



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.

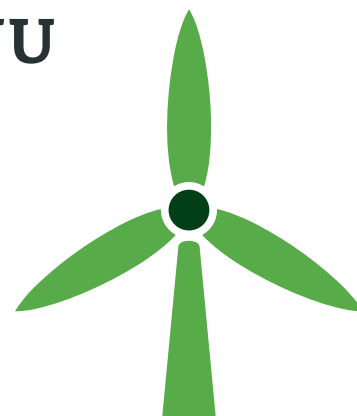
7

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

enviaM

#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 | Mio. € 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.