

Mengenprognose 2026

Umfrageergebnisse zur Mengenprognose
von Energievertrieben im DACH-Raum 2026

Düsseldorf | August 2026

Argon&Co*

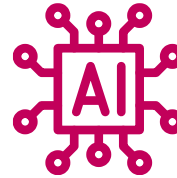
Die Mengenprognose wird zunehmend granular und datengetrieben. Zugleich erhöhen neue Verbrauchsmuster die Prognosekomplexität

Executive Summary



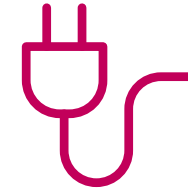
Hohe Prognosequalität

88% der Befragten bewerten ihre Mengenprognosen als grundsätzlich gut. Abweichungen zeigen sich tendenziell in Richtung einer Überschätzung



Methodik wird anspruchsvoller

Differenziertere Prognosen und der breite Einsatz von Regressions- und KI-Modellen zeigen eine zunehmende Professionalisierung



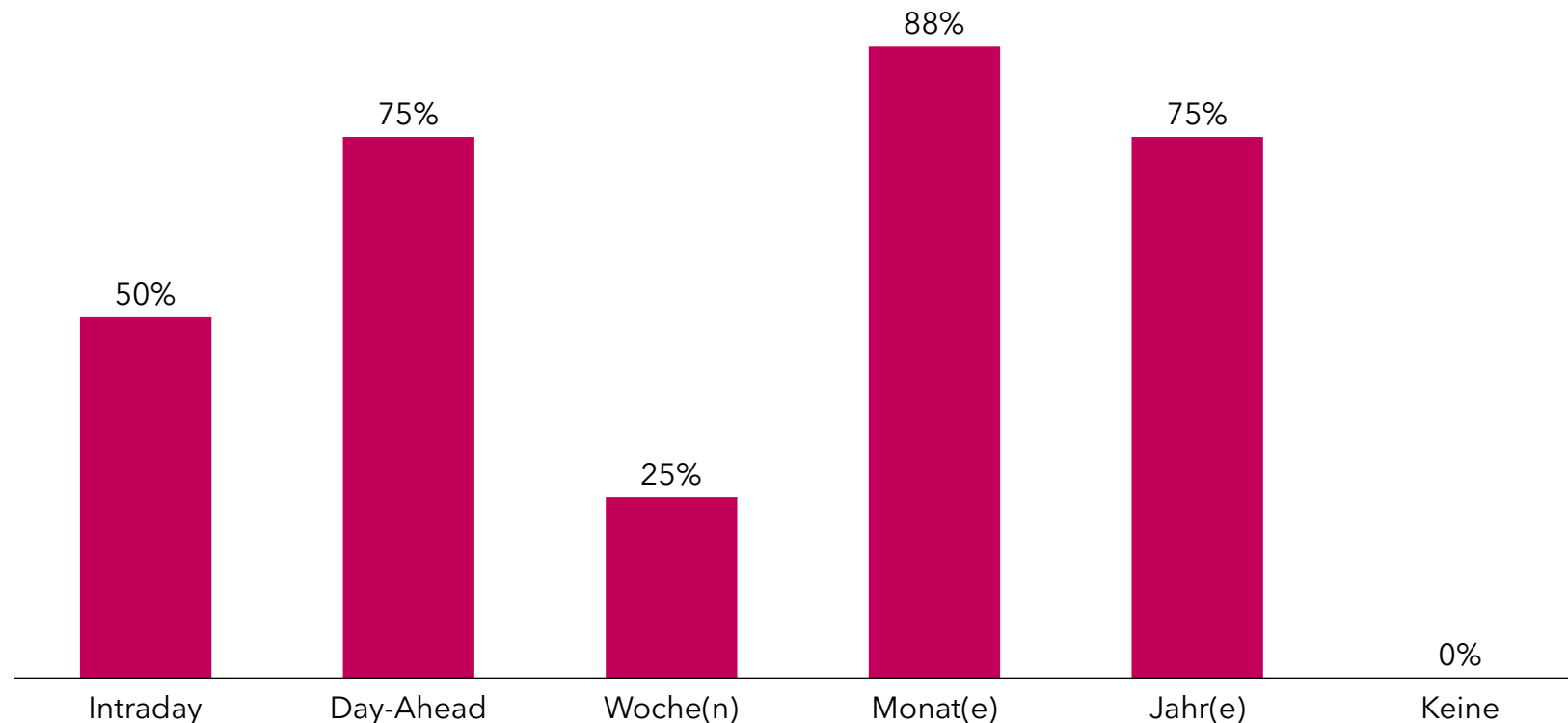
Portfolios werden komplexer

Prosumer gewinnen an Bedeutung, während HEMS und dynamische Tarife noch geringe bzw. heterogene Durchdringung aufweisen

Mengenprognosen werden überwiegend für Monate sowie für Jahre und den Folgetag durchgeführt. Auch Intraday- und Wochenprognosen werden von einigen Befragten eingesetzt

Prognosehorizonte

Für welchen Zeitraum führen Sie regelmäßig Mengenprognosen durch?



- ▶ **Monat, Day-Ahead und Jahr bilden die zentralen Prognosehorizonte** und decken sowohl operative als auch mittel-/langfristige Planungsanforderungen ab
- ▶ Mit durchschnittlich drei genutzten Horizonten ist eine **Multi-Horizont-Prognose bereits Standard**
- ▶ Intraday-Prognosen werden dagegen nur von jedem zweiten befragten Unternehmen genutzt und Wochenprognosen spielen mit 25% nur eine untergeordnete Rolle

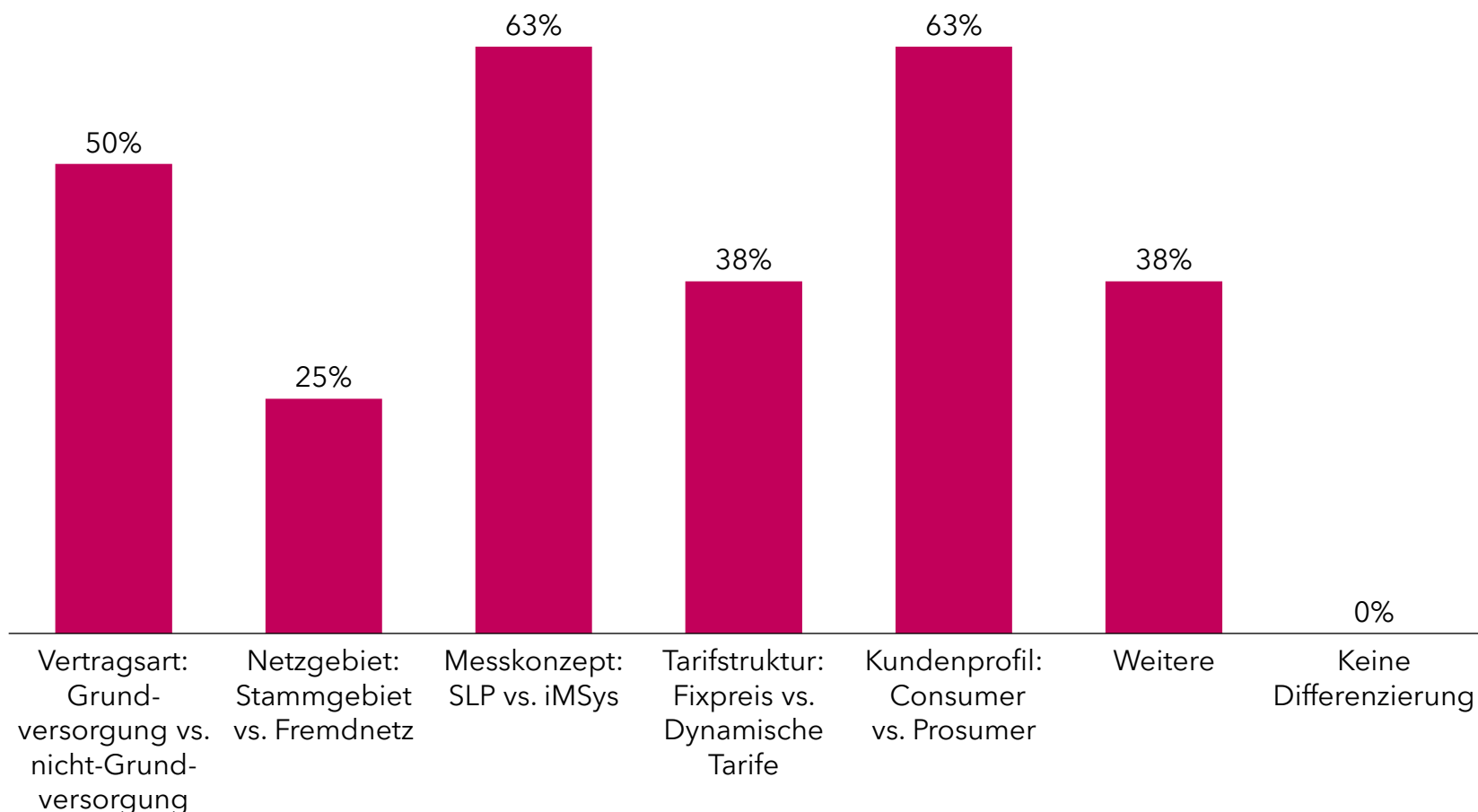
Mehrfachauswahl



Die Mengenprognosen werden am häufigsten nach Vertragsart, Messkonzept und Kundenprofil differenziert, während Tarifstruktur und Netzgebiet eine geringere Rolle spielen

Differenzierung Mengenprognose

Wonach differenzieren Sie Mengenprognosen Ihrer B2C-Kunden?



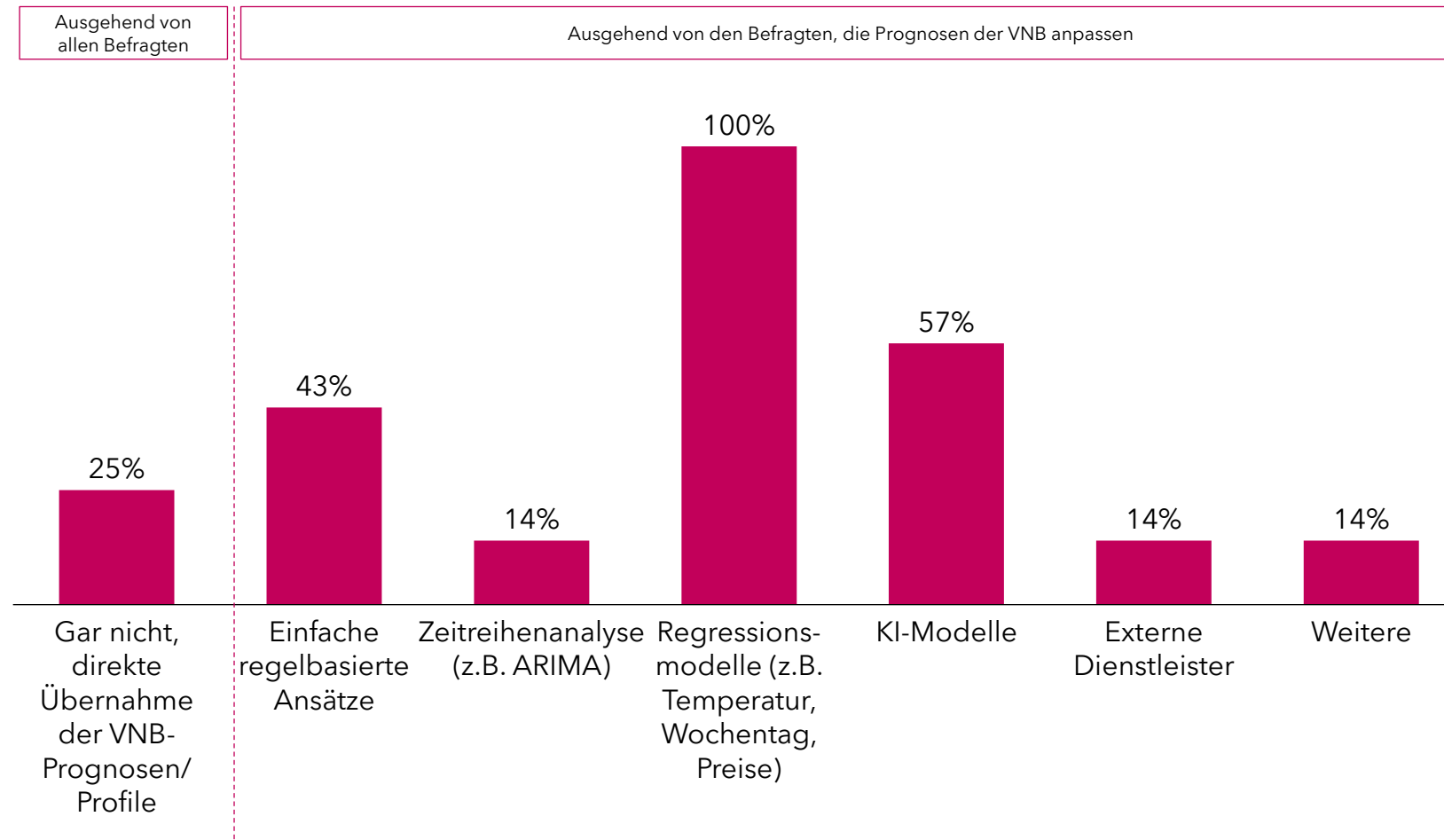
- ▶ **Technische und verhaltensbezogene Merkmale gewinnen an Bedeutung:** Messkonzept und Kundenprofil sind heute die meistgenutzten Differenzierungsdimensionen
- ▶ Die Prognosen werden im Schnitt entlang von **2-3 Dimensionen segmentiert**, während kein Teilnehmer vollständig auf eine Differenzierung verzichtet
- ▶ **Gegenüber unserer Umfrage aus dem Jahr 2024 zeigt sich damit eine deutlich granularere Prognoselogik:** Damals gaben noch 36% an, überhaupt nicht zu differenzieren

Mehrfachauswahl

Zur Anpassung der VNB-Prognosen nutzen die Stadtwerke vor allem Regressionsmodelle. KI-Modelle werden von der Hälfte der Befragten eingesetzt, während ein Viertel die Prognosen direkt übernimmt

Prognoseanpassung

Mit welchen Methoden passen Sie die Prognosen der VNB für Ihr SLP-Portfolio an?



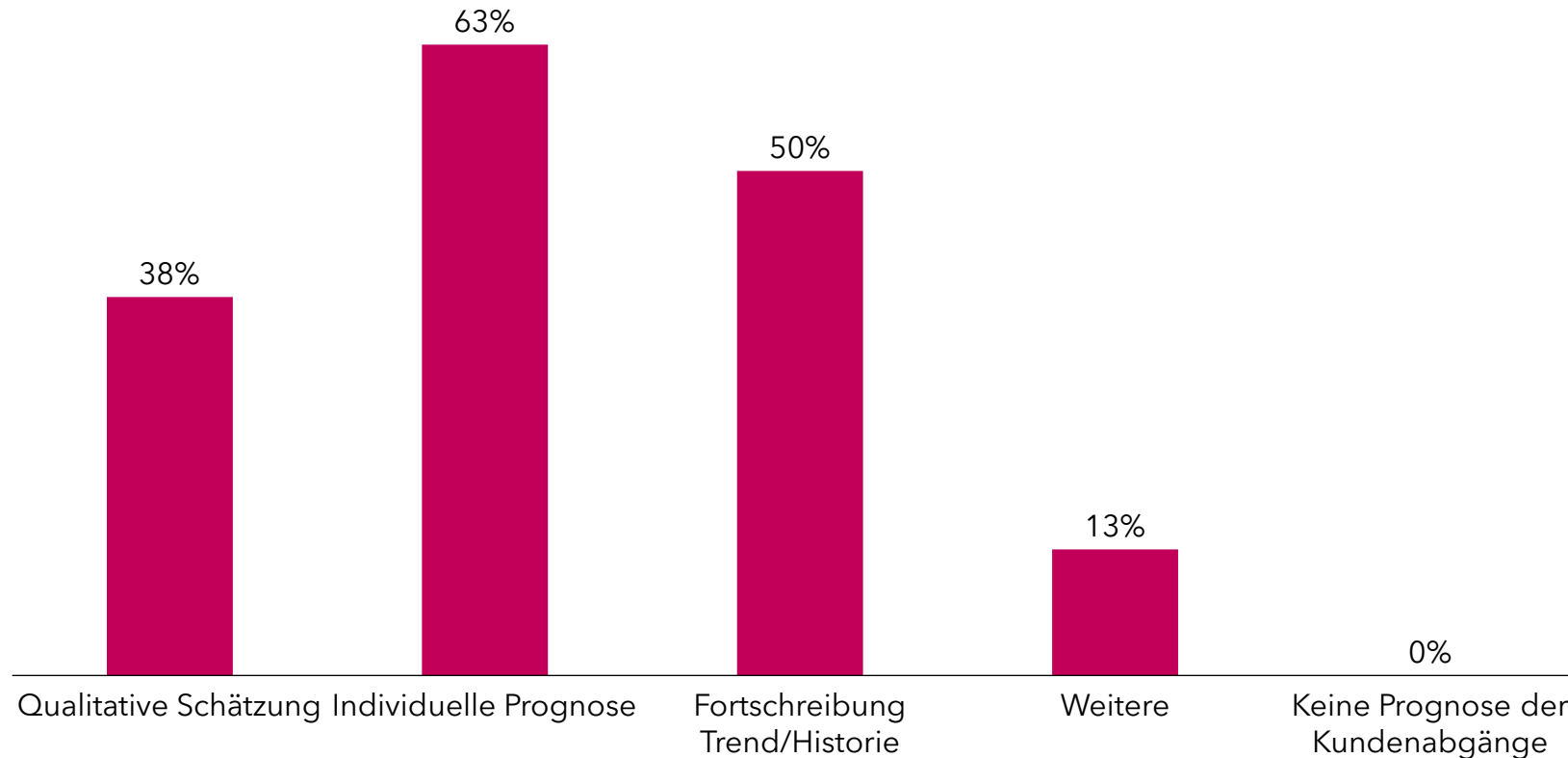
- ▶ **Nur noch ein Viertel verlässt sich vollständig auf die VNB-Prognose** – die Mehrzahl erzeugt einen eigenen Prognose-Mehrwert
- ▶ **KI ist bereits im Mainstream der Befragten angekommen**, während klassische Zeitreihenmodelle nur vereinzelt genutzt werden
- ▶ **Gegenüber unserer Umfrage aus dem Jahr 2024 gewinnt der Einsatz fortgeschrittener Modelle deutlich an Relevanz**, gleichzeitig verliert die direkte Übernahme der VNB-Prognose an Bedeutung

Mehrfachauswahl

Kundenabgänge werden überwiegend individuell prognostiziert, ergänzt durch die Fortschreibung von Trends des Gesamtportfolios und qualitative Schätzungen

Kundenabgangsprognose

Wie prognostizieren Sie Kundenabgänge?



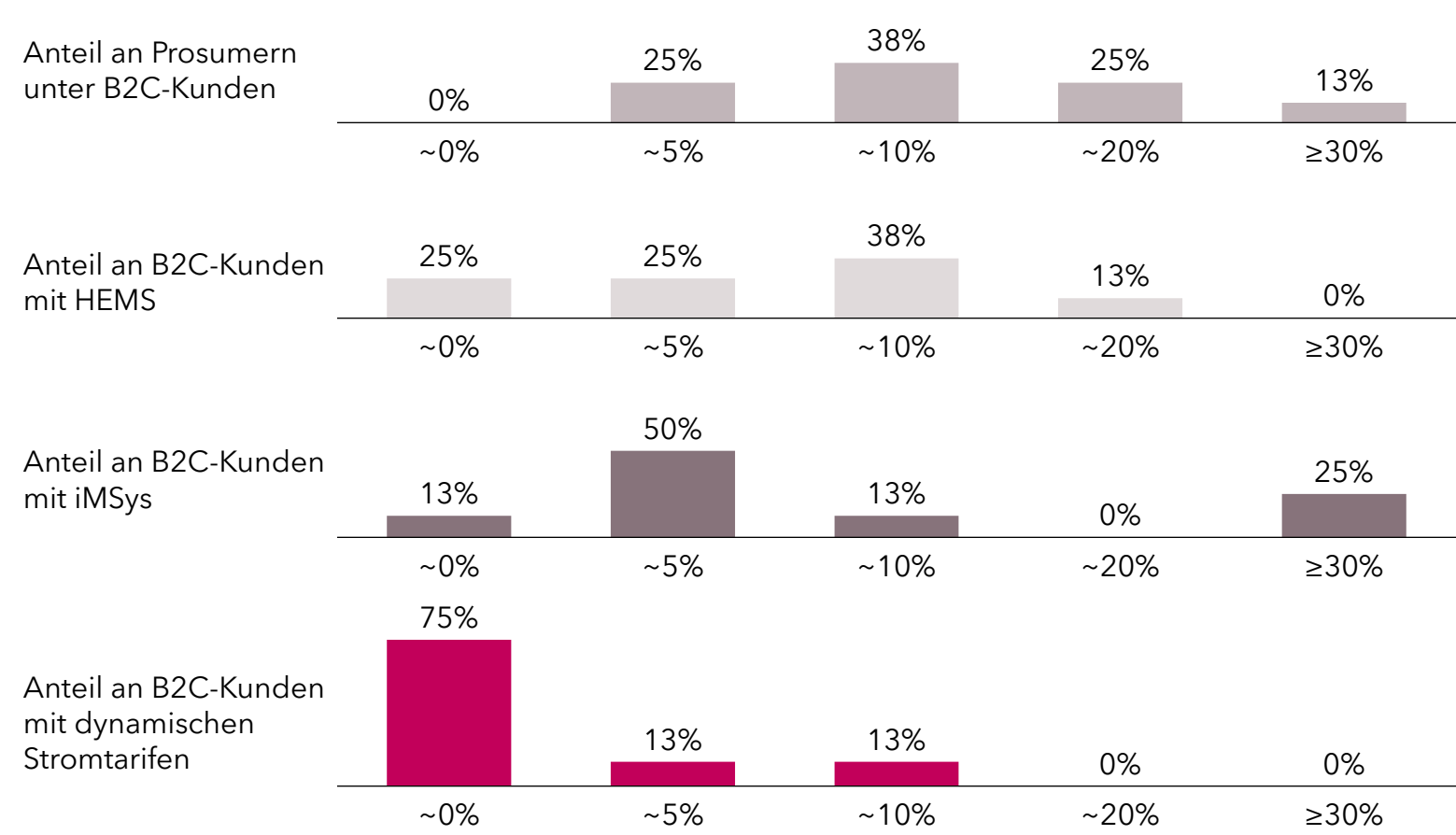
- ▶ Kundenabgänge werden heute überwiegend auf Kundenebene bzw. datenbasiert prognostiziert, individuelle Prognosen sind mit 63% der häufigste Ansatz
- ▶ Gleichzeitig werden verschiedene Methoden kombiniert: **Trendfortschreibung und qualitative Einschätzungen ergänzen die Individualprognose**
- ▶ Gegenüber unserer Umfrage aus dem Jahr 2024 zeigt sich ein klarer Wandel: **Statt der damals dominierenden qualitativen Schätzung stehen heute individuelle und historienbasierte Verfahren im Vordergrund**

Mehrfachauswahl

Die zunehmende Prosumer-Durchdringung trifft bislang auf eine geringe Verbreitung von HEMS und dynamischen Tarifen

Verbreitung neuer Verbrauchs- und Erzeugungsmodelle

Wie hoch schätzen Sie folgende Anteile unter Ihren B2C-Kunden?



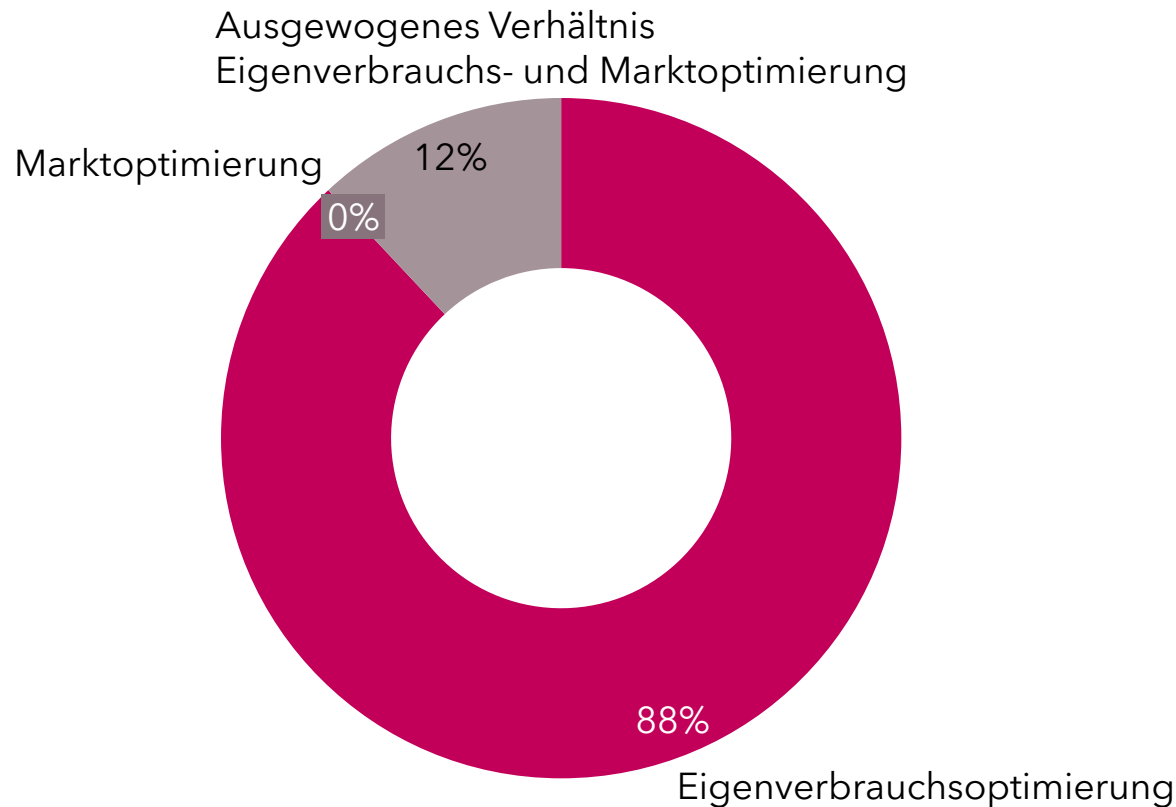
- ▶ **Prosumer sind bereits ein relevanter Bestandteil der B2C-Portfolios:** Rund drei Viertel der Befragten schätzen ihren Anteil auf mindestens ca. 10%
- ▶ **Der iMSys-Rollout ist stark heterogen:** Während die Hälfte einen Anteil von rund 5% angibt, melden 25% bereits einen Anteil von mindestens 30%
- ▶ **Die Verbreitung von HEMS bleibt bislang hinter der Prosumer-Durchdringung zurück,** sodass deren zusätzlicher Einfluss auf das Verbrauchsverhalten derzeit noch begrenzt ist

Einfachauswahl

Unter den Prosumern mit Speicher und HEMS dominiert klar die Eigenverbrauchsoptimierung, die von 88% der Befragten als wichtigste Betriebsstrategie genannt wird

Betriebsstrategie HEMS

Welche Betriebsstrategie wird unter den Prosumern mit Speicher und HEMS am stärksten verfolgt?



- ▶ **HEMS und Speicher werden bislang nahezu ausschließlich zur Optimierung des Eigenverbrauchs eingesetzt**, eine reine Marktoptimierung wird von keinem Teilnehmer genannt
- ▶ Nur eine Minderheit verfolgt bereits eine **kombinierte Eigenverbrauchs- und Marktoptimierung**
- ▶ Für die Mengenprognose bedeutet dies aktuell, dass das Verbrauchsverhalten von HEMS-Kunden stärker durch lokale Erzeugung und Eigenverbrauch als durch kurzfristige Marktpreissignale geprägt sein dürfte

Einfachauswahl

See real change.



Andreas Schwenzer
Partner

Bleichstraße 20
40211 Düsseldorf

+49 176 70040700
andreas.schwenzer@argonandco.com



Toni Busch
Senior Consultant

Bleichstraße 20
40211 Düsseldorf

+49 160 97708762
toni.busch@argonandco.com



Julius Moenikes
Consultant

Oberanger 43
80331 München

+49 151 23149946
julius.moenikes@argonandco.com