

# HANDEL & VERTRIEB

## MARKTGERECHTES PRICING IM VERTRIEB

**In vielen EVUs ist die Methodik zur Bestimmung von Aufschlägen für Vertriebsrisiken historisch gewachsen und berücksichtigt zu wenig aktuelle Marktbedingungen. Sowohl zu hohe als auch zu niedrige Aufschläge können die Profitabilität Ihres Geschäfts gefährden.**

### SIND IHRE VERTRIEBSAUFSCHLÄGE MARKTGERECHT?

Bei der Angebotskalkulation im Strom- und Gasvertrieb werden neben den Kosten für Fahrplanbeschaffung und Overhead auch Aufschläge für Mengen-, Struktur- und Ausgleichsenergiesrisiken berücksichtigt.

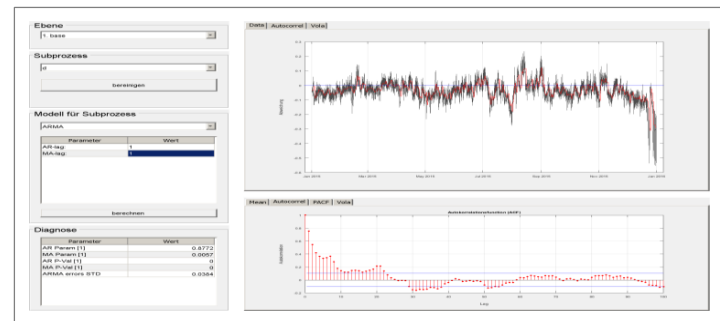
Entspricht die Methodik zur Bewertung dieser Risiken noch den aktuellen Marktgegebenheiten, z.B. der Volatilität im Stunden-/Viertelstundenmarkt, dem Einfluss des zukünftigen Ausbaus der Erneuerbaren Energien oder der zunehmenden Bedeutung des Intraday-Marktes?

Falls nicht, besteht die Gefahr, dass zu niedrige Prämien die Risiken nicht adäquat abdecken oder zu hohe Prämien zu Kundenverlusten führen.

### BET PRÜFT IHRE PRÄMIEN

Mit einem eigens von BET entwickelten Simulationsmodell kalkulieren wir individuelle Prämien auf Basis Ihrer Portfoliostrukturen und beispielhaften Kundenlastgänge. Zusammen mit Erfahrungen aus vergleichbaren Projekten können wir so die Angemessenheit Ihrer Prämien beurteilen.

Falls gewünscht, analysieren wir auch Ihre aktuelle Methodik zur Kalkulation von Risikoprämien und machen ggf. konkrete Verbesserungsvorschläge.



### SIE ERHALTEN KONKRETE VORSCHLÄGE

Sie erhalten eine fundierte Einschätzung zur Angemessenheit Ihrer Prämien. Bei Bedarf machen wir konkrete Vorschläge zur Optimierung.

Die Ergebnisse werden geeignet aufbereitet, um bspw. in Ihrem Risikokomitee diskutiert zu werden.

**Dr. Thorsten Heimann**

+49 241 47062-459

thorsten.heimann@bet-energie.de