

Impuls!

Vertriebsaufschläge

Endkundenpreise
wettbewerbsfähig kalkulieren
mit passenden
Vertriebsaufschlägen

Mit unseren modernen und den Marktanforderungen fortlaufend angepassten Kalkulationsmethoden halten Sie zu geringen Kosten einen großen Hebel für Ihren Vertriebs Erfolg in der Hand. Unsere Analyse liefert Ihnen außerdem Hinweise zur Optimierung Ihrer Endkundensegmentierung.

So verschaffen Sie sich mit unserer präzisen Lastgangbewertung, Kundensegmentierung und effizienten Angebotskalkulation einen Wettbewerbsvorteil.

Intelligente Kalkulationen bringen mehr Vertriebs Erfolg

Innerhalb von vier Wochen erarbeiten unsere Berater in vier Phasen konkrete Empfehlungen, wie Sie wettbewerbsfähige und risikoadäquate Vertriebsaufschläge für Ihren Vertrieb von Strom und Gas festlegen – für eine Commodity oder beide.

1 Datenaufnahme und Analyse

- + Aufnahme aller relevanten Daten
- + Abstimmung mit historischen Daten
- + Analyse und Bewertung der Lastgangdaten

2 Simulation und Kalkulation

- + Simulation zukünftiger Kosten und Prognoseabweichungen
- + Kalkulation der Risikoaufschläge

3 Zusammenfassung und Dokumentation

- + Grafische Darstellung der Ergebnisse in einer Aufschlagsmatrix
- + Zusammenfassung in einer Dokumentation

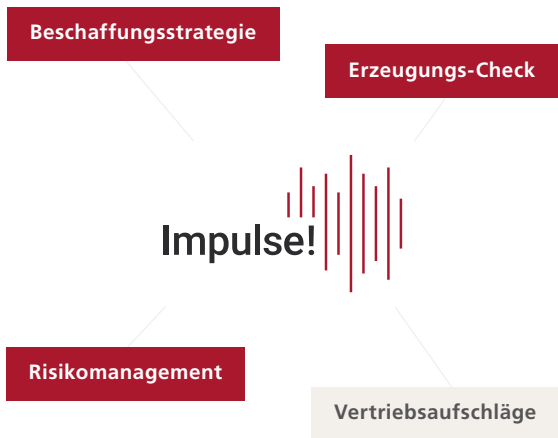
4 Ergebnisworkshop mit Empfehlungen

- + Vorstellung und Diskussion der Ergebnisse
- + Formulierung von Handlungsempfehlungen zur Anpassung der Aufschläge



Weitere spannende Impulse!

Mit unseren vier Impuls!-Lösungen erkennen Sie ungenutztes Optimierungspotenzial bei Beschaffung, Erzeugung und Vertrieb und machen es nutzbar für zukunftsweisende Geschäftsstrategien.



Um attraktive Endkundenpreise inklusive Risikominimierung (Spot, Ausgleichsenergie etc.) im Strom- und Gasvertriebsgeschäft anzubieten, benötigt jedes Stadtwerk eine stabile Kalkulationsgrundlage und eine adäquate Risikoeinschätzung. Diese kann durch ineffiziente oder nicht mehr wettbewerbsfähige Mischkalkulationen beeinträchtigt werden.

Wir kalkulieren für Preis-, Mengen- und Bindefristrisiken individuelle kunden- und segmentspezifische Vertriebsaufschläge. Gemeinsam entwickeln wir so Ihr Gesamt-Risikoprofil und die Wettbewerbsfähigkeit Ihrer Kundenangebote weiter.

Ihre Vorteile durch den Aufschlags-Check

Wir unterstützen Sie dabei, Risiken in angemessene Aufschläge zu übersetzen – damit Sie sich im Wettbewerb behaupten und auf Veränderungen der Marktbedingungen und des Verbraucherverhaltens reagieren können.

- ✓ Konkrete Umsetzungsempfehlungen
- ✓ Benchmark zu anderen Stadtwerken
- ✓ Methodik der Aufschlagskalkulation unterliegt regelmäßigen Backtestings
- ✓ Anonymität bei Kundenlastgängen gewährleistet
- ✓ Identifikation von Optimierungspotenzial für ein langfristig stabiles Risikoprofil

1/200/01-18/96708

Haben Sie Fragen?



Frank Neubauer

Bereichsleiter Vertrieb & Marketing

☎ +49 241 41320-199

✉ f.neubauer@trianel.com

Weitere Infos unter

www.trianel.com/aufschlagscheck