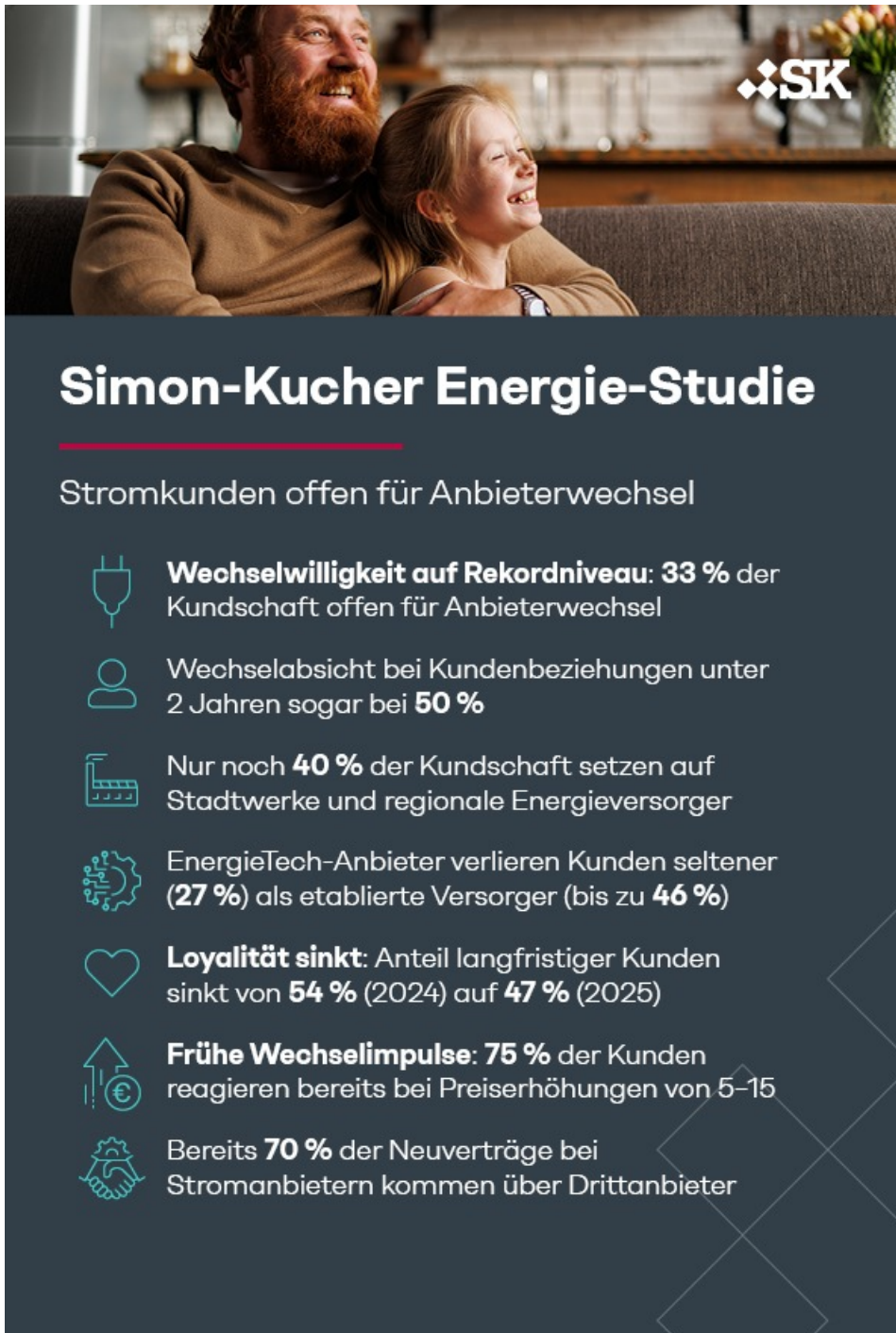


03.03.2026 – 07:00 Uhr

Energie-Studie: Jeder dritte Stromkunde offen für Anbieterwechsel - nur noch ein Drittel setzt auf Stadtwerke und regionale Versorger



The graphic features a photograph of a smiling man and a young girl sitting on a couch, with the SK logo in the top right corner. Below the photo is a dark blue section with white text and icons detailing the study's findings.

Simon-Kucher Energie-Studie

Stromkunden offen für Anbieterwechsel

-  **Wechselwilligkeit auf Rekordniveau: 33 %** der Kundschaft offen für Anbieterwechsel
-  Wechselabsicht bei Kundenbeziehungen unter 2 Jahren sogar bei **50 %**
-  Nur noch **40 %** der Kundschaft setzen auf Stadtwerke und regionale Energieversorger
-  EnergieTech-Anbieter verlieren Kunden seltener (**27 %**) als etablierte Versorger (bis zu **46 %**)
-  **Loyalität sinkt:** Anteil langfristiger Kunden sinkt von **54 %** (2024) auf **47 %** (2025)
-  **Frühe Wechselimpulse:** **75 %** der Kunden reagieren bereits bei Preiserhöhungen von 5–15
-  Bereits **70 %** der Neuverträge bei Stromanbietern kommen über Drittanbieter

München (ots) -

Die Loyalität zu Energieversorgern bröckelt: Laut der Simon-Kucher Energie-Studie ist jeder dritte Stromkunde offen für einen Anbieterwechsel. Bei einer Kundenbeziehung unter zwei Jahren plant sogar die Hälfte eine Kündigung. Bereits jetzt setzt nur noch knapp über ein Drittel auf Stadtwerke und Regionalversorger. Gleichzeitig bauen EnergieTech-Anbieter stabilere Kundenbeziehungen auf. Spannend: Über zwei Drittel der Neukunden kommen über externe Kanäle. Nachhaltig? Nicht wirklich: Nach der Erstlaufzeit liegt die Wechselbereitschaft von Vergleichsportalkunden bei mindestens 60 Prozent. Preissensibilität ist zentral: 75 Prozent reagieren schon auf Preiserhöhungen ab fünf Prozent.

- Wechselwilligkeit auf Rekordniveau: 33 % der Kundschaft offen für Anbieterwechsel
- Wechselabsicht bei Kundenbeziehungen unter zwei Jahren sogar bei 50 %
- Nur noch 40 % der Kundschaft setzen auf Stadtwerke und regionale Energieversorger
- EnergieTech-Anbieter verlieren Kunden seltener (27 %) als etablierte Versorger (bis zu 46 %)
- Loyalität sinkt: Anteil langfristiger Kunden sinkt von 54 % (2024) auf 47 % (2025)
- Frühe Wechselimpulse: 75 % der Kunden reagieren bereits bei Preiserhöhungen von 5-15 %
- Bereits 70 % der Neuverträge bei Stromanbietern kommen über Drittanbieter

Laut der Simon-Kucher Energie-Studie ist die Wechselwilligkeit in Deutschland auf Rekordniveau. Demnach zeigt sich ein Drittel (33 Prozent) der Kundschaft offen für einen Anbieterwechsel. Bei einer Kundenbeziehung unter zwei Jahren denkt sogar die Hälfte über eine Kündigung nach. "Die Wechselbereitschaft erreicht ein neues Niveau", weiß Thomas Haller, globaler Leiter der Chemicals, Energy und Base Materials Practice. "Die Kundenbindung in der Energiebranche erodiert sichtbar."

"Regionale Verwurzelung schützt nicht vor Abwanderung!"

Bereits jetzt setzt nur noch ein Drittel der Kundschaft (33 Prozent) auf Stadtwerke und regionale Energieversorger. Etablierte Versorger haben dabei stärker mit Kundenverlusten zu kämpfen als EnergieTech-Anbieter. "Tradition allein sichert keine Loyalität mehr", erklärt Michael Kässer, Partner in der Chemicals, Energy und Base Materials Practice. "Die regionale Verwurzelung schützt nicht automatisch vor Abwanderung."

"Die Energie-Loyalität bröckelt - und der Preis gibt den Ausschlag!"

"Kundenbindung im Strommarkt ist so fragil wie lange nicht", betont auch Konstantin Schaller, Partner in der Chemicals, Energy und Base Materials Practice. So sank der Anteil von langfristigen Kunden im letzten Jahr von 54 Prozent auf nur noch 47 Prozent. "Die Energie-Loyalität bröckelt - und der Preis gibt den Ausschlag!" So reagiert die Mehrheit (75 Prozent) tatsächlich bereits bei Preiserhöhungen von 5 bis 15 Prozent.

"Wer den Kundenzugang auslagert, riskiert die Bindung."

Spannend sei laut der Energie-Studie, dass bereits über zwei Drittel der Neukunden (70 Prozent) über externe Kanäle kommen. "Stromverträge über Vergleichsportale liegen im Trend. Die Beziehung beginnt nicht mehr beim Versorger. Nachhaltig ist dieses Geschäftsmodell aber nicht", sagt Senior Director Malte Trukenmüller. So liegt die Wechselbereitschaft von Vergleichsportalkunden nach der Erstlaufzeit bei mindestens 60 Prozent. "Wer den Kundenzugang auslagert, riskiert die Bindung."

Vertiefende Informationen und Infografiken in Druckqualität (aktuell nur für Medien und Partnerunternehmen) sind auf Anfrage erhältlich. Die Simon-Kucher Energie-Studie (für den deutschen Markt) Episode 1 ist bereits zum Download erhältlich, diese zweite Episode ist in Kürze ebenfalls verfügbar. In wenigen Wochen veröffentlichen wir zudem die Simon-Kucher Energie-Studie für den österreichischen Markt. Interviews können bereits jetzt angefragt werden.

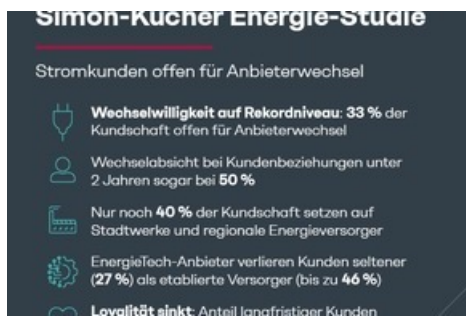
Über die Studie: Die Simon-Kucher repräsentative Energie Studie wurde im Januar 2026 von Simon-Kucher in Zusammenarbeit mit dem unabhängigen Marktforschungsinstitut Appinio durchgeführt. 1.000 Menschen aus Deutschland (diese Pressemitteilung bezieht sich auf die Ergebnisse der Umfrage in Deutschland) wurden zu Energiepreisen und der Schweiz, wurden zu Stromanbietern, Stromnutzung, Wechselabsichten & Co. befragt.

Über Simon-Kucher

Simon-Kucher ist eine globale Unternehmensberatung mit mehr als 2.000 Mitarbeitenden in über 30 Ländern. Unser Fokus: "Unlocking Better Growth". Wir helfen unseren Kunden, "besser" zu wachsen, indem wir jeden Aspekt ihrer Unternehmensstrategie optimieren, von Produkten und Preisen bis hin zu Innovation, Digitalisierung, Marketing und Vertrieb. Mit rund 40 Jahren Erfahrung in Monetarisierung und Pricing gelten wir als weltweit führend in den Bereichen Preisberatung und Unternehmenswachstum. [simon-kucher.com](https://www.simon-kucher.com)

Für Rückfragen und detaillierte Informationen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung:

Linda Katharina Klein (Communications & Marketing Manager)
Tel: +49 173 5381929
E-Mail: linda.klein@simon-kucher.com



Simon-Kucher Energie-Studie / Weiterer Text über ots und www.presseportal.de/nr/78805 / Die Verwendung dieses Bildes für redaktionelle Zwecke ist unter Beachtung aller mitgeteilten Nutzungsbedingungen zulässig und dann auch honorarfrei. Veröffentlichung ausschließlich mit Bildrechte-Hinweis.

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100019081/100938712> abgerufen werden.