

Vertriebsportfoliomanagement

Optimierung der Erträge bei Risikominimierung



Ihre Fragen:

- Welche Beschaffungs- und Vertriebsstrategien bieten für Sie den größten Nutzen?
- Wie könnte ein effizientes Risikomanagement bei Ihnen aussehen?
- Wie sehen Ihre Schnittstellen zwischen Beschaffung und Vertrieb aus?
- Was beinhaltet die Portfoliotheorie und wie können Sie dies in der Praxis einsetzen?

Unsere Lösung:

Prozessunterstützung und Energiedatenmanagement

Wir nehmen gemeinsam mit Ihnen Ihre Vertriebsprozesse auf und liefern Ihnen eine strukturierte Darstellung der Prozesse von der Kundengewinnung bis zur Abrechnung.

Wir unterstützen Sie bei der Optimierung Ihrer Beschaffungs- und Absatzmärkte und bei der Identifizierung Ihrer Risiken sowie der Anpassung Ihrer Risikoneigung. Wir begleiten Sie bei der Analyse und beim Reporting des Vertriebsportfolios für die Commodities Strom und Gas.

Bei unseren Aktivitäten berücksichtigen wir stets den Abgleich der Beschaffungs- und Vertriebsstrategie.

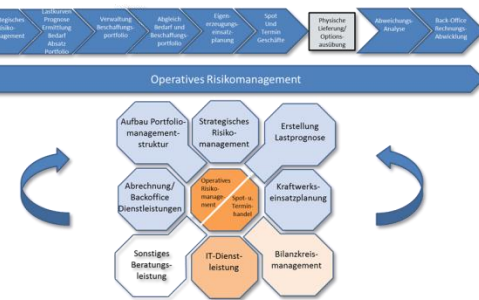
Im Vertrieb beschreibt ein **Portfolio** eine Zusammenstellung von Kunden, Produkten und Preisen.

Die Optimierung des Vertriebsportfolios bei Energieversorgungsunternehmen (EVU) ist durch die Liberalisierung der Energiemärkte in einen stärkeren Fokus gerückt. Durch den steigenden Wettbewerb haben sich sowohl gute Potenziale zur Differenzierung des Portfolios als auch höherer Risiken ergeben.

Insbesondere die Beschaffung an Energiebörsen und OTC-Märkten verlangt eine umfangreiche Analyse der Marktsituation.

Für viele EVU wird auch der Einsatz von Speichermethoden oder die Erzielung von Portfolio-Effekten interessant.

Wir unterstützen Sie gerne in allen Fragen rund um das Thema Vertriebsportfolio.



Information:

Dr. Hollmann & Kammel Management Consultants besitzen langjährige Erfahrung im liberalisierten Energiemarkt und haben mit Energie-Prozess-Logistik (EPL) eine ganzheitliche Methodik zur Ausarbeitung effizienter Vertriebskonzepte entwickelt.

