

Herausforderungen für Verteilnetzbetreiber im liberalisierten europäischen Strommarkt

14. November 2025 / ElCom-Forum

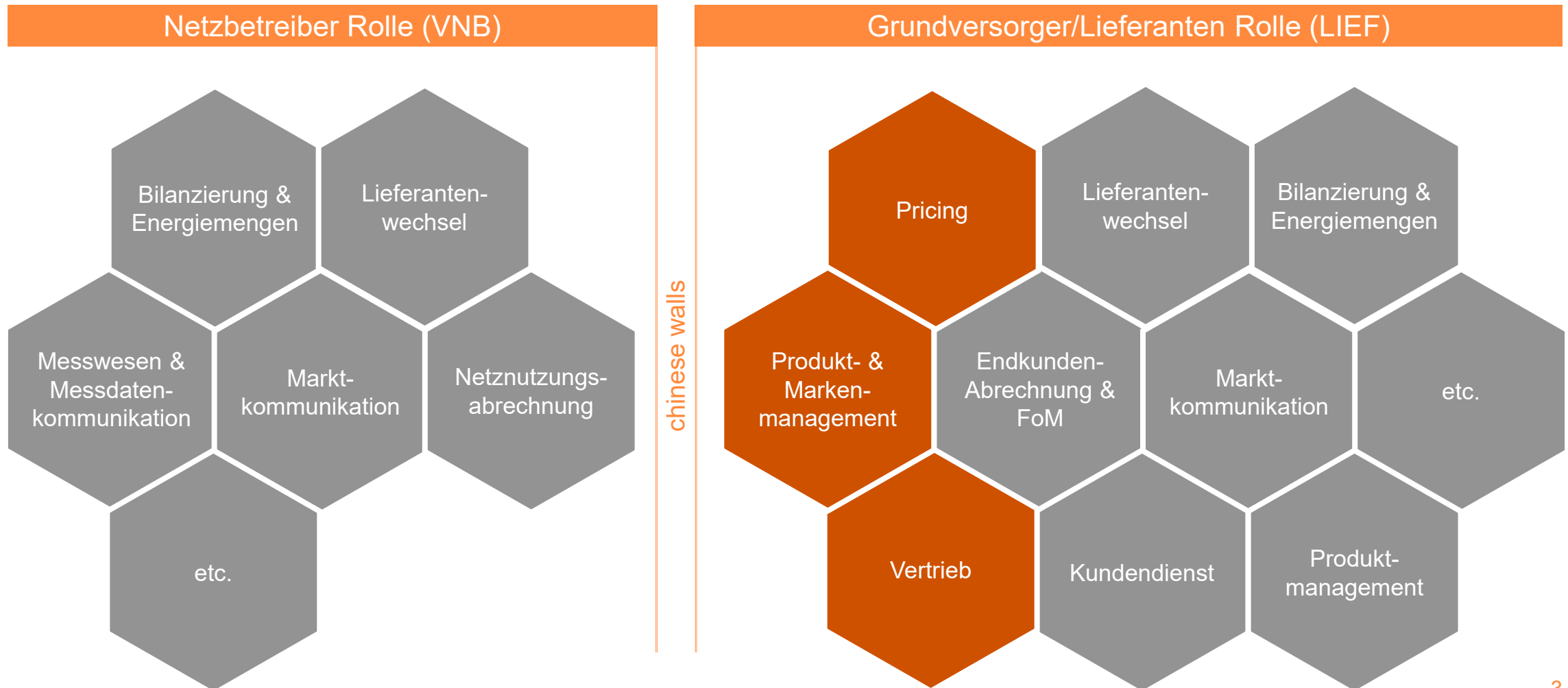
3 Key-Messages



1. **Good Lane:** "Wenige" Kunden werden wechseln
2. **Prepare:** Neue Prozesse, Systeme, Kompetenzen sind notwendig
3. **Beware:** B2C-Markt ist keine Goldgrube – Profitabilität ist nicht einfach

Herausforderungen liberalisierter Strommarkt

Ohne / mit Kundenakquise



Herausforderungen liberalisierter Strommarkt

Ohne / mit Kundenakquise



- Kundenverluste führen beim VNB und LIEF zu **mehr Geschäftsvorfällen** (Kosten)
- **Systeme und Prozesse müssen angepasst** werden und **Ressourcen** (Kompetenzen) verfügbar sein
- **Datenintegrität** ist Schlüssel für geringen Aufwand
- **Automatisierung** je nach EVU-Grösse zwingend notwendig
- Signifikant **höherer Aufwand im Kundendienst und Lieferantenwechsel**
- **Vertriebs- und Vertriebspartner-Management** / Analytics / VP-Portal notwendig
- Kontinuierliches, **VNB scharfes Pricing** inkl. kontinuierliches Margen-Controlling
- Automatisierung ist Pflicht!
- Hohe Anforderungen an System-, Prozess- und analytische Kompetenzen

Herausforderungen liberalisierter Strommarkt

Lessons EBL während 17 Jahren DE-Erfahrung



Strom ist ein "low interest" Produkt. Der Preis ist entscheidend.



Vertriebspartner sind (oft) keine seriösen Partner und maximieren Provisionen.



Fokus auf Daten, Prozesse, Systeme und Kompetenzen als Basis für Vertrieb



Eine gewisse Grösse ist notwendig.

Fragen? – Herzlichen Dank