

# Monitor zur Energiewende 2026

**Inhalte der Marktuntersuchung und Teilnahmemöglichkeiten**

## Liebe Unterstützerinnen und Unterstützer der Energiewende!

die Energiewende hat nicht mehr die öffentliche Aufmerksamkeit wie noch vor 4 Jahren. Dennoch ist die Abhängigkeit von fossilen Energieträgern täglich spürbar und der Absatz von Wärmepumpen hat im letzten Jahr ein Rekordhoch erreicht - weitere Rekorde sind zu erwarten.

Durch unseren Monitor zur Energiewende werden die Trends im energetischen Sanierungsmarkt seit 2020 jährlich erhoben. Wie werden sich veränderte Rahmenbedingungen auf **Sanierungsentscheidungen von Immobilienbesitzern** auswirken? Wie werden die Bereitschaft zum Sanieren und der Absatz von Wärmepumpen durch das Gebäudemodernisierungsgesetz (GModG), die aktuelle Energie(preis)krise und die Förderlandschaft beeinflussen?

Parallel dazu werden Expertenbefragungen unter **Energieberatern** und seit diesem Jahr auch unter **Immobilienverwaltern** durchgeführt.

In diesem Jahr wollen wir neben den üblichen Fragen auf diese zwei Schwerpunktthemen eingehen:

- **Marken-Image von Wärmepumpen-Herstellern:** Bekanntheit, Relevant Set, Zufriedenheit und Image von Wärmepumpen-Herstellern unter Haus-Immobilienbesitzern (Wohneigentümer + Vermieter).
- **Home-Energy-Management-Systeme (HEMS):** Bekanntheit und Interesse und ggf. Erfahrungen mit HEMS und Energy Sharing.

Wir freuen uns auf euer Interesse!

*Dr. Oliver Gaedeke*

# Angebot zum *Monitor zur Energiewende 2025*

## Gliederung des Angebots

- 1 Inhalte der Marktuntersuchung
- 2 Untersuchungsdesign
- 3 Projektplan und Teilnahmemöglichkeiten
- 4 Kontakt und über Sirius Campus

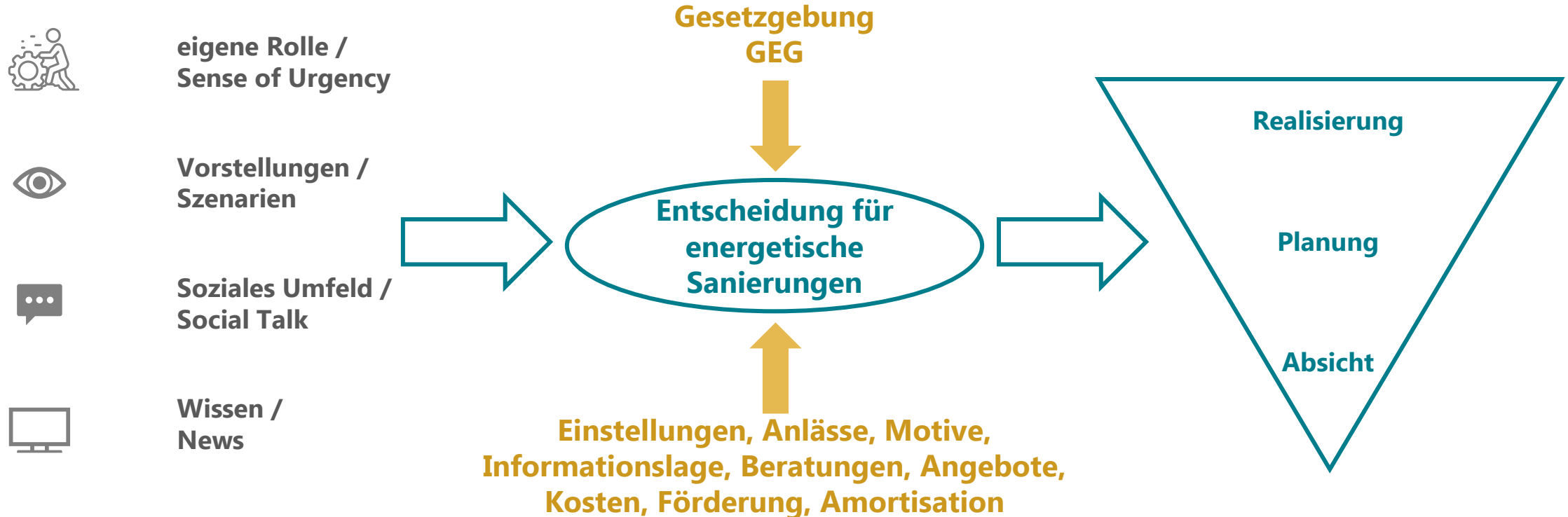


# Treiber für den Entscheidungsprozess einer energetischen Sanierung

1. Inhalte der Marktuntersuchung

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

Ausgangssituation: Entscheidungen



**Der Monitor zur Energiewende untersucht die Entscheidungsprozesse für eine energetische Sanierung bei Mietern, Wohneigentümern und KMU-Entscheidern sowie aus Perspektive von Energieberatern sowie Immobilienverwaltern.**

# 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?*

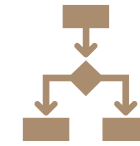
*Handlungsfeld 3: Wie können Ansprache und Angebote Interessenten das „gute Gefühl“ geben?*

**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 zentralen 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



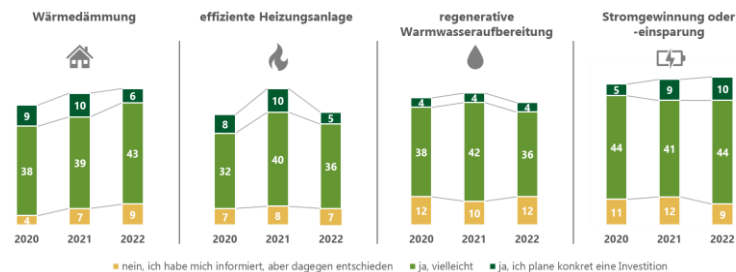
## regenerative Warmwasseraufbereitung

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

## 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

Zusätzliche Fragen bei Wohnungs-Wohneigentümern zur Besprechung von Sanierungen in WEGs.

## Einstellung und Verhalten zum Energiesparen

Einstellungen zur Klimakrise und zum Energiesparen

Ansprache-Erfahrungen und Informationsverhalten in letzten 12 Monaten

Zukunftsperspektiven

# Finanzierungsbedarf und Nutzung sowie Erwartungen an Finanzierungen werden regelmäßig abgefragt

Überblick über die Inhalte der Befragung

Informationsorte zur Finanzierung im Investitionsprozess

Erwartungen an Entwicklung von Finanzierungskosten / Sollzinsen für Kredite

Finanzierung einer Investition zur energetischen Sanierung

bevorzugte Finanzierungsart und Erwartungen an Eigenschaften der Finanzierungsangebote

**Zielgruppenanalysen z. B. für Altersgruppen, Select Typen, Bausparkassenkunden, etc.**

# 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



„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

„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 %

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

40  
**Vorsichtige**



18  
**Optimierer**



„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)



# Vertiefungsthemen 2026

1. Inhalte der Marktuntersuchung

# Welche Wärmepumpen-Hersteller haben die stärkste Marke?

Vertiefungsthemen 2026: Marken-Image von Wärmepumpen-Herstellern

Wie bekannt sind einzelne Hersteller-Marken von Wärmepumpen?

Wo informieren sich Immobilienbesitzer über Wärmepumpen?

Wofür stehen die Marken von Wärmepumpen?

- langlebig
- sparsam
- einfache Bedienung
- gute digitale Apps
- preisgünstig
- geringer Wartungsaufwand
- hohe Wirksamkeit
- geeignet für Altbau
- heizt auch bei Eiseskälte
- moderne Steuerung
- ökologisches Kältemittel
- gute Beratung
- attraktives Info-Material

Welche Marken sind im Relevant Set / First Choice?

Treiberanalyse: Was sind die stärksten Treiber für eine hohe Marken-Attraktivität?

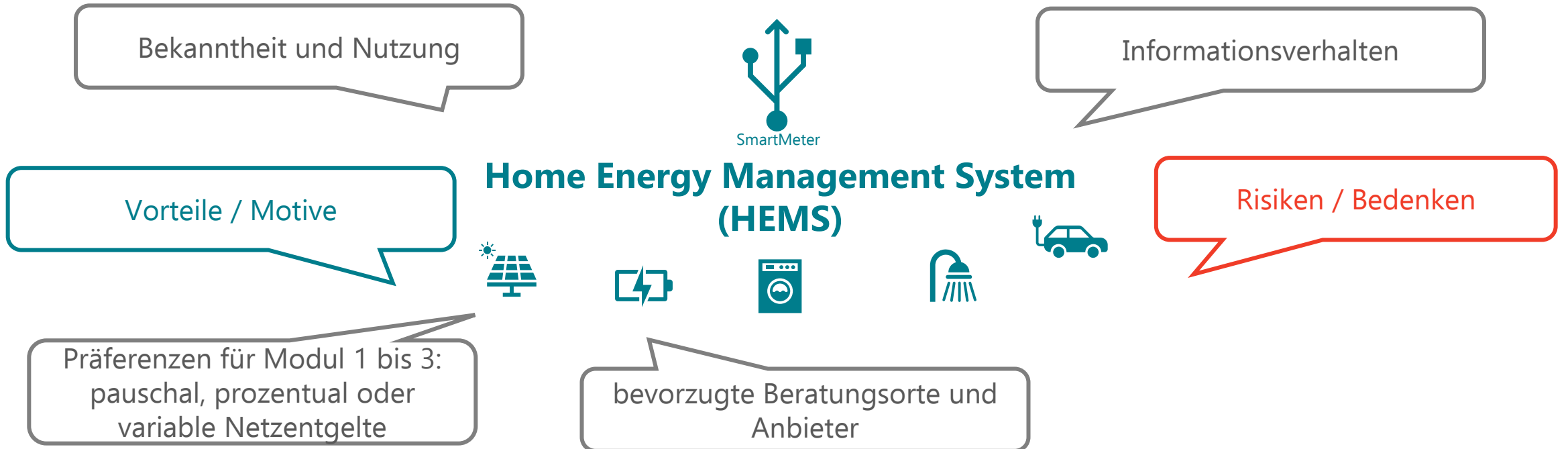
Welche Marken empfehlen Kunden weiter? (NPS)

Welche Marken empfehlen Energieberater?



# Viele Anbieter werben mit HEMS-Konzepten vor allem für Haus-Wohneigentümer mit PV / Wärmepumpe

Vertiefungsthemen 2026: Bekanntheit und Attraktivität von HEMS



**Wie groß ist das Potenzial für HEMS-Angebote wirklich?  
Wie muss man HEMS-Angebote richtig bewerben und anbieten?**



# Untersuchung in privaten Haushalten und bei Energieberatern

## 2. Untersuchungsdesign

# Jeweils fünf qualitative Interviews bei Investoren und Investitionsplanern zu einer Wärmepumpe

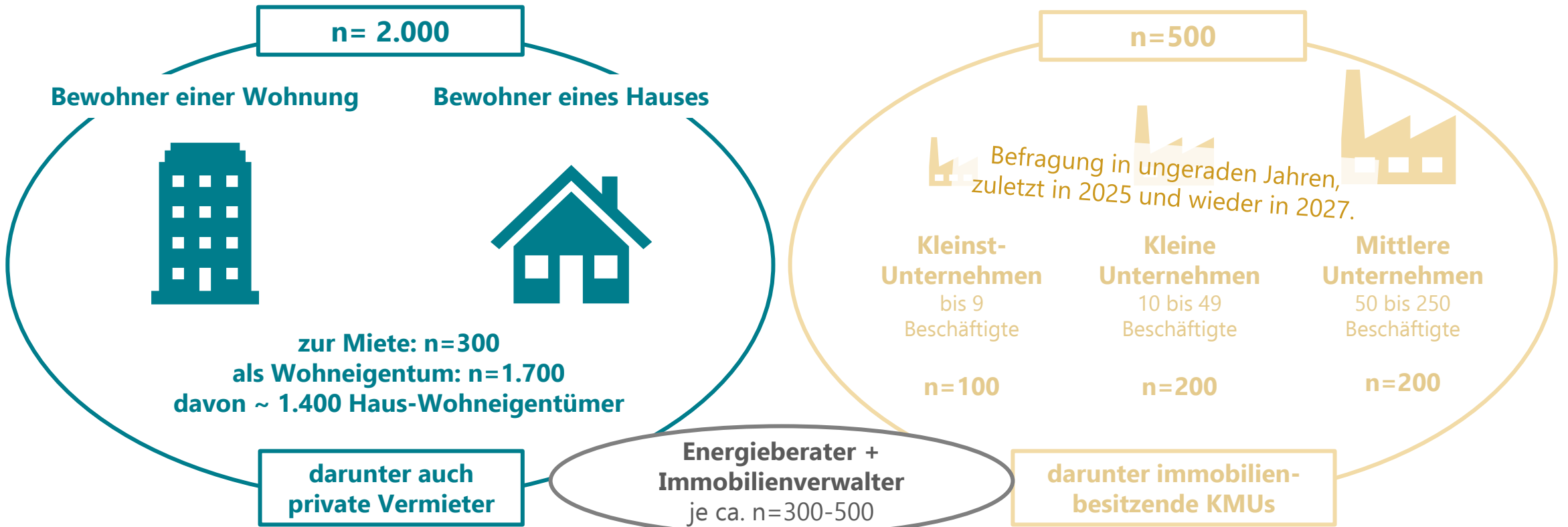
Untersuchungsinhalte: 10 qualitative Interviews

- Es werden **10 Interviews mit privaten Immobilienbesitzern, je 5 Investoren und Investitionsplaner für eine Wärmepumpe** durchgeführt.
- Fragen für **Investoren** der letzten 5 Jahre
  - Wie verlief der Entscheidungsprozess?
  - Welche Bedeutung hat die Hersteller-Marke gespielt, wie kam sie ins Spiel, wer hat sie empfohlen?
  - Wurden HEMS in die Planung und in den Einbau integriert?
  - Wie waren die Erfahrungen mit Einbau und Inbetriebnahme?
  - Wie zufrieden ist man jetzt? Wem und wie wird die Marke / der Installateur weiterempfohlen?
- Fragen für **Investitionsplaner** (ggf. auch Abbrecher) für die nächsten 5 Jahre
  - Wo informieren sich die Investitionsplaner?
  - Welche Bedeutung hat die Hersteller-Marke gespielt, wie kam sie ins Spiel, wer hat sie empfohlen?
  - Welche Informationsorte rund um die Marke werden genutzt?
  - Welche HEMS wurden in die Planung und in den Einbau integriert?
  - Findet Kontakt zu Marken statt, wenn ja wie?
- Allgemeine Fragen an alle
  - Realisierung / Planung weiterer Sanierungen, Finanzierungsbedarf / -nutzung
  - Allgemein Motivation zur Sanierung

gemeinsamer Ergebnis-  
Workshop  
im August

# 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

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

## Untersuchungsdesign: Expertenbefragungen von Energieberatern und Immobilienverwaltern

- 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 Schornsteinfegern.
- In (bestehenden / angefragten) Kooperation mit den Verbänden **GIH, DEN** und **ZDS** wird eine Online-Erhebung unter rund 200 bis 400 Energieberater und ca. 100 Schornsteinfegern\* wird im nächsten Frühjahr erfolgen.
- In der Befragung wird der Blick auf die **aktuelle Beratungstätigkeit** und die **Wirkung des GModG** betrachtet. Außerdem werden die **Herausforderungen** in der Beratung mit Blick auf die Kunden untersucht.
- Die Befragung erfolgt als **Wiederholungsbefragung** aus den Vorjahren und erlaubt Zeitreihenanalysen.
- Parallel dazu werden auch im Frühjahr 2027 rund 100 bis 300 **Immobilienverwalter für Wohneigentümergeinschaften** über eine Kooperation mit dem **VDIV** befragt\*.



\* Die Realisierung der Stichproben ist abhängig von der Kooperation mit den Verbänden und der Teilnahmebereitschaft

# Sirius Campus fokussiert in der Haushalts-Stichproben vor allem auf Haus- und Wohnungs-Wohneigentümer

## Monitor zur Energiewende 2025: Kurzüberblick

### Haushaltsbefragung

- **Online-Befragung im September 2026**
  - **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
- **Highlight in 2026**
  - Marken-Image von Wärmepumpen-Herstellern
  - Home-Energy-Management-Systeme (HEMS)

### KMU Befragung

- Online-Befragung mit 500 Entscheidern Gebäude- / Energiemanagement in KMUs im Sep. 2025
- **Zeitreihenfragen** (Zeitreihe mit 2021 und 2023)
  - Status Quo **Befragung in ungeraden Jahren,**
  - in den letzten 5 Jahren geplante energetische Sanierungen mit **zuletzt in 2025 und wieder in 2027.** Finanzierungsbedarf
  - Einstellungen / Handlungen zum Energiesparen
- **Highlight in 2025**
  - Zufriedenheit nach Sanierung
  - Hoffnungen und Befürchtungen vor Sanierung

### Energieberater-Befragung

- mit ca. 300-500 Online-Interviews in Kooperation mit dem GIH, DEN und ZDS im Frühjahr des Folgejahres
- Fortführung der Zeitreihen zu diversen Themen rund um die Tätigkeit von Energieberatern sowie Zusatzfragen in Abstimmung mit den Beziehern.

### Immobilienverwalter-Befragung

- Wohnungs-Wohneigentümer sind in WEGs organisiert, die in der Regel von Immobilienverwaltern betreut werden. Die Immobilienverwalter stehen bei Entscheidungen einer WEG für eine energetische Sanierung im Zentrum. Eine Erhebung unter Immobilienverwaltern im Frühjahr 2027 über eine Kooperation mit dem VDIV ist geplant.

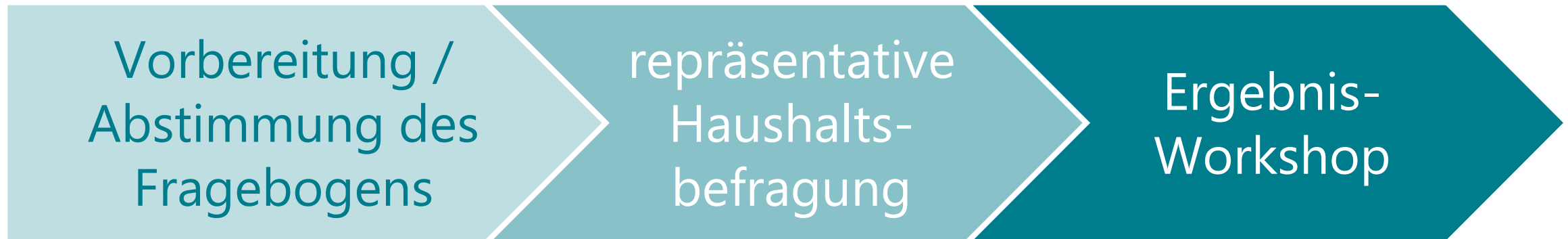


# Wir bieten verschiedene Optionen für die Teilnahme am Monitor zur Energiewende 2026

3. Projektplan und Teilnahmemöglichkeiten

# Der Monitor zur Energiewende wird durch eine repräsentative Haushaltsstichprobe mit Überrekutierung von Wohneigentümern im September erhoben

## Projektplan



- Leitfadententwicklung im **Juni**
- **Durchführung** von 10 qualitative Interviews **im Juli**
- Schaltung individueller Fragen, Tests von Werbemitteln etc. möglich
- Top-Line-Result-Bericht und **Ergebnis-Workshop im August**

- Fragebogenentwicklung bis Ende August
- Schaltung individueller Fragen, Tests von Werbemitteln etc. möglich
- **Erhebung im September**

- Berichtlegung für b2c-Befragung bis **Ende November**
- Ergebnis-Workshop für Haushaltsbefragung mit allen Teilnehmern ca. **Ende November / Anfang Dezember**

**Energieberater- und Immobilienverwalter-Befragung**  
im Frühjahr des Folgejahres

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

## 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
<i>KMU</i>	<i>Kleinst- und Mittelständige Unternehmen (bis 250 MA)</i>	<i>500</i>	<i>erst wieder in 2027</i>
Energieberater	Energieberater der Verbände GIH, DEN, ZDS	500+	Schaltung von Exklusivfragen / Sponsoring z. B. für WP-Hersteller
Immobilienverwalter	Immobilienverwalter der Verbände VDIV	100+	Schaltung von Exklusivfragen

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



# Kundenentscheidungen verstehen

4. Kontakt und über Sirius Campus

# Ansprechpartner

## Kontakt



### **Dr. Oliver Gaedeke**

Gründer & Geschäftsführer

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

Direkt: +49 152 38 24 66 40



### **Karolin Schneider**

Consultant

[Karolin.Schneider@siriuscampus.de](mailto:Karolin.Schneider@siriuscampus.de)

Direkt: +49 152 38 24 66 45

# 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](mailto:info@siriuscampus.de) | +49 221 42 330 200 | [www.siriuscampus.de](http://www.siriuscampus.de)

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