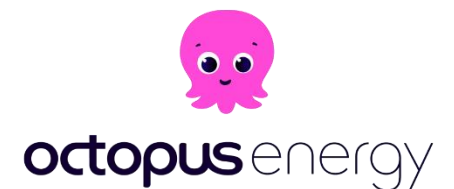




Untersuchung von Dynamiken der Preisgestaltung und Preisanpassungen im Stromvertrieb

Octopus Energy Germany GmbH
Abschlusspräsentation

11.12.2025



FCN | Future Energy Consumer
Needs and Behavior



Executive Summary



- **Bestandskunden** zahlen einen im Durchschnitt **ca. 13 ct/kWh teureren effektiven Arbeitspreis** als **Neukunden**. Damit liegt ein durchschnittlicher Preisaufschlag von ca. **47 %** zulasten der Bestandskunden vor.
- Ca. **75 %** aller Stromverträge in Deutschland erfahren nach **11-14 Monaten** eine Grundpreiserhöhung um durchschnittlich **15 %** auf 172 €/Jahr und eine Arbeitspreiserhöhung um **22 %** auf 35 ct/kWh.



- **Neukundenpreise korrelieren stark** mit den Entwicklungen am Großhandelsmarkt, wobei **steigende Beschaffungskosten fast vollständig weitergegeben werden**. Eine starke Abhängigkeit zwischen den Entwicklungen am Großhandelsmarkt und den Bestandskundenpreisen lässt nicht ableiten.
- Preisdynamiken im Neukundensegment sind teils auf **Marktanteilsgewinne** mit **negativen Margen** für Anbieter ausgerichtet



- Neukundenboni werden primär **nicht genutzt, um höhere geplante Preisanpassungen** im Vorfeld **abzufedern** oder **zu kompensieren**.
- **Pricing und Bonusstrategien** scheinen weitestgehend unabhängig voneinander zu sein.



- Preisanpassungen werden überwiegend mit **gestiegenen Beschaffungs- und Vertriebskosten** sowie **Netzentgelten** begründet.
- Die Preiskommunikation der Versorger spiegeln die reale Kostenstruktur nur eingeschränkt wider, was auf strukturelle **Transparenzdefizite** hinweist.



- Bis zu **30 Mio. Haushalte** waren im Jahr 2025 unterschiedlich ausgeprägt von der Treuestrafe betroffen. In der Grundversorgung sind die Kosten der Treuestrafe mit durchschnittlich 492 €/Jahr je Haushalt am höchsten
- Insgesamt entstehen durch die **Treuestrafe auf Haushaltsseite Mehrkosten** in Höhe von **ca. 11 Mrd. €** im Jahr 2025.

Agenda



Untersuchung von Dynamiken der Preisgestaltung und Preisanpassung im Stromvertrieb

Octopus Energy Germany GmbH

1

Motivation

Hintergrund & Forschungsfragen

2

Datenbasis & Methodik

Preisanpassungsschreiben, Großhandelsstrompreise, Datenanalyse

3

Ergebnisse

Statistische Analysen, Hypothesen, Treuestrafe (Loyalty Penalty)

4

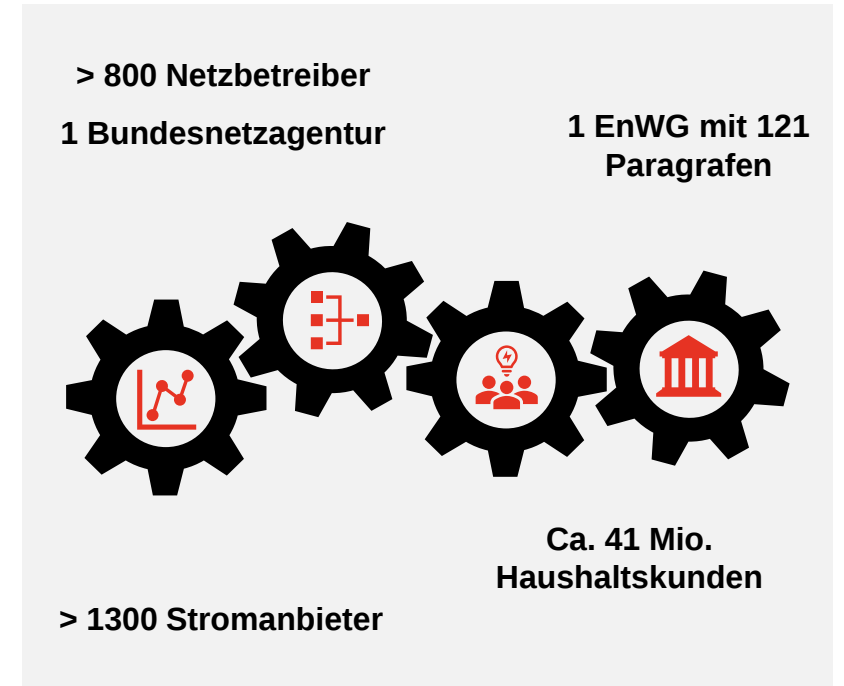
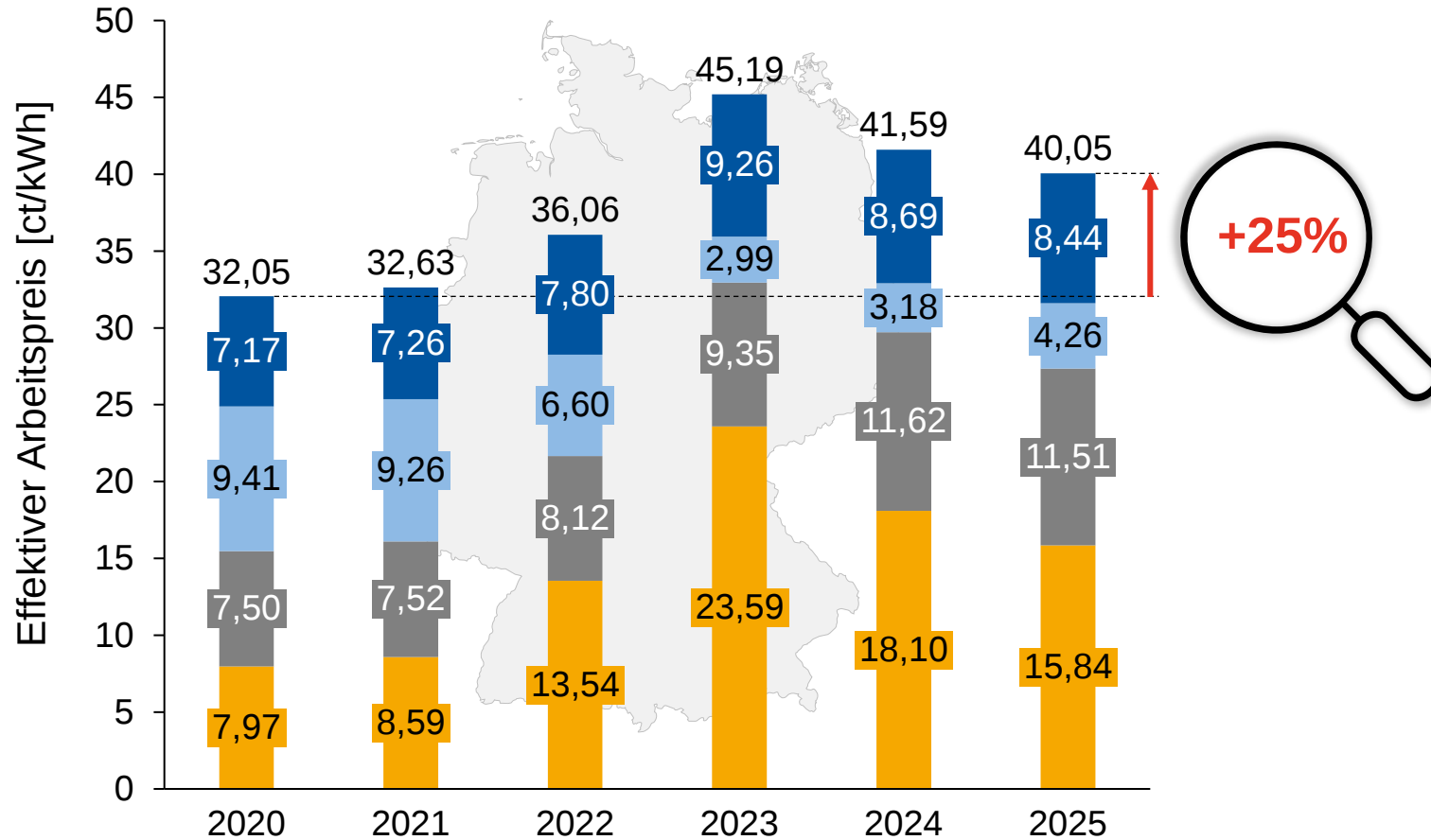
Fazit und Ausblick

Diskussion



Motivation | Steigende Haushaltsstrompreise und fehlende Transparenz im Strommarkt

Entwicklung und Zusammensetzung der durchschnittlichen Haushaltsstrompreise in Deutschland nach BNetzA [ct/kWh]



- Steuern
- Umlagen
- Netzentgelt inkl. Messstellenbetrieb
- Energiebeschaffung, Vertrieb und Marge

Quelle: Smard.de, BNetzA 2025

Motivation | Steigende Haushaltsstrompreise und fehlende Transparenz im Strommarkt



Wettbewerb und Regulierung



Transparenz und Verhaltensökonomie

Asymmetrie zwischen Neu- und Bestandskund:innen – günstige Einstiegspreise weichen oft deutlich höheren Folgekosten im Vertragsverlauf

Dynamischer Strommarkt mit komplexen Tarifstrukturen – Bonusangebote, befristete Preisbindungen und außerplanmäßige Anpassungen erschweren die Tarifwahl

Intransparente Gründe der Preisanpassungen – Bezüge zu Markt- oder Regulierungsentwicklungen sind häufig nicht nachvollziehbar



Unklare Auswirkungen von Änderungen im Großhandelsstrommarkt – es ist offen, in welchem Umfang diese tatsächlich an Endkund:innen weitergegeben werden

Verhaltensökonomische Trägheit – viele Verbraucher:innen verbleiben trotz steigender Preise in teuren Tarifen oder der Grundversorgung

Fehlende Markttransparenz – erschwert Wettbewerb, schwächt Verbraucherschutz und begünstigt systematische Preissteigerungen



Welche Muster sind durch die Analyse von Preisanpassungsschreiben verschiedener Anbieter erkennbar?
Inwieweit lassen sich Häufigkeit und Umfang von Preisanpassungen in laufenden Stromlieferverträgen durch Entwicklungen an den Großhandelsmärkten und regulatorische Veränderungen erklären?



Bilder: BMWK, BMWi, GMH Group, FfE, Handelsblatt.

Agenda



Untersuchung von Dynamiken der Preisgestaltung und Preisanpassung im Stromvertrieb

Octopus Energy Germany GmbH

1

Motivation

Hintergrund & Forschungsfragen

2

Datenbasis & Methodik

Preisanpassungsschreiben, Großhandelsstrompreise, Datenanalyse

3

Ergebnisse

Statistische Analysen, Hypothesen, Treuestrafe (Loyalty Penalty)

4

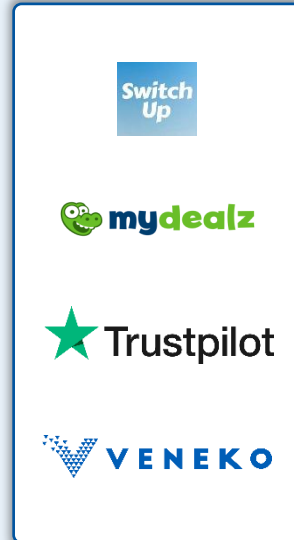
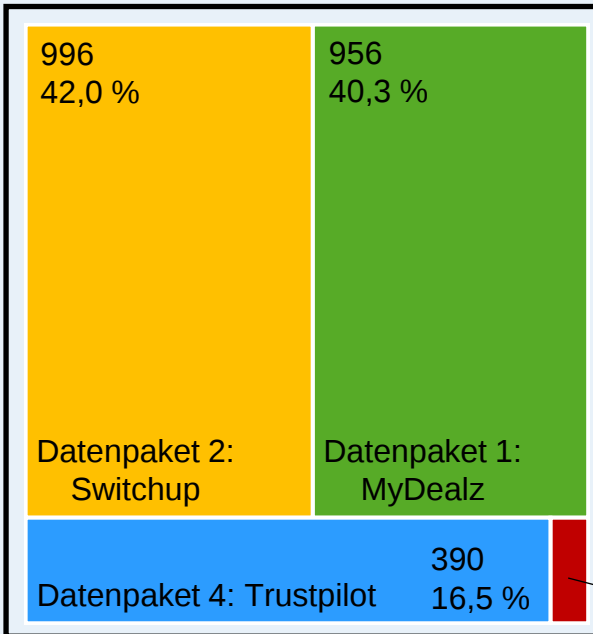
Fazit und Ausblick

Diskussion



Übersicht Datenpakete

2370 Preisanpassungsschreiben



Datenpaket 3:
Veneko, 28, 1,2 %

Konsolidierte Datenbasis

Vor Preisanpassung

- Grundpreis
- Arbeitspreis
- (effektiver Arbeitspreis)



% Änderung

Monate

Nach Preisanpassung

- Grundpreis
- Arbeitspreis
- (effektiver Arbeitspreis)



- Anbieter
- Klassifikation der Anbieter nach Anbieterart
- Vertragsstart & Preisanpassungsdatum

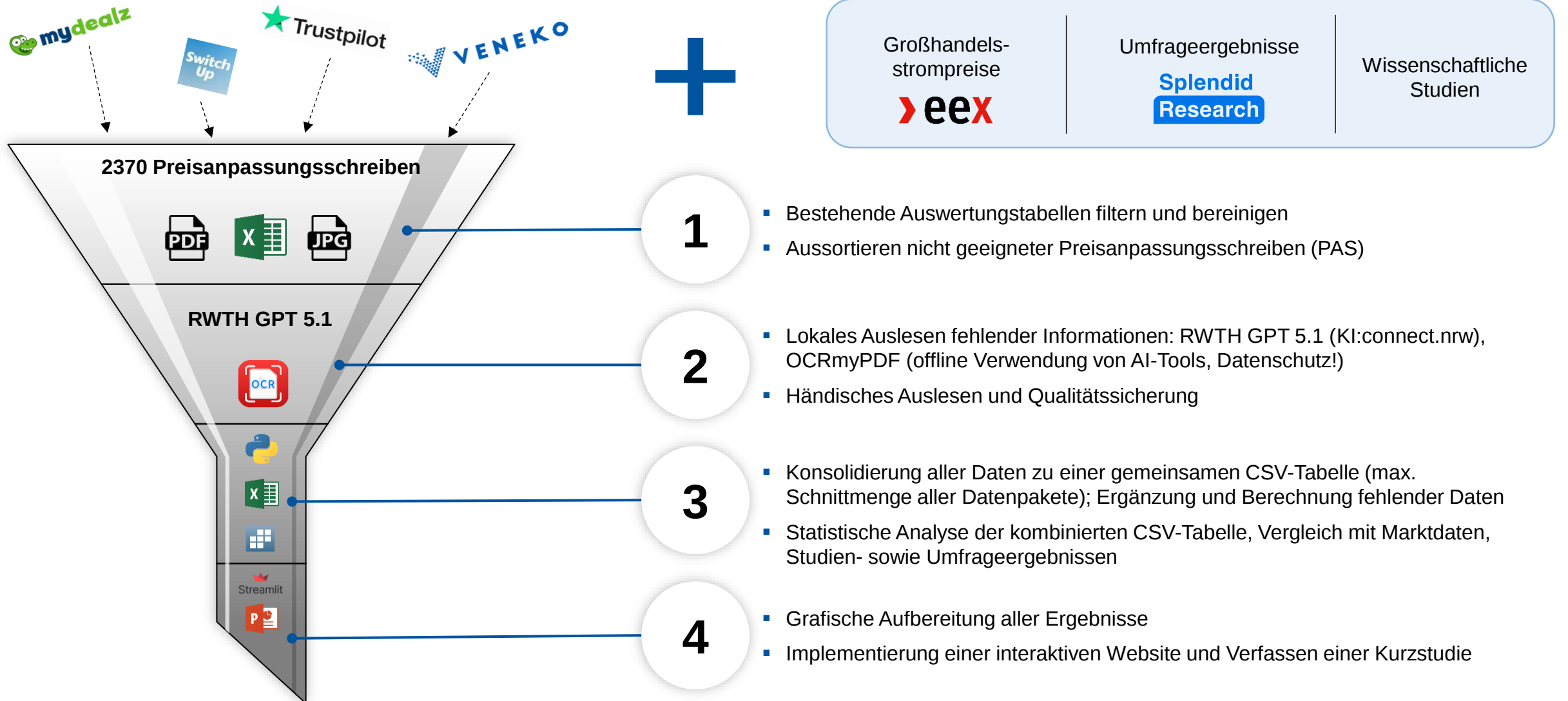


- Verbrauchskategorie



- Genannte Gründe für die Preisanpassungen

Methodik | Analyse Datenbasis und Aufbereitung Ergebnisse



Agenda



Untersuchung von Dynamiken der Preisgestaltung und Preisanpassung im Stromvertrieb

Octopus Energy Germany GmbH

1

Motivation

Hintergrund & Forschungsfragen

2

Datenbasis & Methodik

Preisanpassungsschreiben, Großhandelsstrompreise, Datenanalyse

3

Ergebnisse

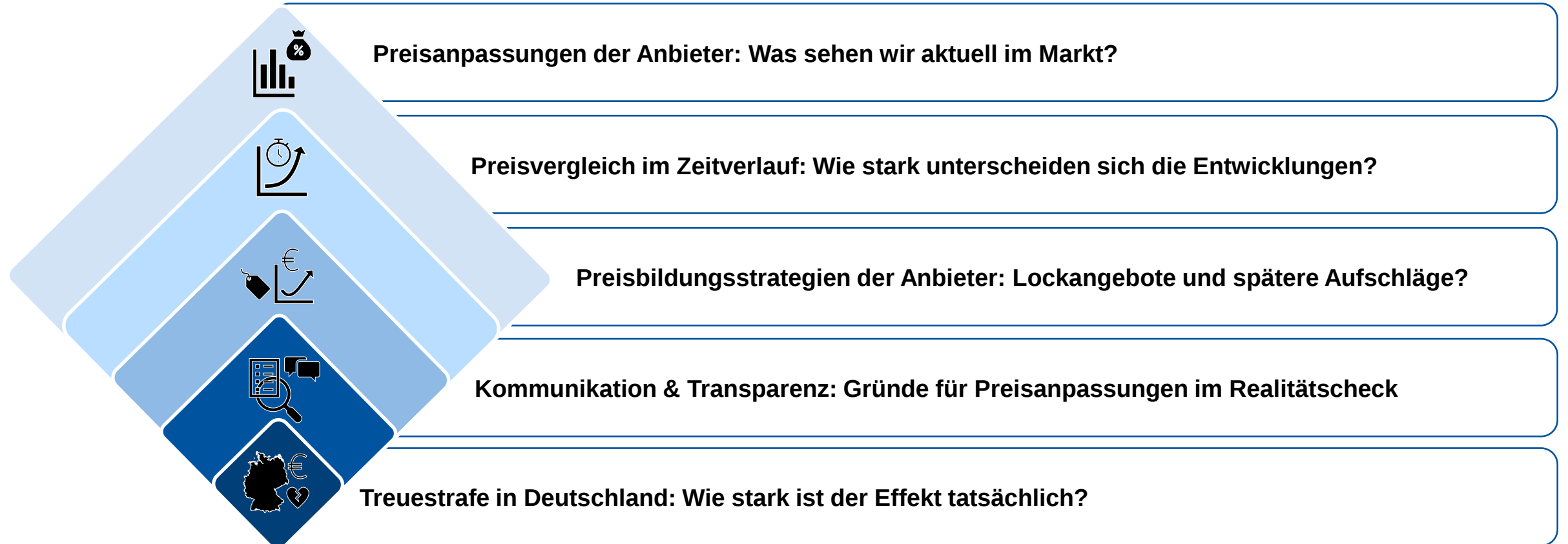
Statistische Analysen, Hypothesen, Treuestrafe (Loyalty Penalty)

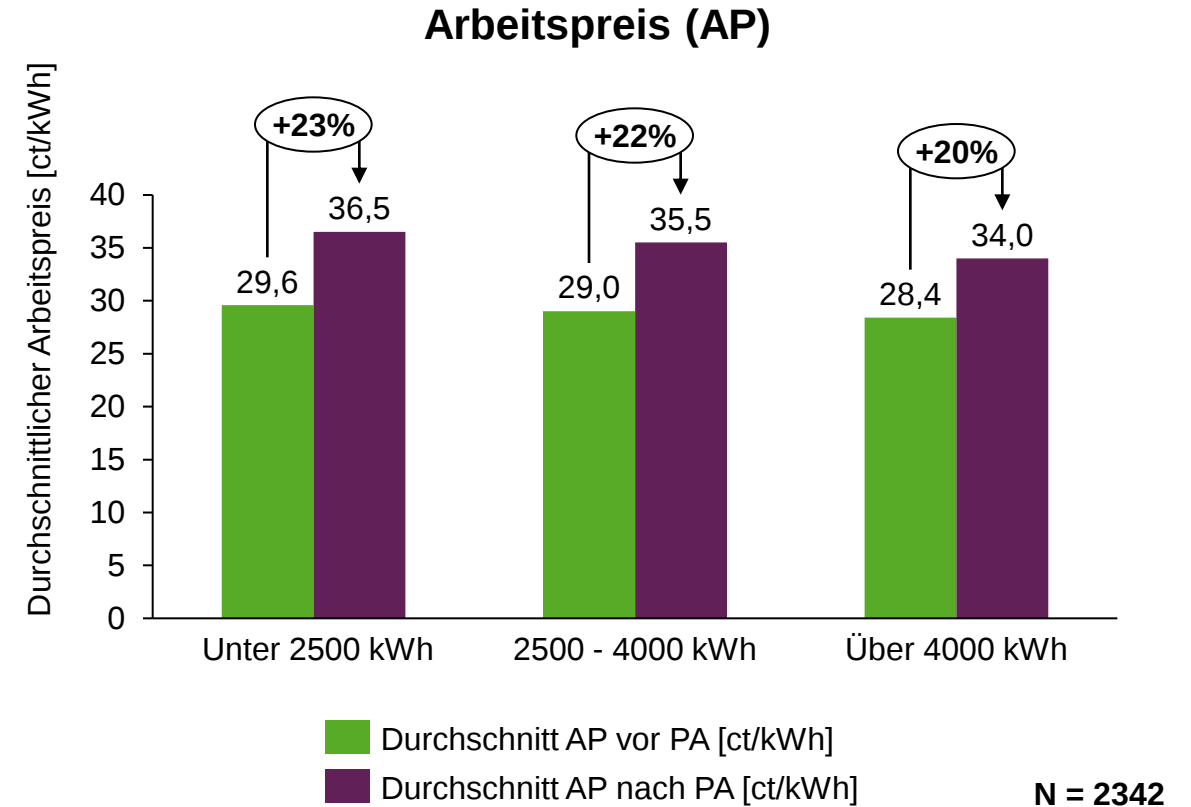
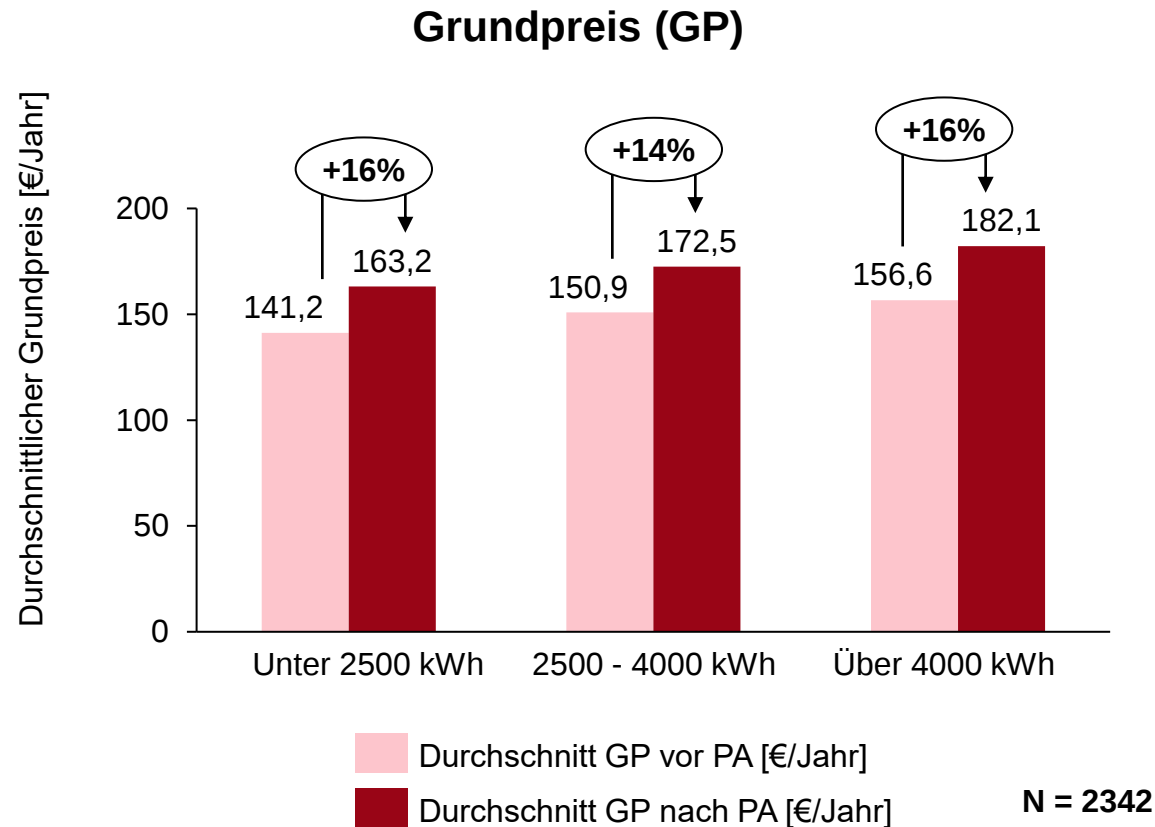
4

Fazit und Ausblick

Diskussion





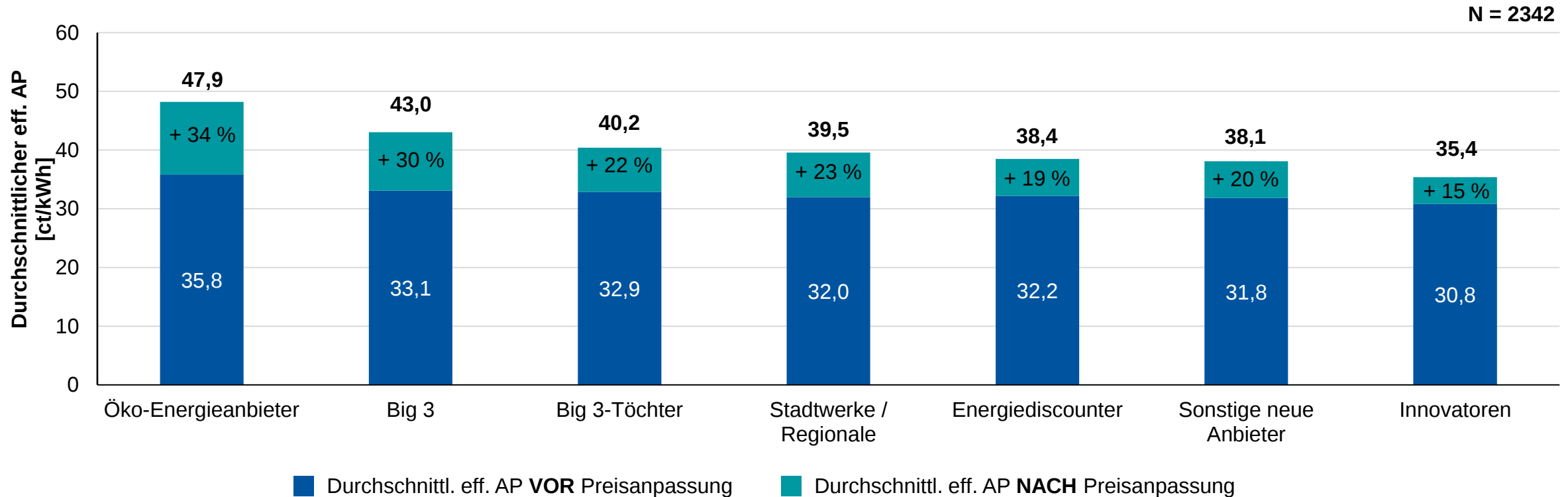


» **Grundpreise** stiegen durch die Preisanpassung (PA) relativ gleichmäßig um **14 – 16 %**, mit nur geringen Unterschieden zwischen den Verbrauchsgruppen. Im Gegensatz dazu zeigen **Arbeitspreise** deutlich stärkere und differenziertere Veränderungen von **20 – 23 %**, wobei **kleinere Verbrauchsgruppen** prozentual stärker von den Preissteigerungen betroffen sind.

«



Anbietercluster: Durchschnittlicher effektiver Arbeitspreis bei 4.000 kWh/a [ct/kWh]

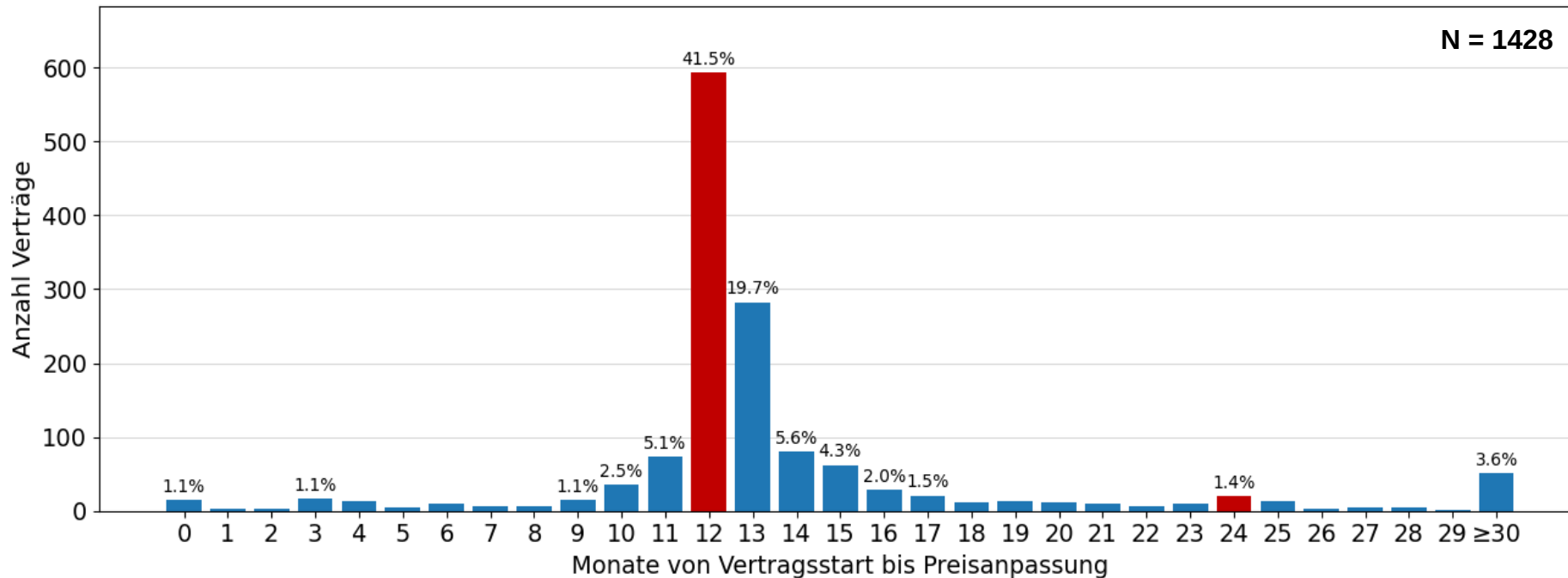


Die effektiven Arbeitspreise steigen durch die Preisanpassungen in allen Anbieterclustern um **15 – 34 %**.

Öko-Energieanbieter und Big 3 erhöhen ihre Arbeitspreise prozentual am stärksten, **Innovatoren** und **sonstige neue Anbieter** am schwächsten.



Vertragsdauer bis zur Preisanpassung in Monaten



- Mindestvertragslaufzeit für Haushaltsstromtarife nach § 309 Abs. 9 BGB: **max. 24 Monate**
- Laut Verivox dominieren **12- und 24-Monats-Verträge**
- **24-Monats-Verträge:** meist etwas günstigere Konditionen

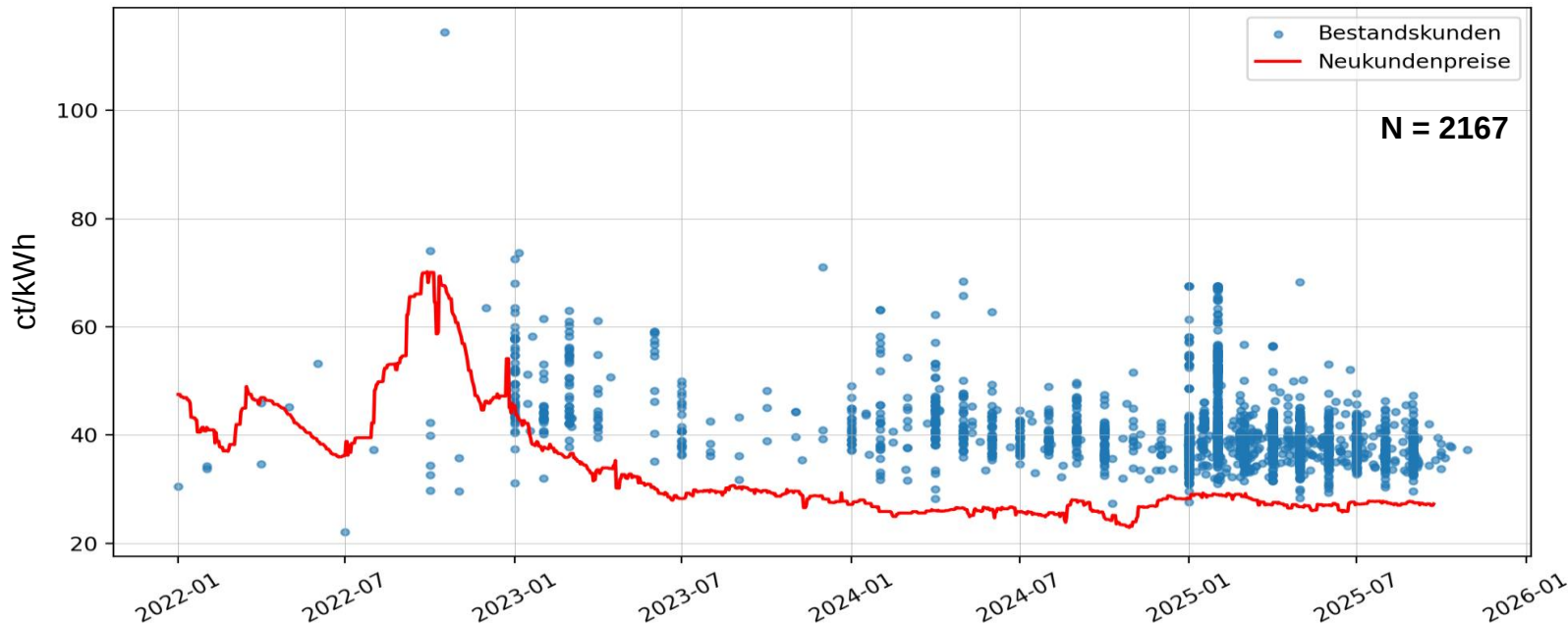


Ca. 75 % aller Verträge erfahren Preisanpassungen nach 11–14 Monaten, was auf eine klare Orientierung der Anbieter an jährliche Anpassungszyklen schließen lässt. Gleichzeitig zeigt die geringe, aber vorhandene Streuung außerhalb dieses Korridors, dass **einzelne Anbieter deutlich flexiblere oder strategisch abweichende Anpassungsintervalle** nutzen.





Effektive Arbeitspreise der Preisanpassungsschreiben nach Preisanpassung (Bestandskunden) sowie Neukunden nach Verivox [ct/kWh]



Neukundenpreise nach Verivox

- Durchschnittlicher effektiver Arbeitspreis aus Grundpreis und Arbeitspreis pro Jahr
Nur **Neukundentarife** in Deutschland
- Berechnung basiert auf dem deutschlandweit gewichteten Mittel des **günstigsten Preises je Postleitzahl**
- Tarife müssen eine **Preisgarantie von 12 Monaten** sowie **Boni** beinhalten
- Annahme Verbrauch: 4000 kWh/a



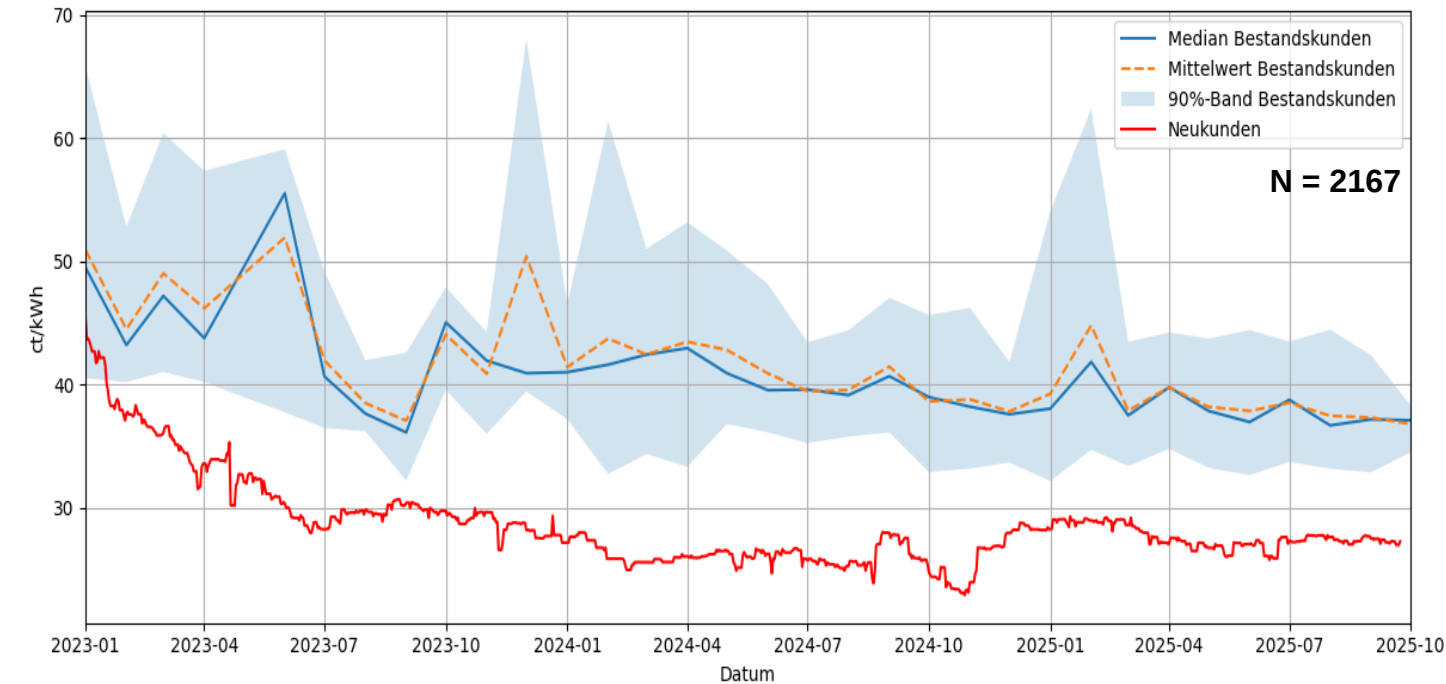
Die zunehmende **Punktdichte ab 01/2025** ist auf eine erweiterte Datenbasis und **höhere Erfassungstiefe** der Preisanpassungsschreiben zurückzuführen. Die Datenbasis weist im Zeitraum von **Anfang 2024 bis Oktober 2025 die höchste Anzahl an erfassten Preisanpassungsschreiben** auf, wodurch dieser Abschnitt die **größte Signifikanz** für zeitliche Analysen besitzt.





Entwicklung von Bestands- und Neukundenpreis im Vergleich [ct/kWh]

Quelle: Smard.de,
BNetzA 2025



	Ø Neukunden- preis [ct/kWh]	Ø Bestands- kunden- preis [ct/kWh]	Preisauf- schlag [%]	Ø DE HH- Strompreis [ct/kWh]
2023	31,7	45,4	+43 %	45,2
2024	26,2	40,8	+56 %	41,6
2025	27,6	39,0	+41 %	40,1
Ø	28,5	41,8	+47 %	42,3

- Bestandskundenpreise entsprechen jeweils den eff. Arbeitspreisen **nach** der Preisanpassung
- Keine Auskunft über ein aufgetretener Tarifwechsel nach Eintritt der Preisanpassung

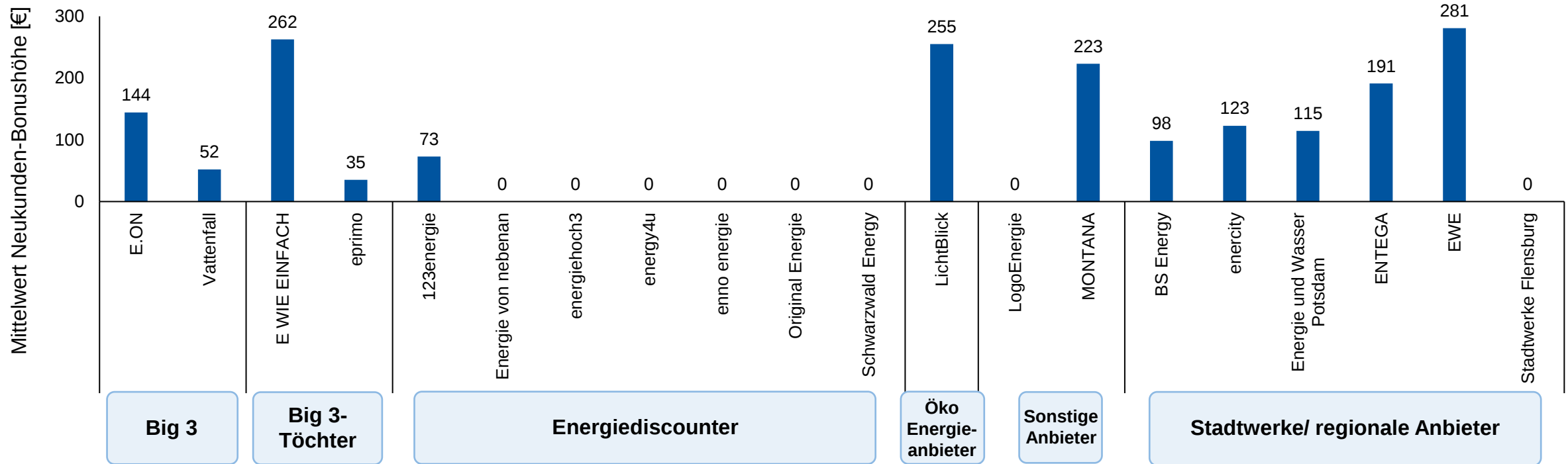


Bestandskunden zahlen im Durchschnitt **ca. 13 ct/kWh** mehr als Neukunden. Während die untere Grenze des 90%-Bands der Bestandskundenpreise geringfügig variiert, zeigt die **obere Grenze starke Schwankungen mit Aufschlägen zum Jahreswechsel**. Der durchschnittliche prozentuale Preisaufschlag der Preisanpassungsschreiben ist mit 24 % niedriger als die Differenz aus Neu- und Bestandskundenpreisen (47 %), was auf ein **erhöhtes Preisniveau schon vor der Preisanpassung** schließen lässt (siehe Anhang, S. 38).





Zusammenhang zwischen Höhe des Neukundenbonus und Anbieter

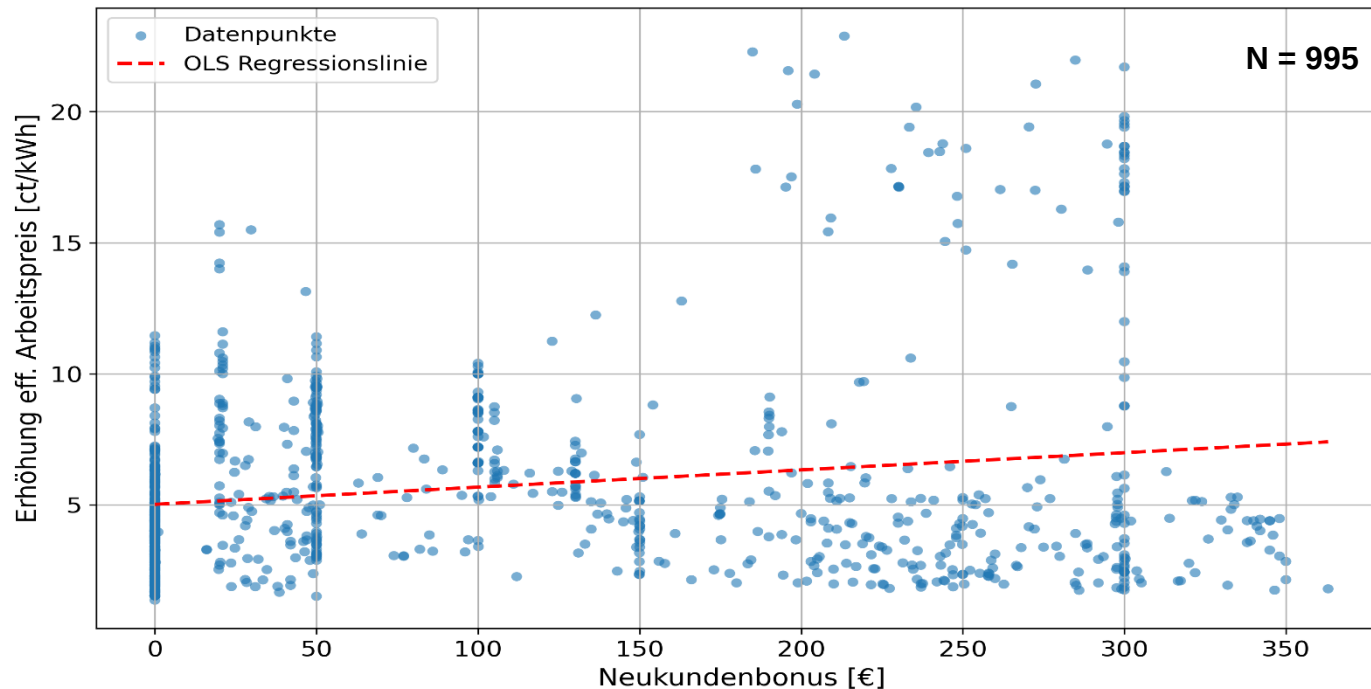


Die Bonushöhen **variieren stark** innerhalb aller Anbietergruppen. Stadtwerke und größere Anbieter tendieren zu höheren Boni, während Energiediscounter im Durchschnitt die niedrigsten Bonusbeträge anbieten. Insgesamt ergibt sich eine **heterogene Bonuslandschaft**, die stark von der **individuellen Anbieterstrategie** geprägt ist.





Zusammenhang zwischen Höhe des Neukundenbonus und Preiserhöhungen



Korrelation & Regression

- Positiver aber sehr schwacher linearer Zusammenhang (19 %)
- Boni korrelieren nur sehr gering und kaum erklärend mit Preiserhöhungen
- Lineares Regressionsmodell: Bonushöhe erklärt nur 3-4 % der Preisvariation
- Hohe statistische Signifikanz

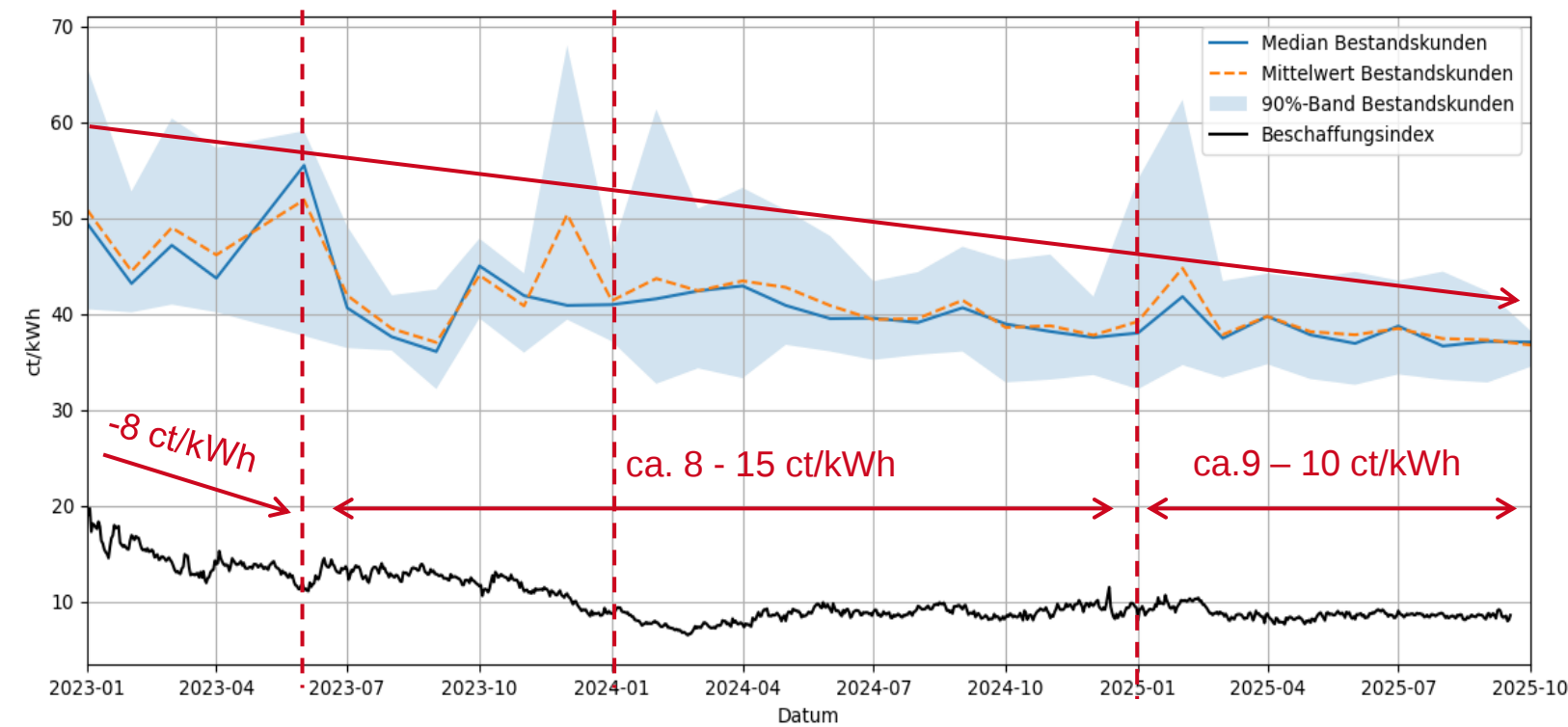


Neukundenboni werden primär **nicht genutzt**, um höhere geplante Preisanpassungen vorher abzufedern oder zu kompensieren. **Pricing und Bonusstrategie** scheinen weitestgehend unabhängig voneinander zu sein. Boni dienen eher zur **Kundengewinnung**, Wettbewerbsausgleich und Marketingpositionierung.





Entwicklung von Großhandels- und Bestandskundenpreisen



	Beschaffungsindex		Bestandskundenpreis	
	[ct/kWh]	%	[ct/kWh]	%
2023-2024	-9,9	-53	-9,5	-18,7
2024-2025	-0,6	-7,5	-2,2	-5,2
2025-2026	+0,4	5,7	-1,9	-4,9
Gesamt	-10,1	-53,8	-13,6	-28,8

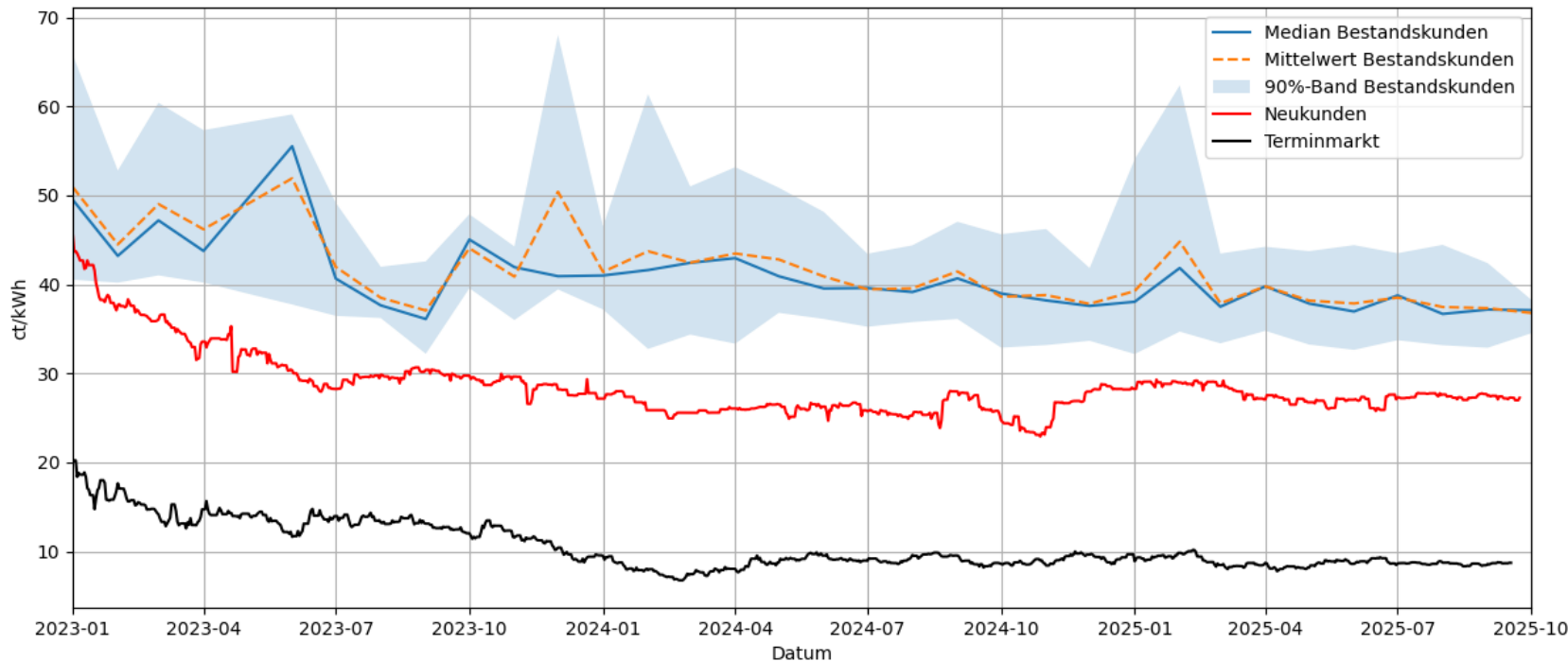


Großhandelsstrompreise sind seit Anfang 2023 **stark gefallen**, die **Bestandskundenpreise** dagegen nur **moderat gesunken**. Trotz stark sinkender Beschaffungskosten verbleibt die Preisdifferenz strukturell stabil. Bestandskundenpreise reagieren nur gedämpft und zeitverzögert auf Marktpreisrückgänge, was auf **Tarifbindungen, Margen und erhöhte nicht-beschaffungsbezogene Kostenkomponenten** verweist.





Entwicklung von Großhandels-, Bestandskunden- und Neukundenpreisen



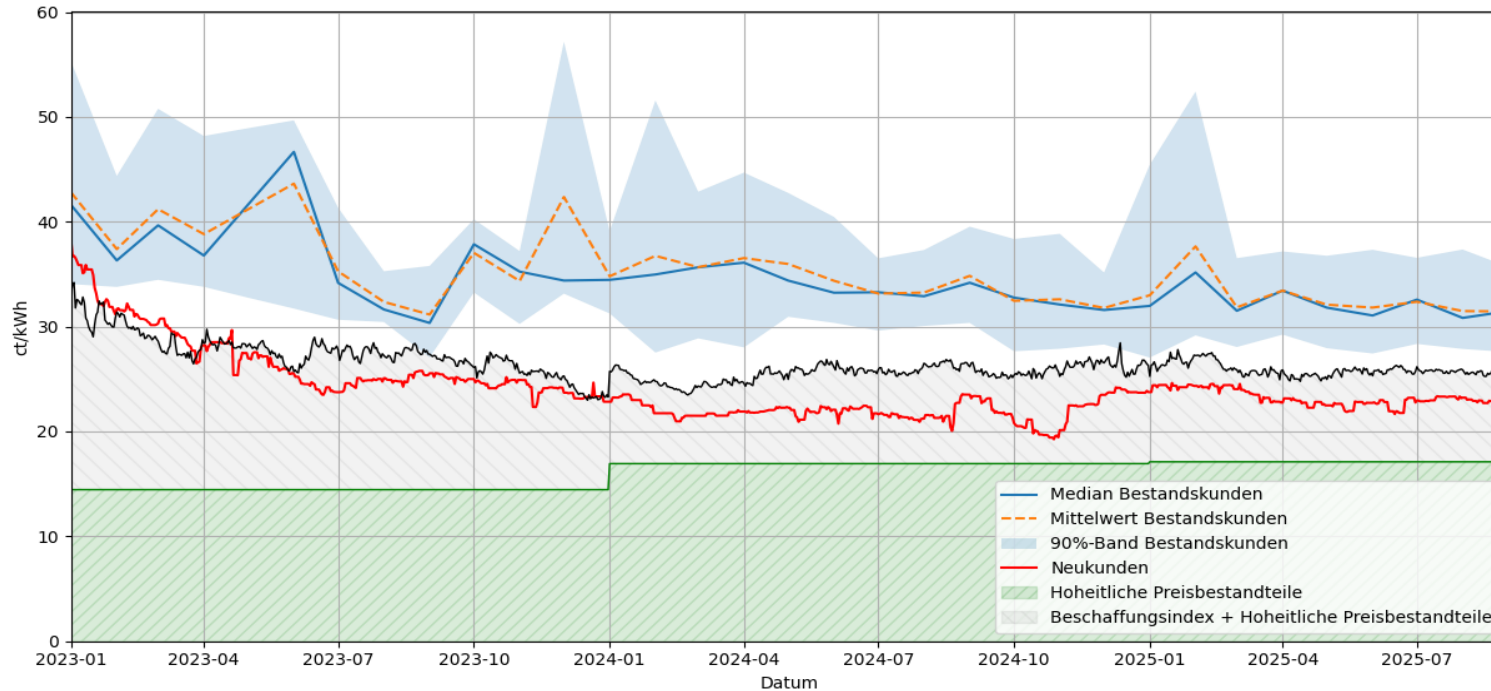
Korrelation & Regression

- **Starker positiver Zusammenhang** zw. Beschaffungsindex und Neukundenpreis
- Beschaffungsindex erklärt ca. 74 % der Variation des Neukundenpreises
- Rund 87 % eines Beschaffungsindex-Anstiegs werden direkt an die Neukunden weitergegeben
- Hohe statistische Signifikanz

Neukundenpreise folgen dem Beschaffungsindex deutlich **direkter** als Bestandskundenpreise, da Preisänderungen in der Beschaffung fast vollständig weitergegeben werden. Neukundenpreise sinken stärker - Rückgang um **ca. 18 ct/kWh**, gegenüber nur **ca. 14 ct/kWh** bei Bestandskunden. Das durchschnittliche Pricing-Modell für Neukunden ist hochkostengetrieben und **reagiert sensibel** auf **Marktbewegungen**.



Entwicklung von Großhandels-, Bestands- und Neukundenpreisen sowie hoheitliche Preisbestandteile

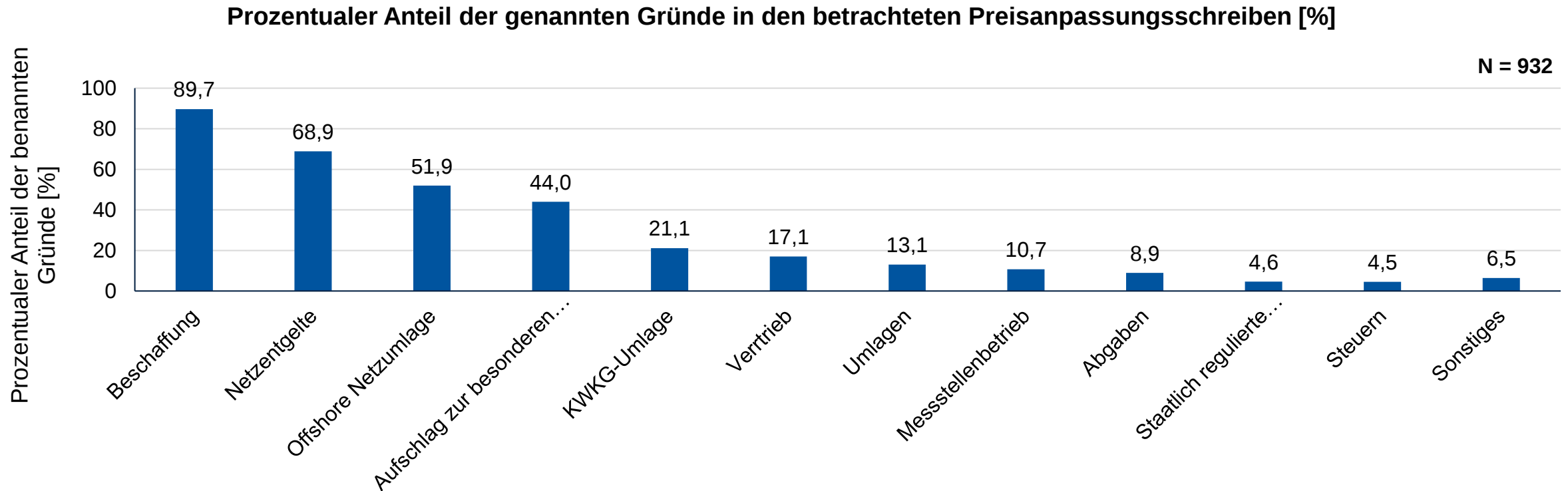


- **Umsatzsteuer** gilt für den **gesamten Bruttostrompreis des Endkunden**, inklusive aller Preisbestandteile
- **Abbildung: Bereinigung** der Bestands- und Neukundenpreise um die (konstante) **Umsatzsteuer von 19 %**
- **Neukundenpreis:** Deutschlandweit gewichtetes Mittel des günstigsten Preises je Postleitzahl nach Verivox



Bereinigt um die Umsatzsteuer liegen die **Neukundenpreise** ab März 2023 fast durchgängig **leicht unter** dem Niveau aus Beschaffungsindex und hoheitlichen Preisbestandteilen. Die Preisdynamik deutet darauf hin, dass der **Wettbewerb im Neukundensegment** teils **stärker** auf **Marktanteilsgewinne** als auf die Kostendeckung ausgerichtet ist und **negative Margen der Anbieter** bis zur ersten Preiserhöhung möglich sind.



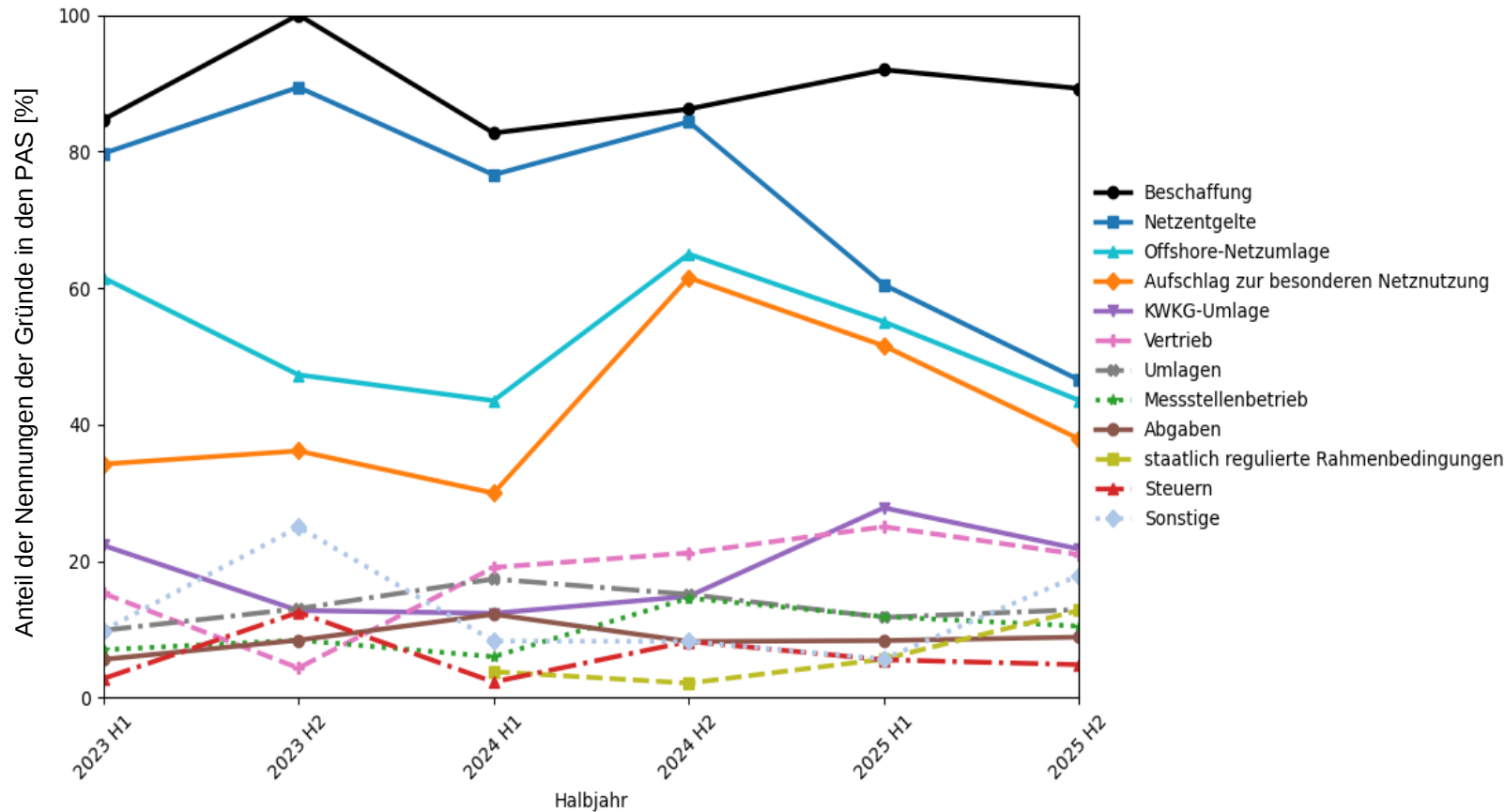


Preisanpassungen werden **überwiegend** mit **gestiegenen Beschaffungskosten** und **Netzentgelten** begründet. Weitere regulatorische Kostenblöcke wie **Offshore- und §19-StromNEV-Umlagen** werden in 44 – 52 % aller Schreiben genannt. **Anderer Gründe** werden deutlich seltener aufgeführt und spielen eine untergeordnete Rolle in der Kundenkommunikation.





Entwicklung des Anteils der genannten Gründe in den Preisanpassungsschreiben (PAS) in den Jahren 2023 – 2025



- **Beschaffung und Netzentgelte** sind die dominierenden preisrelevanten Faktoren und werden über den gesamten Zeitraum am häufigsten als Begründung für Preisänderungen genannt.
- **Regulatorische Umlagen** (z. B. Offshore-, §19-StromNEV-Umlage) haben zwar geringe Kostenanteile, werden aber in **35–60 %** der Schreiben erwähnt – ein Hinweis auf **kommunikative Überbetonung kleiner Preisbestandteile**.
- **Weitere Gründe** (z. B. KWKG-Umlage, Steuern, Messstellenbetrieb) zeigen **keine klaren Trends** und werden **uneinheitlich und teilweise intransparent** verschiedenen Kostenkomponenten zugeordnet.

Vergleich der Kommunikationsveränderung der Gründe mit den tatsächlichen Änderungen der Preiskomponenten (siehe Anhang, S. 41)

		Beschaffung und Vertrieb	Netzentgelte	Offshore-Netzumlage	§19-StromNEV-Umlage (Aufschlag bes. Netznutzung)	KWKG-Umlage	Steuern
2023-2024	 ↓↑	-8,5%	-4,8%	-0,3%	+30,0%	-22,4%	-31,1%
	€ ↓↑	-31,9%	+22,6%	+11,0%	+54,2%	-23,0%	-14,4%
2024-2025	 ↓↑	+7,3%	-33,5%	-9,1%	-2,2%	+82,2%	-1,4%
	€ ↓↑	-6,4%	-4,4%	+24,4%	+142,3%	+70,0%	-1,4%

- Die größte reale Entlastung durch gesunkene Kosten für **Beschaffung und Vertrieb** wird kommunikativ deutlich **abgeschwächt dargestellt**
- Durch die **Energiewende** steigende regulatorische Kostenblöcke wie **Netzentgelte, Offshore- und §19-StromNEV-Umlagen** sind in der Veränderung der Kommunikation der Gründe für die Preiserhöhung **kaum erkennbar**
- **Die Entwicklung kleinerer Preiskomponenten (z. B. KWKG-Umlage und Steuern)** werden weitestgehend **korrekt kommuniziert**, haben jedoch einen vergleichsweise geringen Einfluss auf den Gesamtstrompreis



Insgesamt spiegelt die Preiskommunikation der Versorger die reale Kostenstruktur **nur eingeschränkt wider**, was auf strukturelle **Transparenzdefizite** und eine **fehlende kausale Verknüpfung** zwischen tatsächlichen Kostenentwicklungen und kommunizierten Gründen für Preisanpassungen hinweist.

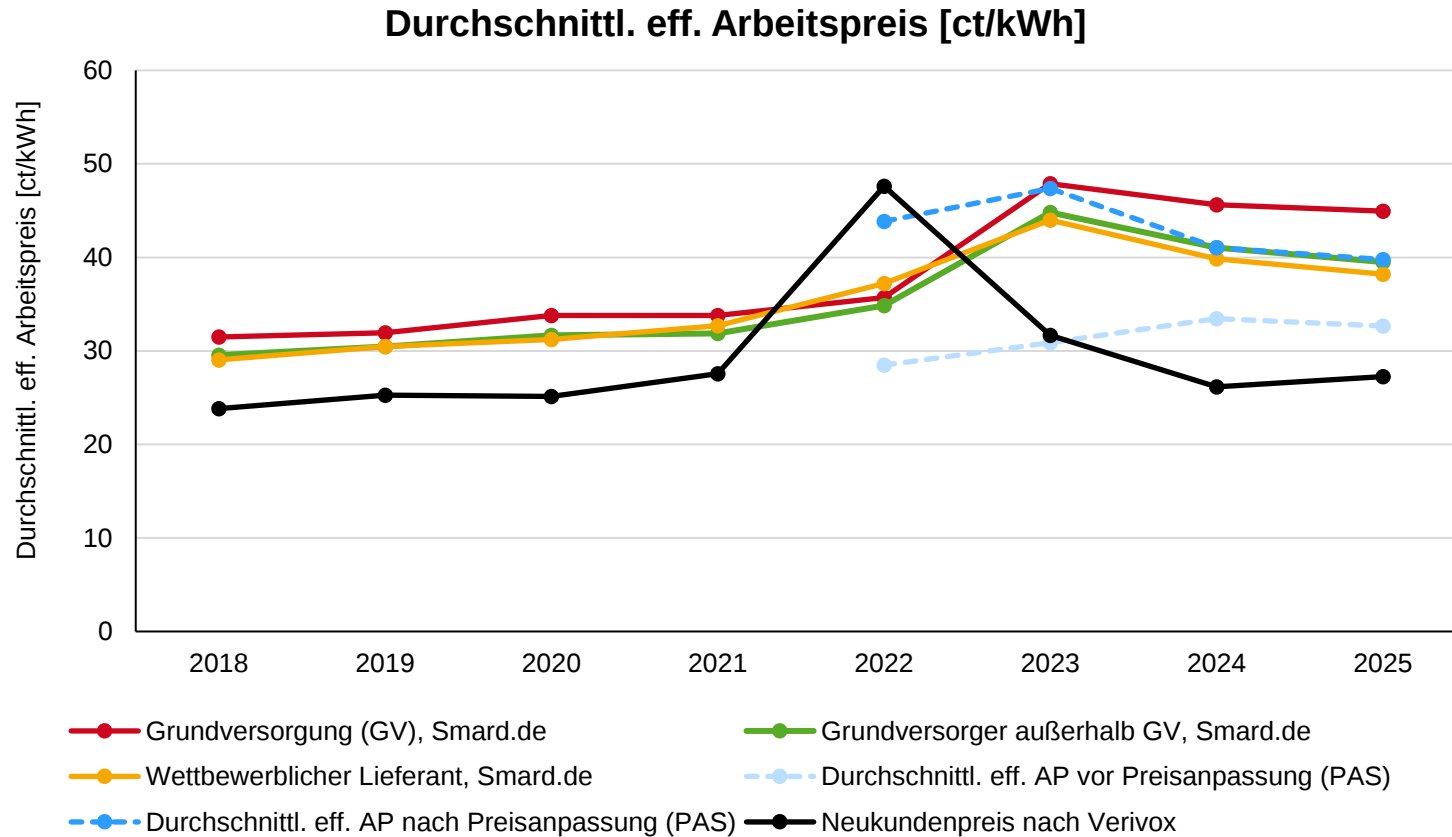


Treuestrafe in Deutschland: Wie stark ist der Effekt tatsächlich?

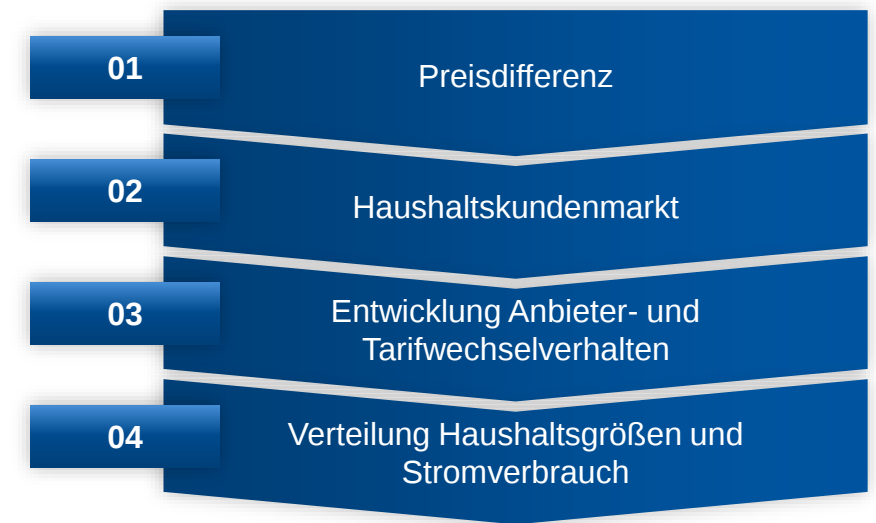
Ergebnisse | Loyalty Penalty im deutschen Strommarkt



Definition, Datengrundlage und Methodik



„Der Begriff **Loyalty Penalty** (Treuestrafe) bezeichnet im Strommarkt den Nachteil für treue Kundinnen und Kunden, die aufgrund fehlender Anbieter- oder Tarifwechsel **höhere Preise** zahlen als Neukunden. Sie entsteht, wenn Energieversorger **günstige Einstiegstarife** anbieten, Bestandskunden jedoch in **teuren Standardverträgen** verbleiben.“

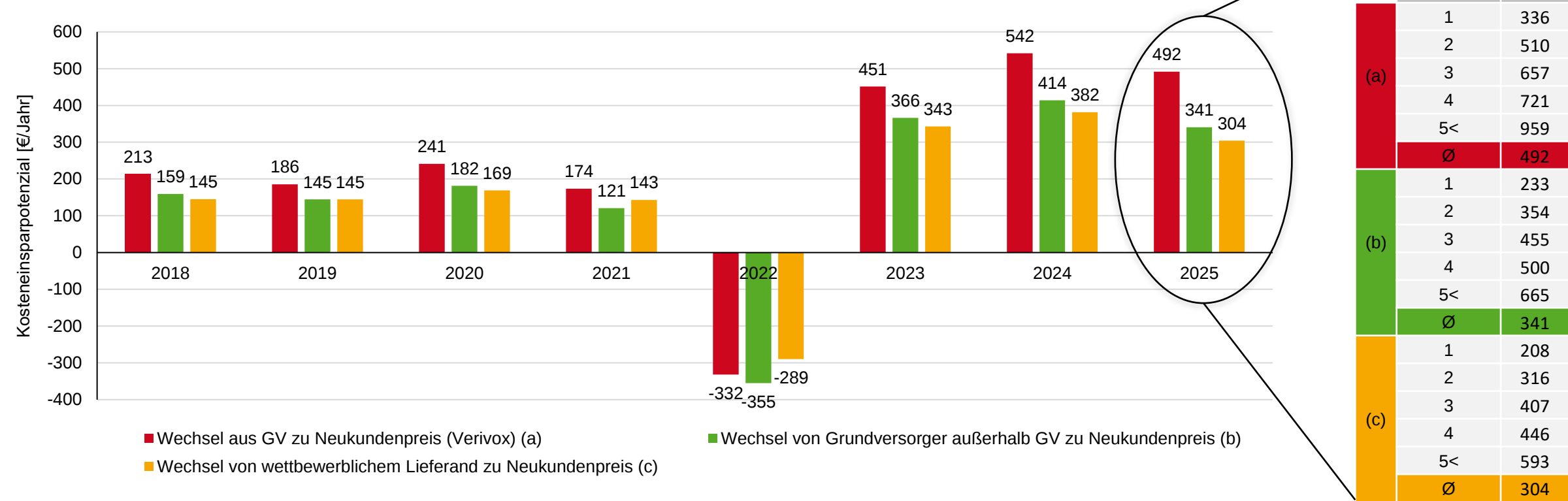


Einsparpotenzial je Haushaltsgröße und Extrapolation zu Mehrkosten durch „Loyalty Penalty“ in DEU

Quellen: Smard.de, Verivox, PAS (Preisanpassungsschreiben), BNetzA, BDEW, Splendid Research, Destatis



Durchschnittliches jährliches Kosteneinsparpotenzial je Haushalt [€/Jahr]

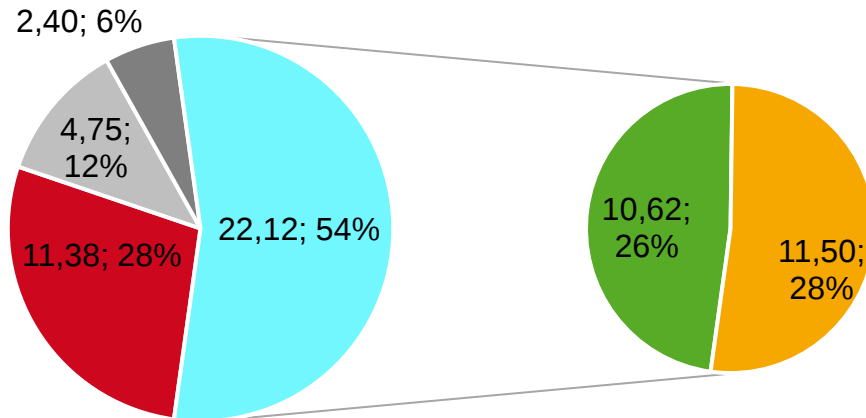


Im Jahr 2025 lassen sich durch einen Anbieterwechsel zum günstigsten Neukundenpreis nach Verivox pro Haushalt im Durchschnitt **zwischen 304 € und 492 € im Jahr einsparen. Das größte Einsparpotenzial entsteht durch einen Wechsel aus der GV.** Kunden eines Grundversorgers außerhalb der GV profitieren durch einen Wechsel geringfügig mehr als Kunden eines wettbewerblichen Lieferanden.

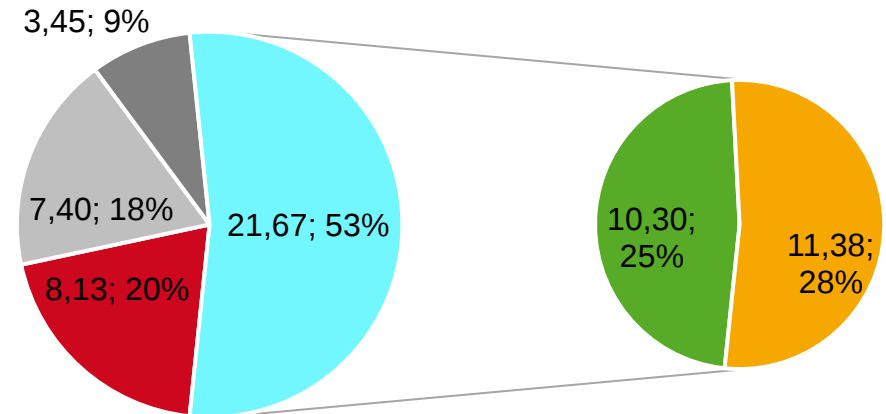


Entwicklung der Anzahl der betroffenen Haushalte [Mio.]

2018



2025



- HH in der GV
- HH die Anbieter gewechselt haben
- HH die Tarif gewechselt haben innerhalb Anbieter
- HH bei Grundversorger die nicht gewechselt haben
- HH bei Wettbewerber die nicht gewechselt haben

Annahmen:

- Gesamtanzahl von 40,656 Mio. HH-Kunden in DEU von 2018 bis 2025 konstant (BDEW 2023).
- Ein HH wechselt maximal einmal pro Jahr den Tarif oder Anbieter.

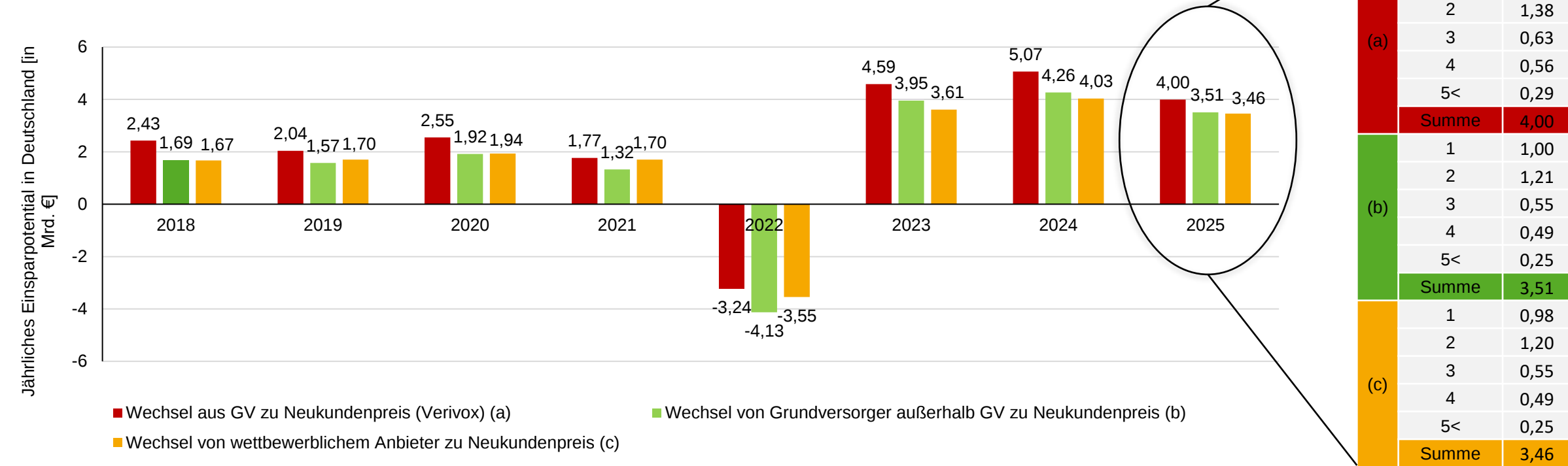


Die von der Loyalty Penalty (Treuestrafe) betroffenen HH sind überwiegend in der GV oder Kunde eines wettbewerbliehen Lieferanten oder Grundversorgers, welche ihren Anbieter oder Tarif nicht regelmäßig wechseln. **Im Jahr 2025 sind bis zu 30 Mio. HH-Kunden unterschiedlich ausgeprägt von der Treuestrafe betroffen.** In der Grundversorgung sind die Kosten der Treuestrafe am höchsten.





Durchschnittliches jährliches Kosteneinsparpotenzial aller betroffenen Haushalte in Deutschland [Mrd. €/Jahr]



Durch einen Wechsel aus der GV lassen sich im Jahr 2025 durch alle betroffenen Haushalte bis zu 4 Mrd. € einsparen. Durch einen Wechsel von einem Grundversorger außerhalb der GV und von einem wettbewerblichen Lieferanten zum Neukundenpreis nach Verivox lassen sich in Summe fast 7 Mrd. € einsparen. **Insgesamt entstehen durch die Treuestrafe auf HH-Seite Mehrkosten in Höhe von ca. 11 Mrd. € im Jahr 2025.**

Agenda



Untersuchung von Dynamiken der Preisgestaltung und Preisanpassung im Stromvertrieb

Octopus Energy Germany GmbH

1

Motivation

Hintergrund & Forschungsfragen

2

Datenbasis & Methodik

Preisanpassungsschreiben, Großhandelsstrompreise, Datenanalyse

3

Ergebnisse

Statistische Analysen, Hypothesen, Treuestrafe (Loyalty Penalty)

4

Fazit und Ausblick

Diskussion



Executive Summary



- **Bestandskunden** zahlen einen im Durchschnitt **ca. 13 ct/kWh teureren effektiven Arbeitspreis** als **Neukunden**. Damit liegt ein durchschnittlicher Preisaufschlag von ca. **47 %** zulasten der Bestandskunden vor.
- Ca. **75 %** aller Stromverträge in Deutschland erfahren nach **11-14 Monaten** eine Grundpreiserhöhung um durchschnittlich **15 %** auf 172 €/Jahr und eine Arbeitspreiserhöhung um **22 %** auf 35 ct/kWh.



- **Neukundenpreise korrelieren stark** mit den Entwicklungen am Großhandelsmarkt, wobei **steigende Beschaffungskosten fast vollständig weitergegeben werden**. Eine starke Abhängigkeit zwischen den Entwicklungen am Großhandelsmarkt und den Bestandskundenpreisen lässt nicht ableiten.
- Preisdynamiken im Neukundensegment sind teils auf **Marktanteilsgewinne** mit **negativen Margen** für Anbieter ausgerichtet



- Neukundenboni werden primär **nicht genutzt, um höhere geplante Preisanpassungen** im Vorfeld **abzufedern** oder **zu kompensieren**.
- **Pricing und Bonusstrategien** scheinen weitestgehend unabhängig voneinander zu sein.



- Preisanpassungen werden überwiegend mit **gestiegenen Beschaffungs- und Vertriebskosten** sowie **Netzentgelten** begründet.
- Die Preiskommunikation der Versorger spiegeln die reale Kostenstruktur nur eingeschränkt wider, was auf strukturelle **Transparenzdefizite** hinweist.



- Bis zu **30 Mio. Haushalte** waren im Jahr 2025 unterschiedlich ausgeprägt von der Treuestrafe betroffen. In der Grundversorgung sind die Kosten der Treuestrafe mit durchschnittlich 492 €/Jahr je Haushalt am höchsten
- Insgesamt entstehen durch die **Treuestrafe auf Haushaltsseite Mehrkosten** in Höhe von **ca. 11 Mrd. €** im Jahr 2025.

Contacts

E.ON Energy Research Center
Mathieustraße 10
52074 Aachen
Germany

<https://www.eonerc.rwth-aachen.de>

Univ.-Prof. Dr.-Ing. Aaron Praktiknjo

☎ +49 241 80 49691

✉ apraktiknjo@eonerc.rwth-aachen.de

Menna Elsobki, M.Sc.

☎ +49 241 80 49874

✉ menna.elsobki@eonerc.rwth-aachen.de

Philipp Daun, M.Sc.

☎ +49 241 80 49877

✉ philipp.daun@eonerc.rwth-aachen.de

Jakob Kulawik, M.Sc.

☎ +49 241 80 49875

✉ jakob.kulawik@eonerc.rwth-aachen.de

Thank you for your attention!

Anhang



Datenbasis | Preisanpassungsschreiben in vier Datenpaketen



- Preisanpassungsschreiben
- Anbieter
- Belieferungsbeginn



- Preis bei Vertragsabschluss
- Preis nach Preisanpassung



- Weitere persönliche Informationen



- PLZ der Adresse
- Geburtsjahr Kunde



- Zuordnung Verbrauchsgruppe [kWh]



- Anbieter
- Tarif
- Orderdatum & Periode
- Vertragsstart



- Preis vor & nach PA
- GP & AP
- Eff. Arbeitspreis
- Jahrespreis



- Anzahl der Monate vor Eintritt der PA



- Altersgruppe
- Gender



- Höhe des Verbrauchs [kWh]



- Angaben zu Bonus
- Höhe des Bonus



- Preisanpassungsschreiben
- Anbieter
- Tarif



- Preis vor & nach PA
- GP & AP
- Eff. Arbeitspreis



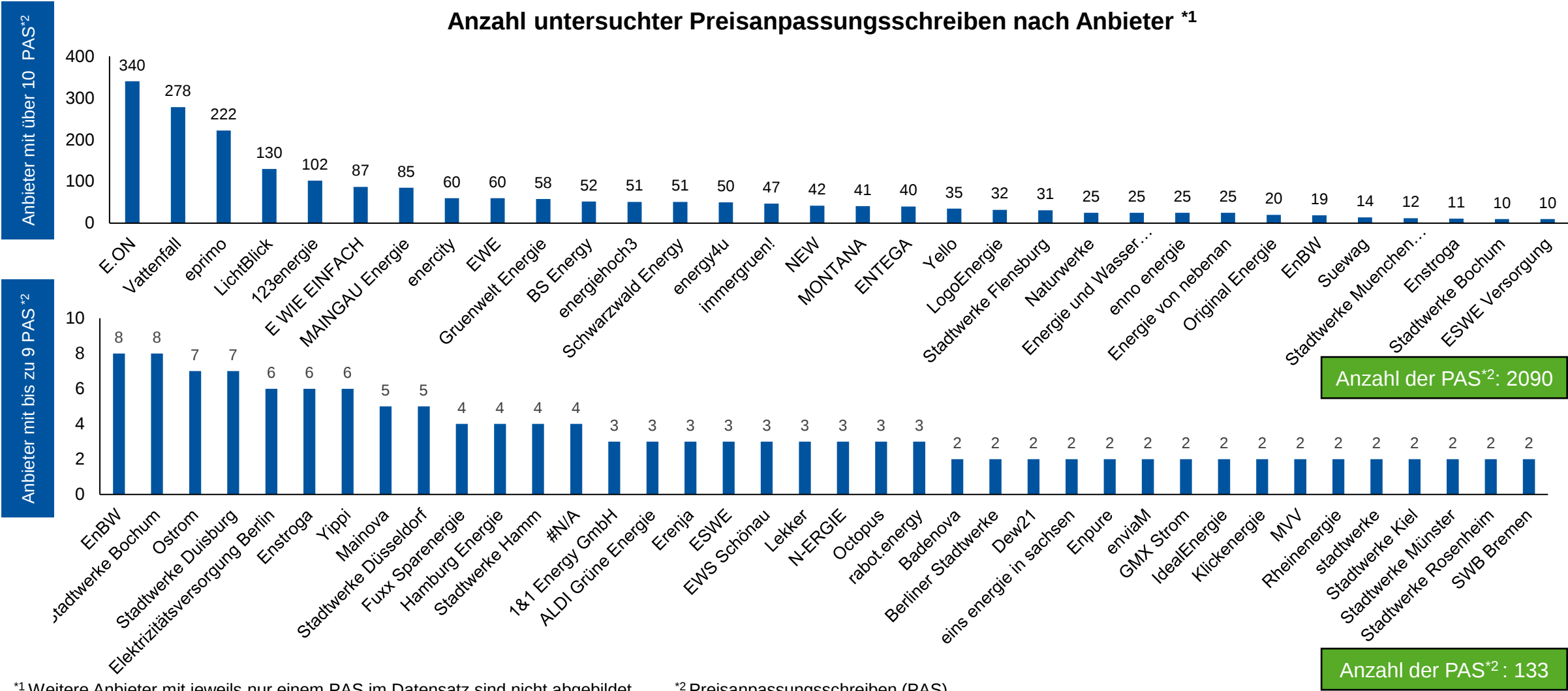
- Preisanpassungsschreiben
- Anbieter & Tarif
- Preisänderungsdatum
- Vertragslaufzeit
- Belieferungsbeginn

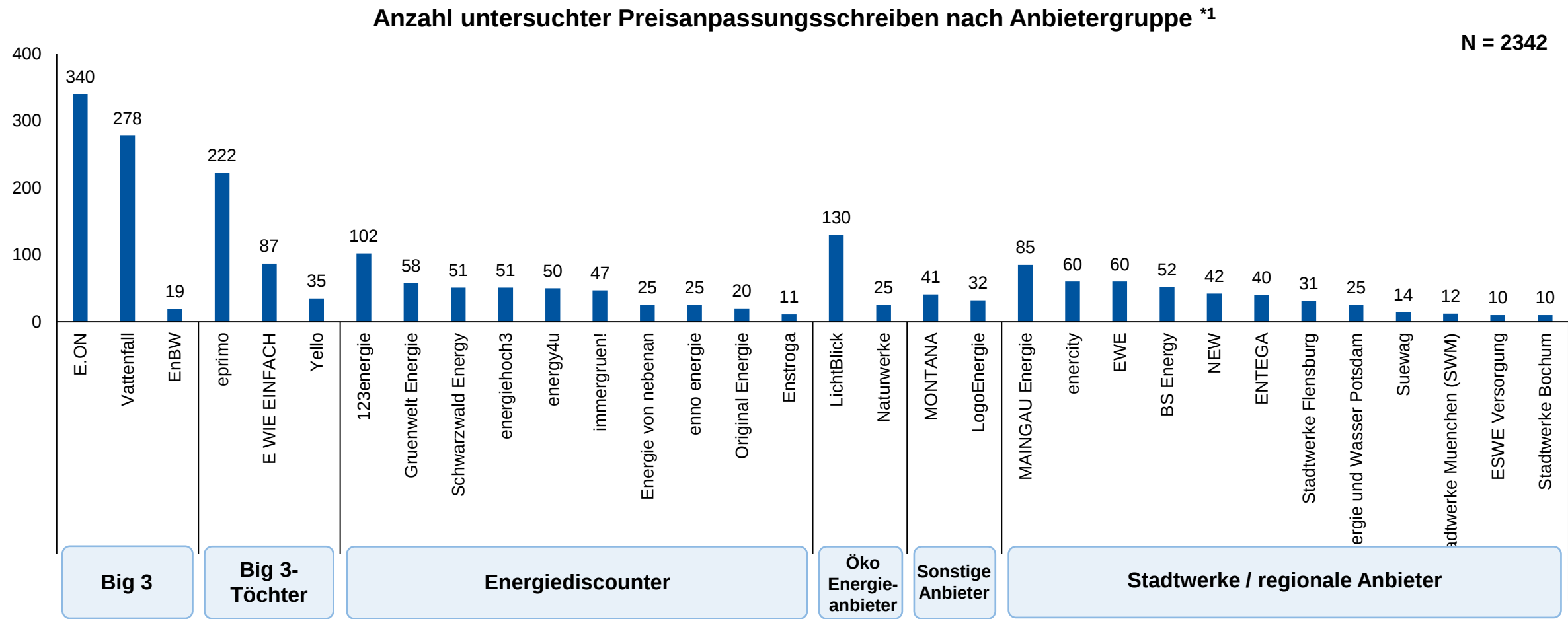


- Preis vor & nach PA
- GP & AP



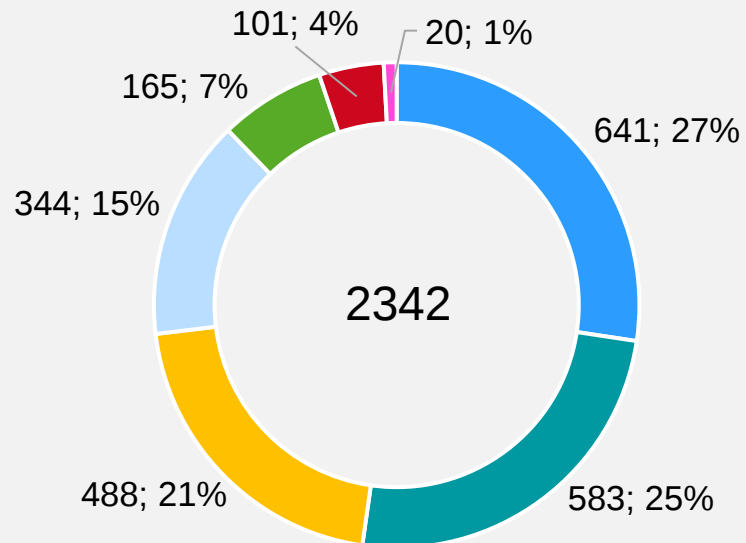
- Neukundenpreis zur gleichen Zeit & Anbieter



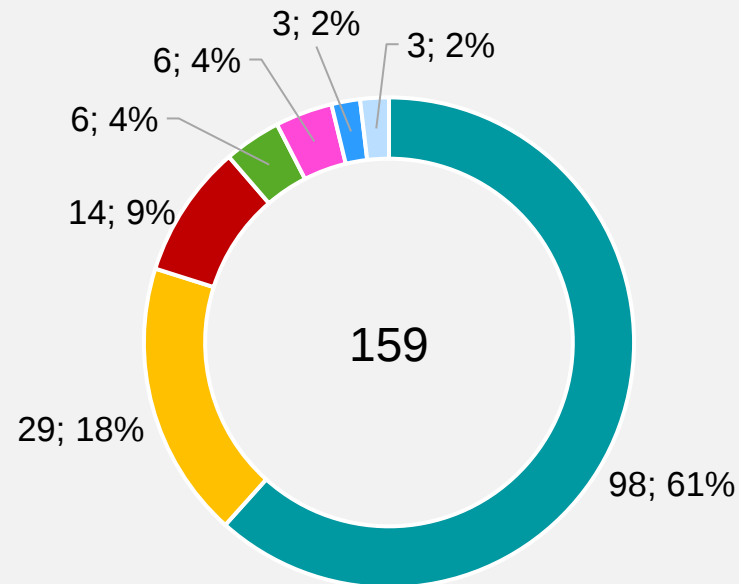


*1 Darstellung von Anbieter mit jeweils 10 oder mehr PAS im Datensatz

Anzahl Preisanpassungsschreiben je Cluster



Anzahl verschiedener Anbieter je Cluster

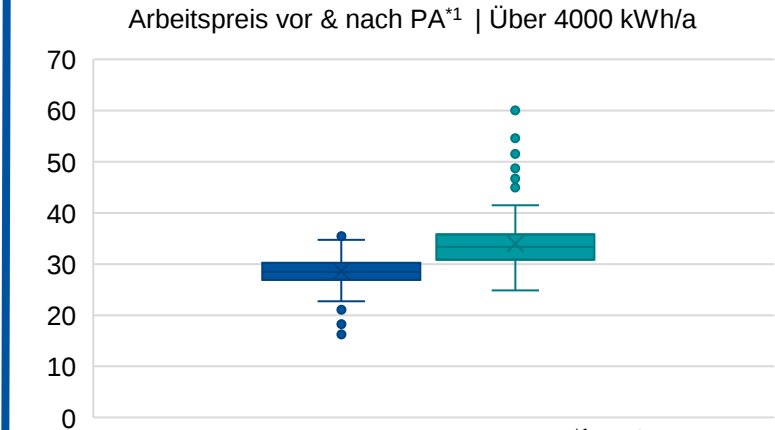
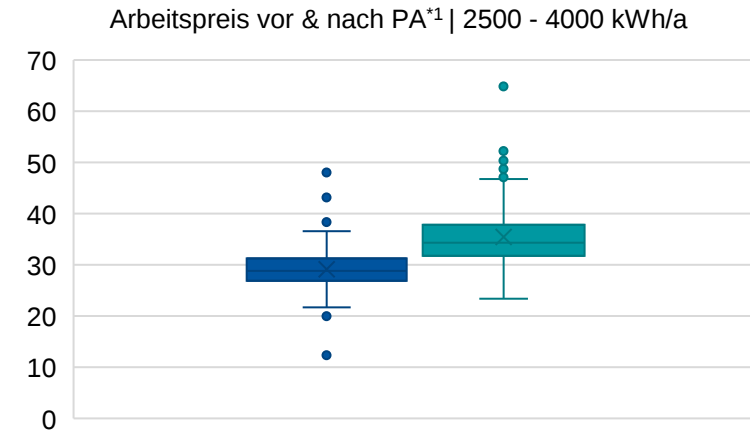
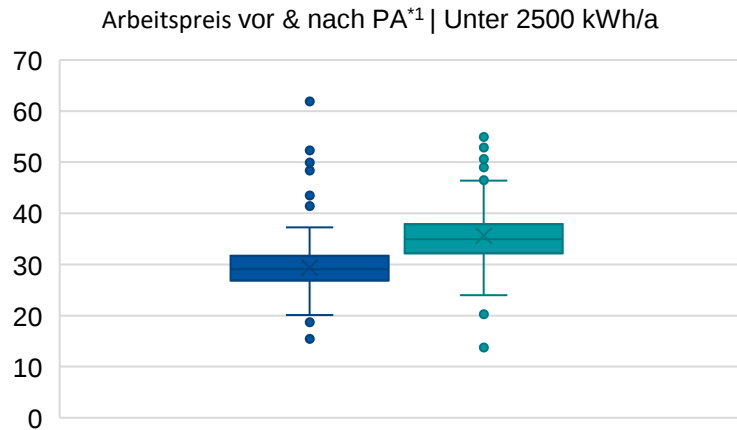
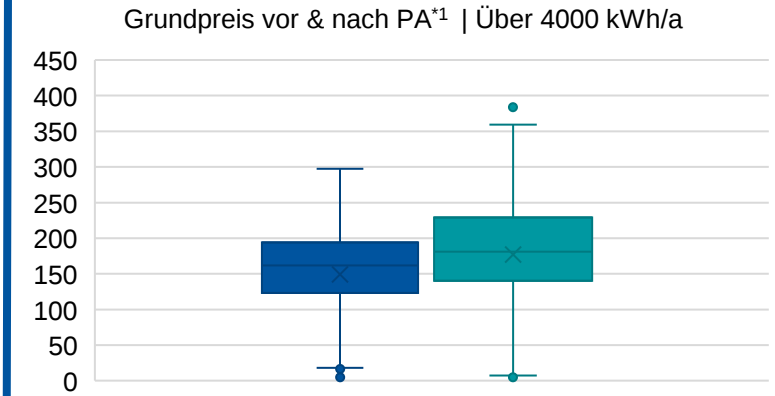
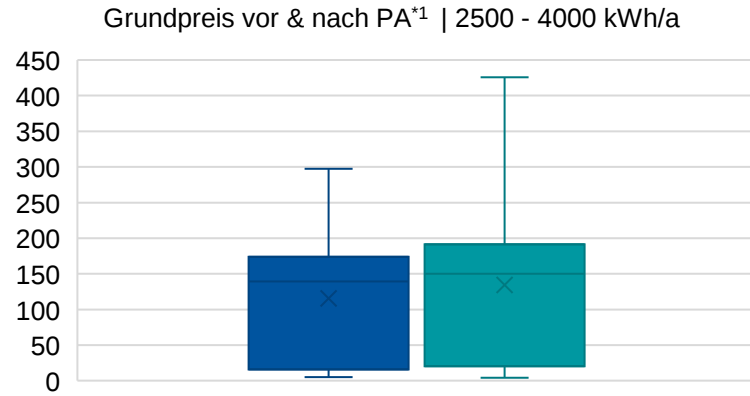
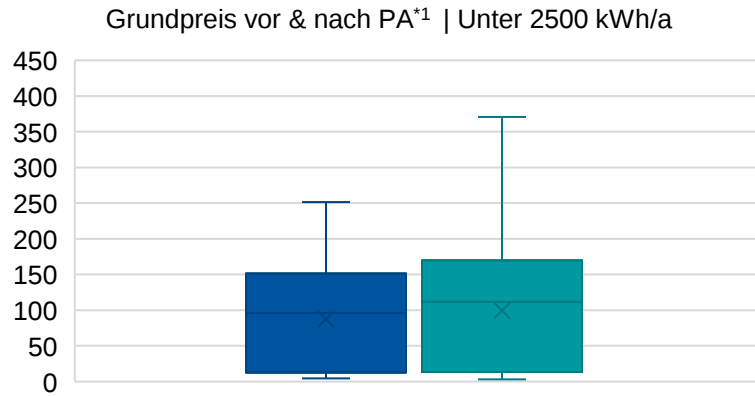


- Big 3
- Stadtwerke / regionale Anbieter
- Energiediscounter
- Big 3-Töchter
- Öko-Energieanbieter
- Sonstige Anbieter
- Innovatoren

42 % aller Preisanpassungsschreiben wurden von Big 3 Anbieter und deren Töchter versendet. Stadtwerke und regionale Anbieter bilden mit 25 % aller Preisanpassungsschreiben das **zweitgrößte Cluster**. Das Cluster der Stadtwerke und regionalen Anbieter weist eine **hohe Anbieterdiversität** auf und enthält 61 % aller Anbieter der Datenbasis.

Preisanpassungen der Anbieter: Was sehen wir aktuell am Markt?

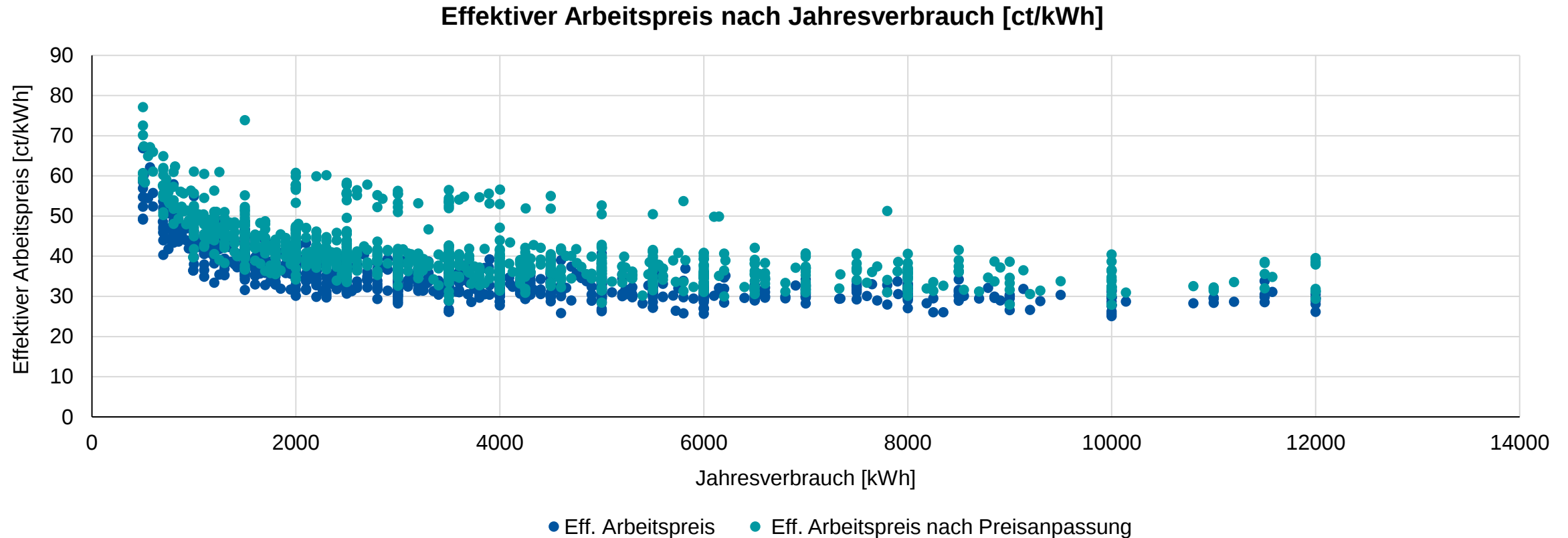
Ergebnisse | Grundpreis und Arbeitspreis



*¹ Preisanpassung

Die starke Streuung der Preise in niedrigen Verbrauchssegmenten zeigt eine hohe Tariffheterogenität und deutet auf **geringe Markttransparenz** sowie eine **stärkere Belastung kleinerer Haushalte** hin.

Mit zunehmendem Verbrauch **nimmt die Varianz der Grund- und Arbeitspreise signifikant ab**, was auf homogenere, wettbewerblich stärker **standardisierte Tarifstrukturen** für größere Abnahmemengen schließen lässt.



Der effektive Arbeitspreis **sinkt mit steigendem Jahresverbrauch**, was auf die **abnehmende relative Bedeutung des Grundpreises** und zunehmend **günstigere Tarifstrukturen für höhere Verbrauchssegmente** zurückzuführen ist. Nach der Preisanpassung bleibt dieses Muster bestehen, wobei insbesondere Haushalte mit geringem Verbrauch **überproportional stärker** belastet werden.

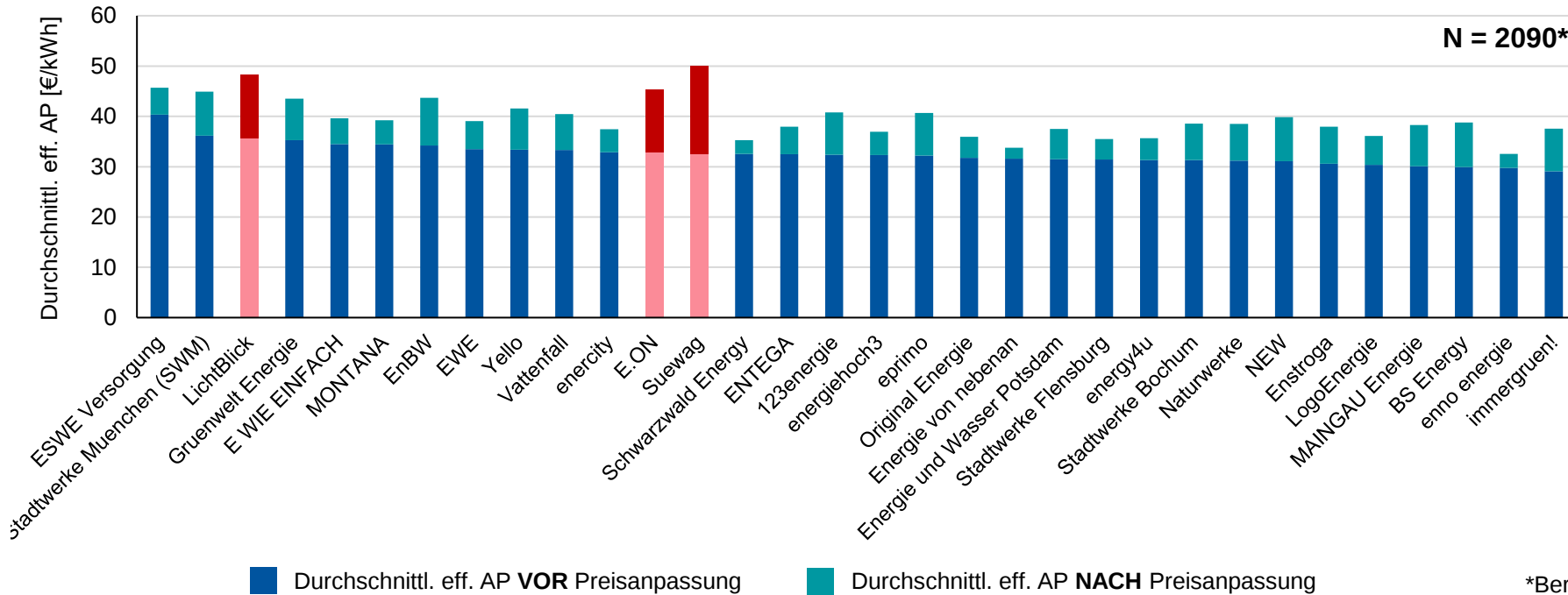


Preisanpassungen der Anbieter: Was sehen wir aktuell am Markt?

Ergebnisse | Preisanpassung nach Anbietercluster



„Schwarze Schafe“: Durchschnittlicher effektiver AP bei 4.000 kWh/a [ct/kWh]



Top 3 prozentuale
Preiserhöhungen

Süwag	+53 %
E.ON	+38 %
Lichtblik	+35 %

Ø + 24 %

*Berücksichtigt werden Anbieter mit einer Mindestanzahl von 10 Preisanpassungsschreibern in der Datenbank



Die **durchschnittlichen effektiven Arbeitspreise** der Anbieter steigen **nach** der Preisanpassung über **alle Anbieter signifikant** an. Die stärksten Preisanpassungen erfahren Kunden von **Süwag, E.ON und Lichtblik**. Der durchschnittliche prozentuale Preisaufschlag ist mit 24 % niedriger als die Differenz aus Neu- und Bestandskundenpreisen (47 %), was auf ein **erhöhtes Preisniveau schon vor der Preisanpassung** schließen lässt.



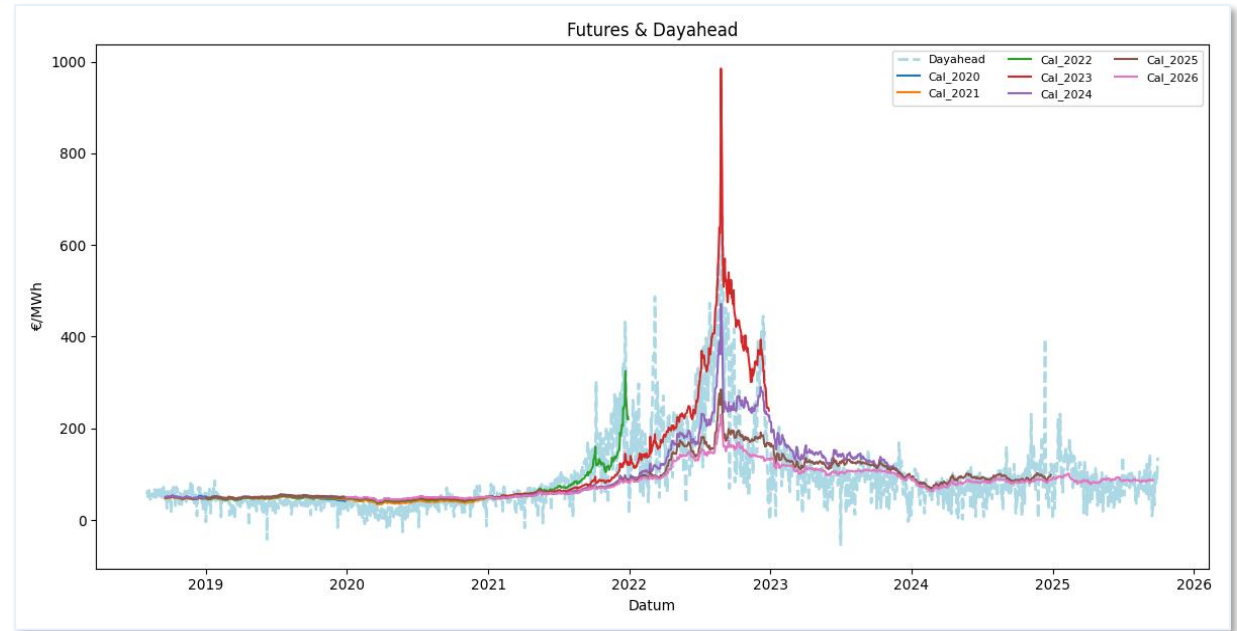


Ausgangslage

- Großhandelsmarkt sehr vielfältig
- Beschaffungsstrategien verschiedener Anbieter nicht exakt modellierbar (Transparenz und Wettbewerbsvorteil)
- Nicht alle Handelsprodukte in Datengrundlage enthalten

Datengrundlage

- Day-Ahead-Preise (2020-2025)
- Settlementpreise von Base-Futures (2020–2026)
- Bestandskundenpreise
- Neukundenpreise



1

Gewichtung der Future-Jahre im Index

- Terminmarkt-Struktur (Futures)
- Analyse nach „Time to Maturity“ (T2M)
- 99,5 % des Handelsvolumens in < 3 Jahren → nur diese berücksichtigt

2

Bestimmung des Spotmarkt-Gewichts

- Grundlage: EEX-Handelsvolumina 2020–2024
- Durchschnitt der Jahre 2020-2024 (≈8,35 % Spotmarkt)

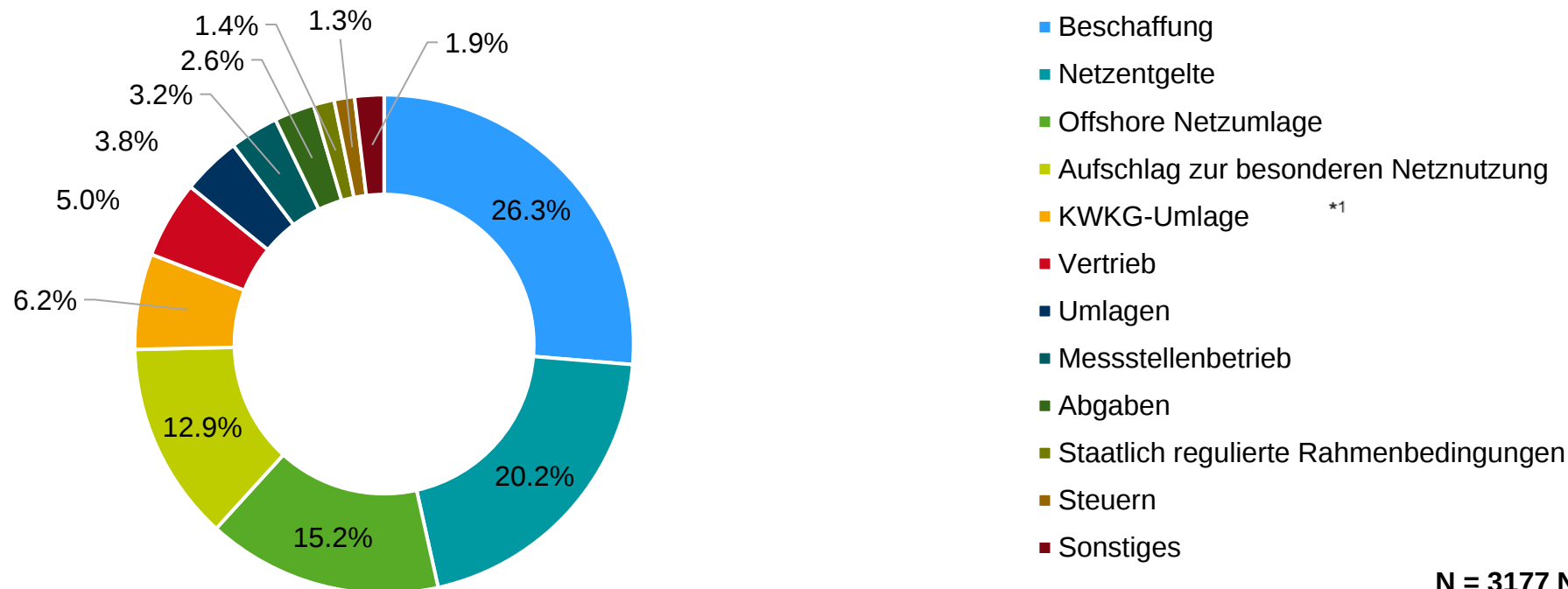
3

Beschaffungsindex

- Abbildung des durchschnittl. Preises am Großhandelsmarkt über die Zeit
- Kombination aus Spotmarkt + Terminmarkt (Futures)
- Gewichtung anhand realer Handelsvolumina



Prozentualer Anteil der genannten Gründe innerhalb aller Nennungen [%]



*1 Kraft-Wärme-Kopplungsgesetz

N = 3177 Nennungen in allen
Preisanpassungsschreiben

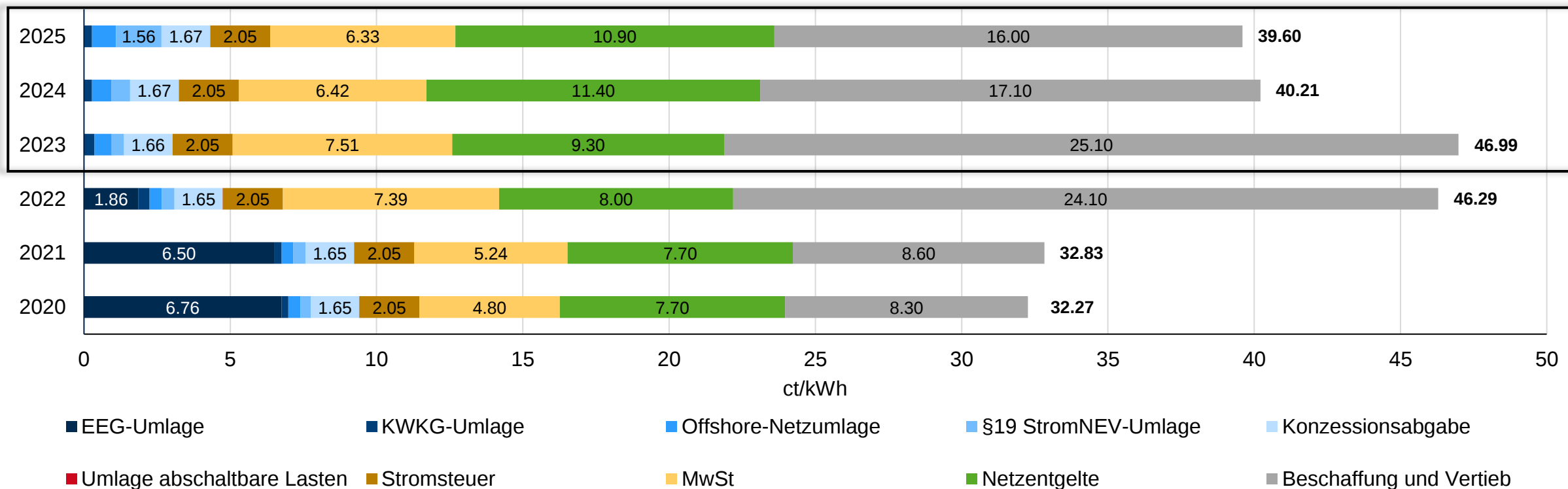


Anbieter begründen Preisanpassungen **überwiegend** mit **externen Einflüssen wie steigende Beschaffungskosten und staatlich regulierten Kostenbestandteilen**. Interne Kostentreiber werden deutlich **seltener** genannt.





Entwicklung des Haushaltsstrompreises nach Preiskomponenten in ct/kWh nach BDEW (2020 – 2025)



Quelle: BDEW 2025



Der durchschnittliche Strompreis für Haushalte ist in den letzten fünf Jahren deutlich gestiegen – rund **23 % gegenüber 2020**.

Gleichzeitig hat sich die Kostenstruktur verschoben: Während 2020 Steuern, Abgaben und Umlagen den größten Anteil darstellten, liegt 2025 der Schwerpunkt bei **Beschaffung & Vertrieb**, deren Anteil um fast **15 %** gestiegen ist und nun den größten Kostenblock bildet.