

GVS

Neue Ausrichtung

[07.05.2015] Um der gewachsenen Bedeutung des Gas-Dienstleistungsgeschäfts gerecht zu werden, stellt sich die GasVersorgung Süddeutschland (GVS) vertrieblich neu auf.

Die GasVersorgung Süddeutschland (GVS) bemüht sich um ein schärferes Vertriebsprofil. Laut Unternehmensangaben soll der Dienstleistungsgedanke verstärkt sowie die Organisation verschlankt werden. So entfallen beispielsweise die Bereiche als Hierarchieebene. Die Abteilung Vertrieb-Erdgasprodukte leitet ab sofort Tobias Göser. Neu geschaffen wurde die Abteilung Vertrieb-Dienstleistungen, die Helmut Kusterer führt. Mit den Umstrukturierungen will die GVS auf die gewachsene Bedeutung des Gas-Dienstleistungsgeschäfts reagieren – hier insbesondere das Portfolio- und Bilanzkreis-Management sowie vertragsbegleitende Dienstleistungen. Ebenfalls neu ist der GVS zufolge die Stabstelle Strategisches Kundenbeziehungsmanagement, die Michael Kirschner verantwortet. Mit der neuen Ausrichtung erfolge eine enge Verzahnung und ein intensiver Know-how-Transfer von Beschaffung, Handel und Vertrieb zwischen der GVS und dem Unternehmen EnBW Energie Baden-Württemberg. Die EnBW ist seit vergangenem Jahr alleinige Eigentümerin der GVS. „Auch nach dem vollständigen Erwerb der GVS-Geschäftsanteile durch die EnBW bleibt die GVS aufgrund des Markterfolges als Gesellschaft und Marke eigenständig“, sagt Helmut Oehler, Sprecher der GVS-Geschäftsführung. „Wir sind überzeugt, dass wir mit diesen zukunftsfähigen Strukturen unseren Kunden weiterhin wettbewerbsfähige Produkte und Dienstleistungen anbieten können.“ Das Unternehmen ist nicht nur in Deutschland, sondern mittlerweile auch im angrenzenden Ausland aktiv (20869+wir berichteten).

(ma)

Stichwörter: Unternehmen, Erdgas