



B2B-Wettbewerbsreport

Markt- und Wettbewerbsentwicklung im Gewerbe- und Industriekundensegment

Stand: 2026

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 215 Euro** pro Monat
 - › **Flexibler Bezug** für 235 Euro pro Ausgabe (monatlich kündbar)
 - › **3 Monate Kennenlern-Angebot für insgesamt 395 Euro zzgl. Ust. anstatt 645 Euro zzgl. Ust.**

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

Marktentwicklung

Schwerpunktthema

- › Monatlich variierendes Schwerpunktthema mit Analysen und Bewertungen aktueller Marktentwicklungen

Börsenpreisentwicklung

- › Überblick der Strom- und Gaspreisentwicklung und Ausblick auf die nächsten Wochen

Marktentwicklung

- › Regulatorische Rahmenbedingungen & Förderprogramme
- › Studien & Trends
- › Forschung & Entwicklung

Wettbewerbsentwicklung

Markteintritte- und -austritte

- › Neugründungen & Insolvenzen
- › Ausbau/Reduzierung der Vertriebsaktivitäten
- › Übernahmen/Fusionen

Übernahmen & Beteiligungen

Wettbewerberaktivitäten & -strategien

- › Finanzdaten und operative Kennzahlen
- › Aussagen zu Strategien und Zukunftsplänen

Aktivitäten von Wettbewerbern

Neue Produkte & Services

- › Commodity
- › Energiedienstleistungen
- › Leistungen für Energieversorger

Marketing & Vertrieb

- › Marketing & Kommunikation:
 - Werbemaßnahmen
 - Externe Kommunikation und generelle Außendarstellung
- › Aktivitäten in den wesentlichen Vertriebskanälen
 - Portalvertrieb
 - Maklervertrieb
 - Online / eigene Webseite / Social Media
 - Key Account Management / eigenes Vertriebspersonal
- › Referenzprojekte
- › Vertragsabschlüsse

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

Monatlicher PDF-Report + Online-Portal mit Newsletter und Recherche-Funktion

4. Wettbewerbsentwicklung

4.2 Übernahmen & Beteiligungen

Blixt Group übernimmt ICS Business

→ Die britische Beteiligungsgesellschaft Blixt Group übernimmt die ICS Business GmbH. Laut dem Energievermarkter bleibt das operative Setup unverändert. Die Geschäftsführung liegt weiterhin bei Selim und Mert Sentürk, flankiert von Dr. Stüber als Executive Chair, während Gründer Caner Sentürk aus der operativen Rolle und dem Gesellschafterkreis ausscheidet.

→ Die Blixt Group ist eine Private-Equity- und Investmentgesellschaft mit Sitz in London, die in kleinere bis mittelgroße, private Unternehmen in Europa investiert und diese beim Wachstum sowie bei transformational growth unterstützt.

Quelle: ICS Business GmbH (Stand: 26.01.2026)

Saxovent erhöht Beteiligung an hellgrün für PV-Rollout auf Gewerbedächern

→ Das Berliner Beteiligungsunternehmen Saxovent erweitert seine Beteiligung am Kölner Startup hellgrün und wird neben dem Gründerteam größte Anteilseignerin. Ziel ist die Skalierung von Onsite-PV- und Vor-Ort-Direktstrommodellen auf Gewerbedächern – insbesondere für Einzelhandel, Logistikzentren, Kühlhäuser und produzierendes Gewerbe. Das Unternehmen übernimmt dabei die komplette Umsetzung aus einer Hand: von der Standortprüfung über Finanzierung und Bau bis zum langfristigen Betrieb.

→ Begründet wird der Schritt mit der operativen Entwicklung: hellgrün hat 2025 seinen Umsatz im Millionenbereich verdreifacht.

Quelle: Saxovent AG (20.01.2026)

6. Marketing & Vertrieb

Vattenfall positioniert sich als integrierter Flexibilitätsanbieter im Batteriemarkt

→ Vattenfall nutzt den anziehenden europäischen Markt für Großbatterien gezielt, um sich entlang der gesamten Wertschöpfungskette von Erzeugung, Asset-Betrieb und Vermarktung von Flexibilität zu positionieren. Hybridparks aus Wind- oder Photovoltaik plus Speicher werden dabei als „neue Normalität“ gesetzt. Damit adressiert das Unternehmen zugleich zentrale Systemengpässe wie Preisschwankungen, negative Strompreise und Abregelungen, die besonders in Deutschland und den Niederlanden sichtbar.

6.2 Vertriebsaktivitäten

E.ON wirbt für PV-Anlagen für Geschäftskunden

→ Unter dem Motto „Energiekrise im Unternehmen abwenden? Mit Solar!“ wirbt E.ON derzeit in den sozialen Medien für PV-Anlagen für Geschäftskunden. Der Energiekonzern bietet dabei maßgeschneiderte Solar- und Speicherlösungen aus einer Hand an: von Angebot und Beratung über Planung und Montage bis zur Inbetriebnahme und Leistungsgarantie.

→ Als Vorteile von Solaranlagen für Geschäftskunden werden eine attraktive Rendite von bis zu 22 % sowie mehr Unabhängigkeit von den Strommärkten durch eine Deckung von bis zu 32 % des Strombedarfs hervorgehoben. Darüber hinaus erhalten Unternehmen aktuell bis zu 20.000 € Cashback beim Kauf einer PV-Anlage. Das Angebot ist gültig für Projekte ab einer zu installierenden Leistung von 170 kWp und bei Beauftragung bis zum 30.06.2026. Die Höhe des Cashbacks ist abhängig von der zu installierenden Leistung: Unternehmen erhalten 10.000 € bei 170-250 kWp, 15.000 € bei 250-500 kWp und 20.000 € ab 500 kWp. Der entsprechende Cashback-Betrag wird als Preisnachlass auf der Schlussrechnung ausgewiesen.

Quelle: E.ON (Stand: 18.02.2026)

3. Marktentwicklung

Monatsmarktwerte (MW) der Übertragungsnetzbetreiber in Cent/kWh

Quelle: [eurlex.europa.eu](https://www.eurlex.europa.eu) (Stand: 09.02.2026)

Anstieg der Monatsmarktwerte zum Jahresanfang

→ Im Januar 2026 nahmen beide Monatsmarktwerte für Wind sowie der Monatsmarktwert für Solar deutlich zu.

→ Gegenüber dem Vormonat stieg der Monatsmarktwert Solar um 17,6 % auf 11,019 Cent/kWh. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum ist das Preisniveau dennoch leicht um 4,3 % geringer.

→ Auch bei den Monatsmarktwerten Wind an Land und Wind auf See waren jeweils Anstiege gegenüber dem Vormonat zu verzeichnen: Wind an Land stieg um 14,2 % auf 9,536 Cent/kWh und Wind auf See um 22,2 % auf 10,519 Cent/kWh. Auch im Vergleich zum Vorjahreszeitraum ist das Preisniveau erhöht. Dennoch stiegen die Monatsmarktwerte gegenüber Januar 2025 um 12,1 % (Wind an Land) bzw. 8,4 % (Wind auf See).

Monatliche Veränderung der Monatsmarktwerte in Cent/kWh

Marktsegment	Dezember	Januar
MW Wind an Land	8,349	9,536
MW Wind auf See	8,648	10,519
MW Solar	9,373	11,019

B2B Wettbewerbs-report

Markt- und Wettbewerbsstracking mit Fokus auf Geschäftskunden

Das Online-Portal bietet viele nützliche Funktionen:

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

Erweiterte Suche

Suchbegriffe

Thema

Vertrieb

Unterthema

Alle Unterthemen

Kundengruppe

Industriekunden

Region

Alle Regionen

Datum von

bis

Ausschließen

Ausschlusskriterien

Suchen

Ihre Suche ergab 50 Treffer

Datum	News
17.02.2026	Mittelstandspower setzt auf Grünstrom und flexible Beschaffung im B2B-Segment Mittelstandspower positioniert sich im B2B-Segment mit dem Tarif „SolarFlex“ als ...
16.02.2026	LichtBlick startet digitalen PPA-Konfigurator für Industriekunden LichtBlick führt einen digitalen Konfigurator für Power Purchase Agreements (PPA) ein ...
13.02.2026	LichtBlick positioniert sich mit Referenzprojekt für C&I-Dach-PV LichtBlick übernimmt im Werre-Park Bad Oeynhausen die Finanzierung und den Betrieb des ...
16.01.2026	Meistro Energie gibt Einblicke in eigene Vertriebsstrategie Der auf mittelständische Unternehmen spezialisierte B2B-Versorger Meistro Energie gibt in ...
14.01.2026	Leipziger Stadtwerke mit Referenzprojekt im Bereich Onsite-PV Die Leipziger Stadtwerke berichten in einem LinkedIn-Beitrag über ein erfolgreiches ...

B2B-Wettbewerbsreport Bestellung

Bestellung via Fax, Scan oder postalisch an →

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

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

Nur für kurze Zeit:

☐ **Kennenlernangebot*:** 3 Ausgaben zum Gesamtpreis von 395 Euro zzgl. Ust.
(PDF-Report + 1 Zugang zum Portal)

☐ **Standard:** 12 Ausgaben zum Preis von 2.580 Euro (=215 Euro pro Ausgabe) 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 ermäßigten Preis von insgesamt 395 Euro. 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 12-2025, Kündigung bis 10.11.2025 gekündigt werden.

Das flexible Angebot kann jeweils mit einer Frist von 14 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. Kreutzer 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 14 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, Kreutzer Consulting stimmt der vollständigen oder teilweisen Weitergabe an Dritte oder der Veröffentlichung zu oder Kreutzer Consulting gibt sie aufgrund der Natur der Sache oder aufgrund von Urheberrechten oder Eigentumsrechten frei.
- d) Sie dürfen ohne vorherige Zustimmung von Kreutzer 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 Kreutzer 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 Kreutzer 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 Kreutzer Consulting oder im Dienstbetrieb von Zulieferern von Kreutzer Consulting auftreten können, haftet Kreutzer Consulting nur in den gesetzlich reglementierten Fällen. Für den Inhalt von fremden Internet-Seiten, auf von Kreutzer Consulting durch einen Link innerhalb der Internet-Seiten verwiesen wird, wird jegliche Haftung ausgeschlossen. Kreutzer 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) Kreutzer Consulting gibt weder eine Garantie für die Erreichbarkeit, noch eine Gewähr dafür, dass durch die Benutzung der Informationsdienste bestimmte Ergebnisse erzielt werden können. Kreutzer Consulting als Betreiber von dem Portal mein.wettbewerbsreport.com oder die von ihr beauftragten Unternehmen/Personen behalten sich überdies das Recht vor, das System zu Wartungszwecken kurzfristig abzuschalten. Kreutzer 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 Kreutzer Consulting diese nicht zu vertreten hat.
- e) Kreutzer Consulting behält sich darüber hinaus vor, den Dienst jederzeit einzustellen. Etwaige im Voraus bezahlte Beträge werden zurückerstattet.
- f) Soweit Kreutzer 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 Kreutzer Consulting berechtigt, die Informationen aus dem Lieferumfang herauszunehmen. Kreutzer 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 Kreutzer Consulting in diesem Fall auch das Recht zu, den Vertrag ganz oder teilweise zu kündigen. Jegliche weitergehenden Ansprüche des Nutzers gegen Kreutzer Consulting sind ausgeschlossen.

Datenschutz

- a) Kreutzer 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 Kreutzer 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

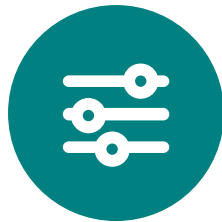
Kreutzer Consulting bietet eine Reihe weiterer Services, die Sie bei der täglichen und strategischen Arbeit unterstützen



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

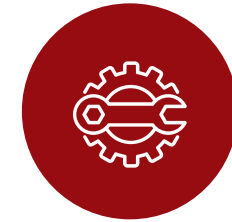
Wir unterstützen Sie bei strategischen und operative Entscheidungen



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, 089-1890 464-0

Nehmen Sie Kontakt auf!



Lindwurmstraße 109
80337 München

Tel. 089 1890 464 0

info@kreutzer-consulting.com

www.kreutzer-consulting.com

Ihr Ansprechpartner

Klaus Kreutzer

Geschäftsführer

Tel. 089 1890 464 22

Mobil: 0171-199 24 30

kk@kreutzer-consulting.com

