



# Innovationsdruck und Wettlauf um die Endkunden.

Welche innovativen Produkte und Services werden 2026  
von deutschen Energieversorgern angeboten?

März 2026

| **40**

Untersuchte EVU

| **250**

Mrd. € Umsatz

| **4**

Rubriken analysiert

# Wichtigste Erkenntnisse auf einen Blick



1

**Der Wettbewerb um Endkunden verschärft sich massiv.**

Preishebel und Neukundenboni stoßen an ihre Grenzen und sind kein nachhaltiges Differenzierungsmerkmal mehr.

2

**Innovationsfähigkeit entscheidet über Wettbewerbs- und Existenzfähigkeit.**

Insbesondere kleine Stadtwerke (< 500 Mio. € Umsatz) verlieren deutlich an Boden gegenüber großen und mittelgroßen EVUs.

3

**Innovationen werden schneller zum Standard.**

Was gestern noch differenzierend war (z. B. Online-Kundencenter, Chatbots), ist heute Pflicht – kontinuierliche Weiterentwicklung ist zwingend.

4

**Kunden sind wechselbereiter denn je.**

Hohe Wechselzahlen, sinkende Grundversorgungsquoten und der 24h-Lieferantenwechsel erhöhen den Druck auf Kundenbindung.

5

**Prosumer- und Flexumer-Angebote werden zum zentralen Wachstumsfeld.**

Integrierte Lösungen rund um PV, Speicher, Wärmepumpe und E Mobilität sind der Schlüssel zur langfristigen Kundenbindung.

6

**Start-ups gewinnen an Sichtbarkeit – Stadtwerke agieren zu defensiv.**

Dynamische Tarife und Flexumer-Services sind zwar vorhanden, werden aber oft kaum aktiv vermarktet.

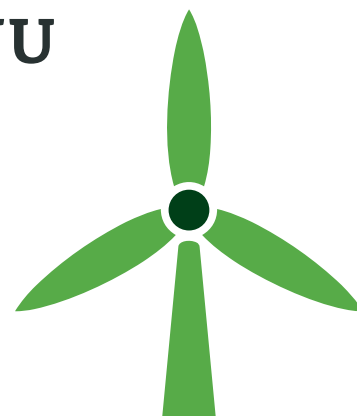
7

**Regulatorische Unsicherheit bleibt ein Innovationshemmnis.**

Unklare politische Rahmenbedingungen treffen kleinere Stadtwerke besonders stark.

# Studienanalyse zur Entwicklung des Leistungsangebots deutscher EVU

Der Innovation Benchmark 2026 konzentriert sich auf Vertriebsthemen in der Energiewirtschaft. Die Untersuchung gliedert sich in drei Felder: Studienhintergrund & Methodik, Ergebnisse aus dem Bereich Vertrieb + Services sowie Ergebnisse aus den Bereichen Digitalisierung, Energieeffizienz und Mobilität.



## Gegenstand der Analyse

Untersuchung von 40 ausgewählten Energieversorgungsunternehmen (EVU)

Fokussiert auf das aktuelle Produkt- und Serviceangebot

Unterscheidung der Unternehmen nach Groß/Mittel/Klein



## Ziel der Studie

Vergleich der Entwicklungen der Leistungsangebote von 2021 bis 2025

Identifikation von Trends und Best Practices im Markt



## Wirtschaftliche Relevanz

Deutscher Energiemarkt generiert jährlich ca. 541 Mrd. €

Die analysierten Unternehmen erzielen gemeinsam einen Umsatz von ca. 250 Mrd. €



# Strukturierung der Leistungsangebote deutscher EVU & Platzierung anhand der Firmengröße (Umsatzbezogen)

## Untersuchungsgegenstand

Es wurden 4 Rubriken in Form von Produkten und Services analysiert.



Digitalisierung



Effiziente Energienutzung & Erzeugung



Innovative Services / Vertriebsstrategien



Mobilität



## Top 3 Platzierungen

Je Unternehmenskategorie basierend auf der Anzahl der angebotenen Leistungen aus 46 untersuchten Produkten und Services.



Groß

#1

enevia M

#2

enercity

#3

E.ON, EnBW,  
Stadtwerke  
Düsseldorf



Mittel

#1

Stadtwerke  
Münster

#2

SWU,  
Leipziger  
Stadtwerke

#3

Stadtwerke  
Bochum



Klein

#1

Stadtwerke  
Radolfzell

#2

AlbWerk

#3

REMSTAL-  
WERK

# Alle betrachteten Produkte/Services werden mindestens einmal angeboten.

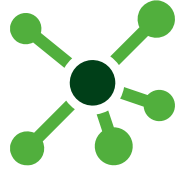
Produktangebot im Überblick

**enviaM** | **bis 700** | **40**  
Sieger, innovativer Angebote | Mrd. € Jahresumsätze | EVU analysiert

● Produktangebot

|                                |    |                                       |    |
|--------------------------------|----|---------------------------------------|----|
| enviaM AG                      | 39 | Stadtwerke Augsburg Holding ...       | 29 |
| Enercity Hannover (25 % Thüga) | 36 | Rhein Energie AG                      | 28 |
| Stadtwerke Münster GmbH        | 36 | EAM GmbH & Co. KG                     | 28 |
| E.ON AG                        | 35 | SWB Stadtwerke Bremen AG              | 26 |
| EnBW AG                        | 35 | N-Ergie Aktiengesellschaft            | 25 |
| Stadtwerke Düsseldorf AG       | 35 | Stadtwerke Duisburg AG                | 25 |
| Stadtwerke Leipzig GmbH        | 35 | Stadtwerke Radolfzell GmbH            | 25 |
| SWU Stadtwerke Ulm/Neu-Ulm ... | 35 | Pfalzwerke AG                         | 24 |
| Stadtwerke Bochum GmbH         | 34 | Stadtwerke Stuttgart GmbH             | 23 |
| Vattenfall GmbH                | 33 | Stadtwerke Aachen AG                  | 21 |
| Mainova AG                     | 33 | Alb-Elektrizitätswerk Geislingen- ... | 21 |
| Entega AG                      | 33 | RWE AG                                | 20 |
| Stadtwerke Karlsruhe GmbH      | 33 | Westfalen Weser Energie GmbH& ...     | 19 |
| EWE AG                         | 32 | Westnetz GmbH                         | 18 |
| badenova AG & Co. KG           | 32 | Hamburger Energiewerke GmbH           | 17 |
| NEW Energie                    | 32 | Remstalwerk GmbH & Co. KG             | 16 |
| Stadtwerke Bielefeld GmbH      | 32 | Stadtwerke Waldkirch GmbH             | 15 |
| MW Energie AG                  | 31 | Stadtwerke Fellbach GmbH              | 14 |
| Stadtwerke München GmbH        | 31 | Berliner Stadtwerke GmbH              | 12 |
| Stadtwerke Potsdam GmbH        | 29 | Stadtwerke Emmendingen GmbH           | 12 |

## Digitalisierung



**Digitale Basisleistungen** wie Online-Kundencenter, Chatbots oder digitale Abrechnung sind heute Standard und kein Differenzierungsmerkmal mehr.



**Dynamische Tarife** sind gesetzlich vorgeschrieben, werden jedoch von vielen EVUs nur passiv oder versteckt kommuniziert.



Der **Innovationsdruck** steigt, da digitale Services immer schneller vom Wettbewerb adaptiert werden.



Der schleppende **Smart-Meter-Rollout** gefährdet die Fähigkeit der EVUs, Flexibilitäts- und dynamische Tarife aktiv zu vermarkten.



### Kernbotschaft Digitalisierung

Digitalisierung ist Pflicht – Wettbewerbsvorteile entstehen nur noch durch konsequenten Kundennutzen und aktive Vermarktung.

## Effiziente Energienutzung & Erzeugung



**Effizienz- und Erzeugungslösungen** (PV, Speicher, Wärmepumpe) sind zentrale Bausteine moderner EVU-Portfolios.



Besonders **kleinere Stadtwerke** verfügen über hohes Vertrauen und Kundennähe, um integrierte Heim-Energiesysteme anzubieten.



Die **größte Herausforderung** liegt in der Komplexität der Entwicklung und Betreuung dieser ganzheitlichen Lösungen.



**Kooperationen** sind notwendig, um Skaleneffekte und digitales Know-how zu bündeln.



### Kernbotschaft Effiziente Energienutzung & Erzeugung

Integrierte Energielösungen sind ein zentraler Wachstumstreiber – Beherrschung der Komplexität entscheidet über den Erfolg.

# Mobilität



**Auto- und Wärmestromtarife** gehören mittlerweile zum Standardangebot der meisten EVUs.



Die **Verknüpfung** von Mobilität, Energie und digitalen Services wird bislang nur begrenzt genutzt.



**Mobilitätsangebote** sind ein wichtiger Bestandteil von Prosumer- und Flexumer-Konzepten, werden aber selten ganzheitlich integriert.



## Kernbotschaft Mobilität

Mobilitätsangebote sind etabliert – echte Differenzierung entsteht erst durch Integration in ganzheitliche Kundenlösungen.

# Innovative Services & Vertriebsstrategien



Der klassische **Preis- und Bonuswettbewerb** ist nicht nachhaltig und besonders für kleinere EVUs riskant.



**Kundenbindungsinstrumente** wie Tarifbündel, Kundenportale und Loyalitätsmodelle werden noch zu selten konsequent genutzt.



„**Kunden werben Kunden**“-Programme nehmen zu, Wechselboni werden jedoch bewusst zurückhaltend eingesetzt.



**Start-ups** wie Tibber oder Octopus Energy besetzen Themen wie Flexumer, dynamische Tarife und Energiedienstleistungen offensiv und gewinnen an Sichtbarkeit.



## Kernbotschaft Innovative Services & Vertrieb

Kundenbindung schlägt Preis – integrierte Services und aktive Kommunikation sind der Schlüssel im Wettbewerb.

## IHRE ANSPRECHPARTNER

für Innovation, Vertrieb und Transformation in der Energiewirtschaft



**Hendrik Prielipp** | Manager  
hendrik.prielipp@axxcon.com  
+49 170 5520349



**Maik Neubauer** | Managing Partner  
maik.neubauer@axxcon.com  
+49 171 5502880



**AXXCON GmbH & Co. KG**  
Katharina-Paulus-Str. 8  
65824 Schwalbach

Handelsregister: HRA 3685  
Amtsgericht Königstein  
USt-ID: DE263978727

Persönlich haftender Gesellschafter:  
AXXCON Verwaltungs GmbH

Geschäftsführer:  
Harald Freitag  
Stefan Jaschke  
Maik Neubauer

### COPYRIGHT

Alle Inhalte dieser Präsentation unterliegen dem Urheberrecht. Jegliches Kopieren, Vervielfältigen, Übersetzen und Bearbeiten, sowohl in gedruckter und elektronischer Form, ist ohne ausdrückliche und schriftliche Genehmigung der AXXCON GmbH & Co. KG verboten. Eine Weitergabe an Dritte ist nicht gestattet.