



# Investitionsentscheidungen für energetisches Sanieren

Monitor zur Klimawende 2022

**Einladung zu einer Online-Konferenz am 22. Juni 2022**

Dr. Oliver Gaedeke & Niklas Geib

Mai 2022



**sirius**  
**campus**

Online-Konferenz am 22. Juni 2022 von 9:30 bis 12:00 Uhr

# Investitionsentscheidungen für energetisches Sanieren

## Agenda

- 09:30 Uhr Warming-Up & Begrüßung
- 10:00 Uhr Rückblick: Investitionsentscheidung  
bei Wohneigentümern und KMUs  
Dr. Oliver Gaedeke (Gründer & Geschäftsführer)
- 10:30 Neue Relevanz durch klimapolitische  
Entwicklungen
- 11:00 Uhr Ansätze zur Marketing- und  
Vertrieboptimierung aus Behavioral  
Economics Sicht
- 11:30 Uhr Austausch zu den Inhalten des  
Monitors zur Klimawende 2022  
Moderation: Dr. Oliver Gaedeke
- 12:00 Uhr Ausblick & Verabschiedung

Ort **MS Teams**

Die Einladung zur Konferenz richtet sich ausschließlich an Energieanbieter.

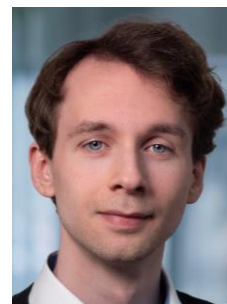


**Dr. Oliver Gaedeke**

Geschäftsführer

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

Direkt: +49 152 38 24 66 40



**Niklas Geib**

Consultant

[Niklas.Geib@siriuscampus.de](mailto:Niklas.Geib@siriuscampus.de)

Direkt: +49 152 38 24 66 43

# Die Konferenz richtet sich an Verantwortliche aus dem Marketing, Vertrieb, Research- und Produktentwicklung

## Konferenzinhalte

- In der Konferenz „Investitionsentscheidungen für energetisches Sanieren“ fokussiert sich das Sirius Campus Team auf die aktuellen **Chancen im Bereich der energetischen Sanierung und dem Energiesparen**.
- Mit unseren Forschungsergebnissen und Marktbeobachtungen aus dem „**Monitor zur Klimawende 2021**“ stellen wir zentrale Erkenntnisse für die Bewerbung, Beratung und Angebotsgestaltung rund um die private und gewerbliche Gebäudesanierung dar.
- Dabei werden wir die folgenden **zentralen Fragen für eine Marketing- und Vertrieboptimierung** beantworten:
  - Was steigert das erste Interesse an energetischen Sanierungen bei privaten und gewerblichen Entscheidern?
  - Wie können Anbieter die unterschiedlichen Zielgruppen optimal ansprechen?
  - Welche relevanten Trigger sind im Entscheidungsprozess, vor allem in der Beratung zu berücksichtigen, damit es tatsächlich zu einer Investition kommt?
  - Mit welchen Hürden müssen Anbieter rechnen und wie lassen sich diese entkräften?
  - Wie wirkt die Produktgestaltung auf eine Investitionsentscheidung?
- Mit der Konferenz sprechen wir **Energieanbieter, Gerätehersteller sowie Finanzdienstleister inkl. Förderbanken** an. Die Inhalte richten sich an Verantwortliche aus dem Marketing, Vertrieb, Research- und Produktentwicklung.
- Die Konferenz ist auch eine ideale **Fortbildung für Mitarbeiter:innen**.

# In den telefonischen Gesprächen mit interessierten Förderbanken, Energieunternehmen und Finanzdienstleistern haben sich bereits erste Fragestellungen ergeben

Erste Themensammlung nach Telefonaten

Wie kommuniziere ich unser Beratungsangebot / unsere Finanzierungsförderung am besten?

Wie hat sich das Potenzial in den letzten 12 Monaten verändert? Wie erreiche ich eher passive Kunden?

Wie stehen die Deutschen überhaupt zum Thema Energiesparen?

Wie kommen Handwerker mit den neuen Anforderungen zurecht?  
Sichtwort: Kombination mehrere Gewerke, Beratungseffizienz, Beratung zu staatlichen Förderungen, Lieferketten, etc.

Wie motiviere ich Kunden aus dem Gebäudebestand für eine Investition?

# Sirius Campus plant eine Fortführung des „Monitor zur Klimawende“ in 2022 und fokussiert sich auf weitere neue Ansätze rund um die Marketing- und Vertrieboptimierung

## Ausblick „Monitor zur Klimawende 2022“

- Für die Planung des Monitors zur Klimawende 2022 laden wir die Teilnehmer ein, ihre aktuellen Herausforderungen und Fragestellungen einzubringen.
- Aufgrund unserer Marktbeobachtung sind folgende, teilweise neue Handlungsfelder für eine genauere Untersuchung von großer Bedeutung.

*Es ist auch vorstellbar, Handwerker und Energieeffizienzberater als relevante Gate-Keeper zu befragen.*

### **Zeitreihenbetrachtung ab 2020**

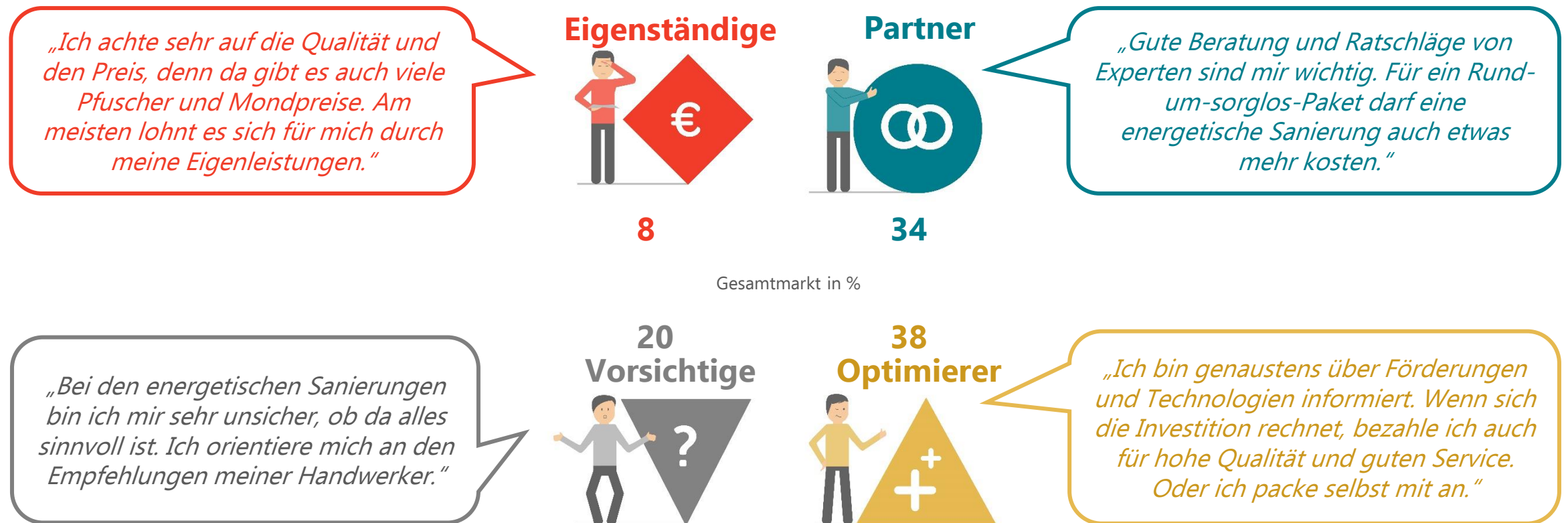
- Anlässe und Motive einer Sanierung
- Realisierungen und Planungen energetischer Sanierungen für 4 Maßnahmenbereiche
- Bekanntheit von Förderungen und deren Institutionen
- Bekanntheit von Beratungsorten
  - Erlebte Ansprachen und Nutzung von Beratungsorten
- Bereitschaft und Interesse an E-Mobilität

### **Neue Inhalte in 2022 (erste Überlegungen)**

- Individuelles Einkauf- und Mobilitätsverhalten mit Blick auf Nachhaltigkeit und CO2-Reduktion
- Einstellungen und Beurteilungen von Regulierungen rund ums Energiesparen
- Optimale Angebotsgestaltung entlang von einzelnen Produkt- und Servicemerkmalen inkl. des Preises
- Nutzung und Beurteilung von Websites
- Bedenken von KMUs und Wohneigentümer identifizieren
- KMUs: Interesse und Erfahrung mit kommunalen Projekten zum Energiesparen

# Anhand der Heuristiken von Energiemarktkunden lassen sich Ansprache, Beratung und Angebote wirksamer gestalten

Select Typen (Entscheidertypologie auf Basis Behavioral Economics)



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

# Anmeldung zur Online-Konferenz „Investitionsentscheidungen für energetisches Sanieren“ am 22.6.2022 von 9:30 bis 12:00 Uhr

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

Die Konferenzteilnehmer erhalten einen Einblick in Forschungsergebnisse aus dem „Monitor zur Klimawende 2022“ und Handlungsempfehlungen für Marketing, Beratung und Angebotsgestaltung. Dazu wird auch ein Handout bereitgestellt.

Für die Teilnahme erheben wir deswegen eine Gebühr in Höhe von 290 Euro für den ersten Teilnehmer und 190 Euro für jeden weiteren Teilnehmer. Die Rechnungsstellung erfolgt bei Teilnahme im Anschluss an die Konferenz.

- Für Teilnehmer an der Mehrbezieher-Untersuchung „Monitor zur Klimawende 2021“ ist die Konferenzteilnahme kostenfrei.
- Bei Teilnahme an der Mehrbezieher-Untersuchung „Monitor zur Klimawende 2022“ wird die Konferenzgebühr angerechnet.

Bei Rückfragen zu unserem Angebot sprechen Sie gerne den Untersuchungsleiter Niklas Geib an (Kontakt siehe Seite 2).

## 1. Teilnehmer

Name, Vorname:

E-Mail:

Abteilung / Position:

Tel.:

## 2. Teilnehmer

Name, Vorname:

E-Mail:

Abteilung / Position:

Tel.:

Unternehmen:

Datum:

Straße, Nr.:

Stempel:

PLZ Ort:

Unterschrift:

# Entscheidungsprozesse mit Behavioral Economics optimieren und Erfolge ernten

Über Sirius Campus

Wirksame Angebote entwickeln



Kunden entschieden machen



Aufmerksamkeitsstarke Ansprache gestalten



Kauf- und Preisbereitschaft steigern



Absatz und Ertrag steigern







sirius  
campus

Verkaufst du noch oder gestaltest du schon den Entscheidungsprozess deiner Kunden?

Sirius Campus GmbH | Im Klapperhof 33c | 50670 Köln

[info@siriuscampus.de](mailto:info@siriuscampus.de) | +49 221 42 330 200 | [www.siriuscampus.de](http://www.siriuscampus.de)

Geschäftsführer: Christoph Müller & Dr. Oliver Gaedeke | Sitz der Gesellschaft: Köln | Handelsregister: HRB 94315 | Amtsgericht Köln