

Ergebnis-Workshop am  
1.12. 9-11 Uhr

# Monitor zur Klimawende 2023

**Untersuchungsdesign zur Fortführung  
der jährlichen Erhebungen seit 2020**

Dr. Oliver Gaedeke & Pirmin Planer

Juni 2023

**sirius  
campus**

# Investitionsentscheidungen für energetisches Sanieren

## Angebot zum *Monitor zur Klimawende 2023*

### Gliederung des Angebots

---

#	Inhalt
---	--------

1	Inhalte der Untersuchung
---	--------------------------

2	Untersuchungsdesign
---	---------------------

3	Ihre Möglichkeiten der Teilnahme
---	----------------------------------

4	Kontakt und über Sirius Campus
---	--------------------------------

---



# Treiber für den Entscheidungsprozess einer energetischen Sanierung

1. Inhalte der Untersuchung

# Nach wie vor ist das Energiesparziel im Gebäudesektor eine Herausforderung für viele Hausbesitzer und KMUs

## Ausgangssituation



eigene Rolle /  
Sense of Urgency



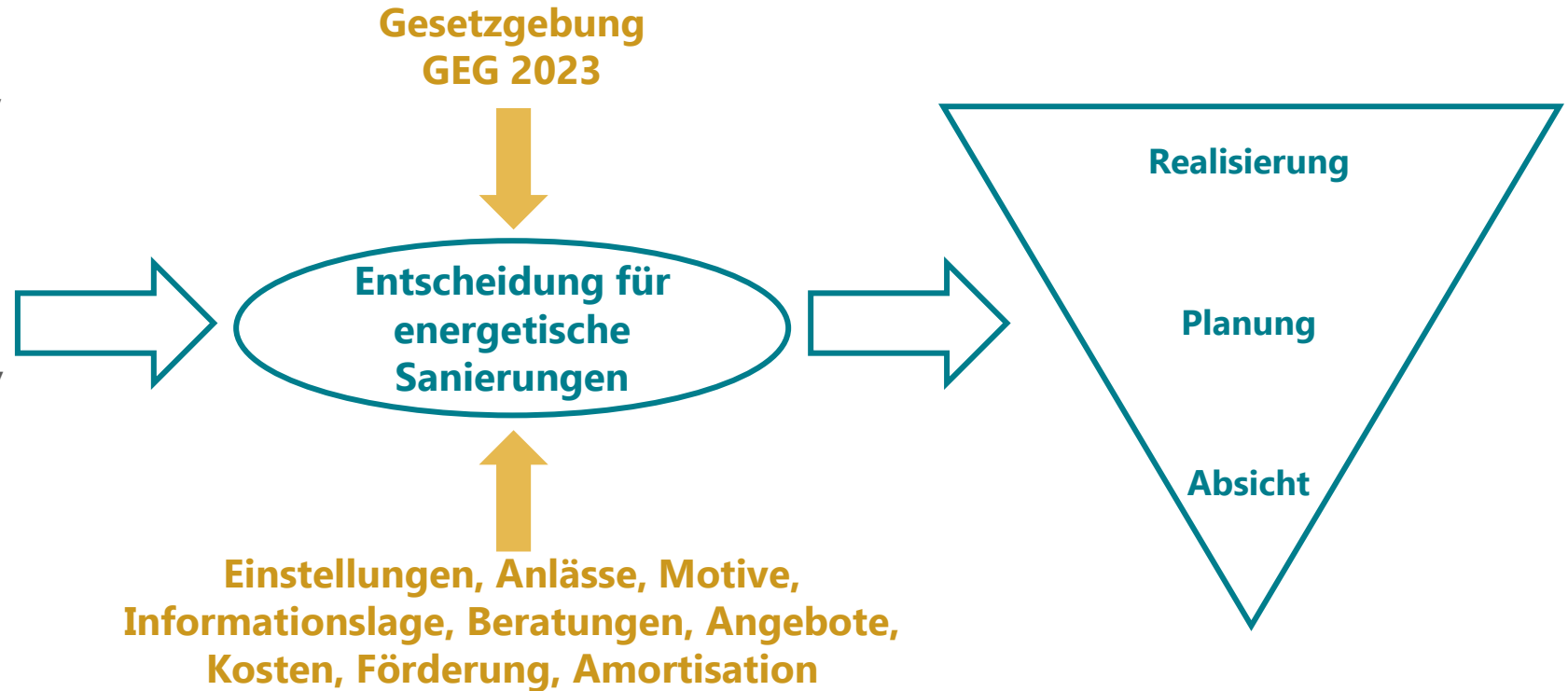
Vorstellungen /  
Szenarien



Soziales Umfeld /  
Social Talk



Wissen /  
News



Der Monitor zur Klimawende untersucht die Entscheidungsprozess für eine energetische Sanierung bei Mietern, Wohneigentümern und KMU-Entscheidern sowie aus Perspektive von Energieberatern.

# Behavioral Economics Ansatz: Entscheidungssituationen verstehen und wirksam gestalten

Fragestellung: Wirkungsmodell und Handlungsfelder

*Handlungsfeld 1: Wie kann das Interesse an energetischen Sanierungen gesteigert werden?*



**Interessenten für energetische Sanierungen**

*Handlungsfeld 2: Wie kann der Entscheidungsprozess gefördert werden?*

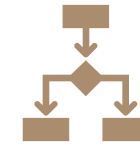
*Handlungsfeld 3: Wie können Ansprache und Angebote Interessenten das „gute Gefühl“ geben?*

**Grundgesamtheit:  
alle privaten Haushalte  
bzw. alle KMUs**

Anhand von non-reaktiven Treiberanalysen und experimentellen Tests ermitteln wir wirksame Anpacks zur Steigerung der Investitionsbereitschaft in energetische Sanierungen

**Abbruch der Entscheidung**  
(keine Investition)

**Investition**



# Beobachtung von vier zentrale Sanierungsbereichen mit Blick auf die Detailmaßnahmen wie z. B. Wärmepumpe vs. Gasbrennwertheizung

Untersuchungsinhalte: Zentrale Fragen für die Zeitreihenanalyse (ab 2020)

- Differenziert nach den zentrale Sanierungsbereichen Dämmung, Heizungsanlage, Warmwasseraufbereitung und Stromgewinnung bzw. -einsparung werden folgende Fragen erhoben:
  - Wie bekannt sind unterschiedliche Maßnahmen für die energetischen Gebäudesanierungen?
  - Welche wurden in den letzten 5 Jahren realisiert?
  - Welche werden für die nächsten 5 Jahre geplant?
- Außerdem wird vertieft untersucht, welche jeweiligen Detailmaßnahmen dahinter liegen.
- Auf Basis unserer vorherigen Befragung können wir eine Zeitreihe ab dem Jahr 2020 darstellen.



## Wärmedämmung

z. B. Fassaden, Dach, Keller, Fenster, Türen oder Innendämmung



## effiziente Heizungsanlage

z. B. Gas-Brennwert-Heizung, Fernwärme



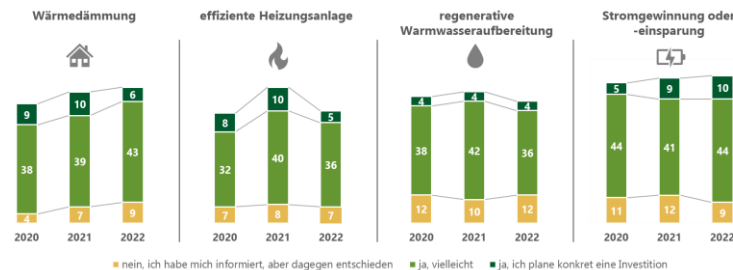
## regenerative Warmwasseraufbereitung

z. B. Solarthermie oder Wärmepumpe



## Stromgewinnung oder -einsparung

z. B. Photovoltaik, Speicher, Wallbox oder intelligentes Energiesteuerungs-System



Basis: Wohnungs-Wohnungseigentümer, Angaben in %

# Erkenntnisse für Kommunikation, Angebotsgestaltung und Beratung werden für Hersteller bereitgestellt

## Insights für Hersteller

### Informationsverhalten



- Wo informieren sich Interessenten zu Produkten und Anbietern für eine energetische Sanierung?

### Produktgestaltung



- Auf welche Produktaspekte achten Kunden am meisten?
- Was überzeugt Sie bei bestimmten Produkten?



### Image von Marken

(als exklusive Fragen)

- Wie bekannt und attraktiv ist eure Marke?
- Welche Imageaspekte sind die relevanten Markentreiber?



### Wirkung auf Absatz

- Welche Kauf- und Preisbereitschaft liegt für spezifische Produkte und Marken vor?
- Wo wollen Kunden die Produkte kaufen?



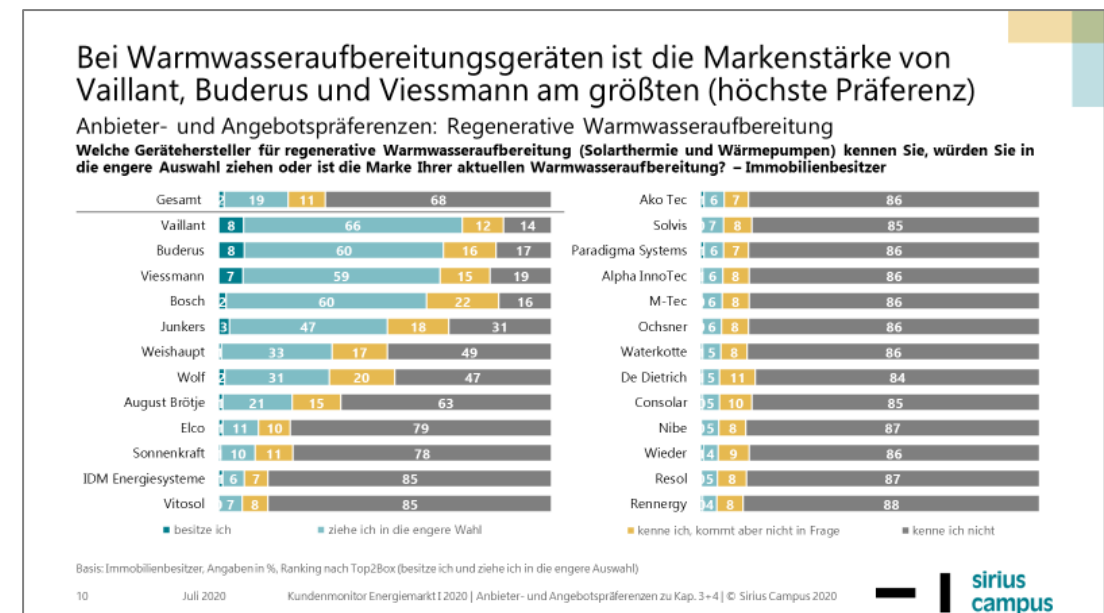
### Erwartung an die Beratung

- Worüber und wie sollen Anbieter informieren?
- Welche Nutzungserfahrungen liegen vor?
- Wo gibt es Verbesserungspotenzial?

# Mit dem Thema „energetische Sanierung“ überhaupt in Berührung zu kommen hat sich in den letzten Erhebungen als einer der größten Treiber für den Aufbau von Interesse gezeigt

## Insights für Hersteller

- Welche **Kommunikationskanäle und -mittel** sind am wirksamsten?
  - Wo und wie informieren sich Kunden hinsichtlich der Durchführung einer energetischen Sanierung?
  - Welche Themen sind in der Ansprache am wirksamsten?
- Wie können Wohneigentümer und Vermieter besser für eine **(regelmäßige) Beratung zu einer energetischen Sanierung** erreicht werden? Wie werden sie bereits erreicht?
- Welche Rolle spielt die Beratung durch das **zentrale Fachpersonal** (z. B. Handwerker, Energie-Effizienz-Experten) und welche Hebel können durch die Beratungskonzepte noch aktiviert werden?
- **Akzeptanz von Leasing / Mietangeboten**
  - Wie bekannt sind Leasing und Mietangebote im Bereich der energetischen Sanierungen?
  - Wie kommen sie in der Bevölkerung an?



teilweise sind Zeitreihenanalysen aus 2020 möglich



# Energieanbieter liefern wir ein besseres Verständnis, wie die Anmeldung zur Fernwärme wirksam kommuniziert werden kann

## Insights für Energieanbieter

### Informationsverhalten

- Wo informieren sich Hauseigentümer und WEGs zur Fernwärme?
- Wer hat sich schon oder wurde schon informiert?

### Produktgestaltung

- Mit welchen Ansprachen und Informationen wecken Energieanbieter das Interesse für Fernwärme?
- Entlang welcher Inhalte werden die Angebote beurteilt?

## regionale Energieanbieter



### Erwartung an die Beratung

- Welche Fragen haben Interessenten für Fernwärme?
- Was sind kritische Themen?
- Wie lassen sich Interessenten überzeugen?



### Wirkung auf Absatz

- Wie viele Hausbesitzer und WEGs planen den Anschluss an die Fernwärme?

# Finanzdienstleister erfahren, wie sie ihr Angebot wirksamer kommunizieren können und welche Angebotsgestaltung am besten ist

## Insights für Finanzdienstleister

### Informationsverhalten

- Wo informieren sich Interessenten zu Finanzierungen?



### Produktgestaltung

- Welche Erwartungen an Zinsen und weiteren Produktaspekten haben mögliche Investoren?
- Wie können Förder- und Finanzierungsangebote attraktiv gestaltet werden?



### Image von Marken

(als exklusive Fragen)

- Wie bekannt und attraktiv ist eure Marke?
- Welche Imageaspekt sind die relevanten Markentreiber?



### Wirkung auf Absatz

- Welches Investitionspotenzial mit Finanzierungsbedarf kann insgesamt erwartet werden?
- Wie viel kann eure Marke davon erzielen (Analyse nach Relevant Set und Kunden)?



### Erwartung an die Beratung

- Wann ist eine Beratung zur Finanzierung am sinnvollsten?
- Wo und wie wollen Interessenten sich zur Finanzierung beraten lassen?
- Wie sollen Förderungen berücksichtigt werden?



# 56 Prozent\* des Investitionsvolumens wird in privaten Haushalten finanziert. Wie können Kunden gut erreicht werden und was ist ihnen bei der Finanzierungsberatung wichtig?

## Insights für Finanzdienstleister

- Was sind die **Wünsche und Erwartungen** der Kunden an Angebote zur Finanzierung einer energetischen Sanierung?
- Welche **Kommunikationskanäle und -mittel** sind am wirksamsten?  
Wo und wie informieren sich Kunden hinsichtlich der Finanzierung einer energetischen Sanierung?
  - **Erfahrungen mit Kommunikationsinhalten**, z. B. in der Werbung oder auf der **Internetseite**
  - **Erfahrungen mit Beratungen** aus Kundensicht, z. B. mit Handwerkern, Energie-Effizienz-Experten, ...
- **Zielgruppe ältere Menschen?**
  - Welche Chancen bieten sich in der Zielgruppe der älteren Menschen, die möglicherweise auf den ersten Blick nicht attraktiv erscheint, aber beträchtliches Einsparpotenzial im Energieverbrauch durch ihre oft älteren Immobilien verfügt?
- **Energetische Sanierung als Kosten-Bremse** für Versicherungen?
  - Kann eine Verbesserung der Bausubstanz durch eine energetische Sanierung auch die Risikoanfälligkeit für Schäden (Frost, Dürre, Sturm, ...) reduzieren?
- **Fragestellungen für Versicherer:**
  - Wie wollen sich Kunden für einen **Wärmepumpen-Diebstahl** absichern?
  - Welche **Preisvorteile** erwarten Kunden für ein saniertes Haus?

\*Quelle: Monitor zur Klimawende 2022, Sirius Campus

# Wie steht es um die Bekanntheit der Förderprogramme und welchen Einfluss hat das neue GEG auf die energetischen Sanierungspläne der Deutschen?

## Insights für öffentliche Institutionen

### ▪ Allgemeine staatliche Maßnahmen zum Klimaschutz

- Wie bekannt sind die Maßnahmen und wie werden sie beurteilt?
- Wie wird die Diskussion um das novellierte GEG bewertet?

### ▪ Wirkung von Förderprogrammen

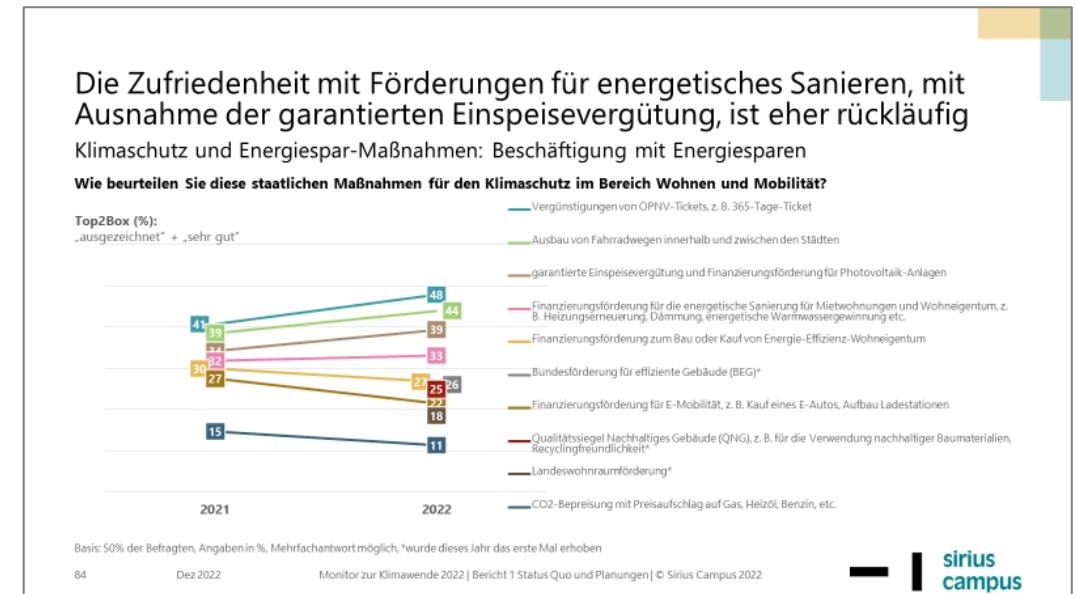
- Wie bekannt sind die aktuellen Förderprogramme?
- Wie gut werden sie verstanden?
- Welche Förderprogramme funktionieren gut und wo muss nachgeschärft werden um die Entscheidung für eine energetische Sanierung noch besser zu unterstützen?

### ▪ Energiesparverhalten der Deutschen

- Wie steht es um das **Energiesparen im Haushalt** in Deutschland?
- Welche **Maßnahmen** werden bereits ergriffen?

### ▪ Digitalisierung und energetische Sanierung

- Welche **digitalen Instrumente** rund um die Beratung, Fördermittelbeantragung und -genehmigung haben ein Potenzial für eine höhere Effizienz des Fördergeschäfts?



Zeitreihenanalysen seit 2021 möglich

# Die Kernthemen der Untersuchung werden wiederholt befragt und als Trendanalyse aufbereitet

Überblick über die Inhalte der Befragung bei privaten Haushalten und KMUs

## Status Quo der Gebäude

Art und Alter der bewohnten Gebäude

bereits vorhandene energetische Sanierungen, Effizienzhaus-Klasse

Alter der Heizsysteme

## realisierte und geplante Investitionen

realisierte energetische Sanierungen in den letzten 5 Jahren

geplante energetische Sanierungen in den nächsten 5 Jahren

Customer Journey retro- und prospektive

Analyse-Update zum Entscheidungsverhalten

## Einstellung und Verhalten zum Energiesparen

Einstellungen zur Klimakrise und zum Energiesparen

Ansprache-Erfahrungen und Informationsverhalten in letzten 12 Monaten

tatsächliches Sparverhalten im privaten Umfeld

Allgemeine Erwartungen an Förderangebote

# Neben relevanten Zeitreihenfragen werden wir neue Themen in Abstimmung mit den Beziehern erfragen

Überblick über die Vertiefungsthemen für private Haushalten und KMUs in 2023

## Auswirkung des GEG

Erwartungen / Wissen /  
Bewertungen des neuen GEG

Einschätzung des  
Handlungsbedarf in den  
nächsten Jahren

Zeitplan zur energetischen  
Sanierung und zur Finanzierung

Blick auf zukünftige  
Immobiliengeber und Vermieter

## Vorstellung zukünftiger privater Energieversorgung

Bekanntheit und Einstellung zu  
unterschiedlichen regenerativen  
Heizmöglichkeiten

Einschätzung des  
Handlungsbedarf in den  
nächsten Jahren

Planungen zur energetischen  
Sanierung und zur Finanzierung

Blick auf zukünftige  
Immobiliengeber und Vermieter

## exklusive Zusatzfragen z. B.

Wie bekannt ist unsere Marke als  
Anbieter für ... in den  
Zielgruppen?

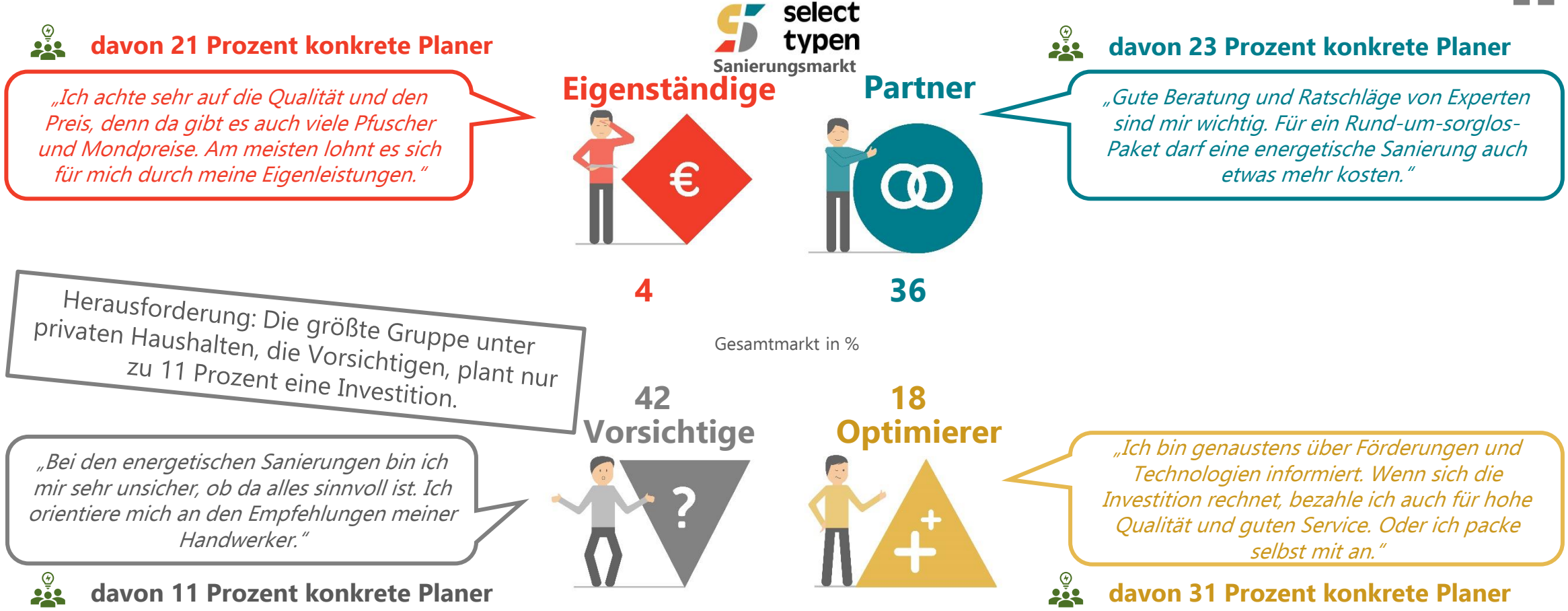
Welches Image haben Kenner  
unserer Marke von uns?

Welche spezifischen  
Produktanforderungen haben  
Interessenten für ... ?

... ?

# Behavioral Economics Ansatz: Betrachtung von Entscheidungsprozessen auf Ebene der Select Typen liefert weitere Erkenntnisse für die Gestaltung von Angeboten und Beratungen

## Entscheidertypologie in privaten Haushalten



Herausforderung: Die größte Gruppe unter privaten Haushalten, die Vorsichtigen, plant nur zu 11 Prozent eine Investition.

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

„Ich bin genaustens 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.“

Basis: alle, Angaben in %, mehr Informationen unter [www.select-typen.de](http://www.select-typen.de), Select Typen auch in b4p / mds-Onlinezählmaschine



# Untersuchung in privaten Haushalten und KMUs sowie bei Energieberatern

## 2. Untersuchungsdesign



# Zukunftsvorstellungen sind zentrale Grundlage für Einstellungen und Entscheidungen. Aber welche Vorstellungen dominieren derzeit und wie wirken sie?

Untersuchungsinhalte: Wirkung Vorstellungen / Szenarien

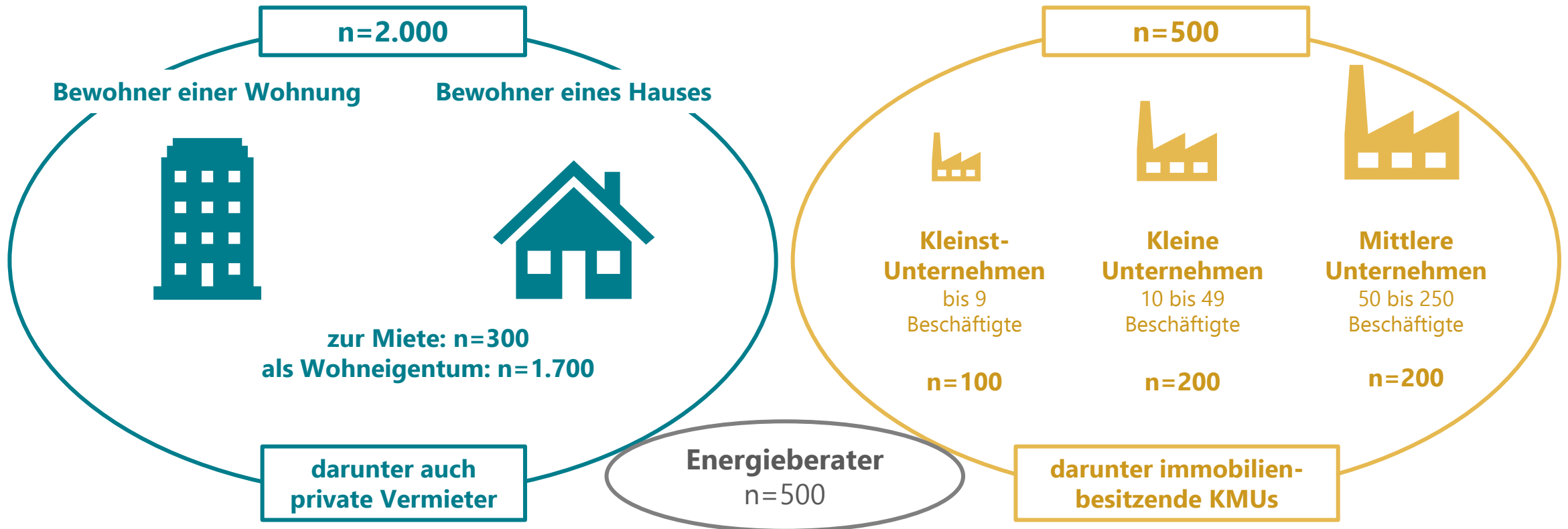
- Es sollen **10 qualitative Interviews in privaten Haushalten** (ca. 5 Investitionsplaner und 5 Nicht-Planer) durchgeführt werden, in denen vorliegende und mögliche neue **Zukunftsvorstellungen über die Klima- und Energiewende** mit folgenden Fragestellungen durchgeführt werden.
  - Welche Vorstellungen dominieren und aus welchen Informationen / Wahrnehmungen entstehen sie?
  - Wie genau wirken diese Vorstellungen auf die Einstellung zu möglichen energetischen Sanierungen und die Investitionsbereitschaft?
  - Wie werden bestimmte neue Zukunftsdarstellungen aufgenommen und wie wirken sie auf Einstellungen und Handlungsbereitschaft?
- Wir planen **vier unterschiedliche Zukunftsszenarien** entlang dieser groben Ausrichtung zu entwickeln und als Testmaterial bereitzustellen:
  - Zunahme von klimabedingte Naturkatastrophen auch in Europa (Tipping-Points)
  - Investitionen in der Nachbarschaft / bei Peers
  - kontinuierliche Steigerung der Energiepreise
  - Reduktion der Sanierungskosten insbesondere von Wärmepumpen

**qualitativer Untersuchungsbaustein**  
1-stündige Online-Einzelinterviews inkl. Tests  
unterschiedlicher Zukunftsvorstellungen

Hiermit liefern wir Impulse für die  
Kommunikation und  
Angebotsgestaltung.

# Sirius Campus plant die Erhebung von privaten Haushalten und KMUs im September 2023

Ausblick: Erhebung bei privaten Haushalten und KMUs in 2023



Repräsentative Haushaltsgewichtung nach Alter, Geschlecht, Bildung, Bundesland, Haushaltsgröße, Wohneigentum, Vermieter

Wertschöpfungsgewichtung entlang Branchen und Unternehmensgrößen

# Sirius Campus plant die Erhebung von privaten Haushalten und KMUs im September 2023 mit Ergebnis-Workshop Ende November 2023

## Monitor zur Klimawende 2023: Kurzüberblick

### Haushaltsbefragung

- Online-Befragung mit 2.000 Haushalten, davon 1.700 Wohneigentümer, meist Haus-Wohneigentümer
- **Zeitreihenfragen** (seit 2020)
  - Status Quo des Gebäudes
  - in den letzten 5 Jahren realisierte und in den nächsten 5 Jahren geplante energetische Sanierungen mit Customer Journey und Finanzierungsbedarf
  - Einstellungen / Handlungen zum Energiesparen
- **neue Befragungsthemen / Highlight in 2023**
  - Wissen, Einstellungen und Beurteilung des (neuen) GEG
  - Vorstellung über zukünftige Energieversorgung

### KMU Befragung

- Online-Befragung mit 500 Entscheidern Gebäude- / Energiemanagement in KMUs
- **Zeitreihenfragen** (seit 2021)
  - Status Quo des Gebäudes
  - in den letzten 5 Jahren realisierte und in den nächsten 5 Jahren geplante energetische Sanierungen mit Customer Journey und Finanzierungsbedarf
  - Einstellungen / Handlungen zum Energiesparen
- **neue Befragungsthemen / Highlight in 2023**
  - Wissen, Einstellungen und Beurteilung des (neuen) GEG
  - Zusammenarbeit mit anderen KMUs und Kommunen

### Energieberater Befragung

- mit ca. 500 Online-Interviews in Kooperation mit dem GIH im Frühjahr 2024
- Fortführung der Zeitreihen aus 2023 zu diversen Themen rund um die Tätigkeit von Energieberatern sowie Zusatzfragen in Abstimmung mit den Beziehern.

**Teilnehmer an der Mehrbezieher-Untersuchung können den Fragebogen mitgestalten und exklusive Zusatzfragen beauftragen.**

# Der Expertenblick auf energetische Sanierung wird wie bereits in der letzten Untersuchung durch eine Befragung von Energieberatern erfolgen

## Untersuchungsdesign: Befragung von Energieberatern

- Um die wichtige Erstberatung nicht nur aus Sicht der Kunden, sondern auch aus der **beratenden Sicht** zu untersuchen, planen wir wieder eine Befragung von Energieberatern.
- In Kooperation mit dem größten **Verband der Energieberater GIH** wird eine Online-Erhebung unter rund 500 Energieberater im Frühjahr 2024 erfolgen.
- In der Befragung wird der Blick auf die **aktuelle Beratungstätigkeit** und die **Wirkung des bis dahin voraussichtlich novellierten GEG** betrachtet. Außerdem werden die **Herausforderungen** in der Beratung mit Blick auf die Kunden untersucht.
- Die Befragung erfolgt als **Wiederholungsbefragung** aus dem Frühjahr 2023 und erlaubt Zeitreihenanalysen.
- Alle Teilnehmer an der Untersuchung erhalten den Bericht voraussichtlich im März 2024.



**BUNDESVERBAND**  
Die Interessenvertretung  
für Energieberatende



# Wir bieten Ihnen verschiedene Optionen für die Teilnahme am Monitor zur Klimawende 2023 an

3. Ihre Möglichkeiten der Teilnahme

# Der aktuelle Projektplan sieht eine Berichterlegung und einen Ergebnisworkshop Anfang Dezember vor

## Projektplan 2023



- Bestellungen bis Ende Juli
- Konkretisierung von Themen und Inhalten mit Teilnehmern
- Entwicklung der Fragebögen
- Abstimmung der Fragebögen und des Testmaterials
- Abstimmung von Zielgruppen
- Aufnahmen von möglichen Exklusivfragen

- 10 qualitative Interviews bis Ende August
- Erhebung bei Mietern und Wohneigentümern im September, nach Verabschiedung des neuen GEG
- Erhebung bei KMUs im September, nach Verabschiedung des neuen GEG

- Bericht zum Potenzial für energetische Sanierungen
- Darstellung aller relevanten Treiber und Hürden
- Analysen nach abgestimmten Zielgruppen
- Vorstellung von Kernerkenntnissen im gemeinsamen Ergebnis-Workshop ab Anfang Dezember

# Bestellung des „Monitor zur Klimawende 2023“

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

Ergebnis-Workshop am 1.12. 9-11 Uhr

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

Wählen Sie die für Sie passende Variante aus

## Basis

**Bericht zur qual. und quant.  
Untersuchung für private Haushalte (n=2.000)  
+ gemeinsamer Ergebnis-Workshop**

12.500 €

## Smart

**Bericht zur qual. und quant.  
Untersuchung für private Haushalte (n=2.000)  
+ gemeinsamer Ergebnis-Workshop  
+ Definition von Testmaterial für qual.  
Interviews inkl. Feedback**

14.500 €

## Smart Plus

**Bericht zur qual. und quant.  
Untersuchung für private Haushalte (n=2.000)  
+ gemeinsamer Ergebnis-Workshop  
+ Definition von Testmaterial für qual. Interviews  
inkl. Feedback  
+ Bericht zur quant. KMU-Untersuchung (n=500)**

19.500 €

- Wir möchten \_\_ exklusive Zusatzfragen für 500 € je Frage schalten.
- Wir möchten einen individuellen Ergebnisworkshop zu unseren spezifischen Fragestellungen für 2.200 € erhalten.
- Hiermit akzeptieren wir die Angebotsbedingungen auf den folgenden Seiten.

bitte  
ankreuzen

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

- Bei weniger als vier Besteller jeweils für die Haushalts- und KMU-Stichprobe behält sich Sirius Campus vor, die Untersuchung zu einem späteren Zeitpunkt durchzuführen. Bei ausreichender Bestellung der Haushaltsstichprobe wird auch die Energieberater-Untersuchung durchgeführt.
- 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.
  - Entrichtete Teilnahmegebühren an der Konferenz „Investitionsentscheidungen für energetisches Sanieren“ vom 02.06.2023 werden auf den Bestellpreis angerechnet.
- 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.
- 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.





# Unser flexibles Angebot

4. Kontakt und über Sirius Campus



# Deine Ansprechpartner

## Kontakt



### **Dr. Oliver Gaedeke**

Gründer & Geschäftsführer

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

Direkt: +49 152 38 24 66 40



### **Pirmin Planer**

Consultant

[Pirmin.Planer@siriuscampus.de](mailto:Pirmin.Planer@siriuscampus.de)

Direkt: +49 152 38 24 66 41

# 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



# Unsere Beratung auf strategischer Ebene liefert unseren Kunden den entscheidenden Vorteil

## Kunden-Feedback



**Katrin Schwartzenruber-Koch**

Leiterin Marken- und Medienmanagement  
Württembergische Versicherung

*„Sirius Campus hat uns bei der Erstellung unserer Zielgruppenstrategie unterstützt – als Marktforscher, Berater und Diskussionspartner. Dank dieser partnerschaftlichen Zusammenarbeit wissen wir, wie wir den Fels in der Brandung im Denken und Handeln ausrichten müssen, um konsequente Kundenorientierung in unseren Unternehmenszielen münden zu lassen.“*



**Stefan Gronbach**

Mitglied des Vorstands  
HUK-COBURG

*„Sirius Campus bietet uns einen tiefen Einblick in die aktuellen Herausforderungen und Chancen im Versicherungsvertrieb. Damit können wir schneller und vor allem präziser unser Beratungsangebot über unsere Ausschließlichkeitsorganisation verbessern.“*



**Dr. Jochen Struck**

Direktor  
KfW Bankengruppe

*„Sirius Campus hat uns mit wichtigen Informationen und Einwertungen rund um den Entscheidungsprozess für energetische Sanierungen unterstützt. Das hat uns geholfen, unsere Förderangebote noch wirksamer an Wohneigentümer und Mieter anzupassen und das Investitionspotenzial für die Klimawende zu steigern.“*



**Marcus Linnebrink**

Marketing & Vertrieb  
Energie und Energiedienstleistungen  
Stadtwerke Herne AG

*„Sirius Campus hat uns auf strategischer Ebene mit ihrer Benchmark-Untersuchung ‚Erfolgsfaktoren im Energiemarkt‘ und ihren verkaufpsychologischen Erkenntnissen für Energiemarktkunden einen besonderen Vorteil verschafft. Mit dem Behavioral Economics Ansatz haben wir unser Angebots- und Vertriebskonzept deutlich verbessern können.“*

# Die Gestaltung von Entscheidungen bietet ein überraschendes Wirkungspotenzial