

Achtung: neuer Termin: 27. Mai

# Monitor zur Klimawende – Entwicklungs-Workshop am 27. Mai 2021

Investition für energetische Sanierung und Klimaschutz bei  
Privatpersonen und Unternehmen

Dr. Oliver Gaedeke & Lea Schwerdt

April 2021

**sirius**  
**campus**

# Monitor zur Klimawende – Schwerpunkt Energetische Sanierung

## Gliederung

1. Hintergrund und Zielsetzung
2. Konzeption der Marktuntersuchung
3. Einladung zum Online-Workshop am 27. Mai 2021
4. Über Sirius Campus

### Zielgruppen für den „Monitor zur Klimawende“

- **Bundes- und Landes-Förderbanken** mit politischem Auftrag zur Unterstützung der Klimawende
- **Finanzdienstleister** mit dem Ziel zur Finanzierung von Investitionen rund um die Energetische Sanierung
- Beratende Anbieter rund um das Thema energetische Sanierung, z. B. Energieanbieter
- Produktgeber, z. B. Heizungs- oder Photovoltaik-Hersteller



# Für die Erreichung der Klimaneutralität in 2050 müssen wir jetzt investieren

1. Hintergrund und Zielsetzung

# Der Gebäudebestand in Deutschland soll bis zum Jahr 2050 klimaneutral werden

## Monitor zur Klimawende: Hintergrund und Zielsetzung

- Fast ein Drittel des Energieverbrauchs in Gebäuden wird für **Gebäudewärme** aufgebracht (DENA-Report 2016). Der größte Anteil davon fließt in die Raumwärme von privat genutzten Wohngebäuden.
- Deswegen möchte die Bundesregierung einen nahezu **klimaneutralen Gebäudebestand bis zum Jahr 2050** realisieren. Um dieses Ziel zu erreichen, benötigen wir energieeffizientere Gebäude und einen höheren Anteil erneuerbarer Energien am Wärmeverbrauch.
- In einer ersten Marktuntersuchung hat Sirius Campus private Wohneigentümer in 2020 zur **Realisierung und Planung energetischer Sanierungsvorhaben** in den letzten bzw. kommenden fünf Jahren untersucht. Danach konnte bereits ein Wachstumspotenzial identifiziert werden. Jedoch wurden auch einige Wissenslücken bei den Wohneigentümern und teilweise nur wage Absichten formuliert.
- Für die **Steigerung der energetischen Sanierung und Investitionen in weitere Maßnahmen zum Klimaschutz** durch Immobilieneigentümer und Unternehmen ist eine klassische Marktbelebung durch Informationskampagnen zu den Vorteilen und Förderangeboten notwendig.
- Um den Stand der Handlungsorientierung für energetische Sanierungen sowie um Promotoren und Hürden im Entscheidungsprozess zu identifizieren, plant Sirius Campus in 2021 eine **B2C- und B2B-Marktuntersuchung unter Immobilienbesitzern und Mietern**.

Die Inhalte und das Untersuchungs-Design werden in einem **Entwicklungs-Workshops am 27. Mai 2021** mit Interessenten besprochen.

# In 2020 wurden energetische Sanierungsprojekte auf vier Ebenen untersucht. Eine weitere Differenzierung ist geplant, z. B. E-Auto- und Wallbox-Anschaffung

Monitor zur Klimawende 2020: Trendverfolgung



Quelle: Sirius Campus Kundenmonitor Energiemarkt 2020, vgl. [www.siriuscampus.de/2020/07/30/kundenmonitor-energiemarkt/](http://www.siriuscampus.de/2020/07/30/kundenmonitor-energiemarkt/) und [www.siriuscampus.de/2020/08/14/kundenmonitor-energiemarkt2/](http://www.siriuscampus.de/2020/08/14/kundenmonitor-energiemarkt2/)



## Ergebnisse aus 2020

### **Energetische Sanierung: Energieversorger sind oft noch ein Hemmschuh** **«Kundenmonitor Energiemarkt 2020» beleuchtet Potenziale, Treiber und Hürden für die energetische Sanierung von privatem Wohneigentum in Deutschland**

**Köln, 04. August 2020.** Mehr als jeder fünfte Wohneigentümer (22%) in Deutschland plant, seine eigenen vier Wände innerhalb der nächsten fünf Jahre energetisch zu sanieren. Weitere 62 Prozent zeigen zumindest Interesse daran. Ein Milliardenmarkt, unterstützt durch das aktuelle Klimapaket der Bundesregierung und die Ausweitung der Mittel der Förderbanken. Trotz attraktiver Investitionsanreize wird die klimafreundliche Modernisierung privater Wohnimmobilien in der Breite aber nur gelingen, wenn Hausbesitzer und Wohnungseigentümer besser informiert und beraten werden. Ohne Beratung erfolgt keine Investition. Eine Schlüsselrolle kommt hier (auch) den Energieversorgern mit ihren regelmäßigen Kundenkontakten zu. In der Praxis zeigt sich allerdings: Viele Stadtwerke und private Stromversorger beraten ihre Kunden bisher nur unzureichend und wirken eher als Hemmschuh denn als Treiber der energetischen Sanierung. Wichtige wirtschaftliche und klimapolitische Potenziale werden so verschenkt.

Dies sind Ergebnisse aus dem aktuellen «Kundenmonitor Energiemarkt 2020» des Forschungs- und Beratungsinstituts Sirius Campus aus Köln. In der ausführlichen Marktuntersuchung wurden im Frühjahr 2020 rund 2.000 Wohneigentümer, Vermieter und Mieter repräsentativ zum Energiesparen und zur energetischen Sanierung befragt. Zudem wurde die Qualität der Informationsangebote und der Beratung von 165 kommunalen und privaten Energieversorgern zur umweltschonenden Energieversorgung getestet.

### **Hoher Beratungsbedarf als Nadelöhr: Ohne Beratung keine Investition**

Fast alle modernisierungswilligen Wohneigentümer (92%) beschreiben sich selbst als „Beratungskunden“. Das heißt: Sie würden sich nur nach einer ausführlichen Beratung für eine energetische Sanierung ihrer Immobilie entscheiden. Aus gutem Grund: Das Wissen der Verbraucher um verschiedene staatliche Förderungen ist meist ebenso gering wie die Kenntnis unterschiedlicher Sanierungskonzepte (am bekanntesten sind noch Dämmungs-Maßnahmen, deutlich weniger hingegen energieeffiziente Heizungsanlagen, regenerative Warmwasseraufbereitungen etc.).

Gesamter Text: <https://www.siriuscampus.de/2020/07/30/kundenmonitor-energiemarkt/>

Beides wirkt sich hinderlich auf eine höhere Investitionsrate in energetische Sanierungen aus. „Modernisierungswillige“ müssen also künftig stärker als bisher an die Hand genommen werden. Interessierte Hausbesitzer und Wohnungseigentümer wünschen dabei vor allem ganzheitliche Beratungsansätze von der Planung bis zum Förderantrag. Drei Viertel der Wohneigentümer vertrauen Energieversorgern (74%) und Geräteherstellern (76%) sogar bei schlüsselfertigen „Rund-um-sorglos-Angeboten“, inklusive langjährigen Wartungsservices.

Die Beratung von unabhängigen Energieberatern und der Finanzierungsberatung durch die KfW und anderer staatlichen Einrichtungen ist wirksam und kann die Entscheidungsquote um etwa 20 Prozent steigern. Ferner können auch die Hersteller (Heizungsanlagen, regenerative Wasseraufbereitungssysteme etc.) – und allen voran die kundenseitig am meisten präferierten Anbieter Buderus, Viessmann und Vaillant – durch eine technische Beratung die Investitionsentscheidungen zumindest etwas fördern. Insgesamt nutzen jedoch nur etwa 10 bis 15 Prozent der Wohneigentümer diese Beratungsvarianten im Laufe ihres Entscheidungsprozesses. Damit der energetische Umbau in breiterer und zügigerer Form gelingt, ist daher ein stärkeres Engagement von Energieversorgern und den Herstellern energieeffizienter Systeme erforderlich und wünschenswert.

In der Vergangenheit investierten Hausbesitzer und Wohnungseigentümer jährlich durchschnittlich 14.150 € in energetische Sanierungen. Ein Markt von bisher immerhin 9 Mrd. Euro jährlich und mit zusätzlichen Steigerungspotenzialen von 580.000 Haushalten und insgesamt rund 1,6 Mrd. Es lohnt sich für die Energieversorger und Hersteller also, die modernisierungswilligen Verbraucher regelmäßig mit Informationen zu den Möglichkeiten energetischer Sanierung zu versorgen und proaktiv in der Umsetzung zu beraten. *„Ein ganzheitlicher Beratungsansatz von der Planung bis zum Förderantrag – so wie ihn sich die meisten Kunden wünschen – kann durch digitale Lösungen sowohl Handwerker als auch Finanzdienstleister integrieren“*, so Dr. Gaedeke.

### **Fazit**

Damit energetischen Modernisierungen im privaten Bereich noch stärker auf den Weg gebracht werden, bedarf es nicht nur steuerlicher und finanzieller Anreize, sondern vor allem bessere und integrierte Beratung. Energieversorger, Geräte-Hersteller und Förderbanken sollten hier zukünftig eine deutlich offensivere Rolle bei Wohneigentümern und auch Mietern einnehmen, und das wirtschaftliche und klimapolitische Potenzial der energetischen Sanierung insgesamt besser nutzen.

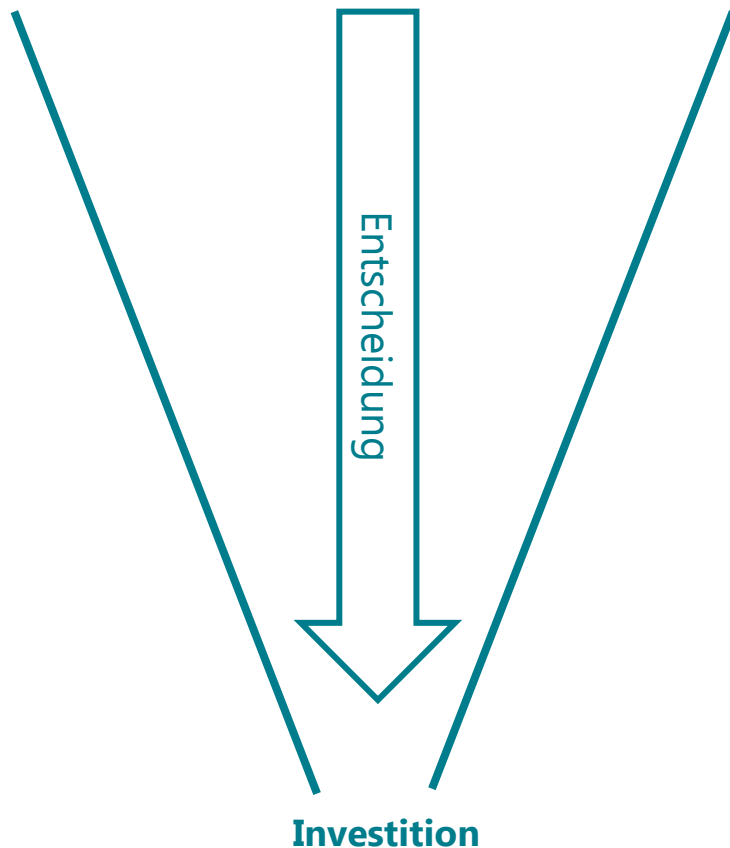


Wer den Entscheidungsprozess seiner Zielgruppen versteht, wird erfolgreicher kommunizieren und beraten

2. Konzeption der Marktuntersuchung

# Neben der Bekanntheit möglicher Maßnahmen und ihrer Förderungen müssen diese Privat- und Gewerbekunden auch attraktiv erscheinen, damit es zu einer Investitionsentscheidung kommt

Untersuchungsinhalte: Entscheidungsprozess für Investitionen für den Klimaschutz



- **Bekanntheit:** Wie bekannt sind mögliche Maßnahmen und ihre Förderungen für Energieeinsparungen in den Zielgruppen?  
**Beispiele für Maßnahmen: Intensivierung und Fokussierung der Kommunikation, Zwang zur Wahrnehmung in anderen Entscheidungsprozessen (Opt-Out)**
- **Attraktion:** Was treibt die Attraktivität von entsprechenden Investitionen und wie entsteht Interesse?  
**Beispiele für Maßnahmen: Hervorhebung des Nutzen und ggf. Entkräftung von (befürchteten) Nachteilen**
- **Präferenz:** Was fördert die Präferenz für bestimmte Investitionen und den Start in der Auswahlprozess?  
**Beispiele für Maßnahmen: Darstellung besonderer USPs, Differenzierung durch relevante Zusatzleistung, attraktive Finanzierungsbedingungen**
- **Kaufmotiv:** Was ist das „gute Gefühl“ / die emotionale Überzeugung für die finale Investitionsentscheidung?  
**Beispiele für Maßnahmen: Bedienung von emotionalen Erwartungen oder Reduktion von emotionalen Befürchtungen durch Garantien / Zusicherungen**



# Die Untersuchung liefert Treiber und Hürden bei Investitionen für den Klimaschutz sowie Empfehlungen für die Privat- und Gewerbekundenansprache

## Monitor zur Klimawende: Untersuchungsinhalte

### Zielgruppe der Untersuchung

Entscheider und Mitentscheider für Energie und Sanierung bei privaten und gewerblichen Immobiliennutzern / -besitzern

### Untersuchungsinhalte

- **Status Quo:** Energieverbrauch, genutzte Energiequellen, letzte Sanierungen, Alter des Gebäudes
- **Attention:** Nachverfolgung des Energieverbrauchs, Informationsverhalten zum energetischen Sanieren und Förderungen
- **Action:** Investitionen in energetisches Sanieren und andere Maßnahmen für den Klimaschutz in den letzten 5 Jahren, Entscheidungsprozess, Beratungsorte, Treiber und Hürden bei Investoren und Investitionsabbrechern
- **Intention:** Investitionsplanungen in energetisches Sanieren und andere Maßnahmen für den Klimaschutz in den nächsten 5 Jahren, bisheriger Entscheidungsprozess, Beratungsorte, Treiber und Hürden
- **Decision-Making:** Experimenteller Test unterschiedlicher Investitionsargumente (Conjoint)
- **Basisdaten:** Select Typen für Sanierungsmarkt, Soziodemographie, Anbindung zu FDL-Anbietern

### Analysen und Empfehlungen

- **Trends:** Realisierte und geplante energetische Investition ab 2020 Fortschreibung in jährlichen Erhebungen
- **Zielgruppen:** Tipps für differenzierte Marktbearbeitung entlang der Select Typen
- **Kommunikation:** Empfehlung für wirksame Angebotsbotschaften und relevante Investitionsargumente
- **Medien:** Empfehlung für Mediaplanung

# Der Monitor wird aufzeigen, wie sich die Investitionsentscheidungen auf Basis von Behavioral Economics steigern lassen

## Monitor zur Klimawende: Analysen auf Basis von Behavioral Economics

- Sirius Campus ist auf die **Optimierung von Verkaufs- und Vertriebsprozessen** spezialisiert. Hierbei setzen wir Erkenntnisse der Behavioral Economics Forschung und empirische Überprüfung von Marken-, Beratungs- und Angebotsstrategien ein. In unseren Beratungsprojekten verfolgen wir die zwei Hauptziele, die **Kaufquote** (Take-Rate) und **Preisbereitschaft im Kaufprozess** zu steigern.
- In der Umsetzung von Beratungs- und Angebotskonzepten werden häufig die **Select Typen** eingesetzt. Sie beschreiben, nach welchen Heuristiken Kunden im Energiemarkt Kaufentscheidungen führen und welche **emotionalen Botschaften** die Select Typen bei der Wahl einer Marke und eines Angebots entschieden machen. Hiermit erhalten Vertriebs- und Servicemitarbeiter eine einfach und pragmatisch anwendbare Kundentypologie, die weit über klassische Personas hinaus geht.
- In der geplanten Untersuchung ermitteln wir mit einem experimentellen Ansatz wirksame Ansprachen (z. B. Werbebotschaften) und Angebotsargumente für energetische Sanierungsinvestitionen. Dabei wird eine differenzierte Analysen nach den Select Typen (Entscheidertypologie) vorgestellt.



# Der Markt ist sehr beratungsabhängig mit vielen Partnern und Vorsichtigen. Ansprachen und Überzeugungen sollten dies berücksichtigen

Monitor zur Klimawende 2020: Select Typen im Sanierungsmarkt



Partner



Optimierer

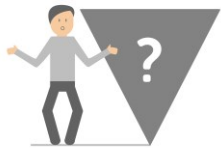


Eigenständige



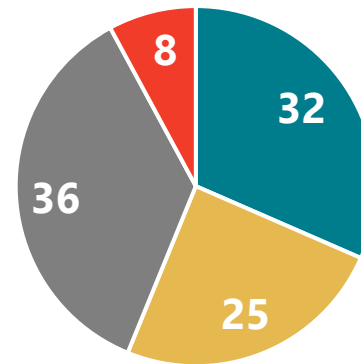
„Ich achte sehr auf die Qualität und den Preis, denn da gibt es auch viele Pfuscher und Mondpreise. Am meisten lohnt es sich für mich durch meine Eigenleistungen.“

Vorsichtige



„Bei den energetischen Sanierungen bin ich mir sehr unsicher, ob da alles sinnvoll ist. Ich orientiere mich an den Empfehlungen meiner Handwerker.“

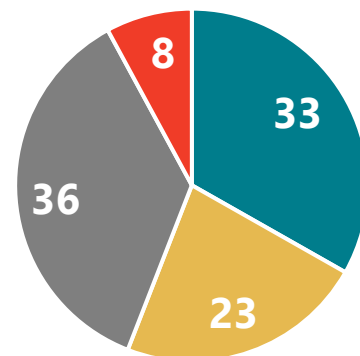
Immobilienbesitzer



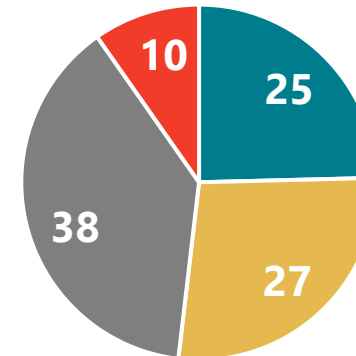
„Gute Beratung und Ratschläge von Experten sind mir wichtig. Für ein Rundum-sorglos-Paket darf eine energetische Sanierung auch etwas mehr kosten.“

„Ich bin genauestens über Förderungen und Technologien informiert. Wenn sich die Investition rechnet, bezahle ich auch für hohe Qualität und guten Service. Oder ich packe selbst mit an.“

Haus-Wohneigentümer



Wohnungs-Wohneigentümer



Basis: nur Immobilienbesitzer; Angaben in %, mehr Informationen unter [www.select-typen.de](http://www.select-typen.de)

# In der aktuellen Planung werden wir Ergebnisse zum Bund und im Ländervergleich bis Anfang September bereitstellen

## Zeitplan b2b- und b2c-Befragung

#	Projektschritt	Inhalte	Datum
1	Entwicklungsworkshop	<ul style="list-style-type: none"><li>kurze Vorstellung der Ergebnisse des Kundenmonitors Energiemarkt 2020</li><li>Sammlung der Themenschwerpunkte für Monitor zu energetischen Sanierungen 2021</li></ul>	20.05.2021 9-12 Uhr
2	Fragebogenentwicklung	<ul style="list-style-type: none"><li>Erstellung des Fragebogens</li><li>Abstimmung mit Kunden</li><li>Programmierung</li></ul>	bis Mitte Juni
3	Erhebung	<ul style="list-style-type: none"><li>Online-Erhebung</li><li>b2c-Befragung: n=1.000 Teilnehmer</li><li>b2b-Befragung: n=500 Teilnehmer</li></ul>	Mitte Juni bis Ende Juli
5	Auswertung und Berichtlegung (Exklusiv-Fragen können auch früher geliefert werden)	<ul style="list-style-type: none"><li>Auswertung und Berichtlegung für interessierte Unternehmen, z. B. Förderbanken und Energieanbieter</li></ul>	bis Anfang September
6	Ergebnisworkshop	<ul style="list-style-type: none"><li>Vorstellung der Ergebnisse und Handlungsempfehlungen</li></ul>	im Anschluss

# Fortführung der Untersuchung bei privaten Wohneigentümern und Mietern. Ergänzung durch eine Befragung bei gewerblichen Immobilienbesitzern und Mietern

Erste Konzeption zur Marktuntersuchung 2021

## Zielgruppe der Untersuchung

Entscheider und Mitentscheider für Energie und Sanierung bei privaten und gewerblichen Immobiliennutzern / -besitzern

### B2C: Private Immobilienbesitzer und Mieter

**n=1.000**

- **Mieter** n=200
- **Immobilienbesitzer von Wohngebäuden**
  - **Vermieter** (n=best offer) n=100
  - **Wohneigentümer**
    - Haus-Wohneigentümer n=500
    - Wohnungs-Wohneigentümer n=200
- Aufstockung für große Bundesland auf Wunsch möglich

### Gewerbliche Immobilienbesitzer und Mieter bei KMUs

**n=500**

- **Inhaber, Geschäftsführer, Angestellte mit Entscheidungsbefugnis**
  - **Mieter** ca. n=200 - 300
  - **Immobilienbesitzer von Gewerbeimmobilien** ca. n=200 - 300
- Aufstockung für große Bundesländer auf Wunsch möglich

## Online-Erhebung

- Es wird eine Online-Erhebung durchgeführt.
- Die beiden Stichproben werden anhand von Soziodemographika bzw. Unternehmenskennzahlen repräsentativ gewichtet.
- Aufstockungen gehen in die Gesamtstichprobe ein

## Exklusive Zusatzstichproben je Bundesland

- Einzelne Teilnehmer an der Untersuchung können exklusive Stichproben (Bereitstellung von Kontaktdaten notwendig), z. B. für Wohnungsimmobiliengesellschaften, Bauunternehmen, Kunden etc. bereitstellen, um sie in die Befragung mit exklusiver Auswertung zu integrieren.



# Relevante Erkenntnisse aus dem Monitor 2020 und Bedarfsermittlung für die Untersuchung in 2021

3. Einladung zum Online-Workshop am 27. Mai 2021



# Anmeldung zum kostenfreien Online-Entwicklungs-Workshop für den „Monitor zur Klimawende“ am 27. Mai 2021 von 9.00 bis 12.30 Uhr

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

## Agenda

1. Begrüßung und Vorstellung
2. Energetisches Sanieren in 2020 – Treiber und Hürden im Entscheidungsprozess
3. Abstimmung neuer und Zeitreihen-Beobachtungen im b2c- und b2b-Markt bei Investitionen zum Klimaschutz
4. Untersuchungsdesign und Zeitplan

## Bedarfsermittlung

- ✓ Welche strategischen Fragen liegen bei Förderbanken oder Finanzdienstleistern vor?
- ✓ Welche Hürden im Entscheidungsprozess für Investitionen im Rahmen der Klimawenden müssen überwunden werden?
- ✓ Für welche Handlungsfelder suchen die Teilnehmer wirksamere Ansätze?

## Ergebnis

- ✓ Handout mit zentralen Erkenntnissen zum Thema energetisches Sanieren aus 2020
- ✓ Handout zum Thema Entscheidungsprozesse für Investitionen aus 2020
- ✓ Vorschlag für die Teilnahmen an einer individuell ausgerichteten Mehrbezieher-Untersuchung

Hiermit melde ich mich zu den genannten Konditionen zum Entwicklungsworkshop am 27. Mai 2021 an.

Name, Vorname:	E-Mail:
Abteilung / Position:	Tel.:
Unternehmen:	Unterschrift:
Straße, Nr.:	Stempel:
PLZ Ort:	Datum:
Name 1. Teilnehmer:	E-Mail 2. Teilnehmer:



# Psychologische Entscheidungsforschung ermöglicht die Entwicklung hoch wirksamer Maßnahmen

4. Über Sirius Campus

# Entscheidungsprozesse mit Behavioral Economics optimieren und Erfolge ernten

Über Sirius Campus

Developing Preferences



Making Decisions



Set up Attention



Value Pricing



Optimizing Earnings



# Deine Ansprechpartner

## Kontakt



### **Dr. Oliver Gaedeke**

Geschäftsführer

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

Direkt: +49 152 38 24 66 40



### **Lea Schwerdt**

Consultant

[Lea.Schwerdt@siriuscampus.de](mailto:Lea.Schwerdt@siriuscampus.de)

Direkt: +49 152 38 24 66 43

Wer Entscheidungsprozesse aktiv  
gestaltet, wird seine Ziele erreichen