

Angebotsstrategien im Markt der Strom- und Gastarife

**Angebot für die Teilnahme an einer Online-Konferenz
am 19. November 2026**

*Die Veranstaltung eignet sich sehr gut für
Fortbildungen von (Quer-)Einsteigern im
Marketing und Vertrieb.*

Liebe Marketeers, Vertriebler und Servicemanager im Strom- und Gasmarkt,

erneut steigende Energiepreise verunsichern Verbraucherinnen und Verbraucher erheblich. Derzeit hoffen sowohl Kunden als auch Anbieter, dass große Tarifanpassungen nicht notwendig sein werden. Doch eine **gute Vorbereitung auf längerfristig hohe Energiepreise** und deswegen notwendige Tarifsteigerungen ist aus unserer Sicht eine dringende Hausaufgabe für alle Energieanbieter.

Sirius Campus hat bereits 2020 und 2024 das Wechselverhalten bei Stromtarifen mit Blick auf die psychologischen Hebel für und gegen den Tarifwechsel untersucht. Nun werden wir das Wechselverhalten im Strom- und Gasmarkt mit neuen Ansätzen wiederholt untersuchen. Wir bieten dem Servicemanagement **Empfehlungen für die Kundenbindung bei Preissteigerungen**. Gleichzeitig zeigen wir dem Vertrieb, wie man **wechselaktive Kunden auch tatsächlich gewinnt**. Die Ergebnisse werden in einer Online-Konferenz inkl. Handout vorgestellt:

Angebotsstrategien im Markt der Strom- und Gasstarife

am 19. November 2026 von 10.00 bis 11.30 Uhr.

Darin werden wir folgende Fragen beantworten:

- Was sind **Anlässe und Impulse** für eine erhöhte Wechselaktivität und wie lassen sich diese mit Content-Marketing verbinden?
- Welche **Werbebotschaften** aktivieren Interessenten für Strom- und Gasstarifwechsel?
- Welche **zielgruppenspezifischen Erwartungen** haben Wechselaktive und wie lassen sich diese kommunikativ erfüllen?
- Welche **Angebotsaspekte** haben den höchsten psychologischen Nutzenwert und erzeugen zusätzliche Preisbereitschaft?
- Wie kann **Behavioral Economics** die Kaufentscheidung durch passende Angebotsportfolios einfacher und kundenorientierter machen?

Zahlreiche Hypothesen zum Entscheidungsverhalten werden in einer aktuellen **Untersuchung in privaten Haushalten** zu Strom- und Gasstarifen getestet. So werden wir nur nachweislich wirksamen Treiber für Kundenbindung und Neukundengewinnung präsentieren.

Dr. Oliver Gaedeke
Geschäftsführer

Karolin Schneider
Consultant

Online-Konferenz am 19. November 2026 von 10.00 bis 11.30 Uhr

Angebotsstrategien im Markt der Strom- und Gastarife

erfolgreicher mit Behavioral Economics überzeugen

Agenda

Warming-Up & Begrüßung

- 1. Treue- / Wechselverhalten**
Risiko- / Wechspotenzial nach Zielgruppen
- 2. Customer Journey bei Strom- und Gastarifen**
Wirkung von Impulsen, Motiven, Anlässen,
Informationsorten, Suchinhalten, Vergleichsaspekten
auf den tatsächlichen Anbieterwechsel
- 3. Angebotsgestaltung und Überzeugen**
Relevante Tarifmerkmale und ihre Kombination im
Entscheidungsprozess



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

Durchführung: Teams-Meeting

Das Angebot richtet sich mit Strategieempfehlungen vor allem an
**Vertriebsführungskräfte, Geschäftsfeldentwickler, Produktdesigner
und Marketeers** von Energieanbietern.

Steigende Preise für Strom und Gas werden die Wechselaktivität bei Energieverträgen wieder steigern

Zielsetzung: Wachstumspotenziale erkennen und Kundenbindung stärken

Identifizierung wirksamer Ansätze für Kommunikation und eine aktivierende Ansprache für die Neukundengewinnung



Wechselaktivität

optimale Angebotsgestaltung und
Überzeugungsargumente entlang
von Zielgruppen

Anbietertreue*

Identifizierung wirksamer Ansätze für Kundenbindung und
Anbietertreue*

Kundenbedürfnisse und Verhalten von Kunden verstehen

* Treuestrategien werden im Rahmen einer weiteren Veranstaltung präsentiert. Hier Fokus auf Angebotsstrategien

Welche Anreize steigern die Wechselaktivität? Wie lassen sich Prospects am Point-of-Sale überzeugen?

Zentrale untersuchte Fragestellungen

Wechselaktivität starten

- Welche **Anreize** bedienen die wirksamsten Wechselmotive?
- Wie können die Anreize für neue Strom- und Gastarife auffallend kommuniziert werden?
- Welche Zielgruppen benötigen bei bestimmten Anlässen welche Vorteilsargumente?

Wechselwillige überzeugen

- Was müssen wachstumsorientierte Energieversorger anbieten, um wechselwillige Kunden auf sich aufmerksam zu machen?
- Wie sollten ein **Anbahnungs- und Beratungsprozess** erfolgen, um Neukunden das entscheidende gute Gefühl zu geben?
- Was ist die richtige **Wohlfühlstimmung**, um beim Strom- und Gasvertrag einen Anbieterwechsel zu realisieren?

Inputs für Energieanbieter

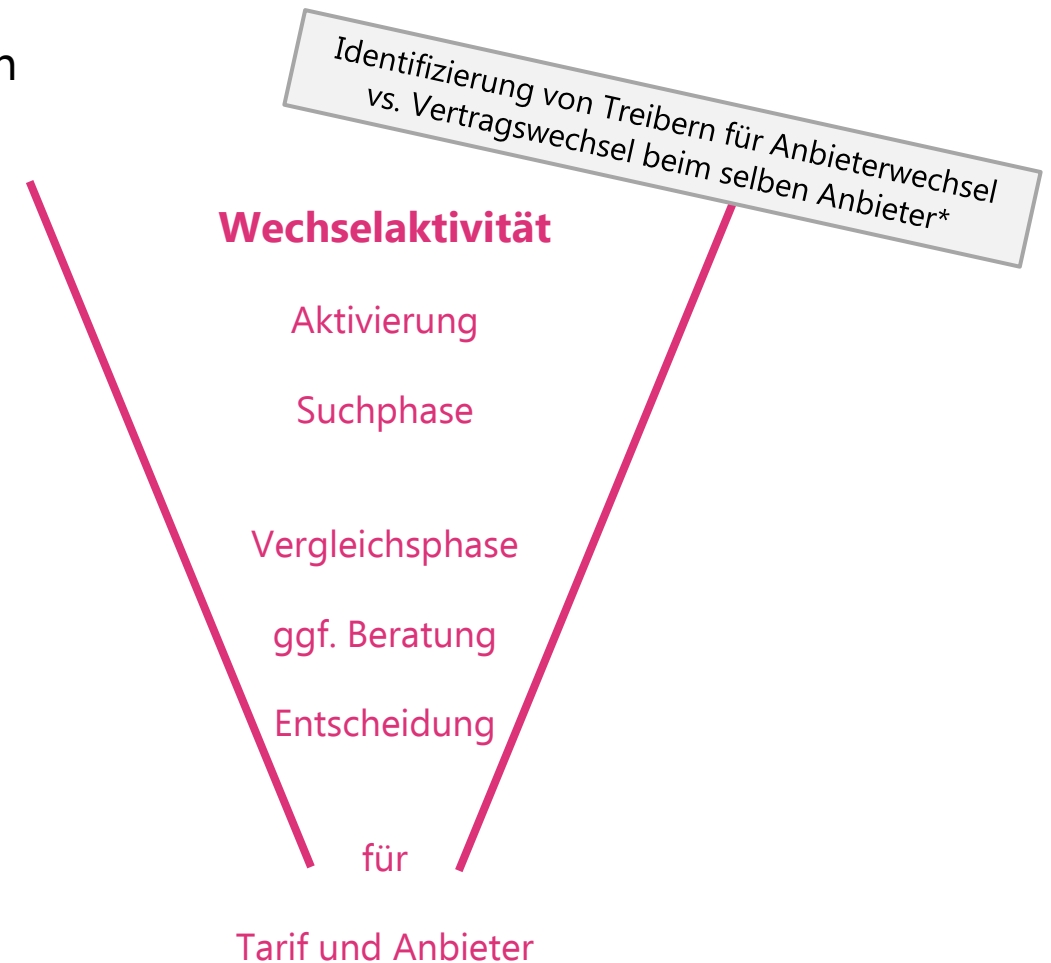
Optimierung der Kommunikationsmittel z. B. Werbung, Content-Marketing und Angebotsstrecken für eine höhere Aufmerksamkeit.

Verstärkung des Framings und Angebotsgestaltung in der Entscheidungssituation selbst, um Wechselwillige auch emotional zu überzeugen.

In der Customer Journey wird der Entscheidungsprozess bei Stromtarifen untersucht (inkl. kurzer Einblick bei Wechslern von Gastarifen)

Customer Journey Analyse - Entscheidungsprozesse verstehen

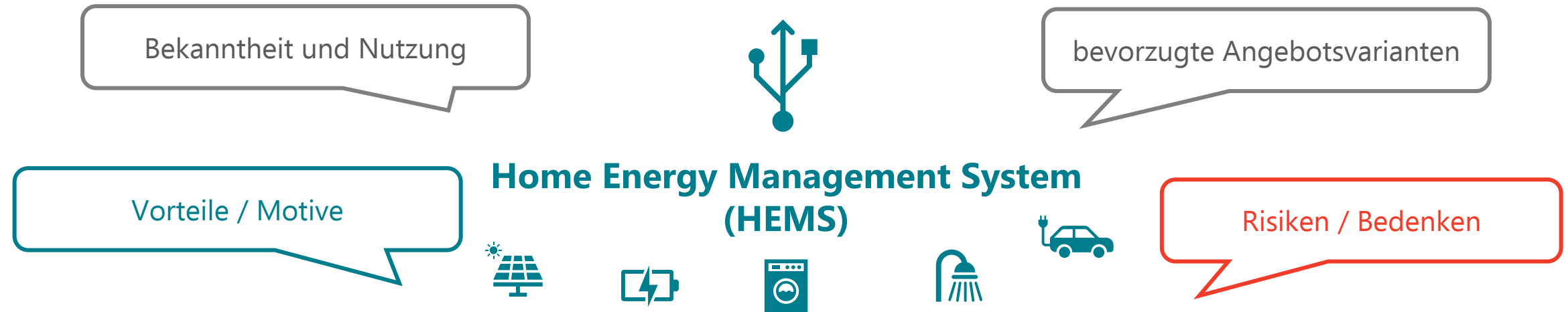
- Was sind die relevanten **Impulse** und **Anlässe** für die Wechselaktivität?
- Welche **Motive** dominieren und steigern die Wechselaktivität?
- Wo und nach welchen **Inhalten / Themen** suchen Wechselaktive?
- Wo und wie werden Angebote / **Tarife verglichen**?
- Aus welchen Gründen wird eine **Beratung** genutzt und wie wirkt sie auf den Entscheidungsprozess?
- Was sind **entscheidungsrelevante Tarifmerkmale**? - insgesamt und für einzelne Zielgruppen
- Für welche **Tarife und Anbieter** entscheiden sich Wechsler?
- Warum bleiben trotz intensiver Suche Kunden doch **treu / wechseln nicht**?



* Ermittelt in einer non-reaktiven Treiberanalyse (Korrelationsanalyse)

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

Bekanntheit und Attraktivität von HEMS



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

Wissen und Präferenzen zum §14a EnWG aus Sicht privater Haushalte

Identifizierung von optimalen Angebotsgestaltungen entlang verschiedener Merkmale eines Stromtarifs inkl. dynamischer Tarife

Angebotsgestaltung mit einem Absatz-Simulations-Tool (Markt-Simulator)

- Auf Basis einer **Conjoint Analyse** werden die Nutzenwerte unterschiedlicher Tarifaspekte ermittelt. Hieraus lassen sich in einem **Markt-Simulator** Präferenzwerte für die Gestaltung optimaler Angebote und die optimale Gestaltung eines mehrstufigen Angebotsportfolios ermitteln. Folgende Merkmale* sind im Markt-Simulator enthalten:

Anbieter ▪ regionales Stadtwerk ▪ EnBW ▪ Octopus Energy ▪ LichtBlick ▪ Immergrün	Grundpreis ▪ von 0 bis 48 € / Monat fester Arbeitspreis ▪ von 0,19 bis 0,47 € / kWh dynamischer Arbeitspreis ▪ 0,21 bis 0,39 € / kWh Preisgarantie ▪ 1 Monat ▪ 12 Monate ▪ 24 Monate ▪ 36 Monate	Mindestvertragslaufzeit ▪ jederzeit kündbar ▪ 1 Monat ▪ 12 Monate ▪ 24 Monate Kaufverstärker ▪ beliebtester Tarif ▪ fairster Preis ▪ Aktionstarif ▪ Unsere Empfehlung	Zusatzservice ▪ keiner ▪ Spende 1 ct / kWh für Klima- / Sozialprojekte ▪ kostenfreie Energiesparberatung ▪ Vergünstigung im regionalen Schwimmbad ▪ 1 m² Moor Renaturierung je Neukunde Neukundenbonus nach 12 Monaten ▪ keiner ▪ 20 € bis 200 €	Sofortbonus ▪ keiner ▪ 50 € bis 250 € Strommix ▪ herkömmlich ▪ Ökostrom ▪ Ökostrom+ Förderung Ausbau erneuerbarer Energien ▪ Ökostrom aus der Region	Kundenbewertung ▪ Trustpilot „Hervorragend“ 4,5 / 5 Sternen ▪ FocusMoney „höchste Kundenzufriedenheit“ ▪ WirtschaftsWoche „Kunden-Favoriten“ ▪ Chip „sehr hohe Kundenorientierung“ ▪ Check24 4,5 / 5 Sternen
---	--	---	---	--	---

- In der Konferenz werden die Nutzenwerte einzelner Tarifaspekte und ihrer Ausprägungen vorgestellt und exemplarisch ein **optimales Angebotsportfolio für Direkt- und für Regionalanbieter** skizziert.
- Der hoch flexible Markt-Simulator bietet für unterschiedliche Kostenstrukturen und Marktstrategien die wirksame **Gestaltung eines optimalen Angebotsportfolios**. Damit lassen sich Take-Rate und Deckungsbeitrag je Kunden steigern.

Der Markt-Simulator kann für die eigenen Verwendung optional dazu gebucht werden.

* Aufgeführte Merkmale sind beispielhaft und werden in der Fragebogenentwicklung präzisiert.

Alle Teilnehmer an der Online-Konferenz erhalten das Handout mit weiteren Zusatzanalysen

Untersuchungsdesign und Auswertung

Entscheider / Mitentscheider für Strom- und Gasktarife / EDL in privaten Haushalten

n=925

Bev-rep-Ansprache im Online-Panel

bevölkerungsrepräsentative Haushaltstichprobe

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

Boost für Wechselaktive (Tarifwechsler und Abbrecher einer Tarifsuche in den letzten 2 Jahren) in privaten Haushalten

n=428

Screening im Online-Panel

Auswertungsgruppen

Alter, Familienstand, Wohnsituation, Haushaltsnettoeinkommen, Beruf, Region, Anbindung an Versorger, Energieverbrauch, Energiesparverhalten, etc. und Select Typen

Entscheidertypologie im Versorgermarkt

Der Strom ist überall gleich. Mit ein bisschen Suche finde ich immer Angebote, bei denen ich noch etwas sparen kann.



Eigenständige

Ich suche einen verlässlichen Versorger in meiner Nähe, der mir bei meinen Wünschen und Problemen auch helfen kann.



Partner



Vorsichtige

Der Energiemarkt ist für mich unüberschaubar und stressig. Ich möchte einfach sichergehen, dass die mir einen fairen Preis machen.



Optimierer

Das Angebot muss mir auch Vorteile bieten, die ich woanders nicht bekomme. Ich bin an innovativen Mehrwerten interessiert, z. B. Smart-Home-Angebote.

Anmeldeoptionen für die Online-Konferenz „Angebotsstrategien im Markt der Strom- und Gastarife“



Optional: Login auf KI-Sparringspartner für interaktive Datennutzung

Angebotsvarianten

Smart

Konferenzteilnahme

- Bereitstellung des Ergebnisberichtes und Tabellenbandes
- Teilnahme an der Online-Konferenz mit Empfehlungen für den Strom- und Gastarifmarkt

1.250 Euro

Interactive

Konferenzteilnahme + Markt-Simulator-Tool

- Leistungen wie bei Smart
- + **Markt-Simulator als Excel-Tool für freie Variation von allen getesteten Produktattributen.**
Einführung im Rahmen eines individuellen Online-Workshops

1.950 Euro

Individual

Konferenzteilnahme + Markt-Simulator-Tool + **Beratung Angebotsstrategie**

- Leistungen wie bei Smart
- Markt-Simulator als Excel-Tool für freie Variation von allen getesteten Produktattributen
- + **individueller Online-Workshop zur Angebotsstrategie, Sichtung von Tarifangeboten, Werbung, Marketing, Website und Empfehlungen im Rahmen eines Workshops**

3.450 Euro

Alle Preise verstehen sich zzgl. der ges. MwSt. und möglicher Reisekosten bei Vor-Ort-Workshops / -Beratungen

Anmeldeformular für Online-Konferenz am 19. November 2026

„Angebotsstrategien im Markt der Strom- und Gastarife“

Bitte als Scan an info@siriuscampus.de

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

Wählt die für euch passende Variante aus.

Smart

Konferenzteilnahme
+ ausführliches Handout

☐ 1.250 €

Interactive

Konferenzteilnahme
+ ausführliches Handout
+ **Market-Simulator in inkl.
Einführungs-Workshop**

☐ 1.950 €

Individual

Konferenzteilnahme
+ ausführliches Handout
+ Market-Simulator in inkl.
Einführungs-Workshop
+ **individueller Workshop**
+ **Empfehlungen zu Marketing /
Briefen / Werbung etc.**

☐ 3.450 €

☐ **Optional SIGI:** Freischaltung für KI-Reporting Tool für interaktive Marktanalyse für 800 € für ein Zugang für 12 Monate.

bitte
ankreuzen

☐ Hiermit akzeptieren wir die Angebotsbedingungen auf den folgenden Seiten.

Bitte Rechnungsadresse angeben.

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

Alle Preise verstehen sich zzgl. der ges. MwSt.

Angebotsbedingungen für Mehrbezieher-Untersuchungen

Angebotsbedingungen

Bei zu wenigen Bestellungen behält sich Sirius Campus vor, die angebotene Leistung zu einem späteren Zeitpunkt durchzuführen.

Die Preise des Angebots 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.

Exklusive Zusatzfragen als Tabelle und Grafik können zum Preis von jeweils 350 € zzgl. der ges. MwSt. gebucht werden.

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.

Allgemeine Angebotsbedingungen für die Nutzung von SIGI - der KI-Sparringspartner zum angebotenen Themenfeld



Angebotsbedingungen

- Das Angebot richtet sich ausschließlich an die Teilnehmer der Konferenz Angebots- und Treuestrategien im Markt der Strom- und Gastarife“
- Nach Bestellung stellt Sirius Campus den jeweiligen SIGI innerhalb weniger Tagen bis zum gebucht Zeitraumende zur Verfügung. Die Nutzungsdauer ist auf 12 Monate beschränkt und kann auf Wunsch gegen einen Aufpreis verlängert werden.
- Soweit die Leistung die Nutzung von Diensten Dritter, insbesondere OpenAI / ChatGPT, voraussetzt, liegen deren Verfügbarkeit, Funktionsfähigkeit, technische Änderungen und Zugangsvoraussetzungen außerhalb des Einflussbereichs von Sirius Campus. Sirius Campus haftet nicht für Störungen, Ausfälle, Änderungen oder Zugriffsbeschränkungen solcher Drittanbieter, soweit Sirius Campus diese nicht zu vertreten hat.
- Für die Ergebnisse von SIGI übernimmt Sirius Campus keine Haftung. Der Nutzer ist verpflichtet, Ergebnisse anhand der Hinweise auf Untersuchungsfrage im Bericht und der Tabelle eigenständig zu überprüfen.
- Der Kunde ist selbst für die technischen Voraussetzungen des Zugriffs verantwortlich, insbesondere für Internetverbindung, Endgeräte, Zugangsdaten, Berechtigungen sowie eigene Sicherheits- und Netzwerkeinstellungen. Für hieraus entstehende Zugriffsstörungen haftet Sirius Campus nicht.
- Die Investitionen (Preise) für das vorgeschlagene Projekt beziehen sich nur auf die dargestellten Leistungen und dazugehörigen Bedingungen, wie z. B. Leistungen und Material- sowie Datenbereitstellungen durch den Auftraggeber sowie Annahmen zu Inzidenzen der Zielgruppen.
- Änderungen der Leistungen erfordern eine textliche Vertragsanpassung inkl. angepasster Leistungsbeschreibung und angepasstem Investitionsumfang. Entsprechendes gilt auch für den zeitlichen Projektplan.
- Die Rechte am konzeptionellen und methodischen Vorgehen inkl. spezifischer Analysekonzepte und Nutzung existierender Kunden-, Berater- oder Vermittlertypen in diesem Beratungs- und Forschungsprojekt 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 Handlungsempfehlung aus dem Beratungs- und Forschungsprojekt und des KI-Tools durch den Auftraggeber für wirtschaftliche oder andere Zwecke des Unternehmens und möglicher Folgeschäden.
- Bei Bereitstellung von Kundenkontakten wird eine Datenauftragsvereinbarung geschlossen. Der Auftraggeber ist dafür verantwortlich, dass datenschutzkonforme Einwilligungen der bereitgestellten Personendaten für die in diesem Angebot geplanten Befragungen vorliegen.
- Alle Investitionen (Preise) verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Umsatzsteuer. 100% der Rechnung wird mit Bereitstellung des Zugangs fällig. 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.
- Weiterhin gilt, wie auch bei bisherigen Untersuchungen von Sirius Campus, das dieses KI-Tool, insbesondere die enthaltenen Daten und Analysespezifikationen sowie alle einzelnen Untersuchungsergebnisse Eigentum der Sirius Campus GmbH sind.
- 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.



Kundenentscheidungen verstehen

Kontakt und über Sirius Campus

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 Entscheidungsprozessen 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