

Presseinformation von AXXCON

Energieversorger: Bitte aufwachen! Stromkunden wünschen sich neue Produkte und Dienstleistungen

Fragt man die Verbraucher, stehen die Türen für neue Geschäftsmodelle auf dem Energiemarkt weit offen. Ein großer Teil der Stromkunden zeigt sich bereit, innovative Angebote der Energieversorger zu nutzen. Dies ist das Ergebnis der aktuellen Studie „Die Zukunft der Energie: Was Verbraucher wirklich wollen“ der Unternehmensberatung AXXCON, für die 1.000 Verbraucher befragt wurden. „Weitgehend unabhängig vom Alter zeigen die Kunden ein starkes Interesse an neuen Versorgungs-, Erzeugungs-, Einkaufs- und Preismodellen“, erklärt Dieter Murr, Partner und Energieexperte bei AXXCON.

Noch beziehen die Kunden von ihrem Energieversorger vor allem Commodities (Strom, Gas, Wasser und Wärme). Die Studie zeigt jedoch, dass für Versorgungsunternehmen gute Chancen bestehen, ihre Angebotspalette zu erweitern. Wichtig dabei: der ökologische Aspekt. Diesen berücksichtigen nach eigenen Angaben acht von zehn Stromkunden bei der Wahl ihres Stromanbieters. Etwa jeder Dritte bezieht bereits Ökostrom. Für die Eigenversorgung aus Sonnen- und Windenergie interessieren sich 27 Prozent der Befragten. Was die Versorgung über einen Nachbarschaftsverbund betrifft, können sich zwei Drittel der Befragten vorstellen, ihren Strom auf diese Weise unabhängig von einem Unternehmen zu erhalten. Lediglich wenn sie selbst aktiv werden sollen, um eine Energiegemeinschaft zu gründen, die eine Photovoltaikanlage oder ein Blockheizkraftwerk betreibt, fällt ihre Zustimmung zögerlicher aus. Hier sagen 40 Prozent der Befragten: „Nein, das ist mir zu kompliziert“. 24 Prozent erklären: „Nur, wenn ich mich nicht selbst darum kümmern muss.“ 36 Prozent antworten mit „ja“. Hier können Versorger bei der Organisation und Umsetzung helfen und im Contracting sogar längerfristiges Geschäft realisieren.



Darüber hinaus kann sich mehr als jeder zweite der befragten Verbraucher seinen Stromanbieter als Einkaufsplattform vorstellen, auf der er – ähnlich wie bei großen Onlinehändlern – vielfältige Produkte und Dienstleistungen zum Thema Energie erwerben kann. Am ehesten würden die Kunden erstaunlicherweise in diesem Fall Elektrogeräte als zusätzliche Produkte erwarten. Aber auch Photovoltaik- und Heizungsanlagen, Elektroautos sowie Smart-Home-Lösungen sehen vor allem die jüngeren Stromkunden im möglichen Portfolio der Versorgungsunternehmen. 80 Prozent der Kunden ist der Begriff Smart Home bekannt. Rund 60 Prozent wären grundsätzlich bereit, die Steuerung von Alarmanlage, Licht, Rollläden und Elektrogeräten über eine App von ihrem Energieversorger nutzen. Rund zwei Drittel der Befragten können sich vorstellen, auch Internet- und Telekommunikationsdienstleistungen von ihrem Stromanbieter zu beziehen. Aufgeschlossen sind die Kunden zudem für neue Abrechnungsmodelle wie eine Flatrate. 74 Prozent der Kunden finden ein solches Angebot interessant. Die Zustimmung zu diesem Punkt steigt mit der Haushaltsgröße.

„Die Energieversorgungsbranche kennt den Kundenbedarf zu wenig und ist unsicher, welches Angebot sie unterbreiten soll. Die Ergebnisse der Studie zeigen: die Türen der Kunden sind offen“, so Hakan Yesilmen, Berater und Energieexperte bei AXXCON. Hinweise gebe es viel mehr darauf, dass die Energieversorger lange im Energieverkauf verharren und damit bislang unter ihren Möglichkeiten geblieben sind. So würden laut der Studie zwar die meisten Verbraucher ihren Stromversorger ansprechen, wenn sie sich eine Photovoltaikanlage anschaffen wollen. Doch die Zahl liegt lediglich bei 25 Prozent der Befragten und damit nur knapp vor der eigenen Internet-Recherche (23 Prozent). „Offensichtlich haben es die Stromversorger bisher verpasst, sich hier prominent zu positionieren“, erklärt Yesilmen. Ähnliches gilt für die Elektromobilität. So liegt die Verantwortung für den Aufbau eines flächendeckenden Ladenetzes aus Sicht der befragten Stromkunden mit 32 Prozent in erster Linie bei der öffentlichen Hand. Die Energieversorger folgen mit 28 Prozent an zweiter Stelle.



Auch in diesem Geschäftsfeld ist also Luft nach oben. „Die Kunden sind bereit, veränderte Geschäftsmodelle anzunehmen. Nun ist es an den Unternehmen, die passenden Angebote zu entwickeln und neue Einnahmequellen zu erschließen“, so Dieter Murr. Da die Energieversorger mit ihrem bestehenden Geschäftsmodell zunehmend unter Druck geraten, ist schnelles Handeln gefragt.

Für die Studie „Die Zukunft der Energie: Was die Verbraucher wirklich wollen“ der Unternehmensberatung AXXCON wurden 1.000 Verbraucher ab 18 Jahre online befragt. Durchgeführt wurde die Umfrage im Februar 2017.

Über AXXCON

AXXCON ist ein unabhängiges und zu 100 Prozent inhabergeführtes Dienstleistungsunternehmen mit weitreichenden Erfahrungen im Veränderungsmanagement und in „Management auf Zeit“-Aufgaben. AXXCON unterstützt große und mittelständische Unternehmen in den Branchen Energiewirtschaft, Industrie und Finanzwirtschaft. Bei den Kunden arbeiten die Berater an der Nahtstelle von Fachseite, Prozessmanagement und Informationstechnik. Die Schwerpunkte sind Transformation, Effizienzsteigerung, Sourcing, IT-Strategie und Organisationsentwicklung. Die messbare Verbesserung von Projektergebnissen und Prozessen steht im Mittelpunkt der Beratungs- und Management-Tätigkeit.

AXXCON | Interim | Consulting | Advisory

Camp Phoenix | Katharina-Paulus-Str. 8 | 65824 Schwalbach | Germany

Tel.: +49 (0)6196 9549376

www.axxcon.com

Pressekontakt:

Karim Schäfer

Main-Pressesprecher

Tel.: + 49 0173 84 121 83

Mail: schaefer@main-pressesprecher.de

