



KREUTZER
CONSULTING

Unternehmenspräsentation
2017

Das Unternehmen

Markt und Wettbewerb im Fokus

Kreutzer Consulting GmbH

- › Gründung: 2009
- › Firmensitz: München
- › Themen: Marketing & Vertrieb
Neue Geschäftsmodelle
Innovation/ Smart
Technologies
Digitalisierung
- › Beratungsfokus: Vertriebsstrategien
Pricing
Kundenbindung
Produktentwicklung
Aufbau Kundeneinsichten
Markt-/Wettbewerbs-
analysen

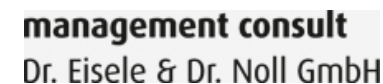
Geschäftsführung & Partner



Klaus Kreutzer

- Gründer und Geschäftsführer
- 16 Jahre Branchenerfahrung
- Vorstand im BDEB e.V.

- › Kontinuierliche und projektbezogene Zusammenarbeit mit spezialisierten Kooperationspartnern und Dienstleistern.



Das Unternehmen

Leistungen

LEISTUNGEN

Markt- und
Wettbewerbsbeobachtung

Strategische Markt- und
Wettbewerbsanalysen

- › Handlungsbedarf erkennen
- › Entscheidungsalternativen analysieren
- › Faktenbasierte Entscheidungen ermöglichen

ZUSÄTZLICHE LEISTUNGEN IM ENERGIEMARKT

Multi-Client-Studien

Beratungsleistungen

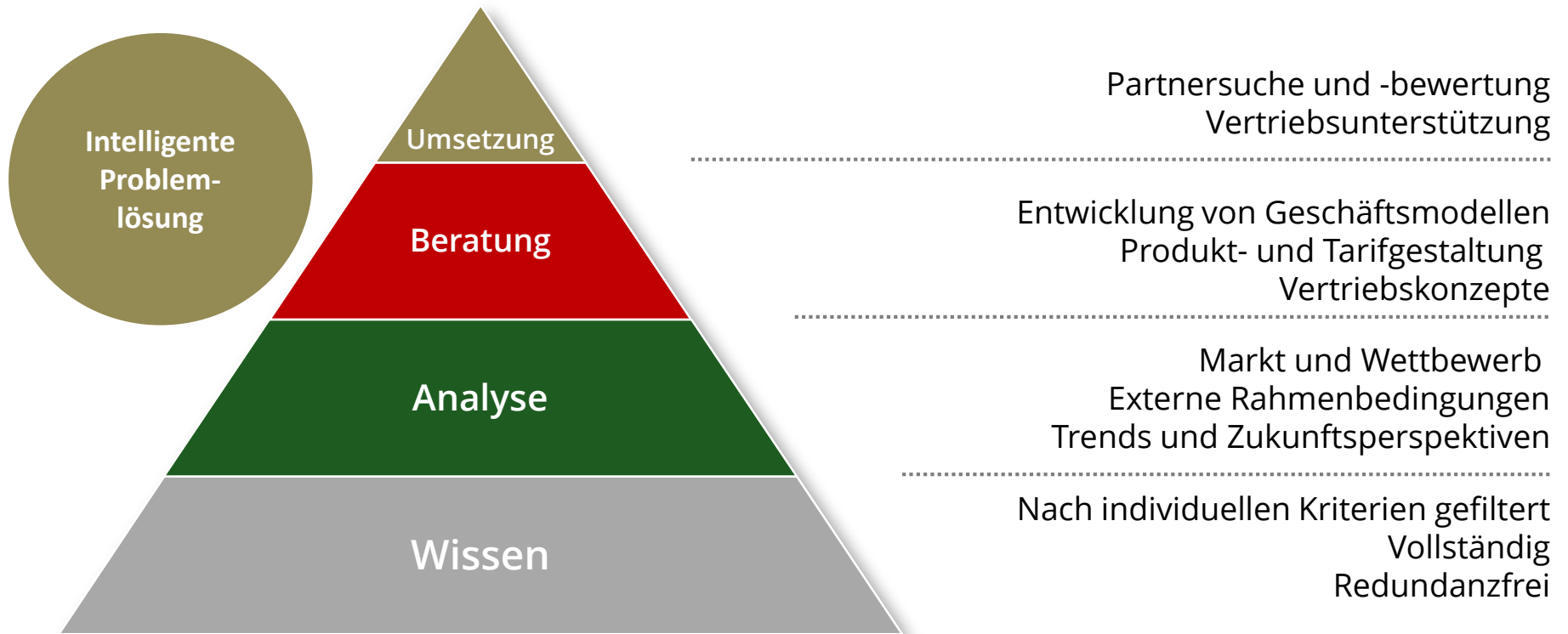
Umsetzungsbegleitung

- › Den Überblick behalten
- › Komplexität reduzieren
- › Produktportfolio weiter entwickeln
- › Kunden gewinnen und binden
- › Neue Geschäftsfelder besetzen
- › Innovationen fördern
- › Transformation vorantreiben

Unser Leistungsspektrum

Mit fundiertem Wissen zum Erfolg

Maßgeschneiderte Lösungen für Ihre Aufgabenstellung

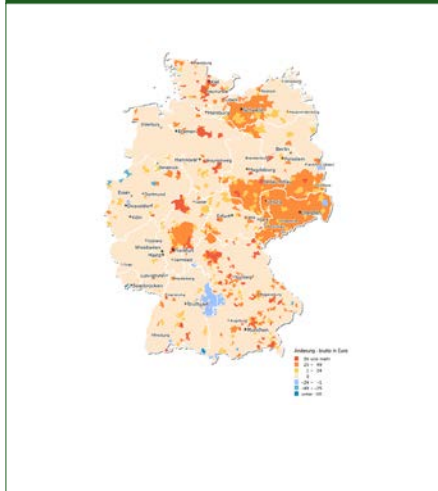


Wissen, Daten, Informationen

Standardreports für den aktuellen Überblick

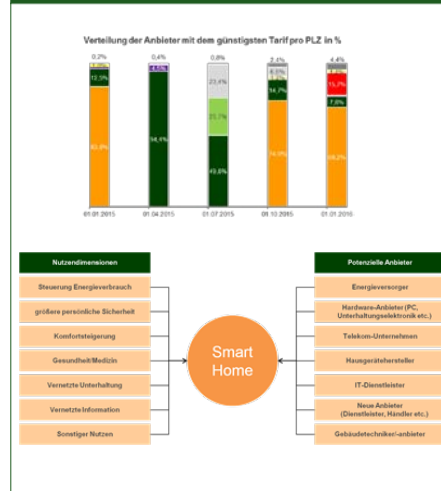
Multi-Client-Studien zu Marketing, Vertrieb und neuen Geschäftsfeldern

Energiemarkt Aktuell



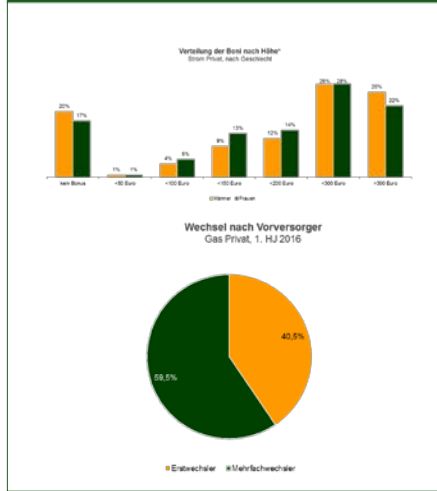
Monatlich den Wettbewerb im Blick

Energiemarktreport



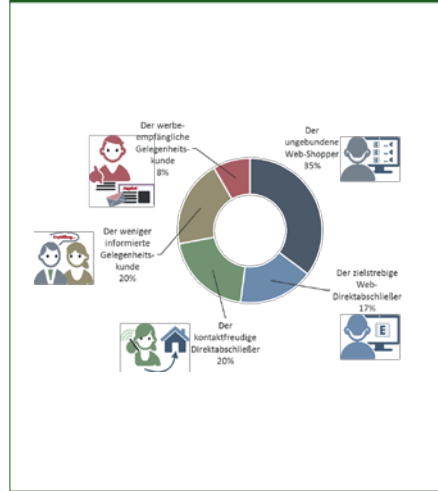
Jährliche Analyse von Trends und Marktentwicklungen

Wechslerstudie Energie



Wechselerverhalten von Online-Wechsler

Vertriebskanalstudie Energie



Entscheidungsverhalten beim Versorgerwechsel

Wissen, Daten, Informationen

Maßgeschneiderte Wissensversorgung

Kontinuierliche Wettbewerbsbeobachtung

- › Individuelle Trackings zu relevanten Marktthemen, z.B.
 - › Smart Metering
 - › Smart Home
 - › Elektromobilität
 - › Innovation Scouting

**Auch mit
Alert-Service**

Ad hoc Research

- › Recherchen und Analysen zu beliebigen Themen:
 - › Auf den Punkt
 - › Flexibel und schnell
 - › Bedarfsgerecht aufbereitet
 - › Weltweite Abdeckung

Kundennewsletter

- › Newsletter und Kundenpublikationen
 - › Konzepterstellung
 - › Content Lieferung
 - › Vollständige Abwicklung
- › Beschaffung von Hintergrundinformationen für PR, Unternehmenskommunikation etc.

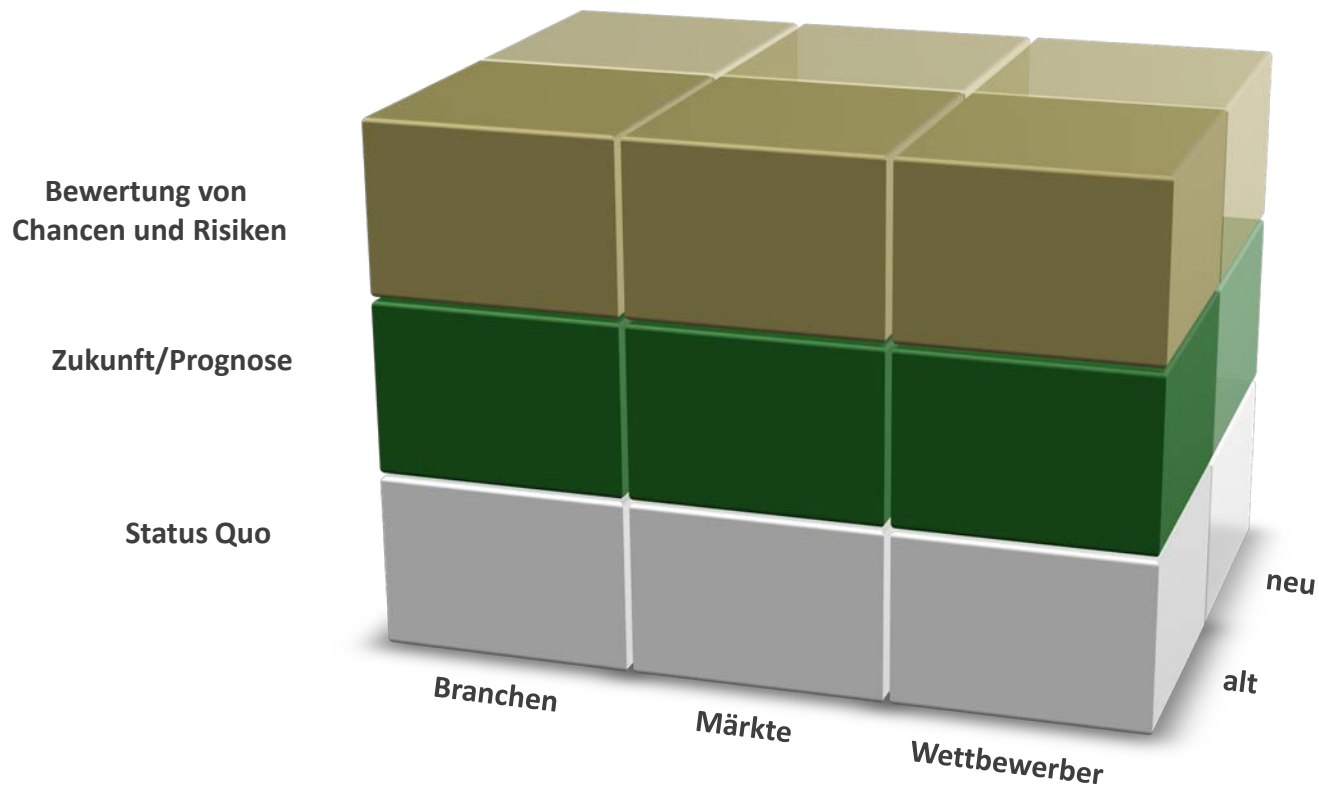
Branchen-, Länder- und Unternehmensprofile

- › Erstellung von Fact Sheets und Profilen zu Unternehmen, Branchen oder Ländern
- › Themenfokus frei wählbar
- › Einmalig oder regelmäßig aktualisiert

Analyseleistungen

Ganzheitlicher Blick auf vielfältige Themen

Strategische Dimensionen der Markt- und Wettbewerbsanalyse



Analyseleistungen

Fundierte Unterstützung bei Entscheidungen

Analyseleistungen



Analyseleistungen

- › Strategische Markt- und Wettbewerbsanalysen
- › Potenzialanalysen
- › Prognosen
- › Mystery Shopping
- › Benchmarking
- › SWOT-Analysen
- › Markteintrittsvorbereitung
- › Branchenstrukturanalyse
- › Standortanalysen
- › Untersuchung von Geschäftsprozessen in der Kundenkommunikation
- › Gutachten

Referenzprojekte Markt- und Wettbewerbsanalysen

Wettbewerb:

- › Analyse der Aktivitäten von Telekom- und IT-Unternehmen und deren Bedrohungspotenzial für EVU, insbes. im Bereich Smart Metering GWA
- › Markteintrittsanalysen Energievertrieb Deutschland und Österreich
- › Wettbewerbsanalyse Smart Meter Rollout
- › Zielgruppen

Lieferanten/Partner

- › Identifikation und Bewertung potenzieller Dienstleister für PV-Mietmodelle
- › Auswahl geeigneter Partner im Smart Home-Bereich
- › Bewertung der Bedingungen und Absatzchancen bei Vergleichsportalen

Produkte/ Substitutionsgefahr

- › Identifikation marktreifer, schnell vermarktbarer Innovationen für den Energiemarkt
- › Mittelfristprognose des Endenergieverbrauchs von Haushalten
- › Marktpotenziale PV, Speicher, Wärmepumpe etc.

Kunden

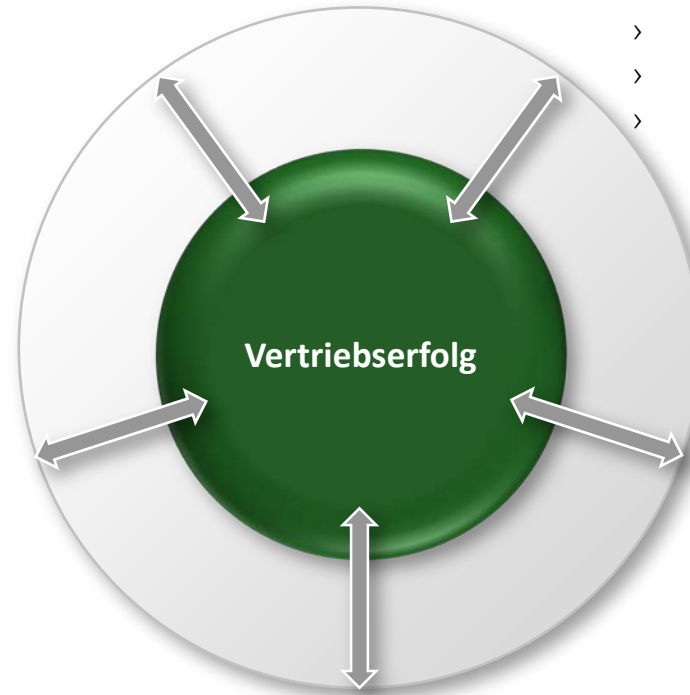
- › Untersuchung und Bewertung von Kundenwertmodellen
- › Analyse des Wechselverhaltens von Endkunden, abhängig vom Vertriebskanal
- › Monatliche Hochrechnung des Wechselaufkommens im Haushaltskundensegment

Neue Geschäftsfelder besetzen

- › Auswahl geeigneter Geschäftsfelder
- › Entwicklung von Geschäftsmodellen
- › Markteinführungs- und Vertriebsstrategie

Produkte/Services entwickeln

- › Produktportfolio optimieren
- › Mehrwerte integrieren
- › Cross- und Up-Selling-Potenziale heben



Neue Kunden gewinnen

- › Vertriebsstrategien
- › Vertriebskanalmix
- › Vertriebskooperationen

Kunden langfristig binden

- › Customer Journey verbessern
- › Service optimieren
- › Incentives und Treueprogramme etablieren
- › Kundenbeziehung emotionalisieren

Kundenrückgewinnung

- › Kundensegmentierung
- › Kundenwertmodelle entwickeln
- › Rückgewinnungsprozess im CRM verankern

Beispielprojekte „Produkt“

Produktentwicklung

- › Neustrukturierung des Produktportfolios eines Stadtwerks und Harmonisierung der Produktkommunikation
- › Neuentwicklung eines Online-Produkts mit Fokus auf jüngere Zielgruppen

Produktportfolio-Neugestaltung

- › Entwicklung eines neuen Produktportfolios mit Integration von
 - › Mehrwertangeboten
 - › Energiedienstleistungen
 - › Kundenservice-Abstufung

Integration von Mehrwertangeboten in bestehende Produktlandschaften

Beispielprojekte „Vertrieb“

Vertriebsunterstützung

- › Identifikation und Akquisition von Multiplikatoren für den Gewerbekundenvertrieb
- › Ansprache reichweitenstarker Unternehmen für den Einstieg in den Energievertrieb
- › Anbahnung von Kooperationen zwischen EVU und innovativen Dienstleistern

Einstieg Energievertrieb

- › Entwicklung von Geschäftsmodellen für den Einstieg in die Vermittlung von Strom- und Gasprodukten für einen Finanzdienstleister
- › Entwicklung eines Energievertriebsmodells für ein Telekom-Unternehmen

Bewertung von Geschäftsmodellen

- › Smart Home, BHKW, Elektromobilität etc.

Vorgehensweise

Die besten Quellen, kompetente Bewertungen

Recherche in allen verfügbaren, projektbezogen sinnvollen Quellen

Presse und Medien

- Print und Online
- Fachpresse
- Fachportale

Social Media

- Facebook
- Twitter
- Youtube
- Foren/Blogs

Offizielle Stellen

- Ministerien
- Stat. Bundesamt
- Universitäten
- Forschungsinstitute

Unternehmen

- Webseiten
- Shops
- Portalangebote
- Promotions

Datenbanken

- Professionelle Studien- und News-Datenbanken

Filterung

Filterung nach

- Relevanz
- Aktualität
- Seriosität

Prüfung von

- Vollständigkeit
- Nutzen
- Kosten

ggf. ergänzend:

- Experteninterviews
- Marktforschung
- Mystery Shopping

Nutzung von

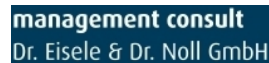
- internen und externen Daten
- spezialisierten Dienstleistern

Verarbeitung

Maßgeschneiderte, zielorientierte Ergebnisse

- auf Basis bestverfügbarer Informationen und Daten
- managementgerecht aufbereitet
- methodisch auf die effiziente Lösung der Aufgabenstellung fokussiert

Referenzkunden (Auszug)



Unser Verhältnis zu unseren Kunden

- › Mit vielen unserer Kunden arbeiten wir bereits seit Jahren zusammen
- › Die Grundlagen dafür sind gegenseitiges Vertrauen, Wertschätzung und Flexibilität

Unsere Prinzipien

- › Der Nutzen unserer Arbeit und die Zufriedenheit unserer Kunden stehen für uns im Vordergrund. Das bedeutet insbesondere:
 - › Unsere Angebote sind transparent und zeigen, dass wir uns intensiv mit der Fragestellung beschäftigt haben
 - › Wir versprechen nichts, was wir nicht halten können. Auf eventuelle Projektrisiken weisen wir hin
 - › Wir setzen auf vertrauenswürdige Partner und Zulieferer, um bestmögliche Ergebnisse zu erzielen
 - › Kosten für die Leistungen Dritter reichen wir transparent und ohne Aufschläge weiter
 - › Objektivität und Neutralität sind die Grundlagen einer zielorientierten Beratungsleistung
 - › Unsere Dienstleistungen bieten wir grundsätzlich in hoher Qualität zu wettbewerbsfähigen Preisen an

Kontakt

Sprechen Sie uns an

Kontakt

KREUTZER Consulting GmbH

Lindwurmstraße 109
80337 München

tel. +49 (0) 89 1890 464-0

fax: +49 (0) 89 1890 464-10

mail: info@kreutzer-consulting.com

web: www.kreutzer-consulting.com

Ansprechpartner



Klaus Kreutzer

Geschäftsführer

tel. +49 (0) 89 1890 464-22

Mobil: +49 (0) 171 199 2430

mail: kk@kreutzer-consulting.com