

.STUDIE

2 0 2 6

Energiedienstleistungen
für Privatkunden



Studie EDL-Kompass Privatkunden

Potenziäle erkennen und nutzen | ab April 2026

Hintergrund der Studie

Seit 2012 arbeiten Kreutzer Consulting und Nordlight Research erfolgreich zusammen, indem sie **Branchenkompetenz** in der **Energiewirtschaft** und **Methodenkompetenz** in der **Marktforschung** zu Studien mit Mehrwert verbinden.

Im vergangenen Jahr 2025 erschien mit der Studie «**EDL-Kompass**» erstmals eine große Erhebung und Marktanalyse zu PV-Anlagen, Wärmepumpen und vielen weiteren Energiewende-Produkten und Services zu diesen. Der «EDL-Kompass» sollte gezielt die „klassischen“ und dauerhaft hochrelevanten Themen der «**Vertriebskanalstudie Energie Privatkunden**» ergänzen.

Die These, dass die neue Studie auf rege Nachfrage treffen sollte, hat sich voll und ganz bestätigt. Daher wird die Studie «EDL-Kompass» in 2026 erneut durchgeführt!

Die Studie hat den Anspruch, eine **jährlich aktualisierte Marktbeschreibung** zu liefern: Was ist bereits installiert, was wird genutzt, wie sind Kenntnisstand und Anschaffungspläne und welche Anbieter- und Anbietergruppen sind im Relevant Set der Verbraucherinnen und Verbraucher? Mit der zweiten Durchführung startet die zeitliche Analyse: Wie haben sich die Ergebnisse gegenüber 2025 verändert?

Mit der Studie «EDL-Kompass Privatkunden» erfassen Sie **Potenziale**, verstehen die **vertrieblichen Treiber und Barrieren** und treffen mit dem gewonnenen Wissen fundierte **Entscheidungen zur Entwicklung und Vermarktung von Energiedienstleistungen**.

Energiedienstleistungen

► eine kundenzentrierte Definition

Alle Dienstleistungen, die Kundinnen und Kunden bei der effizienten Nutzung und Erzeugung von Energie unterstützen.

Aus dieser Definition lassen sich die sehr vielfältigen Themen der Studie ableiten, die wir mit einigen Beispielen aufzeigen:

Energiedienstleistungen können bei der Anschaffung und Installation von Geräten zur Erzeugung von Strom oder Wärme unterstützen mit **Photovoltaik-Anlagen** oder **Wärmepumpen**.

Sie können helfen, Energie einzusparen, wenn nach einer **Beratung** Gebäude **gedämmt**, neue **Heizsysteme** oder **Smart Home-Thermostate** installiert werden.

Dynamische Tarife und **HEMS** ermöglichen eine balancierte und günstige Nutzung von gelieferter, selbst erzeugter und gespeicherter Energie, wenn das Laden mit der **Wallbox** auf Heiz- und Kühlvorgänge abgestimmt wird.

Die Nutzung von Energie kann zudem durch **Wartungen** und **Notfallservices** ausfallsicher gestaltet werden.



Überblick

Der «EDL-Kompass Privatkunden» von Kreutzer Consulting und Nordlight Research verschafft Ihnen den **Überblick: Welche Services und Produkte werden aktuell genutzt, welche sind in Zukunft angedacht und bei welchen Anbietern und über welche Vertriebswege finden Käufe und Servicevertragsabschlüsse statt.**

- › **Groß angelegte Befragung** von rund 4.000 Ein- und Zweifamilienhauseigentümern und 1.000 Mietern zu Komponenten wie z.B. Wärmepumpe, Wallbox und PV
- › Untersuchung der gesamten **Entscheidungs- und Abschlussstrecke**: von der aktuellen Ausstattung, über Interesse und Informationsbeschaffung bis hin zu konkreten Käufen und Abschlüssen
- › Zusatzwissen durch **aktuelle Marktanalysen**

Die Studie untersucht die für Vertrieb und Marketing relevanten Punkte.

- › Welche Komponenten und Verträge sind bereits vorhanden? Wann und wie wurden diese erworben?
- › Wie ist der Kenntnisstand zu neuen Installationen und Services? Wie hoch ist das Interesse?
- › Welche neuen Installationen und Verträge sind geplant? Welche Treiber und Barrieren gibt es? Wie sind die finanziellen Möglichkeiten?
- › Welche Anbieter und Vertriebswege werden präferiert?

Befragte Zielgruppen



n = 4.000 befragte
Eigentümerinnen und Eigentümer von
Einfamilienhäusern und **Zweifamilienhäusern**

darunter mindestens*

n = 250 mit **Wärmepumpenheizung** plus jeweils

n = 600 mit **Dach-Photovoltaik** n = 100-200

n = 300 mit **Wallbox** **Anschaffungsplanende**

* durch Quotierung sichergestellt

innerhalb eines Jahres
plus für Anschaffung Offene



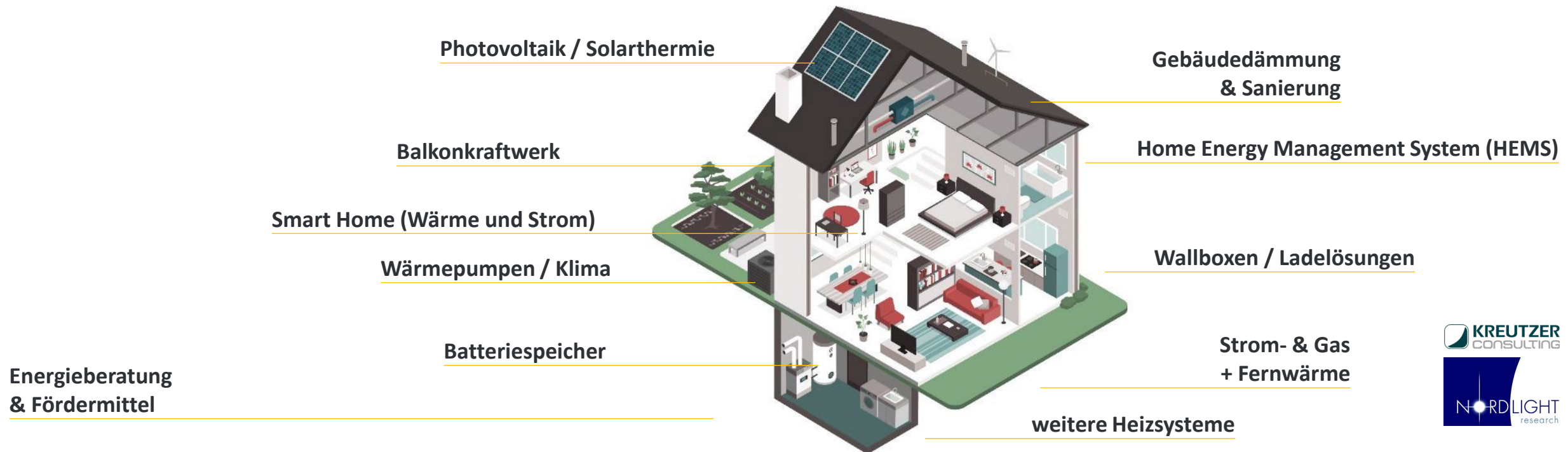
n = 1.000 befragte
Mieterinnen und Mieter in
Mehrfamilienhäusern
+ Eigentumswohnungsbesitzer
+ gemietete Ein- und Zweifamilienhäuser



5.000 befragte Eigentümer und
Mieter für verlässliche und
detaillierte Analysen!

Untersuchte energetische Komponenten

Verschaffen Sie sich den **ganzheitlichen Überblick** über alle Themen rund um Nutzung, Einsparung und Erzeugung von Energie bei privaten Kundinnen und Kunden.



Produkte und Services in der Studie

› Neue Stromtarife

- › zeitvariable und volldynamische Tarife
- › Verbrauchs- und Kostenvisualisierung

› Wärmepumpen

- › Beratung und Produktangebote
- › Installation, Finanzierung und Förderung
- › Wartung, Reparatur, Notdienst

› Photovoltaik & Speicher

- › Beratung und Produktangebote
- › Installation, Finanzierung und Förderung
- › Wartung, Reparatur, Notdienst

› Balkonkraftwerke & Kleinspeicher

- › Beratung und Produktangebote
- › Installation

› Elektromobilität

- › Wallboxen (im Ein- oder Mehrfamilienhaus)
- › Ladekonzepte im öffentlichen Raum
- › E-Autos (vollelektrisch und Hybrid)

› Weitere Heiz- und Klimasysteme

- › Vorhandene und geplante Installationen: z.B. Gas, Pellet, Klimaanlage, Solarthermie
- › Wartung, Reparatur, Notdienst
- › Erneuerungen, Umrüstungen, Finanzierung, Hybridlösungen

› HEMS Home Energy Management Systeme

- › Aktives Energie- und Lastmanagement
- › Flexibilitätsvermarktung, z.B. bidirektionales Laden



Zu diesen Produkten und Services werden die aktuelle Ausstattung und Nutzung sowie das Interesse an Erwerb und Nutzung in der Zukunft untersucht.

› Gebäudedämmung & Sonnenschutz

- › Wärmedämmung
- › Fenster-Tausch

› Übergreifende Beratungen

- › Energieberatung, Sanierungsfahrpläne
- › Fördermittel

Entscheidungs- und Abschlussstrecke

Status Quo

Aktuelle Ausstattung & Nutzung

genutzte Anbieter und Vertriebswege

Interesse, Treiber & Barrieren

Informationsquellen & Werbung

Anschaffungspläne & Preisbereitschaft

Präferenzen Anbieter & Vertriebswege

Von der Idee bis zur Installation
mit Wartungsverträgen
ist ein langer Weg.
Wir untersuchen die
erfolgskritischen
Schritte im Prozess.



Zukunft

Ihr Nutzen

› **Wir messen für Sie Markt- und Vertriebspotenziale...**

- › Aktuelle Haushaltsausstattung mit Cross- und Up-Selling-Potenzial
- › Zukünftige Anschaffungspläne und Priorisierung
- › Relevante Informations- und Abschlusskanäle und Wettbewerbsstruktur

› **Wir arbeiten für Sie Kundenbedürfnisse im Anschaffungsprozess heraus...**

- › Bei welchen Anbietern und in welcher Form werden Informationen eingeholt?
- › Welche Rolle spielt die persönliche Beratung bei der Entscheidung
- › Wie stark ist das Interesse an Energiemanagement über Apps und dynamische Tarife?

› **Sie können kundenzentrierte Angebote mit Mehrwert entwickeln!**

- › Welche Produkte / Services sollten im Paket angeboten werden?
- › Für welche Leistungen besteht zusätzliche Zahlungsbereitschaft?
- › Wie viele Kunden wollen Anlagen längerfristig mieten oder finanzieren?
- › Wie sinnvoll ist es, im Vertriebsprozess vorgelagert eine Energieberatung anzubieten?

1 Vertriebspotenziale ermitteln

2 Kundenbedürfnisse verstehen

3 Kundenzentrierte Angebote entwickeln

Vervollständigen Sie Ihr
Marktwissen durch Kombination
unserer Studien.



Fokus: Potenziale und Vertriebswege
energetische Installationen und Services

EDL-Kompass (EDLK)



**Vertriebskanalstudie
Energie** (VKSE)

+ weitere
Themenstudien* von
NORDLIGHT research
und Kreutzer Consulting

Fokus: Wechselprozesse, Auswahlkriterien und
Vertriebswege Strom- und Gas-Angebote

* erhältlich zu Themen wie bspw.
Bündelprodukte, E-Mobility, Vergleichsportale, Wechseln

Impressionen aus der vorangegangenen Studie

Studie Energiedienstleistungen für Privatkunden

Potenziale erkennen und nutzen

KREUTZER CONSULTING

NORDLIGHT RESEARCH

Privater PV-Bereich zeigt sich wachstumsfreudig.

Die PV-Bereitschaft ist deutschlandweit konstant auf dem Vormarsch. Im Jahr 2020 erzielte etwa 34,3 % ein neues PV-Installationsziel, was ein starkes Signal für den privaten PV-Bereich ist.

Bei den Hausgruppen, die über einen PV-Anschluss verfügen, ist die Bereitschaft, eine Anlage zu installieren, in den kommenden Jahren konstant. Von 2020 bis 2024 wird eine Zunahme von 1,5 % auf 1,8 % erwartet.

Die meisten Scheitler – die **Barrierefreiher** – sind die größten Privatkunden. Sie sind die Gruppe, die am häufigsten eine PV-Anlage installiert hat. Auf die Installationen im Jahr 2020 folgten im Jahr 2021 1,5 % mehr Installationen. Auf die Installationen im Jahr 2020 folgten im Jahr 2021 1,5 % mehr Installationen.

Die meisten Scheitler – die **Barrierefreiher** – sind die größten Privatkunden. Sie sind die Gruppe, die am häufigsten eine PV-Anlage installiert hat. Auf die Installationen im Jahr 2020 folgten im Jahr 2021 1,5 % mehr Installationen. Auf die Installationen im Jahr 2020 folgten im Jahr 2021 1,5 % mehr Installationen.

Die Wärmepumpe ist auch für Nichtplaner attraktiv. Wartung ist für größere Installationen wichtig.

Die Wärmepumpe ist auch für Nichtplaner attraktiv. Wartung ist für größere Installationen wichtig.

Die Wärmepumpe ist auch für Nichtplaner attraktiv. Wartung ist für größere Installationen wichtig.

Die Wärmepumpe ist auch für Nichtplaner attraktiv. Wartung ist für größere Installationen wichtig.

Hohes Potential bieten vor allem von Eigentümern bewohnte Ein- und Zweifamilienhäuser.

Hohes Potential bieten vor allem von Eigentümern bewohnte Ein- und Zweifamilienhäuser.

Hohes Potential bieten vor allem von Eigentümern bewohnte Ein- und Zweifamilienhäuser.

Hohes Potential bieten vor allem von Eigentümern bewohnte Ein- und Zweifamilienhäuser.

Die installierte PV-Kapazität soll bis 2030 auf 215 GWp und bis 2045 auf 400 GWp steigen.

Die installierte PV-Kapazität soll bis 2030 auf 215 GWp und bis 2045 auf 400 GWp steigen.

Die installierte PV-Kapazität soll bis 2030 auf 215 GWp und bis 2045 auf 400 GWp steigen.

Die installierte PV-Kapazität soll bis 2030 auf 215 GWp und bis 2045 auf 400 GWp steigen.

Ökoanbieter haben ein geringeres EDL-Angebot als Big 3 & Grundversorger sowie neue Anbieter & Innovatoren.

Ökoanbieter haben ein geringeres EDL-Angebot als Big 3 & Grundversorger sowie neue Anbieter & Innovatoren.

Ökoanbieter haben ein geringeres EDL-Angebot als Big 3 & Grundversorger sowie neue Anbieter & Innovatoren.

Ökoanbieter haben ein geringeres EDL-Angebot als Big 3 & Grundversorger sowie neue Anbieter & Innovatoren.

Genutzte Heizanlagen der Hauseigentümer

Genutzte Heizanlagen der Hauseigentümer

Genutzte Heizanlagen der Hauseigentümer

Genutzte Heizanlagen der Hauseigentümer

Speicher: Dauerhafter Anschluss an PV-Anlagen

Speicher: Dauerhafter Anschluss an PV-Anlagen

Speicher: Dauerhafter Anschluss an PV-Anlagen

Speicher: Dauerhafter Anschluss an PV-Anlagen

Steckbrief: Potenzielle Wärmepumpen-Kunden

Steckbrief: Potenzielle Wärmepumpen-Kunden

Steckbrief: Potenzielle Wärmepumpen-Kunden

Steckbrief: Potenzielle Wärmepumpen-Kunden

Steckbrief: Potenzielle Wärmepumpen-Kunden

Steckbrief: Potenzielle Wärmepumpen-Kunden

Steckbrief: Potenzielle Wärmepumpen-Kunden

Steckbrief: Potenzielle Wärmepumpen-Kunden

Steckbrief: Potenzielle Wärmepumpen-Kunden

Steckbrief: Potenzielle Wärmepumpen-Kunden

Steckbrief: Potenzielle Wärmepumpen-Kunden

Steckbrief: Potenzielle Wärmepumpen-Kunden

Steckbrief: Potenzielle Wärmepumpen-Kunden

Steckbrief: Potenzielle Wärmepumpen-Kunden

Steckbrief: Potenzielle Wärmepumpen-Kunden

Steckbrief: Potenzielle Wärmepumpen-Kunden

Bestellinformationen

Lieferumfang und Kosten der Studie

Die Lieferung der Studie umfasst:



Foliensatz mit Diagrammen, Recherchen und Interpretationen (PDF-Dokument, Umfang ca. 250 Seiten)



Tabellenband mit Befragungsergebnissen getrennt für Gruppen (offenes Microsoft-Excel-Format)



Eine **Web-Kurz-Präsentation (1h)** ist kostenneutral buchbar. In dieser stellen wir die Studie und Kernergebnisse vor. Siehe auch Workshop / Lang-Präsentation.

Die Kosten für den «EDL-Kompass Privatkunden 2026» betragen 5.490,- Euro zzgl. Ust. Der reduzierte Frühbucherpreis beträgt 4.990,- Euro zzgl. Ust.

Frühbucher-Angebot

Die Nutzung dieses Angebot setzt voraus, dass die verbindliche Bestellung bis zum 28.02.2026 eingeht. Darüber hinaus ist das Angebot an die Vorauszahlung des Studienpreises 30 Tage nach Rechnungseingang gebunden.

Erhebungszeitraum und Liefertermin

Die Befragung findet im Zeitraum Februar / März 2026 statt. Die Auslieferung der Studie erfolgt voraussichtlich im April 2026.



Workshop / Lang-Präsentation

Sie möchten die Ergebnisse Kollegen und Management vorstellen? Sie schätzen externe Expertise?

Auf Wunsch bieten wir an, die Ergebnisse der bei Ihnen via Web oder vor Ort ausführlich zu präsentieren.

Dabei besteht die Möglichkeit, sowohl die Gesamtergebnisse vorzustellen als auch eine zielgruppenspezifische Präsentation und Diskussion einzelner Themen durchzuführen.

Wählen Sie mit uns die für Sie relevanten Themen aus, damit wir diese in Ihrem Hause vorstellen. Gemeinsam diskutieren wir aktuelle Entwicklungen und Konsequenzen.

Formate, Umfang und Preis basierend auf individuellem Angebot

Boost-Module



Regio-Boost & Custom-Marktforschung

Sie wüssten gerne genau, wie Verbraucher in Ihrem Vertriebsgebiet ticken? Sie haben eigene Fragestellungen oder Produktideen, die Sie testen möchten?

Abhängig von der Größe Ihres Vertriebsgebietes und/oder der Verfügbarkeit von Opt-In-Adressen können wir online oder telefonisch gezielt Ihre Kunden oder Haushalte in Ihrem Vertriebsgebiet befragen.

Die Ergebnisse vergleichen wir wo möglich mit dem Bundes-Benchmark. Auf diese Weise lernen Sie die Besonderheiten Ihrer Kunden kennen und erhalten individuelle Analysen und Empfehlungen. *Preis basierend auf individuellem Angebot*



Englischsprachige Zusammenfassung

Sie arbeiten mit internationalen Kollegen zusammen, die den deutschen Markt verstehen wollen? Mit der englischsprachigen Zusammenfassung bringen Sie diese auf den aktuellen Stand.



Individuelle Analyse & Beratung

Sie möchten Energiedienstleistungen einführen oder energetische Komponenten für Gebäude vermarkten?

Wir bieten Ihnen basierend auf Ihren Bedürfnissen an:

- › Analyse der Bedürfnisse Ihrer Kunden und der Marktpotenziale
- › Entwicklung von innovativen Energiedienstleistungen für Bestands- und Neukunden
- › Entwicklung von Energiedienstleistungsangeboten als Stand Alone oder im Bündel mit Strom- oder Gas-Tarifen
- › Identifikation geeigneter Partner und Dienstleister sowie Bereitstellung von Lösungen für die Realisierung von Angeboten mit Non-Commodity-Elementen (Wärmepumpen, Photovoltaik, Energieberatung etc.)

Preis basierend auf individuellem Angebot

EDL-Kompass und Vertriebskanalstudie Energie PK 2026

Bestellung an

Kreutzer Consulting GmbH | Lindwurmstraße 109 | 80337 München

Fax +49 89 1890 464 10 | info@kreutzer-consulting.com

Hiermit bestelle ich ...

☐

«EDL-Kompass Privatkunden 2026»

regulärer Preis: 5.490 Euro

 inkl. optionaler Web-Kurz-Präsentation (1h)

Erscheinungstermin voraussichtlich April 2026, Preise zzgl. Ust.

☐

«Vertriebskanalstudie Energie Privatkunden 2026»

regulärer Preis: 5.490 Euro

 inkl. optionaler Web-Kurz-Präsentation (1h)

Erscheinungstermin voraussichtlich Juli 2026, Preise zzgl. Ust.

☐

Kombiangebot: «Studie Energiedienstleistungen Privatkunden 2026» und «Vertriebskanalstudie Energie Privatkunden 2026»

regulärer Preis: 9.490 Euro

Preise zzgl. Ust.

☐

Ich interessiere mich für weitere Leistungen wie z.B.

Workshop, Regio-Boost / Custom-Marktforschung, Individuelle Analyse & Beratung oder englischsprachige Zusammenfassung.

Bitte lassen Sie mir weitere Informationen zukommen.

Empfänger und Rechnungsadresse

Frau ☐ Herr ☐ Divers ☐

Vorname, Name:

Firma:

Abteilung:

Position:

Straße:

PLZ/Ort:

Telefon:

E-Mail-Adresse:

Die Bestellung ist für den Besteller bindend. Die Rechnungsstellung erfolgt mit dem Versand der Auftragsbestätigung. Die Lieferung der Ergebnisse erfolgt als PDF-Datei (Foliensatz) und xlsx-Dokument (Tabellenband) direkt nach Fertigstellung der jeweiligen Studie.

* Die Frühbucherpreise sind gültig für Bestellung, die bis zum Stichtag eingehen, und sind an die Vorauszahlung des Studienpreises 30 Tage nach Rechnungseingang gebunden. Die Rechnungsstellung erfolgt nach Bestelleingang mit Zahlungsziel 30 Tage ohne Skonto. Sollte die Studie durch unser Verschulden nicht zugestellt werden, wird die Bestellung annulliert und der gesamte Frühbucherpreis erstattet.

Ort, Datum, Unterschrift

Die Unternehmen hinter der Studie



Kreutzer Consulting

- › Kreutzer Consulting unterstützt Unternehmen bei strategischen und operativen Entscheidungen mit maßgeschneiderten Analyse- und Beratungsleistungen.
- › Unser Ziel ist es, die bestmöglichen Lösungen für die Fragestellungen unserer Kunden zu finden. Hierfür greifen wir neben unserem internen Know how auf ein Netzwerk spezialisierter Lösungspartner zurück.
- › Unser Leistungsspektrum umfasst neben Studien und Reports vor allem individuelle Analyse- und Beratungsleistungen zu Strategie, Vertrieb, Produktentwicklung und in neuen Geschäftsfeldern. Ebenso unterstützen wir bei der Anbahnung von Kooperationen oder beim Erwerb / Verkauf von Kundenportfolien / Beteiligungen.



NORDLIGHT research

- › NORDLIGHT research ist ein Full-Service-Institut für Marktforschung. Wir konzipieren Marktforschungsstudien, führen diese mit spezialisierten Feldpartnern durch und liefern Ergebnisse mit Handlungsempfehlungen.
- › Unsere Philosophie ist die individuelle Umsetzung Ihrer Projekte mit intelligenter Methodik. Die NORDLIGHT research GmbH wurde Anfang 2007 gegründet. Firmensitz ist Hilden bei Düsseldorf.
- › Im Energiemarkt unterstützen wir Versorger seit 2008 mit thematischen Eigenstudien und Auftragsarbeiten in den Bereichen Beziehungsmanagement, Marketingkommunikation und Produktentwicklung.

Ihre Ansprechpartner

Kreutzer Consulting

KREUTZER Consulting GmbH



Klaus Kreutzer
Geschäftsführer

Lindwurmstraße 109
80337 München

tel +49 (0) 89 1890464-22

mail: kk@kreutzer-consulting.com
web: www.kreutzer-consulting.com

NORDLIGHT research

NORDLIGHT research GmbH



Thomas Donath
Geschäftsführer

Elb 21
40721 Hilden

tel +49 (0) 2103 25819-22

mail: thomas.donath@nordlight-research.com
web: www.nordlight-research.com