöglichkeiten

Marketing & Vertrieb: Informationen zum Wechselaufkommen, Kundenpräferenzen beim Vertragsabschluss sowie Wettbewerberaktivitäten und Vorab-Informationen zu Preisanpassungen

Produktmanagement: Preis- und Margen-Benchmarks für die wichtigsten Tarifkategorien, Produkttrends und die Einführung bzw. Einstellung von Wettbewerbsprodukten

Öffentlichkeitsarbeit: Sponsoring und soziales Engagement anderer Versorger sowie ein monatlich aktuelles Ranking der Grundversorger nach höchsten und niedrigsten Preisen und Bruttomargen der lokalen Sonderverträge

Zielgruppenspezifisch aufbereitete Formate:

Hauptdokument zur detaillierten Verfolgung der Marktentwicklung

Hochauflösende Landkarten für eigene Analysen des Marktgeschehens

Kompaktes Management Summary „Energiemarkt Aktuell Kompakt“ für den schnellen Marktüberblick

Energiemarkt Aktuell

Attraktives Kennenlern-Angebot sichern

Hiermit bestellen wir verbindlich 3 Ausgaben von **Energiemarkt Aktuell** zum attraktiven Kennenlern-Preis mit 50% Preisvorteil ggü. dem regulären Preis.

Im Abonnement von **Energiemarkt Aktuell** zum monatlichen Gesamtpreis von regulär 490 Euro zzgl. USt. ist die bundesweite oder eine regionale Datenanalyse zur Preis- und Tarifentwicklung inbegriffen. Weitere regionale Analysen können zu einem monatlichen Preis von regulär 150 Euro zzgl. USt. zugebucht werden. Bei Buchung aller 5 Datenanalysen betragen die monatlichen Gesamtkosten regulär 940 Euro zzgl. USt. - Sie sparen 150 Euro!

Energiemarkt Aktuell erscheint monatlich. Der Betrag für das Kennenlernangebot wird einmalig in Rechnung gestellt. Mit dieser Bestellung wird ein Abonnement über 3 Monate abgeschlossen. Das Abonnement ist zum Ablauf von 3 Monaten mit einer Frist von 14 Tagen kündbar. Andernfalls verlängert es sich um weitere 12 Monate zum regulären Preis. **Energiemarkt Aktuell** erscheint jeweils um den 25. des Monats und wird als PDF-Datei per E-Mail ausgeliefert.

Verfügbare Regionen (bitte kreuzen Sie Ihre Auswahl an)

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Bundesweit und alle Regionen | <input type="checkbox"/> Region Ost
(Neue Bundesländer inkl. Berlin) |
| <input type="checkbox"/> Bundesweit | <input type="checkbox"/> Region West
(Nordrhein-Westfalen, Saarland, Rheinland-Pfalz, Hessen) |
| <input type="checkbox"/> Region Süd
(Bayern, Baden-Württemberg) | <input type="checkbox"/> Region Nord
(Niedersachsen, Bremen, Hamburg, Schleswig-Holstein) |

3 Monate testen
50% sparen!

Preisbeispiele

	Regulärer Preis/Monat		Kennenlern-Preis/Monat
→ Auswahl Bundesweit <u>oder</u> Auswahl einer Region, z.B. Region Ost	490 €	-50%	245 €
→ Auswahl Bundesweit + 1 Region: 490 € + 150 €	640 €	-50%	320 €
→ Auswahl Bundesweit + 2 Regionen: 490 € + 2 x 150 €	790 €	-50%	395 €
→ Auswahl Bundesweit + alle Regionen 940 € statt 1.090 € (150 € Preisvorteil!)	940 €	-50%	470 €

Ansprechpartner

Christian Buske - Division Head Sales Energy
Verivox GmbH
Tel. 06221 - 7961 124
E-Mail: christian.buske@verivox.com
www.verivox.de

Klaus Kreutzer – Geschäftsführer
KREUTZER Consulting GmbH
Tel. 089 – 1890 464 22
E-Mail: kk@kreutzer-consulting.com
www.kreutzer-consulting.com

Energiemarkt Aktuell

Attraktives Kennenlern-Angebot sichern

3 Monate testen
50 % sparen!

Firma

Straße

Nr.

Ansprechpartner

PLZ

Ort

Telefon

E-Mail

Bitte schicken Sie Ihre Bestellung an vertrieb@verivox.com

oder senden Sie ein Fax an 06221 - 7961 - 187

Informationen unter www.verivox.de/energiemarktreport

Verivox und KREUTZER Consulting behalten sich vor, das regionale Angebot jederzeit wieder einzustellen oder durch eine andere Variante zu ersetzen.

Der Report ist urheberrechtlich geschützt. Eine Weitergabe des Reports ist nicht gestattet. Dies umfasst auch eine konzerninterne Weitergabe, d.h. eine Weitergabe an mit dem Erwerber des Reports verbundene Unternehmen ist nicht gestattet. Der Report ist nur als Ausschnitt einiger Themengebiete zu verstehen, ohne umfassend und abschließend zu sein. Für Auslassungen und Fehler kann trotz sorgfältiger Recherche keine Haftung übernommen werden, es sei denn, diese beruhen auf Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit. Das gilt auch für die in diesem Report enthaltenen Marktdaten. Eine Haftung von Verivox oder KREUTZER Consulting für die Richtigkeit einzelner Daten, die sich seit Redaktionsschluss geändert haben, besteht nicht.

© Verivox GmbH 2015

Verivox GmbH | Am Taubenfeld 10 | D-69123 Heidelberg

KREUTZER Consulting

(Datum, Ort, Unterschrift, Stempel)