

Online-Konferenz am 27. März 2025

Angebotsstrategien für Wärmepumpen und ihre Finanzierungen

Einladung für eine Online-Konferenz am 27. März

Strategieempfehlungen für Geschäftsfeld- und Produktentwickler sowie Vertrieb und Marketing

Dr. Oliver Gaedeke

Februar 2025

Liebe GestalterInnen der Energiewende,

bereits in 2024 wurden über 200.000 GEG-Anträge für die **Installation einer Heizung auf Basis regenerativer Energien** gestellt. Die Investitionsbereitschaft wird auch für 2025 auf diesem Niveau verbleiben.

Komplettanbieter, Energieversorger, Handwerker, Energieberater und andere Akteure führten im letzten Jahr bei rund ein Viertel der Haushalte – meist Haus-Wohneigentümer – eine Beratung durch und unterbreiteten teilweise ein Angebot. Die richtige Beratungs- und Angebotsgestaltung ist dabei ein wesentlicher Schlüssel zum Erfolg.

Für **Energieanbieter, Komplettanbieter und Hersteller** bieten wir einen **Workshop zum Thema Angebotsstrategien für Wärmepumpen und ihre Finanzierungen** zur Beantwortung folgender Fragen an.

- Welche **Botschaften** aktivieren am stärksten für eine Beschäftigung mit energetischen Sanierungen?
- Welche **Zielgruppen** lassen sich am besten erreichen, welche Zielgruppen benötigen bestimmte Aktivierungen?
- Durch welche **Angebotsstrategien** lassen sich Haus-Wohneigentümer und Vermieter am besten überzeugen?
- Welcher Bedarf für eine Finanzierung liegt vor und welche Aspekte eines **Finanzierungsangebots** beachten Investoren hauptsächlich?

Im Workshop zeigen wir empirisch fundierte Erkenntnisse aus einer **aktuellen Untersuchung unter Haus-Wohneigentümern und Vermietern**. Daraus leiten auf Basis von Behavioral Economics Empfehlungen zur richtigen Ansprache ab.

Dr. Oliver Gaedeke
Geschäftsführer

Lena Dietz
Consultant

Online-Konferenz am 27. März 2025 von 10:00 bis 12:00 Uhr

Angebotsstrategien für Wärmepumpen und ihre Finanzierungen

Agenda

Erfolgreicher mit Behavioral Economics überzeugen

- 10:00 Uhr Warming-Up & Begrüßung
- 10:10 Uhr **Marktpotenzial und Zielgruppen**
Wie viele und wer genau interessiert sich für eine energetische Sanierungen?
- 10:35 Uhr **Marketing und erster Kontakt**
Wie und wo spreche ich Haus-Wohneigentümer und Vermieter am besten an?
- 11:00 Uhr **Beraten und Überzeugen**
Wie lassen sich Kunden überzeugen?
- 11:25 Uhr **Erwartung an eine Finanzierung**
Welche Aspekte sind Investoren wichtig?
- 11:50 Uhr Ausblick & Verabschiedung
- Ort **MS Teams**



Dr. Oliver Gaedeke

Geschäftsführer

Oliver.Gaedeke@siriuscampus.de

Direkt: +49 152 38 24 66 40

Profitiere von Quick-Wins
und strategischen Impulsen

Die Konferenz richtet sich mit Strategieempfehlungen vor allem an **Geschäftsfeld- und Produktentwickler sowie Vertrieb und Marketing** von Komplettanbietern, Energieversorgern und Handwerkern. Alle Teilnehmer erhalten ein **Handout** der Konferenzunterlage im pdf-Format.

Sirius Campus behält sich vor, Unternehmen von der Konferenz auszuschließen, wenn sich ihre Leistungen zu sehr mit denjenigen von Sirius Campus überschneiden.

Empfehlungen für die zwei zentralen Handlungsfelder in der Ansprache von Haushalten zur Energiewende werden in der Konferenz erläutert

Konferenzinhalte



Deutschland insgesamt
12,4 Mio. Haus-Wohneigentümer
3,9 Mio. Vermieter



Investitionsplaner



Wie viele und wer genau interessiert sich für eine energetische Sanierung?

erster Kontakt

Handlungsfeld 1:
Wie und wo spreche ich Haus-Wohneigentümer am besten an?

Handlungsfeld 2:
Wie lassen sich Kunden überzeugen?



Investition

Auf der Konferenz stellen wir die zentralen Hebel vor, wie die Gewinnung von Interessenten und ihre Überzeugung für einen Abschluss gesteigert werden kann

Ansätze zur Optimierung des Sales Funnel

Marktpotential und Zielgruppen

- Welche Zielgruppen haben ein besonderes Interesse an energetischen Sanierungen?
 - Welche Sanierungen werden in den nächsten fünf Jahren geplant?
- > **Platzierung von Werbung und Priorisierung von Interessenten.**



Marketing und erster Kontakt

- Wo und wie informieren sich Haus-Wohneigentümer und Vermieter?
 - Was überzeugt zur Kontaktaufnahme?
- > **Gestaltung der Werbung und Verkaufsunterlagen.**



Ansätze zur Optimierung von Wärmepumpenangeboten

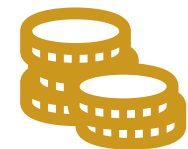
Beraten und Überzeugen

- Welche Ziele und Motivationen stehen hinter einer Investition?
 - Wie kann mir Behavioral Economics dabei helfen, Interessenten richtig zu beraten?
- > **Optimierung von Beratungsabläufen und Angebotsunterlagen.**



Erwartungen an eine Finanzierung

- Wie werden energetische Sanierungen finanziert?
 - Auf welche Aspekte achten Kunden bei einem Finanzierungsangebot?
- > **Gestaltung attraktiver Finanzierungsangebote.**



Der effektive Zinssatz ist überraschenderweise weniger von Bedeutung für die Wahl einer Finanzierung als andere Aspekte

Gestaltungsspielraum Finanzierung

Beim Abschluss einer Finanzierung achten Investoren für eine Wärmepumpe auf ganz bestimmte Aspekte. Mit diesen Erkenntnissen lässt sich ein optimales Finanzierungsangebot gestalten.



Anhand einer Conjoint Analyse werden objektive Nutzenwerte für verschiedene Aspekte einer Finanzierung vorgestellt. Optional kann auch ein **Simulations-Tool** in Excel für die individuelle Berechnung von Absatzchancen für bestimmte Finanzierungsangebote bestellt werden.

Vorteile und pragmatische Ansätze entlang von Zielgruppen steigern euren Vertriebs Erfolg

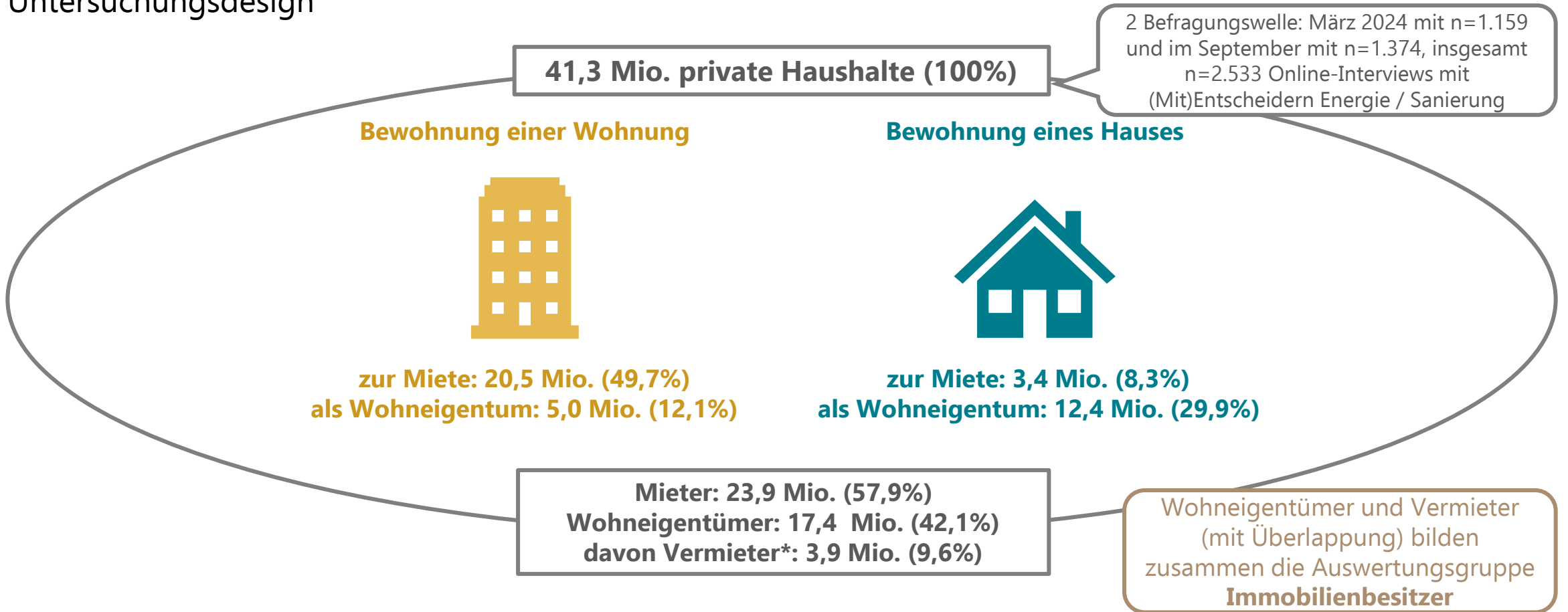
Sanierungsmarkt: Select Typen im Sanierungsmarkt bei allen Haushalten



Basis: alle Haushalte, Angaben in %, mehr Informationen unter www.select-typen.de

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

Untersuchungsdesign



Daten: Mikrozensus 2022 / destatis
* Vermieter können Mieter und Immobilienbesitzer sein

Anmeldung zur Online-Konferenz „Angebotsstrategien für Wärmepumpen und ihre Finanzierungen“

Bitte als Scan an info@siriuscampus.de oder im [Online-Anmeldeformular](#)



Mit dem Ankreuzen bestelle ich verbindlich die Beratungsleistung (wie zuvor beschrieben)

Wähle die für euch passende Variante aus.

Basis

Handout der Konferenz-
Unterlagen ohne Teilnahme

850 €

Smart

Online-Konferenz
am 27. März 2025 inkl.
Diskussion / Fragen und
Handout

950 €

Smart Plus

Online-Konferenz
am 27. März 2025 inkl. Handout
+ **Markt-Simulator-Tool
für Finanzierungsangebote**

1.750 €

Advice

Online-Konferenz
am 27. März 2025 inkl. Handout
+ Markt-Simulator-Tool
+ **individueller Beratungs-Workshop
mit Fokussierung**

2.950 €



Hiermit akzeptieren wir die Angebotsbedingungen auf den folgenden Seiten.

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

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

Angebotsbedingungen für die Teilnahme an der Online-Konferenz

Angebotsbedingungen

- Bei weniger als fünf Bestellungen behält sich Sirius Campus vor, die Konferenz zu einem späteren Zeitpunkt durchzuführen.
- Die Preise für die vorgestellte Konferenz beziehen sich auf die dargestellten Leistungen. 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 vorgestellten Daten, Erkenntnisse und Konzeptionen sind Eigentum der Sirius Campus GmbH.
- 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 spricht uns gerne an

Kontakt / das Projektteam



Dr. Oliver Gaedeke

Gründer & Geschäftsführer

Oliver.Gaedeke@siriuscampus.de

Direkt: +49 152 38 246 640

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



www.siriuscampus.de und www.select-typen.de



sirius
campus

Die Gestaltung von Entscheidungs- prozessen bietet ein überraschendes Wirkungspotenzial

Sirius Campus GmbH | Im Klapperhof 33c | 50670 Köln

info@siriuscampus.de | +49 221 42 330 200 | www.siriuscampus.de

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