

Aktuelle Herausforderungen für einen Energiehändler



DI Erwin Smole MBA
Vorstand Stadtwerke Klagenfurt AG

Pull – Onlinehändler der ersten Stunde

Was ist Pull?



- Pull ist eine reine Onlinemarke
- Markteinführung 2014: Strom; 2020: Gas
- Pull war der erste Anbieter der auf eine Bindung verzichtete
- Vollautomatisierter Abwicklungsprozess vom Kundenboarding bis zum Accounting
- Kundenversprechen war und ist **Fair, Transparent und alles online**
- **Reiner Händler** ohne Eigenproduktion, daher voll von den Marktpreisen abhängig

Auswirkungen Beschaffungsstrategie



Vor 2022: Energiebeschaffung Bestandskunden

90% Strukturierte
Beschaffung

10% über Spotmarkt

Ab 2022: Energiebeschaffung Neukunden

100% Spot im ersten
Lieferjahr

ab Lieferjahr 2
Bestandsportfolio

Herausforderungen 2021 ff



Extrem starker Preisanstieg hebelte Indexentwicklung aus



AGB's und Index – Preiserhöhung notwendig



Fixtarif gestoppt – Wechsel auf Flextarif



Jahrelang erfolgreiche angewendete Beschaffungsstrategie passte nicht mehr. Risiko!



Maßnahmen 1/2



Grundsatzentscheidung wurde getroffen die Kunden weiterhin zu beliefern



Einführung einer Grundgebühr mit 01.01.2022



Überarbeitung der AGBs in Bezug auf die Wertsicherungsklausel



Durchführung Preisanpassung 2022 gem. § 80 Abs. 2a EIWOG 2010

Maßnahmen 2/2



Anpassung der Beschaffungsstrategie über die Börse



Erweiterung Produktportfolio um **flexible
Einspeiseprodukte**



Ausbau der online Serviceleistungen rund um Energie



Jährliche Preisanpassung



Erkenntnis: Loyalität hat sich für Kunden ausgezahlt

Vielen Dank

Kontakt:

Erwin.smole@stw.at