



Bündelprodukt-Studie Energie Privatkunden 2024

Kundenpräferenzen und Bindungsstärke illustriert

Angebot & Studiendesign

Bündelprodukt-Studie Energie Privatkunden 2024

► Ausgangslage



Bündelangebote für Energiekundinnen und -kunden sind etabliert und werden strategisch im Wettbewerb genutzt.

Die Palette reicht von Abschlussanreizen wie Tablets bis hin zu ganzheitlichen Angeboten mit Smart Meter, Wallboxes und Balkonkraftwerken.

Durch Bundling mit Dienstleistungen und Hardware lassen sich unterschiedliche Verbrauchergruppen ansprechen, gewinnen und binden.



«Bündelprodukt-Studie Energie Privatkunden»

ergänzt die seit 2013 aufgelegte «Vertriebskanalstudie Energie Privatkunden».

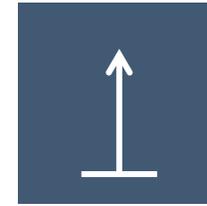
Sie erweitert Ihr Wissen umfangreich und hilft, attraktive Bündel zu schnüren.



Die Studie wird 2024 aufgrund weiterhin reger Nachfrage in der vierten Ausgabe angeboten. In dieser Ausgabe bleiben wir weiterhin am Ball bei der Nachfrage nach PV-Balkonkraftwerken und Wallboxen sowie deren Einbettung in Bündeltarifen. Mit Blick auf Abschlussanreize betrachten wir neben anderen Geräten Tablets und Kaffeemaschinen. Als Neuzugänge werfen wir einen Blick auf E-Scooter und Smart Home-Sicherheitslösungen.

Bündelprodukt-Studie Energie Privatkunden 2024

► Überblick



Die «Bündelprodukt-Studie Energie» illustriert die Produktpräferenzen und resultierende Kundenbindung bei Energie-Bündelprodukten.

- › Groß angelegte Befragung mit 5.000 Energiekunden inklusive rund 750* echter Bündel-Kunden
- › Hardware- und Tarif-Bundling-Kunden werden gezielt gesucht und detailliert befragt.
- › Analyse der Kundenbindung und Anbieterpräferenzen der Bündelkunden im Vergleich zu anderen Energiekunden
- › Präferenzanalyse zu Produktbündeln

Die Studie untersucht die für Entwicklung, Marketing und Vertrieb relevanten Aspekte.

- › Welche Kunden schließen Bündelverträge ab und inkludieren z.B. Tablet-Erwerb oder Telekommunikationsverträge mit ihren Energieverträgen?
- › Zeigen sich diese Kunden stärker an den Anbieter gebunden?
- › Wie sehen optimale Bündel aus?
- › Wen sprechen diese Bündel an?
- › Welche Potenziale haben Bündelprodukte?



► **«Die Bündelprodukt-Studie Energie Privatkunden 2024» ermöglicht eine facettenreiche Betrachtung der komplexen Thematik des Bundling von Hardware und Tarifen bei Energiekunden.**

* Es werden ca. 500 Hardware- und ca. 500 Tarif-Bündel-Kunden rekrutiert. Da Hardware- und Tarif-Bundling-Kunden teilweise überlappen, entspricht dies voraussichtlich n=700 bis n=750 *einzelnen* Kunden. Die aktuellen und genauen Zahlen klären sich in der Erhebung und Analyse.

Bündelprodukt-Studie Energie Privatkunden 2024

► Bundling ist komplex: Definitionen & Abgrenzungen



Basis-Bundle: Strom + Gas

- › Variante «Zwei Verträge»: Kunde bezieht Strom und Gas zwar von einem Versorger, hat aber kein echtes vertragliches Bündel.
- › Variante «Ein Vertrag mit Kombi-Vorteil»: ein echtes Bündelprodukt

Premium-Energieprodukte

- › Mehrwertleistungen wie Haushalts-schutzbrief oder Notfall-Service werden in den Energievertrag integriert.
- › Es gibt keinen Extra-Vertrag und keine offensichtlichen Extra-Kosten.

Themen-Bundle

- › Produkte oder auch Services, die häufig energie- und versorgungsnah sind.
- › Hierzu gehören z.B. Lösungen rund um Smart Home, E-Mobility oder Photovoltaik.

Tarif-Bundle

- › Kunden beziehen Internet, Mobilfunk-Telefon oder Pay-TV von ihrem Energieanbieter.
- › Auch hier differenzieren wir getrennte Verträge und Kombi-Verträge.

Hardware-Prämie

- › Abschlussreiz durch Sachprämie; meist für Neukunden
- › Es gibt bspw. ein günstiges Tablet anstelle einer Geldprämie. Dies ist etablierter, wenn auch rückläufiger Ansatz.

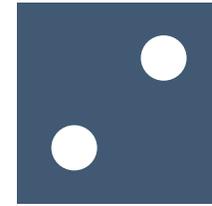
Hardware-Bundle

- › Verbraucher inkludieren Hardware in ihren Energievertrag.
- › Sie erhalten z.B. ein energiesparendes Haushaltsgerät und bezahlen dieses über den laufenden Energievertrag.

Weitere mögliche Angebote: Gutscheine oder Kundenvorteile, die als Wechselanreiz oder Kundenbindungsinstrument genutzt werden.
Up- und Cross-Selling während der Vertragslaufzeit: mit Tarifwechsel oder Zusatzprodukte und ggf. mit Bündelvorteil

Bündelprodukt-Studie Energie Privatkunden 2024

► Forschung: Zweistufige Rekrutierung und Befragung



ca. 5.000 Interviews
mit Energiekunden

davon
ca. 500 Interviews
mit Hardware- Tarif-
Bündelkunden und
ca. 500 Interviews mit
Tarif-Bündelkunden
diese überlappen zum Teil

1. Befragungsstufe: Bundling-Kunden vs. Non-Bundling-Kunden

- › Durchführung von ca. 5.000 Interviews mit Energiekunden
- › Über diese Interviews werden ca. 750 Bundling-Kunden identifiziert.
- › Beide Gruppen – ca. 4.250 Non-Bundling-Kunden und ca. 750 Bundling-Kunden – durchlaufen Fragen zur Anbieterbeziehung, Kundenbindung und Kundentypologie.
- › In der Analyse lassen sich damit die Unterschiede der zwei Segmente und Implikationen für Energieanbieter herausarbeiten.

2. Befragungsstufe: Bundling-Produktpräferenz-Analyse

- › Jeder Befragte bewertet zufällig eines von zwölf Bündelprodukten zu Ermittlung der Attraktivität und Treiber und Barrieren.
- › Über eine Conjoint-Analyse werden aus den zwölf Produkten für Verbraucher attraktive Bündel inklusive Pricing identifiziert.
- › Zwei Produkte werden mit gesonderten Conjoint-Analysen vertieft.
- › Durch die umfangreichen Ergebnisse erhalten Produktentwicklung und Marketing Insights für ihre Arbeit und Anregungen für die Konzeption und Testung von neuen Bündelprodukten.

► Themenablauf der Befragung & Analyse



In der Verbraucherbefragung werden folgende Themen systematisch erhoben:

Basisteil in der Umfrage



Bundling-Ausstattung

Aktueller Strom- / Gas-Anbieter +
Telekommunikationsanbieter

Kundenbindung

Produktvertiefung



Grundinteresse an Bundling-Angeboten

Conjoint-Analyse zu Bundling-Angeboten
Verbraucher wählen ihre Favoriten aus praxisnahen Bündel-
Angeboten aus. So bestimmen wir valide die Marktpotenziale.

Kaufbereitschaft

Bindungsbereitschaft bei Bundling-Angeboten

Zielgruppenmerkmale



Energiekudentypologie

Soziodemographische Faktoren

Psychografische Faktoren

Vernetzte Analyse



Durch Vernetzung der einzelnen Themen gewinnen wir
Antworten auf Fragen wie...

- › Welche Bundle sind besonders attraktiv?
- › Wer interessiert sich für Bundle?
- › Wie wirken bestehende Bundle auf die Kundenbindung?
- › Welche Wirkung haben neuartige Bundle auf die Kundenbindung?

+ **aktuelle Marktrecherchen zu Bündelprodukten**

Bündelprodukt-Studie Energie Privatkunden 2024

► Untersuchte Bündelprodukte

Im Produktkonzept-Teil wird die Attraktivität von 12 Produkten betrachtet.

1. Tablet
2. Kaffeemaschine
3. Kühlschrank (energiesparend)
4. E-Scooter
5. Smart Home «Sicherheit»
6. Smart Home «Heizung»
7. Smart Meter → als Mehrwertangebot
8. Wallbox → In Conjoint-Analyse vertieft
9. Balkonkraftwerk → In Conjoint-Analyse vertieft
10. Energieberatung Haus / Wohnung
11. Internet-Flat
12. Streaming-Dienste

► Die 12 Produkte werden im Rahmen einer **Conjoint-Analyse mit konkreten Produkten und realistischen Preisen** für den Haushalt einander gegenübergestellt, um **Präferenzen** zu ermitteln. Zwei Produkte werden gesondert vertieft.

Fragen

- › Wie stark interessieren Sie sich für das Produkt?
- › Wie attraktiv ist das Produkt als Prämie?
- › Und wie attraktiv mit einer monatlichen Zuzahlung?
- › Wie hoch ist die Abschlusswahrscheinlichkeit?
- › Was sind Treiber und Barrieren für das jeweilige Produkt?
 - Das Interesse wird nach typologischen Merkmalen differenziert (Haushaltsgröße / Haushaltsform, Kundentypus, Markenpräferenzen).

	Angebot 1	Angebot 2	Angebot 3
Stromtarif	Ökostrom Basis	Normalstrom	Ökostrom plus
Strompreis	80,36 € pro Monat	117,60 € pro Monat	105,84 € pro Monat
Bündelangebot zum Strom dazu...	Energieberatung Wohnung Beratung vor Ort; Elektrogeräte, Beleuchtung und Heizung werden geprüft; Tipps zum Sparen und energiesparenden Geräten im Wert von 399 € 0 € einmalig	Wäschetrockner energiesparend (Klasse A) mit Wärmepumpe, 8 kg Dampffunktion, automatischer Knitterschutz im Wert von 1.199 € 99 € einmalig	Balkonkraftwerk mit 600 Watt Leistung Mikro-Wechselrichter inklusive wird einfach in eine Außensteckdose gesteckt im Wert von 999 € 149 € einmalig
monatlicher Gesamtpreis	88 € pro Monat Laufzeit: 24 Monate	143 € pro Monat Laufzeit: 24 Monate	131 € pro Monat Laufzeit: 24 Monate

Preise passend zum Abschlag für Befragte berechnet!

Darstellung innerhalb des Conjoint-Moduls für Befragte

Bündelprodukt-Studie Energie Privatkunden 2024

► Ihr Nutzen

- › Die «Bündelprodukt-Studie Energie» bietet einen detaillierten Überblick über aktuell von Verbrauchern abgeschlossene Bündelprodukte.
 - › Marktanteile einzelner Bündelprodukte
 - › Relevanz der Bündelangeboten bei Anbietergruppen
 - › Beschreibung der Kunden von Bündelprodukten
- › Die Wirkung von Bündelprodukten auf die Kundenbindung wird zweistufig analysiert.
 - › Die Kundenbindung echter Bündelkunden wird mit der von Nicht-Bündelkunden verglichen.
 - › Anhand der Bündelproduktpräferenzen mit Bindungsfragen wird die zu erwartende Kundenbindung beim Abschluss von Bündelprodukten geschätzt.
- › Input für Zielgruppen-Marketing
 - › Kunden werden detailliert anhand ihrer Soziodemographie und Psychographie mit speziellem Fokus auf Energie segmentiert.



Die Studie zeigt auf...

- 1 ...welche Wirkung Bundling in Praxis und Theorie hat.
- 2 ...welche Produktbündel für Verbraucher besonders interessant sind und welche nicht ziehen.
- 3 ...was Bündel-Kunden und Bündel-Interessenten auszeichnet.
- 4 ...über welche Kanäle und Medien Bündelkunden erreicht werden können und wann die Chance für einen Bündel-Abschluss besonders hoch ist.

Bündelprodukt-Studie Energie Privatkunden 2024

► Bestellinformationen



Lieferumfang und Kosten der Studie

Die Lieferung der Studie erfolgt in elektronischer Form, bestehend aus:

- › Foliensatz mit Ergebnissen und Methodik als pdf-Dokument (Umfang über 150 Seiten)
- › Tabellenband im Microsoft-Excel-Format zur Detailanalyse
- › Eine Web-Kurz-Präsentation (1h) ist kostenneutral bei Interesse buchbar. In dieser stellen wir die Studie und Kernergebnisse vor. Siehe rechts zu Workshop oder Lang-Präsentation.

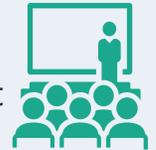
Die regulären Kosten für die «Bündelprodukt-Studie Energie Privatkunden 2024» betragen 3.490,- Euro zzgl. Ust.

Erhebungszeitraum und Liefertermin

Die Befragung zur «Bündelprodukt-Studie Energie Privatkunden 2024» erfolgt voraussichtlich im Februar 2024. Die Auslieferung der Studie erfolgt voraussichtlich ab April 2024.

Workshop / Lang-Präsentation

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



Auf Wunsch bieten wir an, die Ergebnisse der «Bündelprodukt-Studie Energie Privatkunden 2024» 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



Custom-Marktforschung



Sie wüssten gerne genau, was Verbraucher in Ihrem Vertriebsgebiet von Ihren Bündelprodukten halten oder was Nichtkunden abgeschlossen haben?

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 oder alternativ bundesweit befragen.

Die Ergebnisse vergleichen wir 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 auch sie auf den aktuellen Stand.



Individuelle Analyse & Beratung



Sie möchten Kombiprodukte einführen oder Ihre Tarif- und Dienstleistungslandschaft fit für die Kundenanforderungen der Zukunft machen?

Wir bieten Ihnen basierend auf Ihren Bedürfnissen an:

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

Preis basierend auf individuellem Angebot

Bündelproduktstudie Energie Privatkunden 2024

► Bestellung

Bestellung an **Kreutzer Consulting GmbH** | Lindwurmstraße 109 | 80337 München |
Fax +49 89 1890 464 10 | info@kreutzer-consulting.com

Hiermit bestelle ich ...

«Bündelproduktstudie Energie Privatkunden 2024»

Preis: 3.490 Euro zzgl. Ust.

 inkl. optionaler Web-Kurz-Präsentation (1h)
Erscheinungstermin voraussichtlich April 2024

«Vertriebskanalstudie Energie Privatkunden 2024»

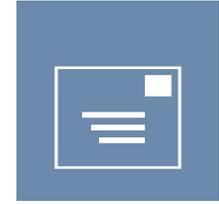
Preis: 5.490 Euro zzgl. Ust.

 inkl. optionaler Web-Kurz-Präsentation (1h)
Erscheinungstermin voraussichtlich Juli 2024

Kombiangebot: «Bündelproduktstudie Energie Privatkunden 2024» und «Vertriebskanalstudie Energie 2024»

Preis: 8.980 Euro zzgl. Ust.

Ich interessiere mich für weitere Leistungen wie z.B.
Workshop, Custom-Marktforschung, Individuelle Analyse & Beratung, Online-Dashboard oder **englischsprachige Zusammenfassung**.
Bitte lassen Sie mir weitere Informationen zukommen.



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 mit dem Versand der Auftragsbestätigung. Die Lieferung der Ergebnisse erfolgt als pdf-Datei (Präsentation) und xlsx-Dokument (Tabellenband) direkt nach Fertigstellung der Studie voraussichtlich im April 2024.

Ort, Datum, Unterschrift

Über Kreutzer Consulting und NORDLIGHT research



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 entwickeln. Hierfür greifen wir neben unserem internen Know how auf ein Netzwerk spezialisierter Lösungspartner zurück.
- › Im Energiemarkt umfasst unser Dienstleistungsspektrum neben individuellen Analyse- und Beratungsleistungen im Markt- und Wettbewerbsumfeld auch Multi-Client-Studien und Reports zu aktuellen Marktentwicklungen und zum Wechselverhalten.



NORDLIGHT research

- › NORDLIGHT research bietet Unternehmen individuell-beratende Konzeption, bequeme und verlässliche Projektumsetzung und Analytik mit faktenbasierten Empfehlungen. Dies ist unser Rezept für hochwertige Marktforschung, auf die erfolgskritische Entscheidungen aufbauen können.
- › Wir prüfen Produkte, Dienstleistungen und Kommunikationsansätze. Während der Entwicklung und in der Praxis.
- › Im Energiemarkt unterstützen wir Versorger seit 2008 mit thematischen Eigenstudien und Auftragsarbeiten in den Bereichen Beziehungsmanagement, Marketingkommunikation und Produktentwicklung.

Über Kreutzer Consulting und NORDLIGHT research



Kreutzer Consulting

KREUTZER Consulting GmbH



Klaus Kreutzer
Geschäftsführer

Lindwurmstraße 109
80337 München

tel +49 (0) 89 1890464-22

fax +49 (0) 89 1890464-10

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

fax +49 (0) 2103 25819-99

mail: thomas.donath@nordlight-research.com

web: www.nordlight-research.com