

Privatkunden Produktstrategie

Positionierung der Privatkunden-Tarife Strom & Gas

Produktstrategie: Allgemein

Welche Ziele verfolgen wir mit unserer Produktgestaltung

- Ziel der Produktstrategie ist es, mit den Tarifen im Bereich Strom und Gas die wichtigen Produktausprägungen, wie z. B. Preisgarantie, Öko, Smart-Meter, Anreiz zur Energieeinsparung, Nachhaltigkeit, etc. zu bedienen.
- Dem Kunden soll in jedem Verbrauchcluster ein attraktives Produkt angeboten werden können
- Dabei steht eine langfristige Preisstrategie im Vordergrund, und nicht das Ziel, kurzfristig mit günstigen Angeboten die Kostenführerschaft zu erreichen.
- **Intelligente Produkte und Serviceleistungen auf Basis von Smart-Metering werden in Zukunft immer wichtiger**

Gliederung

- **Strom**
 - **Interne Positionierung**
 - Externe Positionierung

- **Gas**
 - Interne Positionierung
 - Externe Positionierung

Portfolio-Übersicht: Privatkunden Strom

Portfolio, Stand 01.01.2012

| | | | | | |
|-----------------------|------------------------------|-------------------------------|--|--------------------------------------|---|
| Tarife | Tarif E / Tarif Z | McWatt direkt | Norderstedt Spezial | TuWatt | Gezeitentarif |
| Positionierung | Grund- versorgung | Wenig- Verbraucher | Mehr- Verbraucher mit Preisgarantie | Öko-Tarif, Nachhaltigkeit | Statischer Zeitvariabler Tarif |

Positionierung: Tarif E



Allgemein:

- Grundversorgung
- Erfüllung der allgemeine Versorgungspflichten des örtlichen Versorgers
- Versorgung mit Energie gemäß dem allgemeinen Norderstedter Strom mix

Preisgestaltung:

- Generell höher, da Absatz von nicht geplanten Absatzmengen und erhöhtes Ausfallrisiko

Positionierung: McWatt direkt



Allgemein:

- Tarif für Kunden mit wenig Verbrauch
- Versorgung mit Energie gemäß dem allgemeinen Norderstedter Strom mix

Preisgestaltung:

- Günstiger Grundpreis, der Kunden mit wenig Verbrauch deutliche Preisvorteile bietet
- Für Kunden mit einem Jahresverbrauch bis ca. 2.500 kWh/ Jahr der empfohlene Tarif

Positionierung: Norderstedt Spezial



Allgemein:

- Tarif für Kunden mit einem höheren Verbrauch (> 3.000 kWh) mit dem Wunsch nach Kostensicherheit (Preisgarantie)
- Kunden in mit einem hohen Verbrauch wurden als Gruppe mit der höchsten Kündigungsrate ausgemacht.
- Der Norderstedt Spezial wurde speziell zum halten und zur Rückgewinnung dieser Kundengruppen konzipiert

Preisgestaltung:

- Höherer Grundpreis und niedriger Arbeitspreis, dadurch wird der Tarif speziell für Kunden mit einem höheren Jahresverbrauch attraktiv

Positionierung: TuWatt



Allgemein:

- Der Öko-Tarif mit lokalem Hintergrund
- Kunden unterstützen mit diesem Tarif lokale Nachhaltigkeitsprojekte
- Versorgung mit Energie aus 100% Wasserkraft

Preisgestaltung:

- Der in der Erzeugung höherpreisige Energieeinkauf findet sich der Preisstellung wieder
- Zweistufiges Tarifmodell zur Sicherstellung der Wettbewerbsfähigkeit in allen Nutzungsklassen

Positionierung: Gezeitentarif



Allgemein:

- Statischer, zeitvariabler Tarif
- Kunden werden durch Verlagerung Ihres Verbrauches in Lastschwache Zeiten belohnt
- Tarif zur Akzeptanzanalyse der zukünftigen variablen Tarifmodelle
- Versorgung mit Energie gemäß dem allgemeinen Norderstedter Strom mix

Preisgestaltung:

- 3 Tarifzonen mit stark abweichenden Arbeitspreisen
- Starke Belohnung bei Verlagerung in Lastarme Zeiträume

Gliederung

- **Strom**
 - Interne Positionierung
 - **Externe Positionierung**

- **Gas**
 - Interne Positionierung
 - Externe Positionierung

Produktstrategie: Externe Positionierung

Welche Ziele verfolgen wir mit unserer Produktgestaltung

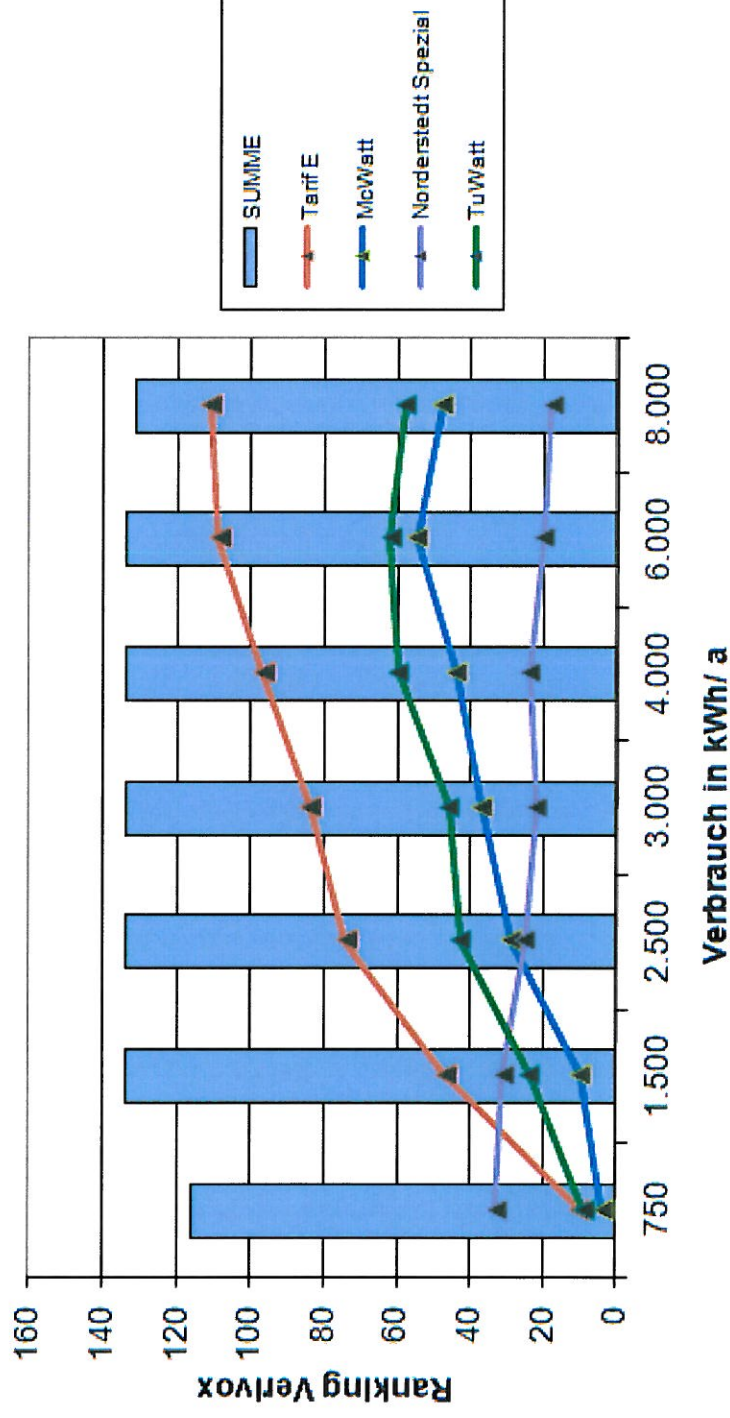
- Die Energie-Preisvergleichsportale gelten als Wettbewerbsindikator
- Jedoch: die ersten 5 Anbieter sind in der Regel sehr Preisaggressive Marktteilnehmer die diese Preise nicht langfristig anbieten. Diese Anbieter wechseln in de Regel Quartalsweise Ihre Positionen
- Ziel der Stadtwerke ist es, preislich langfristig unter den ersten 20 Teilnehmern mit einem Tarif vertreten zu sein.

Positionierung im Wettbewerb

Wettbewerbsübersicht Strom Stand 18.02.2012

Positionierung der Tarife der Stadtwerke Norderstedt bei Verivox

(ohne Vorkasse, Bonus, Kaution, Stand 18.02.2012)



Gliederung

- **Strom**
 - Interne Positionierung
 - Externe Positionierung

- **Gas**
 - **Interne Positionierung**
 - Externe Positionierung

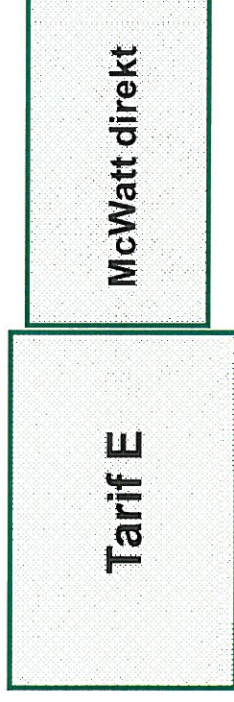
Portfolio-Übersicht: Privatkunden Gas

Portfolio, Stand 01.06.2011

| | | |
|----------------|-----------------|---------------|
| Tarife | Tarif E | McWatt direkt |
| Positionierung | Grundversorgung | Spar-Gastarif |

Portfolio-Übersicht: Privatkunden Gas

Portfolio, Stand 01.01.2012



Allgemein:

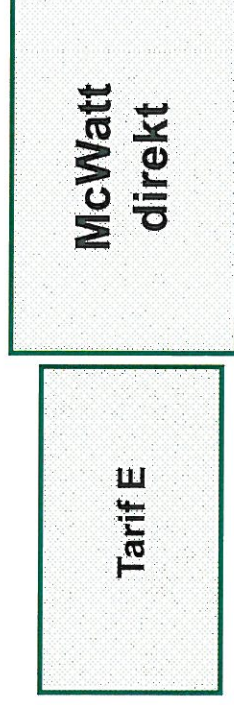
- Grundversorgung
- Erfüllung der allgemeine Versorgungspflichten des örtlichen Versorgers

Preisgestaltung:

- 3-Stufiges Tarifmodell zur Sicherstellung der Wettbewerbsfähigkeit in allen Nutzungsklassen

Portfolio-Übersicht: Privatkunden Gas

Portfolio, Stand 01.01.2012



Allgemein:

- Der Gas-Spartarif
- Eine Tarifbindung von 6 Monaten macht den Energieeinkauf planbar
- Tarif richtet sich vornehmlich an Privatkundenhaushalte, nicht an Kleinstverbraucher

Preisgestaltung:

- 2 Stufiges Tarifmodell zur Sicherstellung der Wettbewerbsfähigkeit

Gliederung

- **Strom**
 - Interne Positionierung
 - Externe Positionierung

- **Gas**
 - Interne Positionierung
 - **Externe Positionierung**

Produktstrategie: Externe Positionierung

Welche Ziele verfolgen wir mit unserer Produktgestaltung

- Die Energie-Preisvergleichsportale gelten als Wettbewerbsindikator
- Jedoch: die ersten 5 Anbieter sind in der Regel sehr Preisaggressive Marktteilnehmer die diese Preise nicht langfristig anbieten. Diese Anbieter wechseln in de Regel Quartalsweise Ihre Positionen
- Ziel der Stadtwerke ist es, preislich langfristig unter den ersten 20 Teilnehmern mit einem Tarif vertreten zu sein.

Wettbewerbsübersicht Gas

Wettbewerbsübersicht Gas, Stand 18.02.2012

Positionierung der Gas-Tarife der Stadtwerke Norderstedt bei Verivox

(ohne Vorkasse, Bonus, Kaution, Stand 18.02.2012)

