

Anmeldeformular auf S. 10

# Ansprache- und Angebotsstrategien für Wärmepumpen und Fernwärme

**Angebot für eine Online-Konferenz am 19. Februar 2025**

Strategieempfehlungen für Geschäftsfeldentwickler, Produktdesigner  
und Marketing

**Liebe GestalterInnen der Energiewende,**

die aktuellen und kommenden **Veränderungen im Energiemarkt sind erheblich**. Der Wechsel von fossilen auf erneuerbare Energien beschäftigt nicht nur die Energienetze sondern auch die Energieanbieter. Denn private und gewerbliche Energienutzer werden ihr Einkaufs-, Investitions- und Nutzungsverhalten verändern.

Bereits seit 2020 beobachtet Sirius Campus das **Nachfrageverhalten von privaten Haushalten sowie kleinen und mittleren Unternehmen (KMUs)** bei energetischen Sanierungen und Energiedienstleistungen. Durch die staatlichen Förderungen von Wärmepumpen und anderen Heizsystemen auf Basis regenerativer Energien wird die Energiewende noch mehr Dynamik gewinnen, wie [Sirius Campus das bereits in 2023 ermitteln konnte.](#)

**Für Energieanbieter, Komplettanbieter und Hersteller bieten wir am 19.02.2026 9-11 Uhr die Online-Konferenz  
Ansprache- und Angebotsstrategien für Wärmepumpen und Fernwärme  
zur Beantwortung folgender Fragen an.**

- Wie groß ist das **Interesse an Wärmepumpen**, Fernwärme und Co.?
- Welche **Zielgruppen** unter Haus-Wohneigentümern und KMUs lassen sich am besten erreichen, welche Zielgruppen benötigen bestimmte Aktivierungen?
- Welche **Marken- und Werbebotschaften** aktivieren am stärksten und führen zu einem erfolgreichen Einstieg in die Produktsuche?
- Welche **Angebotskonzepte** erleichtern Interessenten die Entscheidung für einen Kauf oder ein Contracting?
- Wie kann **Behavioral Economics** die Kaufentscheidung einfacher und kundenorientierter machen?

Im Workshop zeigen wir empirisch fundierte Erkenntnisse aus dem [Monitor zur Energiewende 2025](#) und leiten auf Basis von Behavioral Economics Empfehlung zur Angebotsgestaltung und zum Pricing ab.

*Dr. Oliver Gaedeke*  
Geschäftsführer

*Karolin Schneider*  
Consultant

Online-Konferenz am 19.02.2026 von 9:00 bis 11:00

# Ansprache- und Angebotsstrategien für Wärmepumpen und Fernwärme

## Erfolgreicher mit Behavioral Economics überzeugen

### Agenda

- Warming-Up & Begrüßung
  - **Marktpotenzial und Zielgruppen**  
Wie viele und wer genau interessiert sich für neue (energetische) Heizungen?
  - **Marketing und erster Kontakt**  
Wie und wo spreche ich Haus-Wohneigentümer und KMUs am besten an?
  - **Angebotsgestaltung**  
Welche Aspekte der Angebotsgestaltung steigern den Absatz?
  - **Beraten und Überzeugen**  
Wie lassen sich Kunden überzeugen?
  - Ausblick & Verabschiedung
- Online-Durchführung MS-Teams**



**Dr. Oliver Gaedeke**

Geschäftsführer  
[Oliver.Gaedeke@siriuscampus.de](mailto:Oliver.Gaedeke@siriuscampus.de)  
Direkt: +49 152 38 24 66 40



**Karolin Schneider**

Consultant  
[Karolin.Schneider@siriuscampus.de](mailto:Karolin.Schneider@siriuscampus.de)  
Direkt: +49 152 38 24 66 45

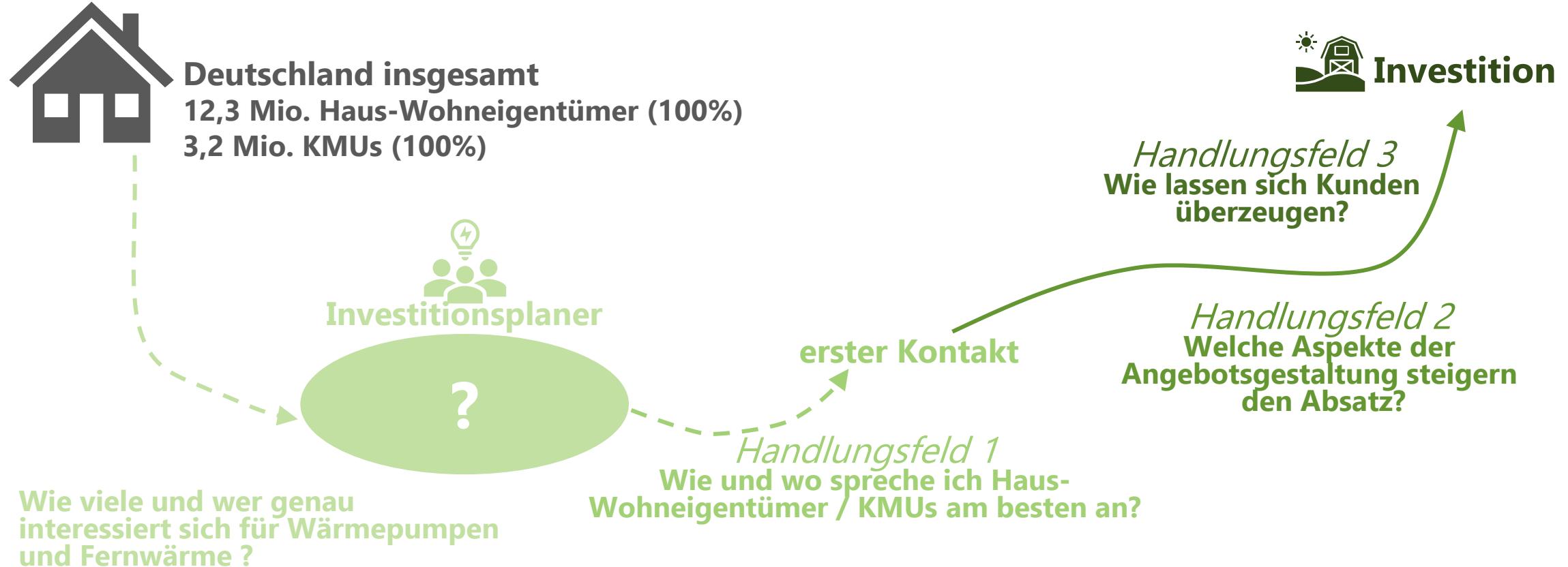
Profitiere von Quick-Wins  
und strategischen Impulsen

Das Angebot richtet sich mit Strategieempfehlungen vor allem an **Geschäftsfeldentwickler, Produktdesigner und Marketing** von Energieanbietern, Komplettanbietern und Herstellern\*. Alle Teilnehmer erhalten ein **Handout** mit zusätzlichen Auswertungen und Statistiken zum Sanierungsmarkt.

\* Die Veranstaltung richtet sich nicht an Mitbewerber.

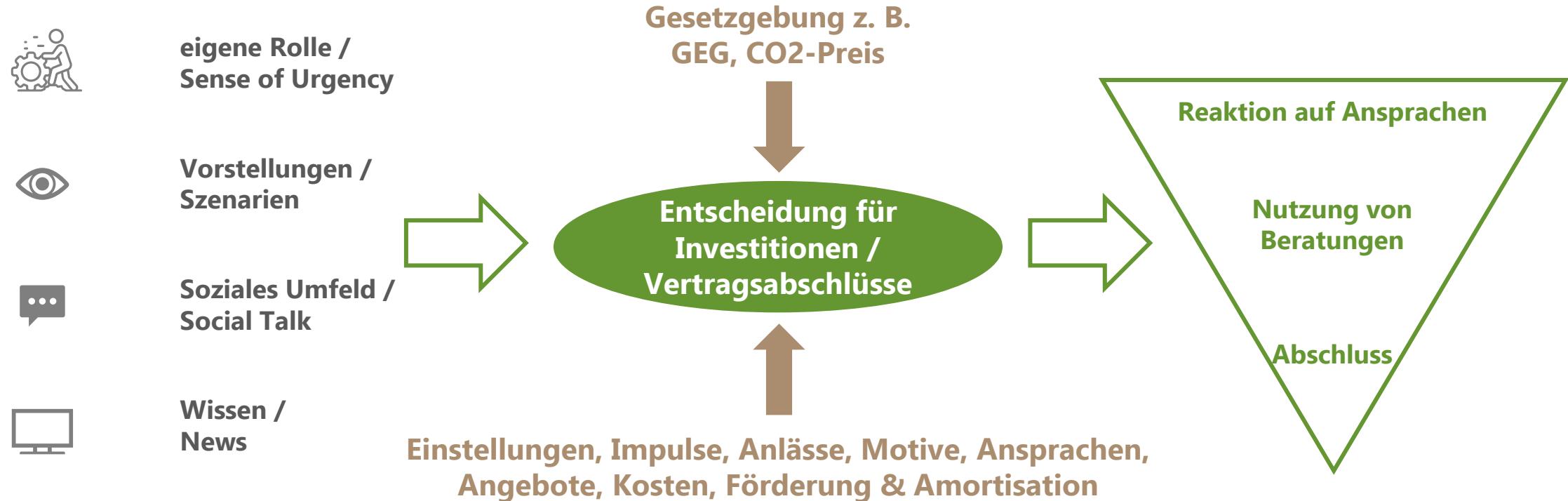
# Empfehlungen für die drei zentralen Handlungsfelder im Vertrieb von Wärmepumpen und Fernwärme werden in der Konferenz erläutert

## Konferenzinhalte



# Das jährliche Investitionsvolumen schätzen wir auf 7 bis 8 Mrd. Euro alleine bei privaten Haushalten – Tendenz steigend

Konferenzinhalte: Einflussfaktoren auf Entscheidungsprozesse



**Sirius Campus untersucht private Haushalte für fundierte Empfehlungen zur Optimierung von Kaufentscheidungen entlang von Marketing, Beratung und Angeboten.**

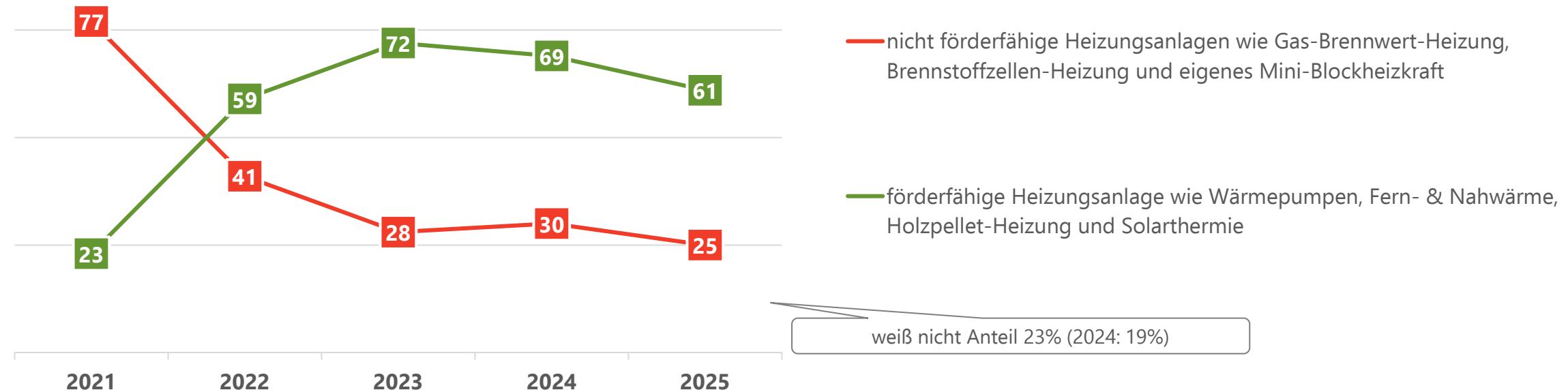
# Haus-Wohneigentümer: Bei der Investitionsplanung hält sich der Fokus auf förderfähige Heizungen auf dem Niveau des Vorjahres

Beispielanalyse Haus-Wohneigentümer: geplante Investition in eine effizientere Heizungsanlage



**Welchen Einbau der folgenden effizienten Heizungsanlagen können Sie sich in Ihrer *IMMOBILIE* in den nächsten 5 Jahren vorstellen? Filter: konkrete und vielleicht Planer effiziente Heizungsanlage und Haus-Wohneigentümer**

► prospektiv



Basis: konkrete und vielleicht Planer in effiziente Heizungsanlagen in den nächsten 5 Jahren und Haus-Wohneigentümer (in 2025: n=657), Angaben in %, Mehrfachantwort möglich

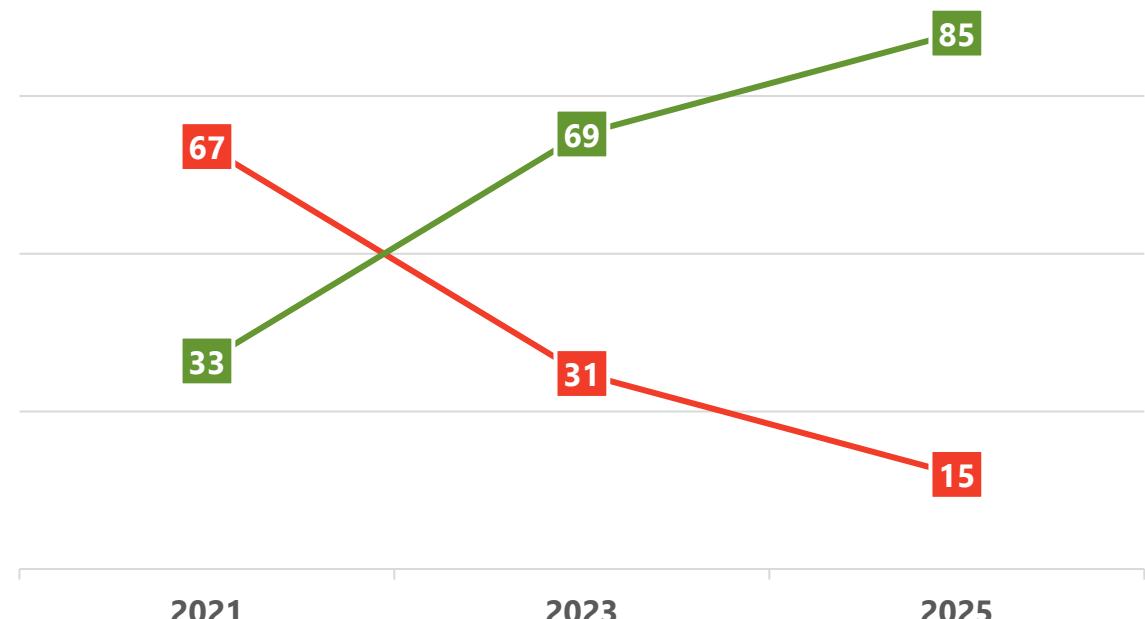
# KMU: Bei kleinen und mittelständigen Unternehmen ist der Trend zur Heizungserneuerung auf Basis regenerativer Energien sehr hoch

Beispielanalyse KMU: geplante Investition in eine effizientere Heizungsanlage



Welchen Einbau der folgenden effizienten Heizungsanlagen können Sie sich in Ihrer IMMOBILIE in den nächsten 5 Jahren vorstellen? (Filter: konkrete und vielleicht Planer effiziente Heizungsanlage)

► prospektiv



Basis: konkrete und vielleicht Planer in effiziente Heizungsanlagen in den nächsten 5 Jahren (in 2025: n=302), Angaben in %, Mehrfachantwort möglich

**Methodik**  
repräsentative KMU-Befragung alle zwei Jahre mit insgesamt mind. n=500

- nicht förderfähige Heizungsanlagen wie Gas-Brennwert-Heizung, Brennstoffzellen-Heizung und eigenes Mini-Blockheizkraft
- förderfähige Heizungsanlage wie Wärmepumpen, Fern- & Nahwärme, Holzpellet-Heizung und Solarthermie

# Die Analysen zum Entscheidungsprozess geben klare Empfehlungen für die Gestaltung von Ansprachen und Beratungen

## Konferenzinhalte: Treiberanalysen

Was sind die Treiber für die Investition in eine Wärmepumpe, in ein Wärme-Contracting (Mietvertrag) oder in einen Fernwärmeanschluss?

Die Wirkung möglicher **Treiber für den Aufbau von Interesse an einer neuen Heizung und für die tatsächliche Investition** werden auf Basis non-reaktiver Analysen (i.d.R. Korrelationen) durchgeführt, um die wahren Einflussfaktoren zu ermitteln.

Dafür werden folgende Einflussfaktoren untersucht.



### Nutzung und Beurteilung der Beratung bei diesen Anbietern:

- 1KOMMA5Grad
- BK Soltech
- DreamMaker
- EKD
- EnBW
- Enpal
- entega
- eon
- hansetherm
- Haus und Heim
- heimWatt
- Homeenergy
- HomeServe
- octopus energy
- ökoloço
- Otovo
- Quatt
- regionales Stadt- oder Gemeindewerk
- Schlieger
- Sonstiges
- thermondo
- Vamo
- VARM
- Vattenfall

# Impulse zum Behavioral Selling: Angebotsgestaltung für die Vereinfachung von Entscheidungsprozessen

Bausteine einer optimalen Angebotsgestaltung

## **bedürfnisorientierte Angebote**

Fokussierung auf die subjektiv  
relevantesten Angebotsmerkmale

## **Behavioral Selling**

Unterstützung des  
Entscheidungsprozesses

**Bausteine einer  
umsatz- und marginsteigende  
Angebotsgestaltung**

## **Margen-Optimierung**

Integration günstiger Leistungen mit  
hohen Nutzenwerten

## **Zielgruppenorientierung**

Berücksichtigung von  
Entscheidungsstilen

# Anmeldung zur Online-Konferenz „Ansprache- und Angebotsstrategien für Wärmepumpen und Fernwärme“ am 19.02.2026 von 9:00 bis 11:00 Uhr

Bitte als Scan an [info@siriuscampus.de](mailto:info@siriuscampus.de)

Mit dem Ankreuzen bestelle ich verbindlich die folgende Leistung

Wählen Sie die für Sie passende Variante aus

## Basis

Teilnahme an Online-Konferenz  
inkl. Handout

950 €

## Individual

Teilnahme an Online-Konferenz  
inkl. Handout

+

Sichtung von Angeboten eines Anbieters und  
individueller Workshop mit Empfehlungen

2.350 €

## Basis + Untersuchungsbericht

Teilnahme an Online-Konferenz  
inkl. Handout

+

Bericht zur qual. und quant.  
Untersuchung für private Haushalte (n=2.000)

12.800 €



Hiermit akzeptieren wir die Angebotsbedingungen auf den folgenden Seiten.

Name, Vorname:

Abteilung / Position:

Unternehmen:

Straße, Nr.:

PLZ Ort:

E-Mail:

Tel.:

Stempel:

Datum:

Unterschrift:

Alle Preise verstehen sich zzgl. der ges. MwSt. und Reisekosten für Präsentationen

# Angebotsbedingungen für Mehrbezieher-Untersuchungen

## Angebotsbedingungen

Die Preise des Angebots beziehen sich nur auf die dargestellten Leistungen und dazugehörenden Bedingungen. Änderungen der Leistungen erfordern eine textliche Vertragsanpassung inkl. angepasster Leistungsbeschreibung und angepasstem Investitionsumfang für den Auftraggeber.

Die Rechte am konzeptionellen und methodischen Vorgehen inkl. spezifischer Analysekonzepte und Nutzung existierender Kunden-, Berater- oder Vermittlertypen liegen und verbleiben unbefristet bei der Sirius Campus GmbH. Die Marke Select Typen ist als Wort- / Bildmarke beim Deutschen Patent- und Markenamt unter der Nummer 30 2020 011 740.2 eingetragen.

Es gelten die gesetzlichen Bestimmungen für Gewährleistungen im Rahmen der projektbezogenen Leistungen für Beratung und Forschung. Die Sirius Campus GmbH haftet nicht für die Umsetzung von Handlungsempfehlungen durch den Auftraggeber für wirtschaftliche oder andere Zwecke des Unternehmens und möglicher Folgeschäden.

Diese Marktuntersuchung sowie alle einzelnen Untersuchungsergebnisse sind Eigentum der Sirius Campus GmbH.

Den Beziehern ist nur eine unternehmensinterne Verwendung der Untersuchungsergebnisse gestattet. Die Weitergabe an Dritte ist nicht gestattet.

- Einzelne Ergebnisse aus dem Bericht dürfen ohne Rücksprache mit Sirius Campus den Außendienstmitarbeitern (Ausschließlichkeitsvertrieb) des eigenen Unternehmens zur Verfügung gestellt werden. Dies gilt auch z. B. für Vertriebsmitarbeiter in kooperierenden Sparkassen. Dabei wird nicht die komplette Marktuntersuchung weitergeleitet, sondern nur Auszüge oder Einzelergebnisse.
- Veröffentlichungen in der Presse sind nicht ohne Zustimmung durch Sirius Campus möglich.

Alle Investitionen (Preise) verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Umsatzsteuer. 60% des Auftrags werden mit der Bestellung in Rechnung gestellt, den Restbetrag zzgl. möglicher Reisekosten und Zusatzbestellungen mit Projektabschluss. Wenn nicht anders vermerkt werden Reisekosten Bahnfahrt 2. Klasse, Economy Flugreisen und PKW mit 0,40 € / km in vollem Umfang mit der Abschlussrechnung in Rechnung gestellt. Die Rechnungen sind innerhalb von 14 Tagen nach Zustellung fällig. Abzüge oder Skonti werden nicht gewährt.

Bei mehreren Angeboten ist jeweils das Angebot mit dem jüngsten Datum gültig.

Das Angebot ist urheberrechtlich geschützt und darf nicht an Dritte weitergegeben werden.

# Bei Fragen sprecht uns gerne an

## Kontakt



### **Dr. Oliver Gaedeke**

Gründer & Geschäftsführer

[Oliver.Gaedeke@siriuscampus.de](mailto:Oliver.Gaedeke@siriuscampus.de)

Direkt: +49 152 38 24 66 40



### **Lorin-Su Demirkaya**

Consultant

[Lorin-Su.Demirkaya@siriuscampus.de](mailto:Lorin-Su.Demirkaya@siriuscampus.de)

Direkt: +49 152 38 24 66 42



### **Karolin Schneider**

Consultant

[Karolin.Schneider@siriuscampus.de](mailto:Karolin.Schneider@siriuscampus.de)

Direkt: +49 152 38 24 66 45

# Entscheidungsprozesse mit Behavioral Economics optimieren und Erfolge ernten

## Über Sirius Campus



[www.siriuscampus.de](http://www.siriuscampus.de) und [www.select-typen.de](http://www.select-typen.de)

Die Gestaltung von Entscheidungen  
bietet ein überraschendes  
Wirkungspotenzial