



**B2B**

# Wettbewerbsreport

Markt- und Wettbewerbstracking mit Fokus  
auf Geschäftskunden

Ausgabe 1, November 2020

# B2B-Wettbewerbsreport: Ihr monatliches Wettbewerbstracking im Geschäftskundenbereich

## Exklusive Informationen zum Gewerbe- und Industriekundensegment

- › Aktuelle Markt- und Wettbewerbsentwicklung im B2B-Segment
  - › SLP-Kunden ab ca. 30.000 kWh Strom & 250.000 kWh Gas
  - › Gesamter RLM-Bereich
  - › Wohnungswirtschaft & Filialisten
  - › Berücksichtigung von Commodity-Vertrieb und Energiedienstleistungen
- › Überblick zu den Aktivitäten und Strategien von direkten und indirekten Wettbewerbern (Produkte, Marketing, Vertrieb usw.)
- › Innovationen & Trends

## Ihre Vorteile

- › Umfassender und aktueller Markt- und Wettbewerbsüberblick im B2B-Segment
  - › Benchmarks für die eigene Produkt- und Vertriebsstrategie
  - › Frühzeitiges Erkennen von Trends
  - › Schnellere Reaktion auf Wettbewerberaktivitäten
- › Viele exklusive Inhalte
- › Alle Informationen immer verfügbar durch digitales Backup im Portal
- › regelmäßige E-Mail-Updates
- › Vertiefungsmöglichkeiten durch Ad hoc-Recherche-Service (optional)

## Zielgruppen

### Unternehmen & Branchen

- › Energieversorger
- › Energiedienstleister
- › Unternehmensberater
- › Vertriebsorganisationen
- › Preisvergleichsportale

### Interne Adressaten

- › Geschäftsleitung
- › Marketing
- › Vertrieb
- › Produktmanagement
- › Business Development

## Umfang & Konditionen

- › Monatlicher pdf-Report mit ca. 30-40 Seiten
- › Online-Portal mit Archiv- und Recherchemöglichkeiten
- › Bezugsmöglichkeiten:
  - › 12-Monats-Abo **ab 195 Euro** pro Monat
  - › **Flexibler Bezug** für 235 Euro pro Ausgabe (monatlich kündbar)
  - › **Nur für kurze Zeit!: 3 Monate Probeabo für insgesamt 555 Euro zgl. Ust.**

# Der B2B-Wettbewerbsreport analysiert monatlich die Entwicklung im Gewerbe- und Industriekundensegment

## Marktentwicklung

- 1. Börsenpreisentwicklung**
  1. Überblick und Ausblick auf die nächsten Wochen
- 2. Marktentwicklung**
  1. Rechtliche Rahmenbedingungen
  2. Studien & Trends
- 3. Digitalisierung**
  1. Metering
  2. Prozesse

## Wettbewerbsentwicklung

- 1. Markteintritte- und -austritte**
  1. Neugründungen & Insolvenzen
  2. Ausbau/Reduzierung der Vertriebsaktivitäten
  3. Übernahmen/Fusionen
- 2. Kooperationen entlang der Wertschöpfungskette**
- 3. Geschäftsentwicklung und Strategien einzelner Akteure**
  1. Finanzdaten und operative Kennzahlen
  2. Aussagen zu Strategien und Zukunftsplänen

## Aktivitäten von Wettbewerbern

- 1. Neue Produkte & Services**
  1. Neue Commodity-Produkte
  2. Neue Dienstleistungen von direkten und indirekten Wettbewerbern
- 2. Marketing & Kommunikation**
  1. Werbemaßnahmen
  2. Externe Kommunikation
  3. Generelle Außendarstellung
- 3. Vertrieb**
  1. Aktivitäten in den wesentlichen Vertriebskanälen
    1. Portalvertrieb
    2. Maklervertrieb
    3. Online/eigene Webseite
      1. Social Media
      2. Suchmaschinenmarketing (SEO/SEA)
    4. Key Account Management/eigenes Vertriebspersonal
  2. Tele-Sales
  3. Vertriebsstrukturen & Reorganisation
  4. Referenzprojekte

# Der B2B-Wettbewerbsreport erscheint als pdf-Dokument mit ergänzendem Online-Portal für Recherche & Individualisierung

## Monatlicher pdf-Report + Online-Portal mit Newsletter und Recherche-Funktion

**3 - Marketing**

**Wirsol vermarktet Kommunal-Photovoltaik über PV Magazine**  
 → Seit Beginn des Jahres 2020 bietet die WIRSOL Aufdach GmbH über WIRSOL PV-Dachanlagen für Privat-, Gewerbe-, Industrie- und Kommunalgebäude in verschiedenen Finanzierungsmodellen. Im PV Magazine vermarktet die unter dem Namen Wirsol Roof Solutions auftretende WIRSOL-Tochter ihr "Kommunalmodell" als Lösung für durch die Corona-Krise finanziell angeschlagene Kommunen. Dabei stellt WIRSOL neben den umweltpolitischen Aspekten v.a. die Energiekosteneinsparungen in den Vordergrund.  
 Quelle: PV Magazine (28.10.2020)

**ABB wirbt auf CHEManager für EnMS Optimax**  
 → In der Fachzeitschrift CHEManager, die sich an die chemische und pharmazeutische Industrie richtet, hat die Mannheimer ABB-Tochter ABB Industrieautomation einen Gazetartikel veröffentlicht, in dem die Vorzüge des Energiemanagementsystems Optimax aus der ABB Ability Energy Management Suite herausgestellt werden.  
 Quelle: CHEManager (15.10.2020)

**6 - Markt & Wettbewerb**

**Neuigkeiten von Energieeffizienz-Netzwerken im Oktober 2020**  
 → Die **Bayerische Energieeffizienz-Netzwerk-Initiative** geht als „BEEH+ 2.0“ in eine neue Runde. Dabei soll die Anzahl der Netzwerke von 70 auf 80 und die Anzahl der beteiligten Marktteilnehmer von 450 auf 700 erhöht werden. Die Netzwerke sollen konzeptionell vom Institut für Energietechnik an der Ostbayerischen Technischen Hochschule Amberg-Weiden (OTH) sowie von der Forschungsstelle für Energiewirtschaft (FfE) unterstützt werden.  
 → Der **Gesamverband Kunststoffverarbeitende Industrie (GKI)** hat das „Energieeffizienznetz- und Klimaschutznetzwerk“ mit 12 Unternehmen aus der Kunststoffindustrie ins Leben gerufen. Moderator ist OKOTEC. Die Liste der beteiligten Unternehmen kann hier eingesehen werden.  
 → Das BMWi und das BMU haben drei EEN mit Klimaschutz-Schwerpunkt ausgezeichnet, und zwar das **VEA/IKK NE-GINEE Emsland, das ETA-Plus und das Netzwerk Energie- und Ressourceneffizienz Hansa**. Gemeinsam erzielten die drei Netzwerke eine Energieeinsparung von 100.000 MWh pro Jahr. Die Netzwerke wurden darüber hinaus u.a. für die Nutzung innovativer Katalysatoren zur Beseitigung von Biofilmen im Wasser sowie den verringerten Einsatz von Chemikalien ausgezeichnet.  
 Quelle: [Bayerische Energieeffizienz-Netzwerke](#) (02/11.10.2020), [Gesamverband Kunststoffverarbeitende Industrie - GKI](#) (08.10.2020), [Europäer](#) (02.11.2020)

**EEK führt negative Preise bei Gas ein**  
 → An der Energiebörse EEK können an den Spotmärkten ab 01. Oktober 2020 auch negative Preise für Erdgas ausgewiesen werden. Dieser Schritt ist eine Vorbereitungsmaßnahme und erfolgte nach Absprache mit den Beteiligten deshalb, weil die Erdgaspreise in der Vergangenheit von erheblicher Volatilität betroffen waren.  
 Quelle: [Euronews](#) (05.10.2020)

**Telefonica will PPA für Klimaziele nutzen**  
 → Der Telekommunikationskonzern will künftig verstärkt auf PPAs setzen, um sein Ziel zu erreichen, bis 2025 CO2-neutral zu sein. Außerdem plant das Unternehmen, ab 2021 Funkmasten mit PV-Anlagen für die Eigenversorgung auszustatten.  
 Quelle: [Stipos](#) (21.10.2020)

**VW benennt sich in "vedec" um und stellt neue Onlinepräsenz vor**  
 → Der Contractingverband VW (Verband für Wärmelieferung) hat sich in "vedec - Verband für Energiedienstleistungen, Effizienz und Contracting e.V." umbenannt. Damit will der Verband insbesondere der Tatsache Rechnung tragen, dass Contracting-Aktivitäten sich längst nicht mehr nur auf Wärmelieferung beschränken. Die neue Webseite [www.vedec.org](#) soll sich durch ein umfangreicheres und übersichtlicheres Informationsangebot auszeichnen. Zudem wurde ein Online-Shop integriert und das Veranstaltungsangebot neu aufgesetzt.  
 Quelle: [vedec](#) (28.10.2020)

### Das Online-Portal bietet viele nützliche Funktionen:

- Detailrecherche
- E-Mail-Alerts
- Merkliste & Export-funktionen
- Individuelles Dashboard für jeden User
- Einbindung von externen RSS-Feeds

Übersicht | wettbewerbsreport.com

Willkommen Klaus Kreutzer  
 Letzter Login: 24.11.2020 13:57:25 Uhr

Suchtext eingeben  Alle Themen  Admin

Erweiterte Suche

Rechercheaufträge Merkliste E-Mail-Einstellungen Kontakt Abmelden

➕ Weitere Box hinzufügen

**B2B-Wettbewerbsreport**

24.11.2020 ⭐ E-World wird in den Mai verschoben  
 Die Branchenleitmesse E-World wird aufgrund der Pandemie-Auswirkungen nicht wie üblich im ...

24.11.2020 ⭐ BSI: Marktanalyse aktualisiert  
 Das BSI hat seine Marktanalyse Smart Metering Systems aktualisiert. Zu den wichtigsten Neuerungen

**Erweiterte Suche**

Suchbegriffe:  Thema:  Unterthema:  Kundengruppe:  Region:

Datum von:  bis:  Ausschlusskriterien:

Ihre Suche ergab 50 Treffer

Datum	News
17.11.2020 ⭐	Energy Brainpool bietet PPA-Beratung Energy Brainpool beleuchtet in einem Blogbeitrag Preisstrategien für Käufer und ... von
13.11.2020 ⭐	SW Marburg schließen PPA über Belieferung aus einer Fassaden-PV-Anlage Die Stadtwerke Marburg haben mit dem Verein Sonneninitiative einen PPA-Vertrag geschlossen ... ist
12.11.2020 ⭐	PNE AG baut PPA-Geschäft aus Der Projektentwickler und Windparkbetreiber PNE ist seit 2019 als Vermittler von PPAs aktiv und ...
11.11.2020 ⭐	Telefonica will PPA für Klimaziele nutzen Der Telekommunikationskonzern will künftig verstärkt auf PPAs setzen, um sein Ziel zu ...

# B2B-Wettbewerbsreport Bestellung

1. reguläre Ausgabe 1/2021 erscheint im Februar 2021

Bestellung via Fax, Scan oder postalisch an →

KREUTZER Consulting GmbH | Lindwurmstraße 109 | 80337 München |  
Fax: +49 89 1890 464 10 | [info@kreutzer-consulting.com](mailto:info@kreutzer-consulting.com)

**Hiermit bestelle ich ein Abonnement des  
„B2B-Wettbewerbsreport“**

**Nur für kurze Zeit:**

- Kennenlernangebot\***: 3 Ausgaben zum Gesamtpreis von 555 Euro zzgl. Ust. (PDF-Report + 1 Zugang zum Portal)

---

- Standard**: 12 Ausgaben zum Preis von 195 Euro monatlich zzgl. Ust. (PDF-Report + 1 Zugang zum Portal, Jahresabo)
- Free**: zum Preis von 235 Euro monatlich zzgl. Ust. (PDF + 1 Zugang zum Portal; monatlich kündbar)
- weitere Zugänge zum Portal** (optional) zu je 19 Euro/User/Monat im 12-Monats-Abo und 29 Euro/User/Monat im Free-Vertrag. Ab 10 Zugängen bieten wir Ihnen gerne attraktive Staffelpreise an

## Ort, Datum, Unterschrift

\*Das Kennenlernangebot umfasst 3 Ausgaben zum Preis von 185 Euro anstatt 235 Euro pro Ausgabe. Wird das Kennenlernangebot nicht bis zum 10. des Monats, in dem die dritte Ausgabe erscheint, gekündigt, verlängert sich das Abonnement um jeweils 12 Monate.

Das 12-Monats-Abo kann mit einer Frist von sechs Wochen zum Laufzeitende (z.B. Ausgabe 12-2021, Kündigung bis 19.11.2021) gekündigt werden.

Das flexible Angebot kann jeweils mit einer Frist von 30 Tagen zum Monatsende gekündigt werden.

## Empfänger und Rechnungsadresse

Frau  Herr

Vorname, Name:

Firma:

Abteilung:

Position:

Straße:

PLZ/Ort:

Telefon:

E-Mail-Adresse:

Die Bestellung ist für den Besteller bindend.

Die Rechnungsstellung erfolgt bei 12-Monats-Abos jährlich im Voraus und bei flexibler Laufzeit monatlich im Voraus.

Die Lieferung der Ergebnisse erfolgt als pdf-Report, der per E-Mail zugestellt wird. Zusätzlich ist im Preis der Zugang zu unserem Online-Portal <https://mein.wettbewerbsreport.com> für einen Nutzer enthalten.

Dieser Multi-Client-Report wird regulär angeboten, sobald 12 verbindliche Bestellungen vorliegen. Bei Unterschreiten behalten wir uns eine Stornierung der Bestellung vor.

Die Rechnungsstellung erfolgt nach Bestelleingang mit Zahlungsziel 14 Tage ohne Skonto.

# Vertragsbedingungen B2B-Wettbewerbsreport



## Lizenzumfang

- a) Das Abonnement besteht jeweils aus einem monatlichen pdf-Report und einem Zugang zum Online-Portal.
- b) Der Zugang zum Online-Portal ist personalisiert und gilt nur für die Person, deren E-Mail-Adresse im System hinterlegt ist. Allgemeine, unpersönliche E-Mail-Adressen, Sammeladressen oder nicht dem Kundenunternehmen zugehörige E-Mail-Adressen können nicht registriert werden. Die Hinzubuchung weiterer Online-Zugänge ist jederzeit möglich.

## Preis, Abrechnung

- a) **12-Monats-Verträge:** Der Preis für die gewählten Leistungen gilt jeweils für ein Jahr. Kreuzer Consulting ist berechtigt, den Preis im Folgevertragsjahr anzupassen. Preiserhöhungen von weniger als 3% dienen dem Ausgleich allgemein steigender Kosten (Inflation) und sind nicht mit einem Sonderkündigungsrecht verbunden.

**Monatlich kündbare Verträge:** Die Abrechnung erfolgt monatlich im Voraus.

- b) Die Erweiterung des Nutzerkreises des Online-Portals ist während der Vertragslaufzeit jederzeit möglich. Hierbei wird die Anzahl der Nutzer bis zum Ablauf der aktuellen Vertragsperiode entsprechend des vereinbarten nutzerabhängigen Preises zusätzlich in Rechnung gestellt.
- c) Der Abonnementpreis wird jährlich im Voraus in Rechnung gestellt und ist jeweils innerhalb von 14 Tagen nach Rechnungseingang ohne Abzug fällig. Andere Zahlungszeiträume können individuell vereinbart werden.
- d) Alle Preise verstehen sich, sofern nicht anders angegeben, zzgl. der jeweils geltenden gesetzlichen Umsatzsteuer.

## Vertragslaufzeit/Kündigung

- a) Der **Standard-Vertrag (Abo)** hat eine Laufzeit von 12 Monaten und verlängert sich, sofern er nicht fristgerecht gekündigt wird, um weitere 12 Monate. Abweichende Laufzeiten können jederzeit vereinbart werden.
- b) Der Vertrag kann jederzeit mit einer Frist von sechs Wochen zum Laufzeitende gekündigt werden.
- c) Der **Free-Vertrag (monatlich)** ist jederzeit mit einer Frist von 30 Tagen zum Monatsende kündbar.
- d) Das Recht zur außerordentlichen Kündigung aus wichtigem Grund bleibt vorbehalten.

## Urheberrecht

- a) Die bereitgestellten Informationen sind urheberrechtlich geschützt.
- b) Eine Weitergabe des B2B-Wettbewerbsreport (pdf) ist nicht gestattet. Dieses Verbot umfasst auch eine konzerninterne Weitergabe, d.h. eine Weitergabe an mit dem Erwerber des B2B-Wettbewerbsreport gesellschaftlich verbundene Unternehmen.
- c) Die Beiträge, Analysen und Meldungen stehen dem Kunden und dessen Nutzern nur zum internen Gebrauch zur Verfügung, es sei denn, Kreuzer Consulting stimmt der vollständigen oder teilweisen Weitergabe an Dritte oder der Veröffentlichung zu oder Kreuzer Consulting gibt sie aufgrund der Natur der Sache oder aufgrund von Urheberrechten oder Eigentumsrechten frei.
- d) Sie dürfen ohne vorherige Zustimmung von Kreuzer Consulting zum Zweck der Weitergabe an Dritte oder Veröffentlichung auch nicht vervielfältigt, gedruckt oder in Dokumentations- und Informationssystemen jeder Art gespeichert, verarbeitet oder verbreitet werden. Dieses Verbot umfasst auch eine konzerninterne Weitergabe, d.h. eine Weitergabe an mit dem Kunden gesellschaftlich verbundene Unternehmen.

## Haftung, Gewährleistung

- a) Die von Kreuzer Consulting bereitgestellten Informationen und Analysen werden mit größter Sorgfalt recherchiert. Alle Inhalte, die zur Verfügung stehen, werden zudem vor Bereitstellung von erfahrenen Mitarbeitern evaluiert und - soweit möglich - auf Richtigkeit geprüft. Aufgrund der Herkunft der Daten (i.W. öffentlich verfügbare Online-Quellen, aber auch Social Media-Seiten, Expertengespräche etc.) kann Kreuzer Consulting weder einen Anspruch auf Richtigkeit noch auf Aktualität, Qualität oder Vollständigkeit der Informationen garantieren.

- b) Es ist zudem nicht auszuschließen, dass sich einzelne Daten seit Redaktionsschluss geändert haben oder nicht berücksichtigt wurden. Soweit im B2B-Wettbewerbsreport rechtliche Ausführungen enthalten sind, stellen diese keinen anwaltlichen Rechtsrat dar und ersetzen keine auf den Einzelfall bezogene anwaltliche Beratung.
- c) Für Schäden aufgrund von Störungen, Verzögerungen, falschen Daten, Irrtümern, Unterbrechungen, die im Dienstbetrieb von Kreuzer Consulting oder im Dienstbetrieb von Zulieferern von Kreuzer Consulting auftreten können, haftet Kreuzer Consulting nur in den gesetzlich reglementierten Fällen. Für den Inhalt von fremden Internet-Seiten, auf von Kreuzer Consulting durch einen Link innerhalb der Internet-Seiten verwiesen wird, wird jegliche Haftung ausgeschlossen. Kreuzer Consulting kann auch nicht für Folgeschäden von Dritten haftbar gemacht werden, wenn sich der Benutzer auf die Richtigkeit, Vollständigkeit und Verfügbarkeit von Informationen verlässt.
- d) Kreuzer Consulting gibt weder eine Garantie für die Erreichbarkeit, noch eine Gewähr dafür, dass durch die Benutzung der Informationsdienste bestimmte Ergebnisse erzielt werden können. Kreuzer Consulting als Betreiber von dem Portal [mein.wettbewerbsreport.com](http://mein.wettbewerbsreport.com) oder die von ihr beauftragten Unternehmen/Personen behalten sich überdies das Recht vor, das System zu Wartungszwecken kurzfristig abzuschalten. Kreuzer Consulting wird von seinen vertraglichen Verpflichtungen frei, sofern es an deren Erfüllung durch Arbeitskampf, behördlichen oder gerichtlichen Maßnahmen sowie sonstigen Ereignissen höherer Gewalt behindert wird, und Kreuzer Consulting diese nicht zu vertreten hat.
- e) Kreuzer Consulting behält sich darüber hinaus vor, den Dienst jederzeit einzustellen. Etwaige im Voraus bezahlte Beträge werden zurückerstattet.
- f) Soweit Kreuzer Consulting mit Dritten Verträge über den Bezug von Informationen geschlossen hat, und diese Drittverträge, gleich aus welchem Grunde, gekündigt oder dauerhaft im Ganzen oder zum Teil nicht erfüllt werden, ist Kreuzer Consulting berechtigt, die Informationen aus dem Lieferumfang herauszunehmen. Kreuzer Consulting wird versuchen, diese Informationen über eine andere Quelle zu beziehen oder diese Informationen durch sonstige Informationen auszutauschen, sodass der Leistungsumfang nicht reduziert wird. Sollte dies nicht möglich sein, soll, wenn der Nutzer entgeltliche Leistungen bezieht, die zu zahlende Vergütung in einem angemessenen Umfang gemindert werden. Darüber hinaus steht Kreuzer Consulting in diesem Fall auch das Recht zu, den Vertrag ganz oder teilweise zu kündigen. Jegliche weitergehenden Ansprüche des Nutzers gegen Kreuzer Consulting sind ausgeschlossen.

## Datenschutz

- a) Kreuzer Consulting speichert zum Zwecke der Bereitstellung seiner Dienstleistungen persönliche Daten der Nutzer. Dabei handelt es sich um Vorname, Nachname, E-Mail-Adresse und ggf. Abteilungsbezeichnung der Nutzer.
- b) Bei der Speicherung, Verarbeitung und Nutzung der Daten werden die Regelungen der DSGVO vollständig eingehalten.

## Schlussbestimmungen

- a) Die Nutzung der Dienste und Dienstleistungen von Kreuzer Consulting und die sich hieraus ergebenden Ansprüche unterliegen ausschließlich deutschem Recht. Die Bestimmungen des UN-Kaufrechts finden ausdrücklich keine Anwendung.
- b) Erfüllungsort und Gerichtsstand für alle Leistungen ist München bzw. der jeweilige Unternehmenssitz.
- c) Sollten einzelne Bestimmungen dieser Geschäftsbedingungen unwirksam sein oder werden, wird die Wirksamkeit der übrigen Bestimmungen dadurch nicht berührt. Die unwirksame Bestimmung ist durch eine gültige zu ersetzen, die dem angestrebten Ziel möglichst nahe kommt

München, November 2020

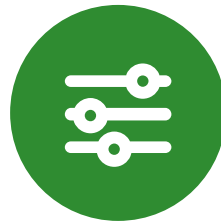
# Kreutzer Consulting bietet eine Reihe weiterer Services, die Sie bei der täglichen und strategischen Arbeit unterstützen



## Ad hoc Services

Wir unterstützen Sie bei der Beantwortung Ihrer Fragestellungen

- kurzfristig
- themenunabhängig
- kompetent



## Markt- und Potenzialanalyse

Wir untersuchen für Sie Märkte, Wettbewerber und Geschäftsmodelle

Wir liefern Ihnen Prognosen und Marktpotenziale

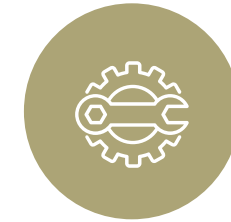
Wir unterstützen Sie bei strategischen und operative Entscheidungen



## Beratung

Wir unterstützen Sie bei der

- Entwicklung neuer Produkte & Dienstleistungen
- Gestaltung erfolgreicher Vertriebsstrategien
- Entwicklung von Geschäftsmodellen



## Umsetzung

Wir bieten Ihnen konkrete Leistungen zur Erreichung Ihrer Ziele:

- Kundenakquisition
- Kundenbindung
- Kundenrückgewinnung
- Mehrwertprodukte
- Vertriebs-Schulungen

Nehmen Sie Kontakt mit uns auf!  
[info@kreutzer-consulting.com](mailto:info@kreutzer-consulting.com), 089-1890 464-0



Lindwurmstraße 109  
80337 München

Tel. 089 1890 464 0

Fax 089 1890 464-10

[info@kreutzer-consulting.com](mailto:info@kreutzer-consulting.com)

[www.kreutzer-consulting.com](http://www.kreutzer-consulting.com)

## Ihr Ansprechpartner

**Klaus Kreutzer**

Geschäftsführer

Tel. 089 1890 464 22

Fax 089 1890 464-10

[kk@kreutzer-consulting.com](mailto:kk@kreutzer-consulting.com)

