



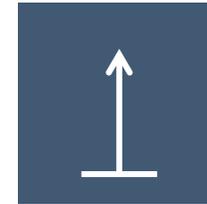
Bündelprodukt-Studie Energie Privatkunden 2023

Kundenpräferenzen und Bindungsstärke illustriert

Angebot & Studiendesign

Bündelprodukt-Studie Energie Privatkunden 2023

► Ausgangslage



Der Wettbewerb um Energiekunden spielt sich künftig immer mehr über Dienstleistungsangebote ab. Gerade in der Krise ist es zudem wichtig, die Kunden beim Energiesparen zu unterstützen.

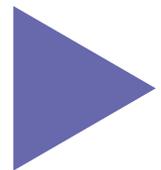
Mit Bündelprodukten können Versorger den benötigten Mehrwert sinnvoll mit Strom- und Gasangeboten verknüpfen.

Das Ergebnis sind längere Kundenbindung und ein höherer Kundenwert.



Die
«**Bündelprodukt-Studie Energie Privatkunden**»
ergänzt die erfolgreiche
«**Vertriebskanalstudie Energie Privatkunden**».

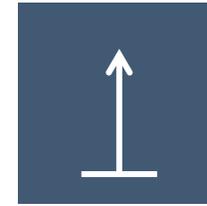
Sie erweitert Ihr Wissen
umfangreich und hilft,
attraktive Bündel zu
schnüren.



Die Studie wird 2023 in der dritten Ausgabe angeboten. Aktuelle Entwicklungen aufgreifend fokussieren wir auf Bündelangebote, die Energie sparen helfen können: Kühlschränke, Geschirrspüler, Trockner, Smarte Beleuchtung, Smarte Heizung und Energiesparberatung. Wir werfen zudem einen besonders differenzierten Blick erstmalig auf PV-Balkonkraftwerke und zum zweiten Male auf Wallboxen.

Bündelprodukt-Studie Energie Privatkunden 2023

► 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 2023» ermöglicht eine facettenreiche Betrachtung der komplexen Thematik 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=750 bis n=800 *einzelnen* Kunden.

Bündelprodukt-Studie Energie Privatkunden 2023

► Bundling ist komplex: Definitionen & Abgrenzungen



Basis-Bundle: Strom + Gas

- › Variante „2 Verträge“: Kunde bezieht Strom und Gas zwar von einem Versorger, hat aber kein echtes Bündel.
- › Variante „1 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 versorgungsnah sind
- › z.B. Lösungen rund um Smart Home, E-Mobility, Photovoltaik

Tarif-Bundle

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

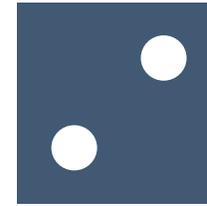
Hardware-Prämie

- › Abschlussreiz durch Sachprämie
- › Meist für Neukunden: Man erhält beispielsweise ein günstiges Tablet anstelle einer Geldprämie. Dies ist mittlerweile ein etablierter Ansatz.

Hardware-Bundle

- › Verbraucher inkludieren Hardware in ihren Energievertrag.
- › Sie erhalten z.B. ein Tablet oder ein 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



**ca. 5.000 Interviews
mit Energiekunden**

**davon ca. 750
Interviews
mit Bundling-Kunden**

ca. 500 Hardware- und
ca. 500-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 2023

► Untersuchte Bündelprodukte



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

1. Tablet
2. Kühlschrank
3. Geschirrspüler
4. Wäschetrockner
5. Smarte Heizungs-Thermostate
6. Smarte Beleuchtung
7. Smarte Steckdosen
8. Wallbox → In Conjoint-Analyse vertieft
9. Balkonkraftwerk → In Conjoint-Analyse vertieft
10. Smart Meter → als Mehrwertangebot
11. Energieberatung
12. Internet-Flat

Fokus auf energiesparende Geräte mit Kommunikation des Sparvorteils

Fokus auf digitale Lösungen mit Sparpotenzial u. Komfortgewinn

► 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	Ökostrom plus	Normalstrom
Strompreis	112,75 € pro Monat	97,20 € pro Monat	80,00 € pro Monat
Bündelangebot zum Strom dazu...	Tablet Mittelklasse-Tablet von Samsung oder Apple im Wert von 395 €	Smart Home Heizung Smarte Heizkörperthermostate Starterpack mit 2 Thermostaten über kleine Bridge mit Ihrem Router verbunden mit Smartphone-App steuerbar	Mobilfunk-Flat 10 GB Datenvolumen 225 MBit/s Download im LTE-Netz All-Net-Flat für Gespräche und SMS
monatlicher Gesamtpreis	59 € einmalig 128 € pro Monat	39 € einmalig 102 € pro Monat	0 € einmalig 105 € pro Monat

Preise passend zum Abschlag für Befragte berechnet!

Darstellung innerhalb des Conjoint-Moduls für Befragte

Bündelprodukt-Studie Energie Privatkunden 2023

► Ihr Nutzen

- › Die «Bündelprodukt-Studie Energie» bietet einen detaillierten Überblick über aktuell von Verbrauchern abgeschlossene Bündelprodukte.
 - › Marktanteile einzelner Bündelprodukte
 - › Relevanz der Bündelangebote 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 2023

► 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 ca. 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 Kosten für die «Bündelprodukt-Studie Energie Privatkunden 2023» betragen 3.490,- Euro zzgl. Ust. Der reduzierte Frühbucherpreis beträgt 3.150,- Euro zzgl. Ust.

Frühbucher-Angebot

Die Nutzung dieses Angebot setzt voraus, dass die verbindliche Bestellung bis zum 20.02.2023 eingeht. Darüber hinaus ist das Angebot an die Vorauszahlung des Studienpreises 30 Tage nach Rechnungseingang gebunden.

Erhebungszeitraum und Liefertermin

Die Befragung zur «Bündelprodukt-Studie Energie Privatkunden 2023» erfolgt voraussichtlich im Februar 2023. Die Auslieferung der Studie erfolgt voraussichtlich ab April 2023.

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 2023» 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 wir 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

Bündelprodukt- & Vertriebskanal-Studie Energie PK 2023

► 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 2023»

Frühbucherpreis: 3.150 Euro | regulärer Preis: 3.490 Euro

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

Erscheinungstermin voraussichtlich April 2023, Preise zzgl. Ust.

«Vertriebskanalstudie Energie Privatkunden 2023»

Frühbucherpreis: 4.950 Euro | regulärer Preis: 5.490 Euro

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

Erscheinungstermin voraussichtlich Juli 2023, Preise zzgl. Ust.

Kombiangebot: «Bündelproduktstudie Energie Privatkunden 2023» und «Vertriebskanalstudie Energie 2023»

Frühbucherpreis: 7.890 Euro | regulärer Preis: 8.980 Euro

Preise 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



bestellen bis 20.02.23

► Preisvorteil sichern

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 bzw. Juli 2023.

* Die Frühbucherpreise sind gültig für Bestellung, die bis zum 20.02.2023 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 Frühbucherpreis erstattet.

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 ist ein dynamisches Marktforschungsinstitut, das hochwertige, individualisierte Lösungen bietet.
- › Wir prüfen Ihre Produkte, Services und Kommunikationsansätze. In der Entwicklung, vor dem Launch und auch danach.
- › Unser Leistungsspektrum reicht von der Beratung zur Konzeption bis hin zu Reports und Management-Präsentationen mit fundierten Empfehlungen.
- › 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