

Stadtwerke bei Singles erfolgreich

VERSORGERWECHSEL Anteil der Grundversorger schwankt bei unter 2000 kWh, so Kreuzer Consulting und Verivox

–MÜNCHEN / HEIDELBERG – Das Unternehmen Kreuzer Consulting und das Vergleichsportal Verivox haben in der aktuellen Ausgabe ihrer halbjährlichen kostenpflichtigen Studie über Versorgerwechsler erstmals nach Verbrauchsgruppen differenziert. Und siehe da, das Wechselverhalten unterscheidet sich sowohl demografisch als auch im Quell- und Zielversorger als auch im Zeitverlauf.

Die allgemein zugänglichen Fakten aus der kostenpflichtigen Wechslerstudie zum zweiten Halbjahr 2016 sind so zusammenzufassen: Gut jeder zweite Strom-Geringverbraucher unter 2000 kWh pro Jahr – ein Haushalt mit einem in der Regel jungen Single – landet bei einem anderen Grundversorger, wechselt also salopp gesagt vom eigenen zum fremden Stadtwerk. Alle lo-

kalen Marktführer zusammengenommen bekommen aber nur 29 Prozent der privaten Wechsler mit höheren Verbräuchen oberhalb der 4000 kWh ab. »Gerade bei jungen Erstwechslern scheinen sich Stadtwerke-Vertriebstöchter und -marken gut positionieren zu können«, kommentiert Berater *Klaus Kreuzer*.

Von den kommunalen Zweitmarken hatten in den letzten Jahren einige ihre Eigner enttäuscht, so dass die Kundestämme verkauft wurden. Im Laufe des vorigen Jahres ist deren Zahl aber wieder gestiegen: per Saldo um vier auf 35. Das steht im »Energienmarktreport 2017«, den die Kooperationspartner ebenfalls seit März verkaufen. Aus der Wechslerstudie der Beiden wiederum liegt der ZfK die Zusatzinfo vor, dass der Anteil der Grundversorger als

Alt- oder Neulieferant auch Monat für Monat zum Teil stark schwankt: Im Juli 2016 kehrten 51 Prozent der Geringverbraucher dem lokalen Marktführer den Rücken, während es im Dezember nur 41 Prozent waren. Ähnlich, wenn auch nie linear, sanken auch die (weit geringeren) Anteile in den höheren Verbrauchsgruppen.

Umgekehrt bekommen Grundversorger von den wechselnden Singlehaushalten im August prozentual am meisten ab, nämlich 61 Prozent, während es im November, einem der traditionell wechsellintensivsten Monate, nur 45 Prozent sind. Über Verivox sind lokale Marktführer »nur sehr selten das Wechselziel«, so ein Auszug aus der Studie.

geo