

Monitor zur Energiewende

Inhalte der Marktuntersuchung und Teilnahmemöglichkeiten

Liebe Unterstützerinnen und Unterstützer der Energiewende!

Rund 6,2 Mio. aller 41,3 Mio. deutschen Haushalte (15%) haben konkrete Pläne eine oder mehrere Maßnahmen zur energetischen Sanierung in den nächsten fünf Jahren durchzuführen (2023: 16%). Mit 3,6 der 12,4 Mio. Haus-Wohneigentümern (29%) und 1,1 der 5,0 Mio. Wohnungs-Wohneigentümern (21%) hat rund jeder vierte Wohneigentümer mindestens ein Sanierungsvorhaben im Blick. Weiterhin sind Pläne zur Stromgewinnung durch PV-Anlagen mit 18 Prozent der Haus-Wohneigentümer am populärsten (2023: 20%). Auf dem zweiten Platz in der Beliebtheit der Maßnahmen stehen bei diesen Haushalten Dämmungen (14%, unverändert), gefolgt von Plänen für eine effizientere Heizung (8%, 2023: 10%).

Egal welche Regierung am Ende in einer demokratischen Koalition zusammenkommen wird, die Energiewende wird nicht wieder zurückgebaut. Dafür wird die Energiewirtschaft selbst achten.

Deswegen führen wir unseren Zeitreihe seit 2020 weiter und untersuchen auch in 2025 bei **Wohneigentümern, privaten Vermietern und Mietern** sowie **Energieberatern** wie energetische Sanierungen realisiert wurden oder angestrebt werden. Darüber hinaus untersuchen wir **Kleinst-, kleine und mittlere Unternehmen** (KMU) als Zeitreihe aus 2023.

Zusätzlich wollen wir in diesem Jahr auf folgende Themen eingehen:

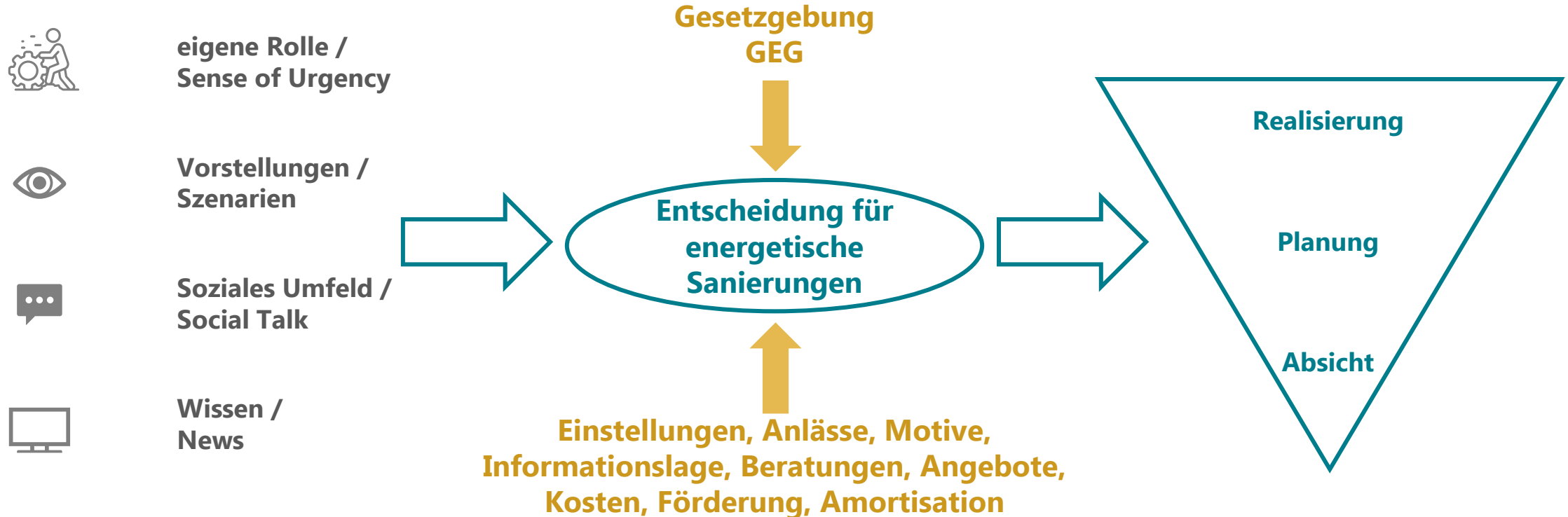
- **Investoren (in letzten 5 Jahren realisierte Investitionen):** Erfahrungen mit Sanierungen, Zufriedenheit mit Abwicklung vs. Probleme, Austausch im sozialen Umfeld über neue Technik, Weiterempfehlungen, weitere Sanierungspläne
- **Investitionsplaner (in den nächsten 5 Jahren):** Erfahrungen mit Beratungen, Sanierungen, Befürchtungen, Hoffnungen

Wir freuen uns auf euer Interesse!

Dr. Oliver Gaedeke

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

Ausgangssituation: Entscheidungen



Der Monitor zur Energiewende 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?

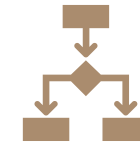
Handlungsfeld 3: Wie können Ansprache und Angebote Interessenten das „gute Gefühl“ geben?

**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 stellen wir eine Zeitreihe ab dem Jahr 2020 dar.



Wärmedämmung

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



effiziente Heizungsanlage

z. B. Gas-Brennwert-Heizung, Fernwärme



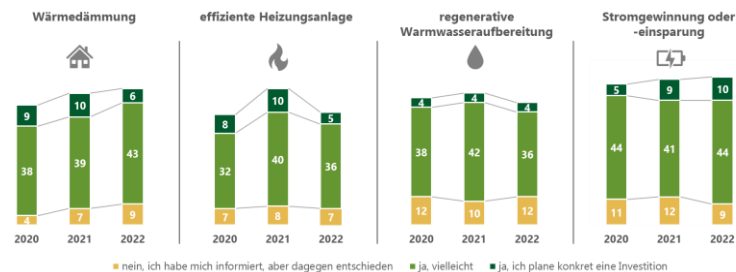
regenerative Warmwasseraufbereitung

z. B. Solarthermie oder Wärmepumpe



Stromgewinnung oder -einsparung

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



Basis: Wohnungs-Wohnungseigentümer, Angaben in %

Die Kernthemen der Untersuchung werden auf die zentralen Trendfragen fokussiert

Überblick über die Inhalte der Befragung bei privaten Haushalten und KMUs

Status Quo der Gebäude

Art und Alter der bewohnten Gebäude

Befragung zum Wohneigentum und zu vermieteten Wohngebäuden

realisierte und geplante Investitionen

realisierte energetische Sanierungen in den letzten 5 Jahren

geplante energetische Sanierungen in den nächsten 5 Jahren

Einstellung und Verhalten zum Energiesparen

Einstellungen zur Klimakrise und zum Energiesparen

Ansprache-Erfahrungen und Informationsverhalten in letzten 12 Monaten

Zukunftsperspektiven

In der Erhebung werden jährlich neue Vertiefungsthemen aufgegriffen: Stand der aktuellen Überlegungen zu diesen Themen

Überblick über die Vertiefungsthemen für private Haushalte in 2026

Weitere Themenimpulse können noch aufgegriffen werden.

Bekanntheit und Präferenzen von Wärmepumpenanbietern

Wie bekannt und beliebt sind Marken von Wärmepumpenherstellern?

Worauf achten mögliche Käufer von Wärmepumpen bei der Auswahl?

Welche Wärmepumpen werden weiterempfohlen, welche nicht?

Strom- und Gas-Tarif-Auswahl und Wechselaktivität

Wie stark wirken sich die Preisanstiege auf die Wechselaktivität von Strom- und Gaskunden aus?

Wie verläuft ein Wechselprozess und was sind die Treiber für den Anbieterwechsel?

Welche Angebotsmerkmale sind Wechsler / Neukunden besonders wichtig?

Allgemein:
Zukunftsperspektiven
Energieversorgung 2045

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



davon 23 Prozent konkrete Planer

„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.“

Eigenständige



5

Partner



37



davon 15 Prozent konkrete Planer

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

Gesamtmarkt in %

40

Vorsichtige



18

Optimierer



davon 10 Prozent konkrete Planer

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



davon 31 Prozent konkrete Planer

„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, Select Typen auch in b4p / mds-Onlinezählmaschine
Angaben in %, Erwartungswert konkrete Planer 16 Prozent in 2023

Die Expertenbefragungen bieten einen gesonderten Einblick in spezifische Marktfelder der energetischen Sanierung

Befragungsinhalte bei Expertenbefragungen

Energieberater

- Zielgruppen und Art der Beratungen
- Anzahl der Beratungen und Marktentwicklungen
- Einschätzung der Kundenerwartungen und -entscheidungen
- Beurteilung Förderpolitik, GEG und Zusammenarbeit durch Fördergeber
- wechselnde und exklusive Zusatzfragen

Immobilienverwalter (geplant)

- Zielgruppen WEGs: Größe, Anzahl, etc.
- Anzahl und Art der energetischen Sanierungen
- Herausforderungen und Unterstützungen rund um Entscheidungsprozesse zur energetischen Sanierung
 - Kontakt und Nutzung von Anbietern, Energieberatern, ...
 - Erfahrungen mit Anbietern, Beratern, ...
 - Erwartungen an Anbieter und Berater
- Beurteilung Förderpolitik, GEG und Zusammenarbeit durch Fördergeber
- wechselnde und exklusive Zusatzfragen

Kooperationsmöglichkeiten: Nutzung der Erkenntnisse für Marketing Vertrieb oder auch durch Sponsoring für PR-Aktivitäten

Kooperationsmöglichkeiten bei Expertenbefragungen

Insights

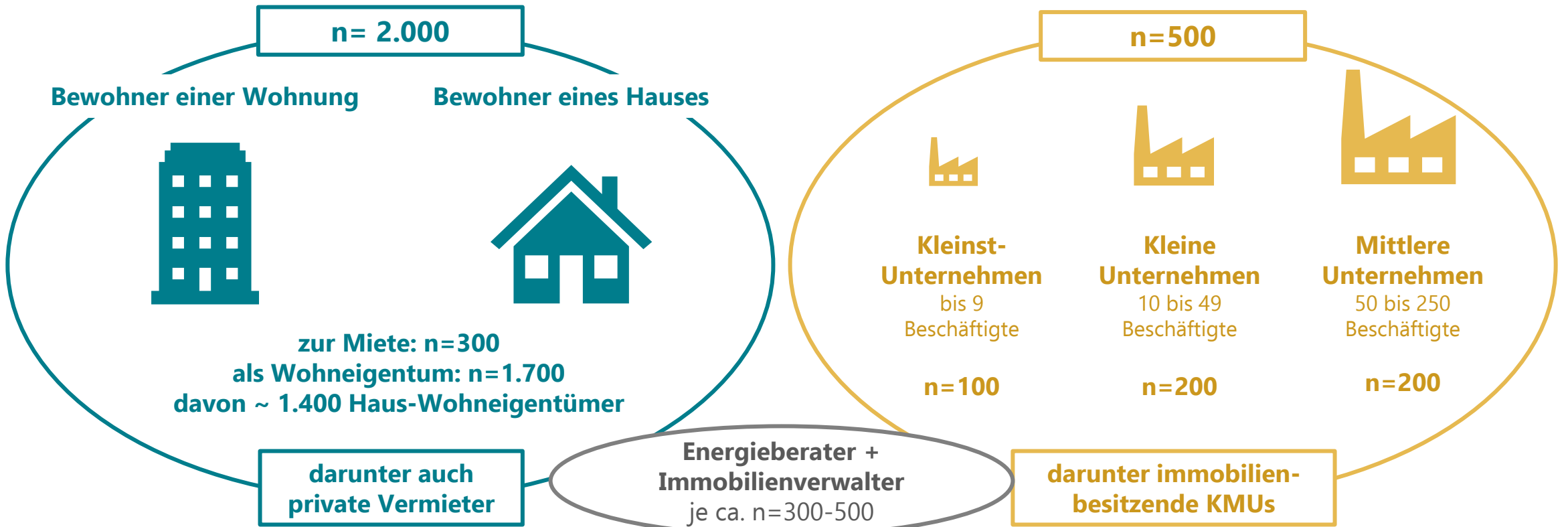
- Teilnahme an Haushalts- und Expertenbefragung mit Fokus auf WEGs
- Bereitstellung spezifischer Analysen für definierte Fragestellungen als ppt-Bericht, ggf. Tabellen
- Schaltung von Exklusivfragen
- Ergebnis-Workshop mit Handlungsempfehlungen

PR und Marketing

- Auftritt als Sponsor / Unterstützung der Immobilienverwalter-Befragung
- Mitgestaltung des Fragebogens / Definition von exklusiven Fragen
- gemeinsame Pressearbeit, je nach Umfang 1 bis 2 Pressemitteilungen unter Nennung Ihrer Marke als Sponsor / Unterstützer / ...
- Gemeinsame Online-Workshop oder Vorträge auf Konferenzen rund um das Thema „energetisches Sanieren in WEGs“

Sirius Campus plant die Erhebung der Repräsentativbefragungen bei privaten Haushalten und KMUs im September

Ausblick: Erhebung in 2025



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

Wertschöpfungsgewichtung entlang Branchen und Unternehmensgrößen

Sirius Campus fokussiert in den Marktstichproben vor allem auf Immobilienbesitzern

Monitor zur Energiewende: Kurzüberblick

Haushaltsbefragung (jährlich)

- **Online-Befragung im September**
 - **2.000 Haushalten**, davon 1.700 Wohneigentümer, davon **1.400 Haus-** und 300 Wohnungs-Wohneigentümer und 300 Mieter, unter allen ca. 100 private Vermieter
- **Zeitreihenfragen** (seit 2020)
 - Kernfragen rund ums energetische Sanieren, z. B. in den letzten 5 Jahren realisierte und in den nächsten 5 Jahren geplante energetische Sanierungen mit Customer Journey und Finanzierungsbedarf
- **Vertiefungsthemen 2026**
 - Bekanntheit und Präferenzen von Wärmepumpenanbietern
 - Strom- und Gas-Tarif-Auswahl und Wechselaktivität

KMU Befragung (alle zwei Jahre, zuletzt 2025)

- Online-Befragung mit 500 Entscheidern Gebäude- / Energiemanagement in KMUs im Sep. 2025
- **Zeitreihenfragen** (Zeitreihe mit 2021 und 2023)
 - 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

Energieberater-Befragung

- mit ca. 500+ Online-Interviews in Kooperation mit dem GIH, DEN und ZDS jährlich im März



Die bundesweite
Interessenvertretung
für Energieberatende



Immobilienverwalter-Befragung

- mit ca. 300+ Online-Interviews in Kooperation mit dem VDIV jährlich im April
- unterstützt vom Nachhaltigkeitspartner EnBW



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 und Schornsteinfeger.
- In (bestehenden / angefragten) Kooperation mit den Verbänden **GIH, DEN** und **ZDS** wird eine Online-Erhebung unter rund 500 Energieberater und ca. 200 Schornsteinfegern jährlich im März erfolgen.
- In der Befragung wird der Blick auf die **aktuelle Beratungstätigkeit** und die **Wirkung der jeweils aktuellen Förderpolitik und -gesetze** betrachtet. Außerdem werden die **Herausforderungen** in der Beratung mit Blick auf die Kunden untersucht.
- Die Befragung erfolgt als **Wiederholungsbefragung** aus den Vorjahren erlaubt Zeitreihenanalysen.
- Jährlich im April werden rund 300 **Immobilienverwalter** für Wohneigentümergeellschaften in Kooperation mit dem **VDIV und dem** Nachhaltigkeitspartner EnBW durchgeführt.

Je nach Interesse und Schwerpunktsetzung unterbreiten wir individuelle Angebote zur Teilnahme am Monitor zur Energiewende 2025

Teilnahmemöglichkeiten

Zielgruppe	Methode	Fallzahlen	Optionale Leistungen
Wohneigentümer, hauptsächlich Haus-WE	qualitative Video-Interviews (1h)	10	Test von eigenem Werbematerial etc.
private Haushalte	repräsentative Online-Erhebung, Überrekrutierung von Haus- Wohneigentümern	2.000	Schaltung von Exklusivfragen, Veröffentlichung Teilergebnissen
KMU	Kleinst- und Mittelständige Unternehmen (bis 250 MA)	500	Schaltung von Exklusivfragen
Energieberater	Energieberater der Verbände GIH, DEN, ZDS	500+	Schaltung von Exklusivfragen
Immobilienverwalter (Status: angefragt)	Immobilienverwalter der Verbände VDIV, DDIV, IVD	300+	Schaltung von Exklusivfragen

Kontakt für ein individuelles Angebot: Dr. Oliver Gaedeke, oliver.gaedeke@siriuscampus.de, 0152 38 24 66 40

Ansprechpartner

Kontakt



Dr. Oliver Gaedeke

Gründer & Geschäftsführer

Oliver.Gaedeke@siriuscampus.de

Direkt: +49 152 38 24 66 40

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

Die Gestaltung von Entscheidungen 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