

## Angebotskalkulation Know-How Letter ▪ Juni 22

Jetzt für die Academy anmelden  
> Infos auf Seite 3 <

### Ausgangslage

Die korrekte Kalkulation für ein Vollversorgungsangebot ist ein wesentlicher Pfeiler, um die Verkaufsaktivitäten wirtschaftlich und erfolgreich zu betreiben. Um gleichermassen wirtschaftlich (Geld verdienen) und erfolgreich (Kunden zu akquirieren) zu sein, bewegt man sich konsequent im Spannungsfeld zwischen dem Ein- und Verkauf.

Im Einkauf wird angestrebt, bei jedem Abschluss mindestens die Kosten gedeckt zu haben und gegebenenfalls eher noch etwas Free Lunch, also risikoloser Gewinn, zu erzielen. Klassisches Beispiel bildet hierbei das Niveau, auf welches die Price Forward Curve für die Angebotslegung skaliert wird. Auf der anderen Seite wird im Verkauf gerne argumentiert, dass die Kunden nicht im gewünschten Ausmass akquiriert werden können, da die intern erhaltenen Preise zu hoch sind.

Die Wichtigkeit sowie das umgebende Spannungsfeld verdeutlichen, dass die Grundlagen für die Angebotskalkulation gemeinsam vom Ein- und Verkauf aufgebaut werden sollten. Um den Erfolg der Angebotskalkulation zu prüfen (Plan vs. Ist), sind ein professionelles Vertriebscontrolling und damit verbundenes Backtesting einzusetzen.

### Angebotskalkulation

Der Angebotspreis für einen Kunden bildet sich aus den Elementen Energiepreis, Risikozuschlag, Marge sowie Herkunftsnachweis.

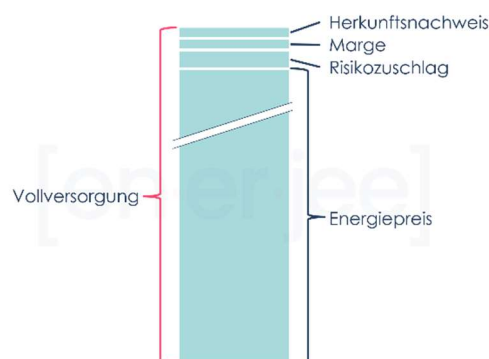


Abbildung 1: Vollversorgung Strom (enerjee AG)

Der Energiepreis rechnet sich aus der Langfristprognose sowie der Price Forward Curve. Um den Preis für ein Lieferjahr zu berechnen, wird für jede Stunde der prognostizierte Energieverbrauch [MWh] mit dem dazugehörigen Stundenpreis von der Price Forward Curve [CHF/MWh] multipliziert. Der resultierende Umsatz über alle Stunden [CHF] wird anschliessend durch den

Energieverbrauch über das Jahr [MWh] dividiert. Das Resultat entspricht dem Energiepreis [CHF/MWh].

Zusätzlich zu berücksichtigen sind die im folgenden Absatz kurz beschriebenen Risikozuschläge sowie eine Marge. Diese soll die Kosten durch die Verkaufsaktivitäten decken sowie einen Gewinnbeitrag zum Geschäft liefern.

Durch die Pflicht, jede Stromlieferung an einen Endverbraucher mit Herkunftsnachweisen zu versehen, sind auch diese Kosten zu berücksichtigen. Ohne weiterführende Anforderungen des Kunden wird in der Regel die am günstigsten verfügbare Qualität offeriert.

## Risikozuschläge

Die nachfolgenden Risikozuschläge sind in der Angebotskalkulation zu beachten. In welchem Umfang diese einkalkuliert werden, ist individuell und stellenweise abhängig vom Kundensegment zu definieren. Dies gilt auch für Risiken welche symmetrisch sind und folglich gleichermassen ein Gewinn oder Verlust resultieren kann.

- Kreditrisiko entspricht dem Risiko, dass der Kunde ausfällt. Einerseits kann der Umsatz für gelieferte aber noch nicht bezahlte Energie verloren gehen und andererseits besteht das Risiko durch einen Wiederverkauf am Markt.
- Das Bindefristrisiko beinhaltet die dem Kunden gratis offerierte Option, innerhalb eines definierten Zeitraumes das Angebot anzunehmen oder abzulehnen.
- Die Zahlungszieldifferenz deckt die Kosten und erhöhten Risiken ab, welche sich mit zunehmender Frist aufbauen.
- Das Mengenrisiko ist das wohl bedeutendste Risiko in der Angebotskalkulation. Das Risiko subsumiert alle Kosten und Erlöse der Energiegeschäfte, welche für den Ausgleich zwischen der geplanten Bezugsmenge (Langfristprognose) und der effektiven Bezugsmenge (Messwerte) notwendig sind.
- Das Preisrisiko entsteht, weil die Struktur des erwarteten Verbrauchs eines Kunden mit Standardprodukten nicht 1:1 abgesichert wird. Folglich ist bereits zum Zeitpunkt der Absicherung bekannt, dass gewisse Mengen auf (Viertel-)Stundenbasis im Laufe der Zeit noch ein- und verkauft werden müssen.

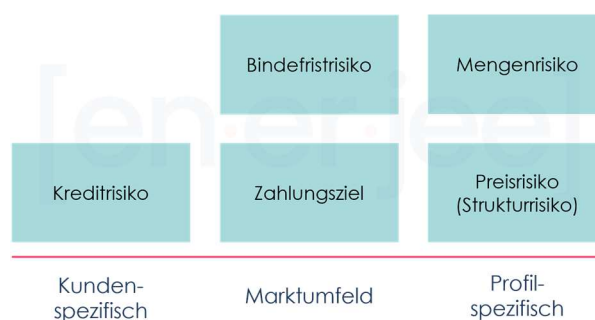


Abbildung 2: Modellierung der PFC-Stundenstruktur (enerjee AG)

## Ausblick mengen- und wertneutral Hedgen

Im kommenden Know-How Letter vom 11. Juli 2022 wird der mengen- und wertneutrale Hedge besprochen. Einerseits was diese unterscheidet und andererseits, was für die Portfolioabsicherung zu empfehlen ist.

**Du willst Profi in diesen Themen werden?  
Kurse auf [enerjee.ch/academy](http://enerjee.ch/academy)**



**Q3 2022 - Standort Brugg**

<b>Professional Package</b> alle vier untenstehenden Kurse			
<b>Grundlagen Strommarkt</b> Mo, 29.08.2022	<b>Portfolio Management</b> Di, 30.08.2022	<b>Verkauf Strom</b> Mo, 05.09.2022	<b>Energiewirtschaft in Excel</b> Di, 06.09.2022

**Q4 2022 - Standort Winterthur**

<b>Professional Package</b> alle vier untenstehenden Kurse			
<b>Grundlagen Strommarkt</b> Mi, 16.11.2022	<b>Portfolio Management</b> Do, 17.11.2022	<b>Verkauf Strom</b> Mi, 23.11.2022	<b>Energiewirtschaft in Excel</b> Do, 24.11.2022

**2023**

Kurse für das Jahr 2023 werden bis November 2022 publiziert. Gerne kannst du dein Interesse bekannt geben, sodass wir dich informieren, wenn es so weit ist.

**Du willst nichts mehr verpassen?  
Know-How Letter Anmeldung auf [enerjee.ch/know-how](http://enerjee.ch/know-how)**



**2022**

<b>Q1 Preise</b>	Januar <b>Strompreis</b>	Februar <b>Spot- &amp; Terminmarkt</b>	März <b>Ausgleichsenergie</b>
<b>Q2 Offerten</b>	April <b>Prognosen</b>	Mai <b>Price Forward Curve</b>	Juni <b>Angebotskalkulation</b>
<b>Q3 Portfolio</b>	Juli <b>Mengen-, Wertneutral</b>	August <b>Liefermodelle</b>	September <b>Riskmanagement</b>
<b>Q4 Verkauf</b>	Oktober <b>Kundenpools</b>	November <b>Alpha, Beta, Gamma</b>	Dezember <b>Herkunftsnachweise</b>