

Kender du konsekvenserne af engrosmodellen?



Engrosmodellen kommer til at ændre den danske elsektor

Kundekontakten i form af kundeservice og afregning flyttes fra netselskabet til salgsselskabet ved indførelse af samfakturering ved engrosmodel

Indgåelsen af energiforliget af et bredt flertal i Folketinget indeholdte blandt andet vedtagelsen om indførelse af krav om samfakturering i elsektoren gennem en såkaldt engrosmodel. Som det ser ud lige nu, træder denne nye markedsmodel i kraft i oktober 2014.

Engrosmodellen medfører, at salgsselskabet overtager kundekontakten og at netselskabet bliver en underleverandør til salgsselskabet. Salgsselskabet tilkøber således en netydelse, som afregnes som en leverandøromkostning og salgsselskabet skal stå for kundeafregning, afgiftshåndtering og kundeservice. Netselskaberne mister det meste af kundekontakten men skal fortsat stå for kundernes installation og måler og afregne netydelserne med salgsselskabet.

Denne nye markedsmodel har en række konsekvenser for elselskaberne og rejser en række spørgsmål der skal besvares:

- Hvordan påvirker overgangen til engrosmodellen reguleringsregnskabet?
- Hvordan påvirkes den fremtidige resultatdannelse og forrentning af kapitalen?
- Hvilke risici og likviditetsmæssige konsekvenser har det at salgsselskabet overtager hæftelsen i forhold til elafgifter og netydelsen?
- Skal salgsselskabet indføre månedlig afregning med forudfakturering?

- Hvordan ændres processer og arbejdsgange i forhold til det nye snit i selskabsansvar?
- Skal der flyttes medarbejdere?
- Skal de netselskaber uden egne salgsselskaber nedlægge funktioner og afskedige medarbejdere?
- Hvad betyder det for de koncerninterne samhandelsaftaler, SLA'er og transfer pricing dokumentationen?
- Vil det føre til øget konkurrence om kunderne og øget kundeafgang?
- Hvordan vinder salgsselskabet markedsandele i den ændrede konkurrencesituation, hvor flere kunder skifter elleverandør?
- Hvordan vil forbrugsforeninger og energiserviceudbydere påvirke konkurrencesituationen?
- Hvilken produktstrategi og prispolitik skal salgsselskabet have når nettarif-ten ikke behøves at blive ført direkte videre til kunderne?

Deloitte råder over brancheeksperter der kan bistå med rådgivning om de spørgsmål der opstår som følge af den nye engrosmodel. Vores specialister har erfaring med alle elementerne – heriblandt markedsstrategi, reguleringsregnskaber, skat, afgifter, transfer pricing, organisation, forandringsledelse, forretningsprocesser og implementering.

Kontakt os og få en videre drøftelse af hvad engrosmodellen betyder for dig.

Kontakt:

Mikkel Boe

Partner, Deloitte Consulting

mikboe@deloitte.dk

+45 2220 2494

Torben Okkels

Partner, Revision

tokkels@deloitte.dk

+45 2220 2188