

The background image shows a sandy beach under a clear blue sky. On the left, a white wind turbine stands with the text 'WE'VE GOT YOU COVERED' on its tower. In the center, a wooden lifeguard stand is visible, featuring a sign with Arabic text and a '25' anniversary logo. On the right, another white wind turbine stands with the text 'LET YOUR SENSES TAKE YOU AWAY' on its tower. The ocean is visible in the distance.

Monitor zur Klimawende 2021

Angebotsinformationen

Lea Schwerdt & Dr. Oliver Gaedeke

10. November 2021

The logo for Sirius Campus, consisting of a solid black horizontal bar above a solid black vertical bar.

sirius
campus

Impulse aus dem Monitor zur Klimawende

Energiesparen und Wohnkomfort motivieren zum energetischen Sanieren

Monitor zur Klimawende 2021: Untersuchung von Treibern für energetische Sanierungen in privaten Haushalten

Von den rund 40,5 Millionen privaten Haushalten haben bereits 5,3 Millionen (13% aller Haushalte) eine energetische Sanierung in den letzten fünf Jahren durchgeführt. Derzeit planen immerhin 7,3 Millionen Haushalte (18%) konkret eine oder mehrere Sanierungen zum Energiesparen in den eigenen vier Wänden zu realisieren. Mit 31 Prozent findet sich die höchste Quote der Investitionsplaner unter den Haus-Wohneigentümern. Bei ihnen steht mit 15 Prozent die Installationsplanung einer Photovoltaik-Anlage zum Teil in Kombination mit E-Speicher oder einer Wallbox für das E-Auto am höchsten im Kurs. Die sehr bekannte Maßnahme des Dämmens wird von zwölf Prozent Haus-Wohneigentümern in den nächsten fünf Jahren projektiert. Mit jeweils acht Prozent sind bei ihnen die weniger bekannten Maßnahmen einer effizienteren Heizung und einer regenerativen Warmwasseraufbereitung, z. B. über Solarthermie oder Wärmepumpen, in der konkreten Planung.

Dies sind die Ergebnisse der Sirius Campus Marktuntersuchung „Monitor zur Klimawende“ mit 2.173 Interviews einer repräsentativen Haushaltsstichprobe unter Wohneigentümern, privaten Vermietern und Mietern im Zeitraum im September 2021.

Staatliche Förderungen alleine reichen für eine Investitionsentscheidung nicht aus

Das größte Interesse an einer energetischen Sanierung liegt bei Hausbewohnern, also auch Mietern eines Hauses und jüngeren Familien. „Das natürlich anfallende Interesse an einer energetischen Sanierung wird jedoch nicht reichen, die deutschen Klimaziele 2030 für Wohngebäude zu erreichen. Es ist dringend notwendig, weiteres Interesse zu generieren, denn von den Interessenten investieren dann doch nur 42 Prozent tatsächlich in eine Sanierung“, macht Dr. Oliver Gaedeke, Geschäftsführer von Sirius Campus GmbH, deutlich.

Neben dem zielgruppenbezogenen Interesse kann eine Ansprache durch Multiplikatoren das Interesse an einer energetischen Sanierung erheblich steigern. Vor allem nahstehende Experten oder Berater, die auch eine Vor-Ort-Beratung einrichten können, hebeln die Quote der Investitionsplaner von 18 Prozent im Durchschnitt teilweise um mehr als das Dreifache. So haben Ansprachen durch Energie-Effizienz-Experten (67% Investitionsplaner), Geräatherstellern (63%), Handwerkern (56%), dem eigenen Energieanbieter (45%) oder der Hausverwaltung (26%) die größte Wirkung. Jedoch ist die Kontaktquote dieser Multiplikatoren mit jeweils um die fünf bis zehn Prozent in den letzten 12 Monaten als gering einzuschätzen.

Behavioral Economics gibt Antworten auf zögerliche Haltung

Tatsächlich sind auch nur bestimmte Marktsegmente an einer energetischen Sanierung interessiert. Entscheidungspsychologische Erkenntnisse (Behavioral Economics) machen deutlich wo. So sind die suchaktiven und vorteilsbedachten Select Typen weitaus häufiger Investitionsplaner. Optimierer erreichen mit 32 Prozent die höchste Quote. Die Vorsichtigen, als größte Gruppe im Sanierungsmarkt, planen nur zu elf Prozent eine Investition und zwar meist nur, wenn ein akuter Defekt sie zum Handeln zwingt. Die eher sicherheits- und qualitätsorientierten Haushalte – Vorsichtige und Partner – können nur aktiviert werden, wenn ihnen Qualität und Service angeboten wird. „Dazu gehört ein persönlicher Ansprechpartner, aber auch ein Alles-aus-einer-Hand-Angebot. Diese Aspekte sind für viele Haushalte wesentlich entscheidender als die Höhe der Förderung selbst“, interpretiert Dr. Oliver Gaedeke.

E-Mobilität macht eigene Stromgewinnung attraktiver

Im Jahresvergleich kann unter Haus-Wohneigentümern ein Wachstum um sechs Prozentpunkte bei der Planung für Anlagen zur Stromgewinnung und -speicherung festgestellt werden. Das sind in etwa 700 Tausend mehr als in 2020. Dies ist vor allem auf ein stark gestiegenes Interesse an hybriden und E-Autos zurückzuführen. Auch die Installation einer Wallbox wird von rund doppelt so vielen Immobilienbesitzern geplant. Das Interesse an einem E-Auto weckt dann auch das Interesse an weiteren Sanierungsmöglichkeiten rund um die eigene Immobilie.

Sirius Campus: *Nur wer die Entscheidungen seiner Zielgruppen versteht, kann sie erfolgreicher gestalten und effizienter agieren*

Zitat zum Klimawandel

„Nicht die Angst vor unbequemen Entscheidungen lähmt unsere Gesellschaft, sondern die Angst, unbequeme Fragen zu stellen.“

Michael Johanni, 2017

„Ich will, dass ihr in Panik geratet. Ich will, dass ihr die Angst spürt, die ich jeden Tag spüre. [...] Ich will, dass ihr handelt, als würde euer Haus brennen. Denn es brennt.“

Greta Thunberg, Weltwirtschaftsforum Davos 2019

„Wäre die Natur eine Bank, hätten wir sie längst gerettet.“

Eduardo Galeano, 2012

„Als Präsident und als Vater weigere ich mich, unseren Kindern einen Planeten zu hinterlassen, der nicht mehr repariert werden kann.“

Barack Obama, Juni 2014

„Als einziger Sektor in 2020 überschreitet der Gebäudesektor seine Jahresemissionsmenge gemäß Klimaschutzgesetz.“

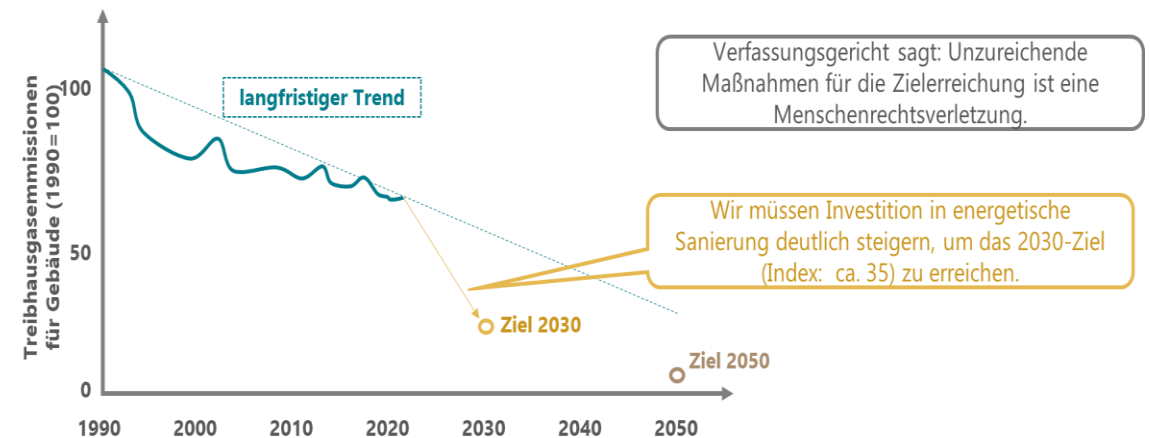
Handelsblatt, 16.03.2021

Um den Gebäudebestand in Deutschland auf das Klimaziel von 2030 zu bringen, müssen die Anstrengungen deutlich gesteigert werden

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 wagen 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 Promotoren und Hürden im Entscheidungsprozess zu identifizieren, plant Sirius Campus in 2021 eine **B2C- und B2B-Marktuntersuchung unter Immobilienbesitzern und Mietern**.

Bereits das Ziel 2030 ist auf Basis der aktuellen Verhaltensprognose in Gefahr



Quelle: Umweltbundesamt 2020, KfW-Energiewendebarmeter 2020

Entlang des Entscheidungsprozesses ermitteln wir Impulse und Handlungsempfehlungen zur Steigerung der Investitionsquote

Handlungsimpulse aus dem Monitor zur Klimawende

Überzeugen

- Steigerung des guten Gefühls
- Erkennen von emotionalen Vorteilen
- Abbau von Bedenken / Unsicherheit

Ansprache / Kommunikation

- motivierende Botschaften
- Informationsorte
- wirksame Werbeorte

**Wie können wir
Entscheidungen für
energetische Sanierungen
fördern?**

Angebote (tech. und fin.)

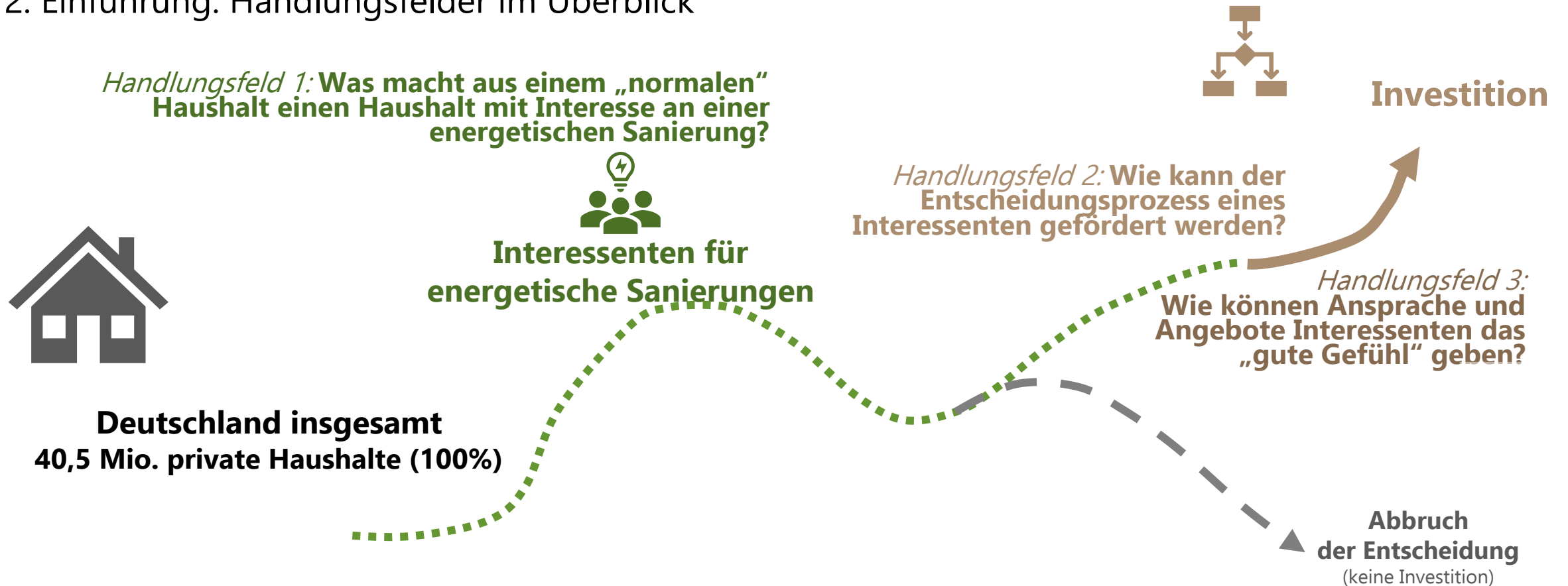
- Nutzenwerte einzelner Angebotsaspekte
- Wirkung von Produktattributen
- Optimale Angebotsgestaltung

Beratung für Technik und Finanzierung

- mögliche „Mitmachthemen“
- typische Fragen / Bedenken / Unsicherheiten
- Interesse an bestimmten Beratungsinhalten
- Verständnis von Beispiel-Kalkulationen

Der Monitor zur Klimawende erklärt, wie Investitionsentscheidungen am besten gefördert werden können

2. Einführung: Handlungsfelder im Überblick



Daten: Mikrozensus 2020 / destatis, Daten für Interessenten und Investorenquote: Sirius Campus Monitor zur Klimawende 2021

Anhand von Treiberanalysen werden Empfehlungen für die drei Handlungsfelder dargestellt

Analyse-Konzept

Entscheidungstreiber

- Anlässe und Motive
- Informations- und Beratungsorte
- Beratungsinhalte
- Bekanntheit von Förderungen
- Bekanntheit sowie Vorteilswahrnehmung von Förderprogrammen
- Ansprache und Angebotsgestaltung



Handlungsintentionen

- Art der Investition
- Umfang der Investition
- Präferenzen für Beratungs- und Kauf- / Abschlussorte
- Präferenzen für Förderung



- ### Moderatoren
- Klimaschutz: Involvement und Einstellungen
 - Energetische Sanierung: Involvement, Einstellungen und Impulse
 - Entscheidungsstil: Select Typen
 - Soziodemographie

Die Select Typen zeigen Unterschiede im Entscheidungsstil auf: Der Markt ist sehr beratungsabhängig. Es gibt kaum Eigenständige, dafür umso mehr Partner und Vorsichtige als in anderen Märkten

Energetische Sanierung: Kundenmotive nach 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

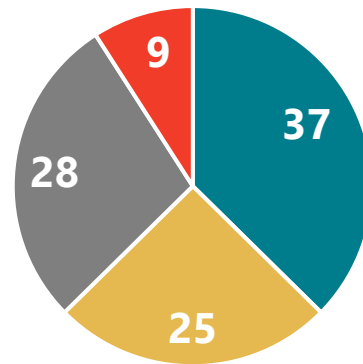


„Bei den energetischen Sanierungen bin ich mir sehr unsicher, ob da alles sinnvoll ist. Ich orientiere mich an den Empfehlungen meiner Handwerker.“

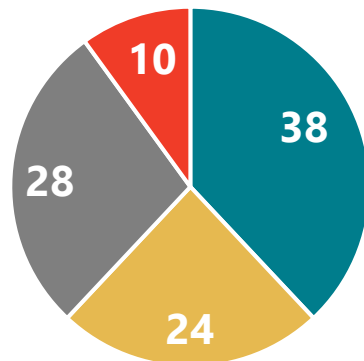
„Gute Beratung und Ratschläge von Experten sind mir wichtig. Für ein Rundum-sorglos-Paket darf eine energetische Sanierung auch etwas mehr kosten.“

„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.“

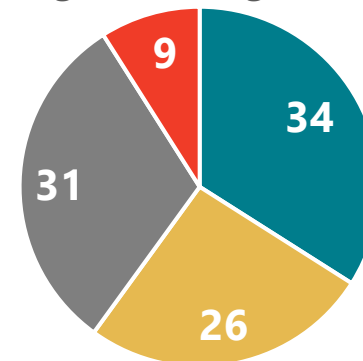
Wohneigentümer



Haus-Wohneigentümer



Wohnungs-Wohneigentümer

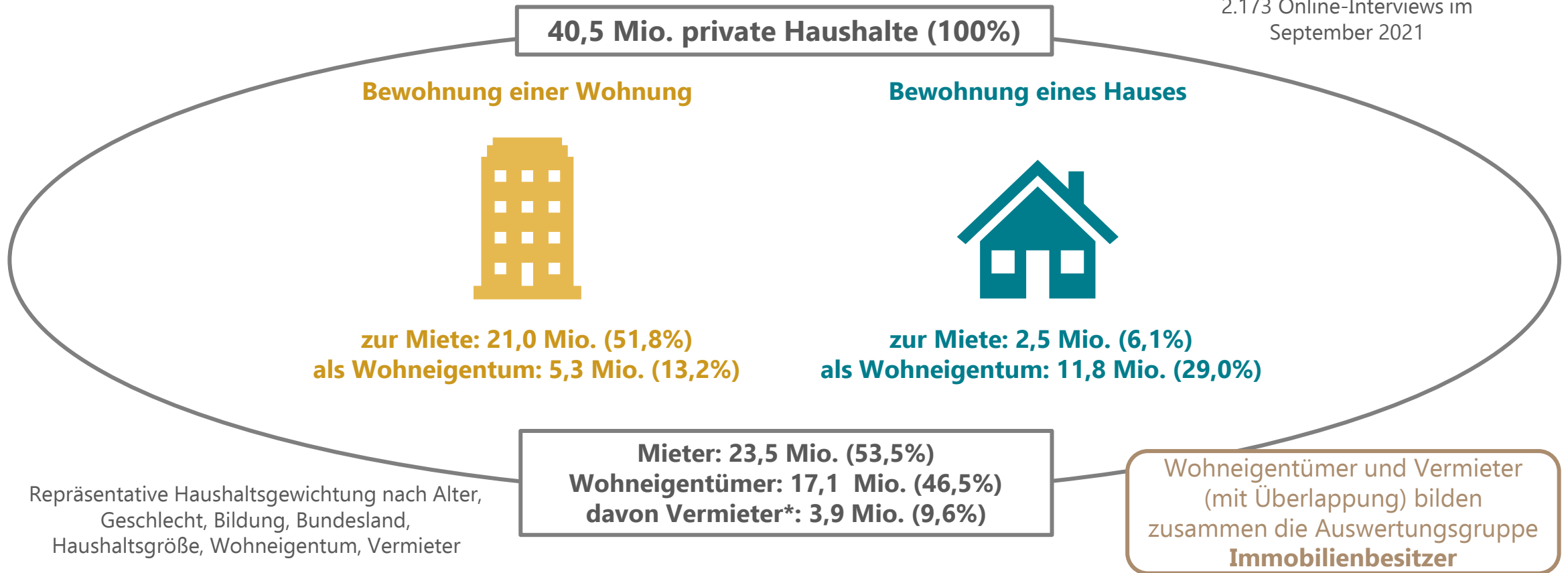


Basis: nur Wohneigentümer; Angaben in %, mehr Informationen unter www.select-typen.de

Die repräsentative Haushaltsstichprobe erfasst die (Mit-)Entscheider für Energie- und Sanierungsfragen in privaten Haushalten mit

Untersuchungsdesign private Haushalte

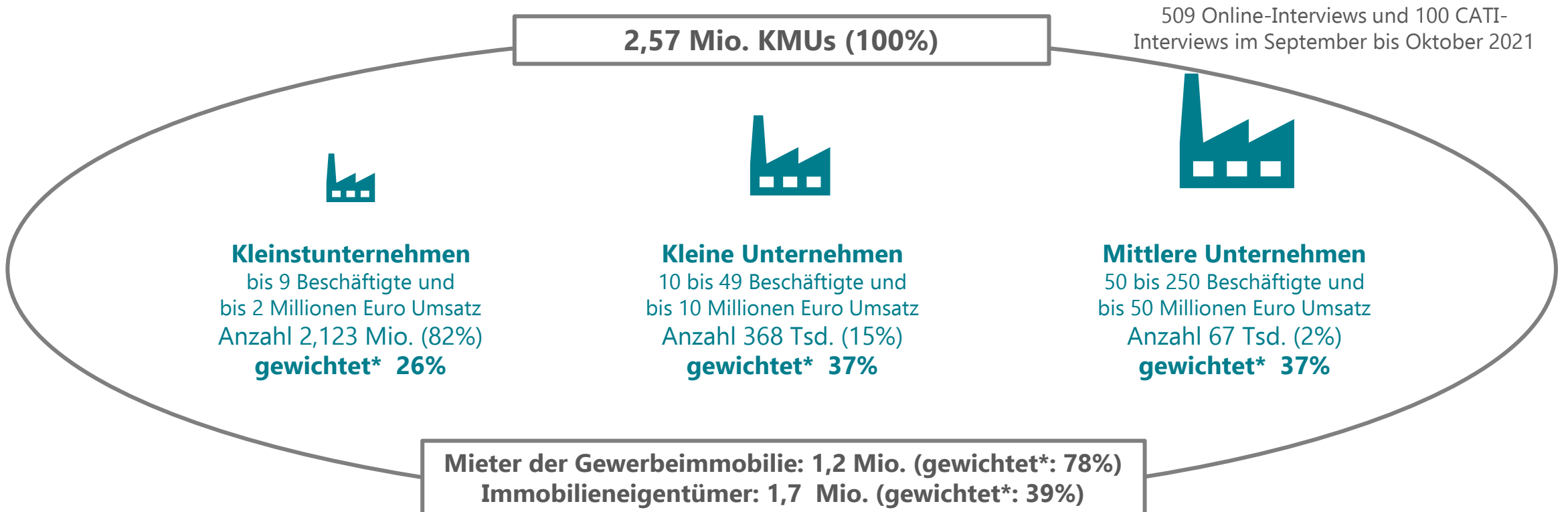
2.173 Online-Interviews im
September 2021



Daten: Mikrozensus 2020 / destatis
* Vermieter können Mieter und Wohneigentümer sein

Die repräsentative KMU-Stichprobe (n=609) erfasst die (Mit-)Entscheider zu Investitionen für die Instandhaltung, Kauf oder Neubau in kleinen und mittleren Unternehmen

Untersuchungsdesign KMU



* **Wertschöpfungsgewichtung:** Für die Auswertung wurde eine Gewichtung entlang der Wertschöpfung der Unternehmen vorgenommen. Damit spiegelt das Gesamt im Bericht das Investitionspotenzial der Unternehmen wieder (vergleichbar zu einer Umsatzgewichtung, jedoch mit Berücksichtigung des Investitionspotenzials).

Daten: destatis

Gliederung des Monitor zur Klimawende 2021

Gesamtüberblick der Berichtlegung

#	Berichtsteile (jeweils in einer eigenen pdf- / ppt-Dateien)
1	Management Summary und Untersuchungsdesign
2	Status Quo und Planungen energetischer Sanierungen
3	Customer Journey bei energetischen Sanierungen
4	Ansprache- und Angebotspräferenzen
5	Klimaschutz, Energiespar-Maßnahmen und E-Mobilität

Je Berichtsteil liegt eine eigene PDF- und PowerPoint-Datei sowie ein Tabellenband vor.

Je Berichtsteil liegt eine etwas ausführlichere Management Summary zum jeweiligen Bericht vor. Die hier dargestellten Info-Grafiken werden dort nochmals präsentiert.

Ein weiterer Tabellenband für O-Töne gehört zu Berichtsteil 5.

Bestellung des „Monitor zur Klimawende 2021“ – Angebot für Bundesförderinstitute und überregionale Energieanbieter

Bitte als Scan an info@siriuscampus.de

Mit dem Ankreuzen bestelle ich verbindlich die folgende Ergebnislieferung der oben genannten Untersuchung

Wählen Sie die für Sie passende Variante aus

Basis

Bericht für private Haushalte und KMUs

**Ergebnisbericht
Tabellenband**

1h Einführung per Online-Konferenz

15.500 €

Smart

Bericht für private Haushalte und KMUs

**Ergebnisbericht
Tabellenband**

**Vorbereitung und Zusatzanalysen für
individuelle Fragestellungen
2-3h Ergebnisworkshop für
Haushalte oder KMU**

18.000 €

Smart Plus

Bericht für private Haushalte und KMUs

**Ergebnisbericht
Tabellenband**

**Vorbereitung und Zusatzanalysen für
individuelle Fragestellungen
2 x 2-3h Ergebnisworkshop jeweils
für Haushalte und KMU**

21.000 €

bitte
ankreuzen

Hiermit akzeptieren wir die Angebotsbedingungen auf den folgenden Seiten.

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

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

Bestellung des „Monitor zur Klimawende 2021“ – Angebot für Landesförderinstitute und regionale Energieanbieter

Bitte als Scan an info@siriuscampus.de

Mit dem Ankreuzen bestelle ich verbindlich die folgende Ergebnislieferung der oben genannten Untersuchung

Wählen Sie die für Sie passende Variante aus

Basis

Bericht für private Haushalte und KMUs

**Ergebnisbericht
Tabellenband**

1h Einführung per Online-Konferenz

12.500 €

Smart

Bericht für private Haushalte und KMUs

**Ergebnisbericht
Tabellenband**

**Vorbereitung und Zusatzanalysen für
individuelle Fragestellungen
2-3h Ergebnisworkshop für
Haushalte oder KMU**

15.000 €

Smart Plus

Bericht für private Haushalte und KMUs

**Ergebnisbericht
Tabellenband**

**Vorbereitung und Zusatzanalysen für
individuelle Fragestellungen
2 x 2-3h Ergebnisworkshop jeweils
für Haushalte und KMU**

18.000 €

bitte
ankreuzen

Hiermit akzeptieren wir die Angebotsbedingungen auf den folgenden Seiten.

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

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

Angebotsbedingungen für Mehrbezieher-Untersuchungen

Angebotsbedingungen

Die Preise für die vorgestellte Marktuntersuchung beziehen sich nur auf die dargestellten Leistungen und dazugehörigen 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.

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.

Allgemeine Angebotsbedingungen

Angebotsbedingungen

- Die Investitionen (Preise) für das vorgeschlagene Projekt beziehen sich nur auf die dargestellten Leistungen und dazugehörigen Bedingungen, wie z. B. Leistungen und Material- sowie Datenbereitstellungen durch den Auftraggeber sowie Annahmen zu Inzidenzen der Zielgruppen. Änderungen der Leistungen erfordern eine textliche Vertragsanpassung inkl. angepasster Leistungsbeschreibung und angepasstem Investitionsumfang. Entsprechendes gilt auch für den zeitlichen Projektplan.
- Die Rechte am konzeptionellen und methodischen Vorgehen inkl. spezifischer Analysekonzepte und Nutzung existierender Kunden-, Berater- oder Vermittlertypen in diesem Beratungs- und Forschungsprojekt liegen und verbleiben ab der Angebotslegung unbefristet bei der Sirius Campus GmbH. Die Rechte an spezifischen Ergebnissen und Handlungsempfehlungen aus dem Beratungs- und Forschungsprojekt gehen mit der Berichtlegung in das Eigentum des Auftraggebers über.
- 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 Handlungsempfehlung aus dem Beratungs- und Forschungsprojekt durch den Auftraggeber für wirtschaftliche oder andere Zwecke des Unternehmens und möglicher Folgeschäden.
- Bei Bereitstellung von Kundenkontakten wird eine Datenauftragsvereinbarung geschlossen. Der Auftraggeber ist dafür verantwortlich, dass datenschutzkonforme Einwilligungen der bereitgestellten Personendaten für die in diesem Angebot geplanten Befragungen vorliegen.
- 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.
- Sirius Campus arbeitet nur für Organisationen, Unternehmen und Institutionen, die sich an ethische und ökologische Standards halten.

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



Deine Ansprechpartner

Kontakt



Dr. Oliver Gaedeke

Geschäftsführer

Oliver.Gaedeke@siriuscampus.de

Direkt: +49 152 38 24 66 40



Lea Schwerdt

Consultant

Lea.Schwerdt@siriuscampus.de

Direkt: +49 152 38 24 66 43

Nur wer die Entscheidungen seiner
Kunden gestaltet, wird seine Ziele
erreichen