.STUDIE 2025
Energiedienstleistungen
für Privatkunden

D

KREUTZER CONSULTING

NORDLIGHT research

Studie Energiedienstleistungen für Privatkunden

Potenziale erkennen und nutzen

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.

Dies zeigen die **Vertriebskanalstudie Energie Privatkunden,** die seit 2013 jährlich erscheint, sowie die **Bündelproduktstudie Energie** (seit 2021) sowie viele **individualisierte und kombinierte Analyse- und Marktforschungsprojekte** für Kunden aus der Energiebranche

2025 erschien mit der Studie „**Energiedienstleistungen für Privatkunden 2025**“ erstmals eine große Erhebung und Marktanalyse zu PV-Anlagen, Wärmepumpen und vielen weiteren Energiewende-Produkten und Services. **Diese Studie ergänzt** gezielt die „klassischen“ und weiterhin hochrelevanten Themen der **«Vertriebskanalstudie Energie Privatkunden».**

Die neue 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 Studie «Energiedienstleistungen für 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

Die «Studie Energiedienstleistungen für Privatkunden» von Kreutzer Consulting und Nordlight Research verschafft Ihnen den Überblick: Welche Services und Produkte werden bereits genutzt, welche sind in Zukunft angedacht und bei welchen Anbietern und über welche Vertriebswege finden Käufe und Servicevertrags-abschlüsse statt.

- **Groß angelegte Befragung** von rund 4.000 Ein- und Zweifamilienhauseigentümern und 1.000 Mietern zu Komponenten wie z.B. Wärmepumpe, Wallbox, 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 Marktrecherchen**

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* je
n = 200 mit **Wärmepumpenheizung**
n = 300 mit **Dach-Photovoltaik**
n = 200 mit **Wallbox**

plus jeweils
n = 100-200
Anschaffungsplanende innerhalb eines Jahres

* durch Quotierung sichergestellt

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

= **5.000 befragte Hauseigentümer und Mieter für verlässliche und detaillierte Analysen!**

Befragte Zielgruppen

4.300 Hauseigentümer *
3.928 Befragte im Ein- oder Zweifamilienhaus (88%) und
372 im Mehrfamilienhaus (12%)

334 Wohnungseigentümer

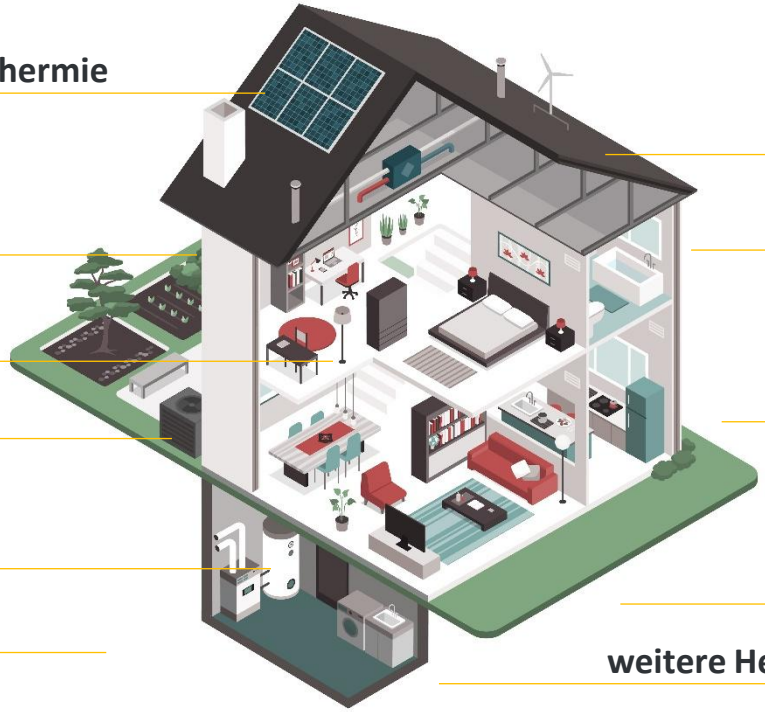
756 Mieter
672 Befragte in Wohnung (94%) und 84 im Haus (6%)

Die Gruppeneinteilung erfolgt anhand des **Eigentumsverhältnisses** und der **Art der Immobilie**. Diese zwei Merkmale bestimmen, wie autonom und zu welchen energetischen Themen man entscheiden kann.

* Die Anzahl der Eigentümer war für die Studie geboostet, um detailliertere Analysen zu ermöglichen. Sie entspricht nicht der natürlichen Verteilung. Siehe zu Details der Quotierung und Gewichtung Anhang.

Energetische Komponenten

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



- Photovoltaik / Solarthermie
- Balkonkraftwerk
- Smart Home (Wärme und Strom)
- Wärmepumpen / Klima
- Batteriespeicher
- Energieberatung & Fördermittel
- Gebäudedämmung & Sonnenschutz
- Home Energy Management System (HEMS)
- Wallboxen / Ladelösungen
- Strom- & Gas + Fernwärme
- weitere Heizsysteme

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
  - inkl. Solarthermie

- **Elektromobilität**
  - Wallboxen (im Ein- oder Mehrfamilienhaus)
  - Ladekonzepte im öffentlichen Raum
  - E-Autos (vollelektrisch und Hybrid)
- **Balkonkraftwerke & Kleinspeicher**
  - Beratung und Produktangebote
  - Installation
- **Weitere Heiz- und Klimasysteme**
  - Gas, Öl, Pellet, Wasserstoff, Klimaanlagen, Infrarot, Solarthermie, Trinkwassererwärmung
  - Wartung, Reparatur, Notdienst
  - Erneuerungen, Umrüstungen, Finanzierung, Hybridlösungen

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

- **HEMS** Home Energy Management Systeme
  - Aktives Energie- und Lastmanagement
  - Flexibilitätsvermarktung, z.B. bidirektionales Laden
- **Gebäudedämmung & Sonnenschutz**
  - Wärmedämmung
  - Fenster-Tausch
- **Übergreifende Beratungen**
  - Energieberatung, z.B. Sanierungsfahrplan
  - Fördermittel

Entscheidungs- und Abschlussstrecke

Status Quo

Zukunft

Aktuelle Ausstattung & Nutzung

genutzte Anbieter und Vertriebswege

Kenntnisstand & Interesse

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.

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

Energiedienstleistungs-studie (DLSE)

+

Vertriebskanalstudie Energie (VKSE)

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

+ weitere Themenstudien* von NORDLIGHT research und Kreutzer Consulting

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

Bestellinformationen

Lieferumfang und Kosten der Studie

Die Lieferung der Studie umfasst:

Foliensatz mit Diagrammen, Recherchen und Interpretationen (PDF-Dokument, Umfang 262 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 die «Studie Energiedienstleistungen für Privatkunden 2025» betragen 5.490,- Euro zzgl. Ust.

Erhebungszeitraum und Liefertermin

Die Befragung fand im Zeitraum Q1/Q2 2025 statt. Die Studie erschien Anfang Juni 2025.

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

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

Studie Energiedienstleistungen und Vertriebskanalstudie Energie PK 2025

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

Hiermit bestelle ich …

☐ **«Studie Energiedienstleistungen Privatkunden 2025»**
Preis: 5.490 Euro
inkl. optionaler Web-Kurz-Präsentation (1h)
Erscheinungstermin voraussichtlich April 2025, Preise zzgl. Ust.

☐ **«Vertriebskanalstudie Energie Privatkunden 2025»**
Preis: 5.490 Euro
inkl. optionaler Web-Kurz-Präsentation (1h)
Erscheinungstermin voraussichtlich Juli 2025, Preise zzgl. Ust.
Frühbucherpreis bis zum 31.03.2025 gültig

☐ **Kombiangebot: «Studie Energiedienstleistungen Privatkunden 2025» und «Vertriebskanalstudie Energie Privatkunden 2025»**
Preis: 9.490 Euro ~~regulärer Preis: 10.980 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.

Ort, Datum, Unterschrift

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.

Das Angebot ist 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.

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 Beratungs-leistungen 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
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