

Anmeldeformular auf S. 10

Ansprache- und Angebotsstrategien für Wärmepumpen und Fernwärme

Angebot für eine Online-Konferenz am 19. Februar 2025

Strategieempfehlungen für Geschäftsfeldentwickler, Produktdesigner
und Marketing

Liebe GestalterInnen der Energiewende,

die aktuellen und kommenden **Veränderungen im Energiemarkt sind erheblich**. Der Wechsel von fossilen auf erneuerbare Energien beschäftigt nicht nur die Energienetze sondern auch die Energieanbieter. Denn private und gewerbliche Energienutzer werden ihr Einkaufs-, Investitions- und Nutzungsverhalten verändern.

Bereits seit 2020 beobachtet Sirius Campus das **Nachfrageverhalten von privaten Haushalten sowie kleinen und mittleren Unternehmen (KMUs)** bei energetischen Sanierungen und Energiedienstleistungen. Im Zentrum der Untersuchung stehen die Treiber für den Interessenaufbau für energetische Sanierungen und für eine tatsächliche positive Entscheidung.

**Für Energieanbieter, Komplettanbieter und Hersteller bieten wir am 19.02.2026 9-11 Uhr die Online-Konferenz
Ansprache- und Angebotsstrategien für Wärmepumpen und Fernwärme
zur Beantwortung folgender Fragen an.**

- Wie groß ist das **Interesse an Wärmepumpen**, Fernwärme und Co.?
- Welche **Zielgruppen** unter Haus-Wohneigentümern und KMUs lassen sich am besten erreichen, welche Zielgruppen benötigen bestimmte Aktivierungen?
- Welche **Marken- und Werbebotschaften** aktivieren am stärksten und führen zu einem erfolgreichen Einstieg in die Produktsuche?
- Welche **Angebotskonzepte** erleichtern Interessenten die Entscheidung für einen Kauf oder ein Contracting?
- Wie kann **Behavioral Economics** die Kaufentscheidung einfacher und kundenorientierter machen?

Im Workshop zeigen wir empirisch fundierte Erkenntnisse aus dem [Monitor zur Energiewende 2025](#) und leiten auf Basis von Behavioral Economics Empfehlung zur Angebotsgestaltung und zum Pricing ab.

Dr. Oliver Gaedeke
Geschäftsführer

Karolin Schneider
Consultant

Online-Konferenz am 19.02.2026 von 9:00 bis 11:00

Ansprache- und Angebotsstrategien für Wärmepumpen und Fernwärme

Erfolgreicher mit Behavioral Economics überzeugen

Agenda

- Warming-Up & Begrüßung
- **Marktpotenzial und Zielgruppen**
Wie viele und wer genau interessiert sich für neue (energetische) Heizungen?
- **Marketing und erster Kontakt**
Wie und wo spreche ich Haus- Wohneigentümer und KMUs am besten an?
- **Angebotsgestaltung**
Welche Aspekte der Angebotsgestaltung steigern den Absatz?
- **Beraten und Überzeugen**
Wie lassen sich Kunden überzeugen?
- Ausblick & Verabschiedung

Online-Durchführung MS-Teams



Dr. Oliver Gaedeke

Geschäftsführer
Oliver.Gaedeke@siriuscampus.de
Direkt: +49 152 38 24 66 40



Karolin Schneider

Consultant
Karolin.Schneider@siriuscampus.de
Direkt: +49 152 38 24 66 45

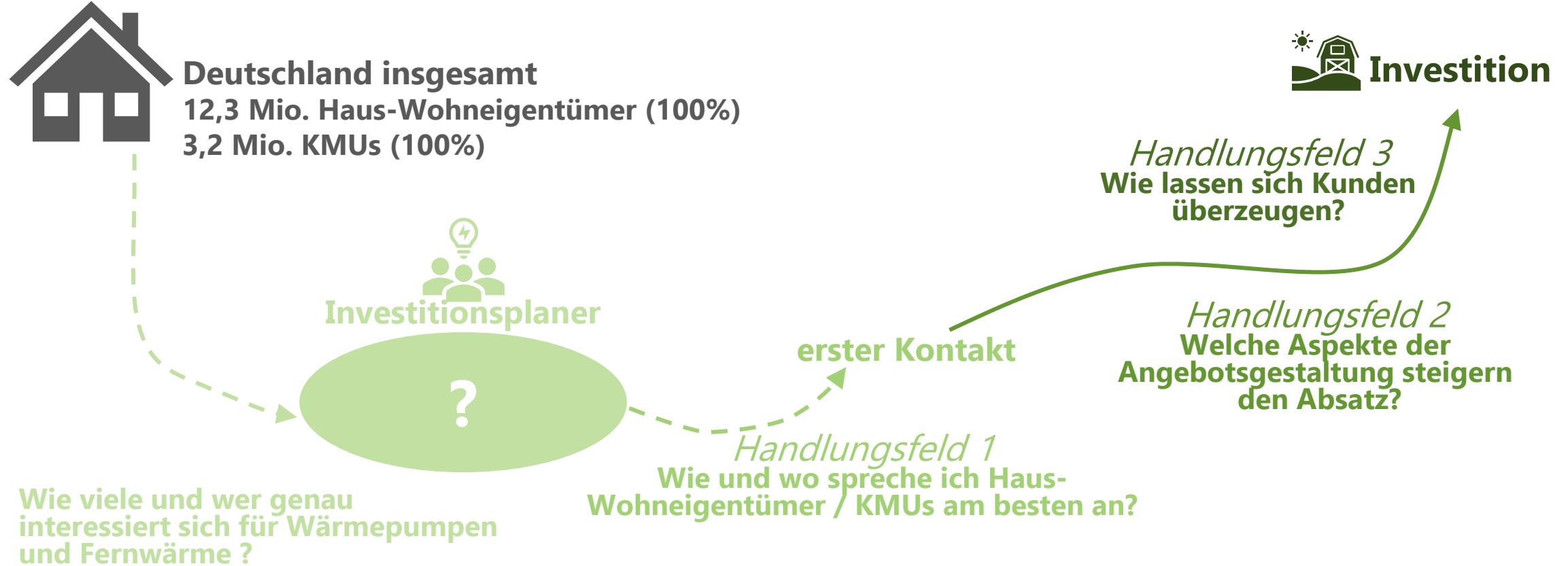
Profitiere von Quick-Wins
und strategischen Impulsen

Das Angebot richtet sich mit Strategieempfehlungen vor allem an **Geschäftsfeldentwickler, Produktdesigner und Marketing** von Energieanbietern, Komplettanbietern und Herstellern*. Alle Teilnehmer erhalten ein **Handout** mit zusätzlichen Auswertungen und Statistiken zum Sanierungsmarkt.

* Die Veranstaltung richtet sich nicht an Mitbewerber.

Empfehlungen für die drei zentralen Handlungsfelder im Vertrieb von Wärmepumpen und Fernwärme werden in der Konferenz erläutert

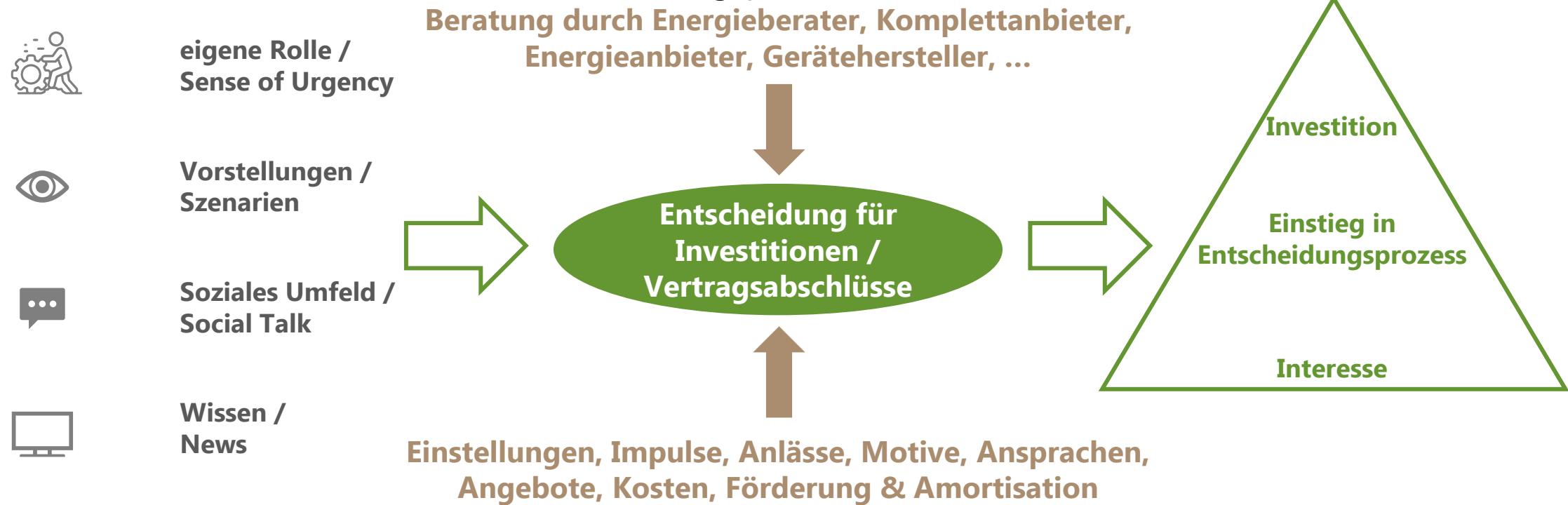
Konferenzinhalte



Basis für Interessenten: alle Haushalte,
Basis für Investitionsquote: Investoren und Abbrecher der letzten 5 Jahre

Das jährliche Investitionsvolumen schätzen wir auf 7 bis 8 Mrd. Euro alleine bei privaten Haushalten – Tendenz steigend

Konferenzinhalte: Einflussfaktoren auf Entscheidungsprozesse



Sirius Campus untersucht private Haushalte für fundierte Empfehlungen zur Optimierung von Kaufentscheidungen entlang von Marketing, Beratung und Angeboten.

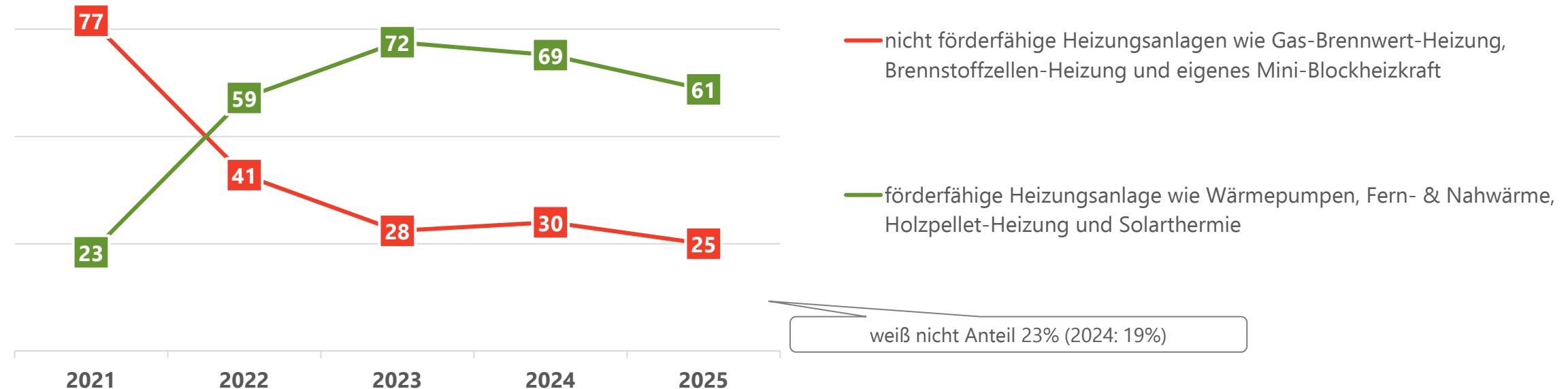
Haus-Wohneigentümer: Bei der Investitionsplanung hält sich der Fokus auf förderfähige Heizungen auf dem Niveau des Vorjahres

Beispielanalyse Haus-Wohneigentümer: geplante Investition in eine effizientere Heizungsanlage



Welchen Einbau der folgenden effizienten Heizungsanlagen können Sie sich in Ihrer *IMMOBILIE* in den nächsten 5 Jahren vorstellen? Filter: konkrete und vielleicht Planer effiziente Heizungsanlage und Haus-Wohneigentümer

► prospektiv



Basis: konkrete und vielleicht Planer in effiziente Heizungsanlagen in den nächsten 5 Jahren und Haus-Wohneigentümer (in 2025: n=657), Angaben in %, Mehrfachantwort möglich

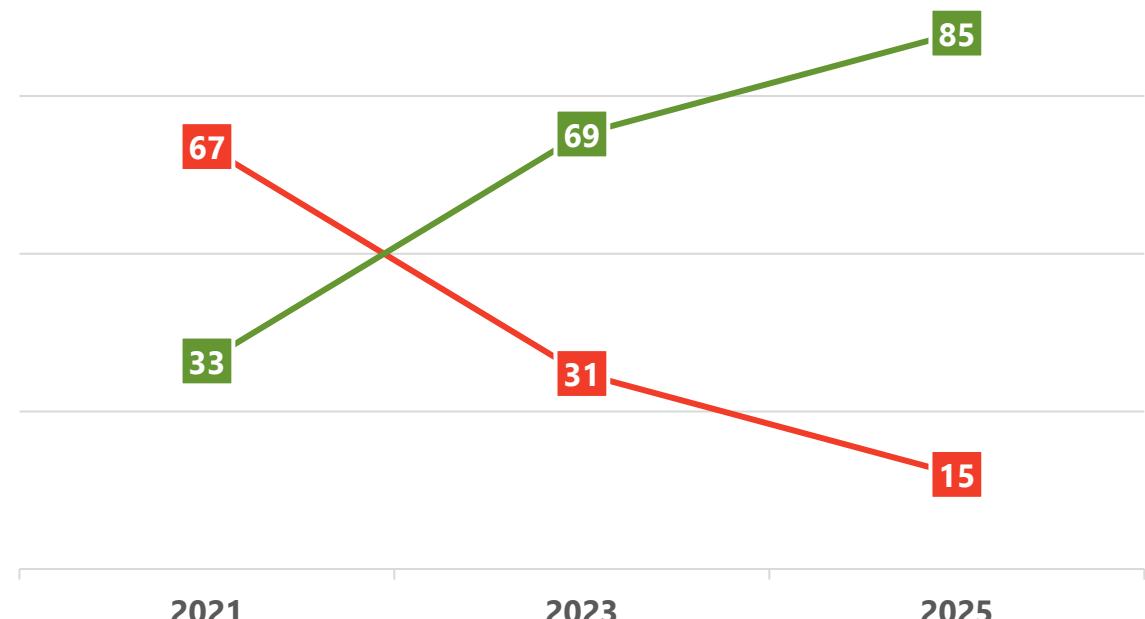
KMU: Bei kleinen und mittelständigen Unternehmen ist der Trend zur Heizungserneuerung auf Basis regenerativer Energien sehr hoch

Beispielanalyse KMU: geplante Investition in eine effizientere Heizungsanlage



Welchen Einbau der folgenden effizienten Heizungsanlagen können Sie sich in Ihrer IMMOBILIE in den nächsten 5 Jahren vorstellen? (Filter: konkrete und vielleicht Planer effiziente Heizungsanlage)

► prospektiv



Basis: konkrete und vielleicht Planer in effiziente Heizungsanlagen in den nächsten 5 Jahren (in 2025: n=302), Angaben in %, Mehrfachantwort möglich

Methodik
repräsentative KMU-Befragung alle zwei Jahre mit insgesamt mind. n=500

— nicht förderfähige Heizungsanlagen wie Gas-Brennwert-Heizung, Brennstoffzellen-Heizung und eigenes Mini-Blockheizkraft

— förderfähige Heizungsanlage wie Wärmepumpen, Fern- & Nahwärme, Holzpellet-Heizung und Solarthermie

Die Analysen zum Entscheidungsprozess geben klare Empfehlungen für die Gestaltung von Ansprachen und Beratungen

Konferenzinhalte: Treiberanalysen

Was sind die Treiber für die Investition in eine Wärmepumpe, in ein Wärme-Contracting (Mietvertrag) oder in einen Fernwärmeanschluss?

Die Wirkung möglicher **Treiber für den Aufbau von Interesse an einer neuen Heizung und für die tatsächliche Investition** werden auf Basis non-reaktiver Analysen (i.d.R. Korrelationen) durchgeführt, um die wahren Einflussfaktoren zu ermitteln.

Dafür werden folgende Einflussfaktoren untersucht.



Nutzung und Beurteilung der Beratung bei diesen Anbietern:

- 1KOMMA5Grad
- BK Soltech
- DreamMaker
- EKD
- EnBW
- Enpal
- entega
- eon
- hansetherm
- Haus und Heim
- heimWatt
- Homeenergy
- HomeServe
- octopus energy
- ökoloco
- Otovo
- Quatt
- regionales Stadt- oder Gemeindewerk
- Schlieger
- Sonstiges
- thermondo
- Vamo
- VARM
- Vattenfall

Impulse zum Behavioral Selling: Angebotsgestaltung für die Vereinfachung von Entscheidungsprozessen

Bausteine einer optimalen Angebotsgestaltung

bedürfnisorientierte Angebote

Fokussierung auf die subjektiv
relevantesten Angebotsmerkmale

Behavioral Selling

Unterstützung des
Entscheidungsprozesses

**Bausteine einer
umsatz- und marginsteigende
Angebotsgestaltung**

Margin-Optimierung

Integration günstiger Leistungen mit
hohen Nutzenwerten

Zielgruppenorientierung

Berücksichtigung von
Entscheidungsstilen

Anmeldung zur Online-Konferenz „Ansprache- und Angebotsstrategien für Wärmepumpen und Fernwärme“ am 19.02.2026 von 9:00 bis 11:00 Uhr

Bitte als Scan an info@siriuscampus.de

Mit dem Ankreuzen bestelle ich verbindlich die folgende Leistung

Wählen Sie die für Sie passende Variante aus

Basis

Teilnahme an Online-Konferenz
inkl. Handout

950 €

Individual

Teilnahme an Online-Konferenz
inkl. Handout

+

Sichtung von Angeboten eines Anbieters und
individueller Workshop mit Empfehlungen

2.350 €

Basis + Untersuchungsbericht

Teilnahme an Online-Konferenz
inkl. Handout

+

Bericht zur qual. und quant.
Untersuchung für private Haushalte (n=2.000)

12.800 €



Hiermit akzeptieren wir die Angebotsbedingungen auf den folgenden Seiten.

Name, Vorname:

Abteilung / Position:

Unternehmen:

Straße, Nr.:

PLZ Ort:

E-Mail:

Tel.:

Stempel:

Datum:

Unterschrift:

Angebotsbedingungen für Mehrbezieher-Untersuchungen

Angebotsbedingungen

Die Preise des Angebots beziehen sich nur auf die dargestellten Leistungen und dazugehörenden 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. Die Marke Select Typen ist als Wort- / Bildmarke beim Deutschen Patent- und Markenamt unter der Nummer 30 2020 011 740.2 eingetragen.

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.

Bei Fragen sprecht uns gerne an

Kontakt



Dr. Oliver Gaedeke

Gründer & Geschäftsführer

Oliver.Gaedeke@siriuscampus.de

Direkt: +49 152 38 24 66 40



Lorin-Su Demirkaya

Consultant

Lorin-Su.Demirkaya@siriuscampus.de

Direkt: +49 152 38 24 66 42



Karolin Schneider

Consultant

Karolin.Schneider@siriuscampus.de

Direkt: +49 152 38 24 66 45

Entscheidungsprozesse mit Behavioral Economics optimieren und Erfolge ernten

Über Sirius Campus



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

Die Gestaltung von Entscheidungen
bietet ein überraschendes
Wirkungspotenzial