

Kundenspezifische Lösungen im Blick

[21.12.2018] Am E-world-Messestand der GasVersorgung Süddeutschland (GVS) stehen die Angebote rund um die White-Label-Produkte, Communities, Schnittstellen und Beratungsleistungen im Vordergrund.

Die GasVersorgung Süddeutschland (GVS) stellt an ihrem Messestand (Halle 2, Stand 214) auf der E-world energy & water 2019 in Essen (5. bis zum 7. Februar) seine Angebote zu den Schwerpunktthemen White-Label-Produkte, Communities, Schnittstellen und Beratung vor. „Kundenservice und kundenspezifische Lösungen sind weiterhin der Antrieb bei GVS – sowohl bei der Online-Plattform E-Point als auch im klassischen Vertriebsgeschäft“, betont GVS-Geschäftsführer Michael Rimmler. Wie das Unternehmen mitteilt, können Stadtwerke mit den White-Label-Produkten wie Gas2Go Sales und Abschluss effizient Energiegeschäfte auf Basis von Realtime-Preisen bei ihren Kunden abschließen. Mit dem Lastgangausroller kann der Nutzer unkompliziert Lastgänge erstellen. Und das auf Basis eines historischen Lastgangs oder, wenn nur die Gesamtmenge bekannt ist, über hinterlegte standardisierte Profile. Für eine Temperaturbereinigung stehen über 30 Wetterzonen zur Verfügung, meldet GVS. **Schnittstellen und Beratungsleistungen** Teilen von Einsparungen und Infrastrukturkosten stehen bei den Communities im Vordergrund – ebenso Transparenz, Fairness und Partizipation. Neben dem Rechnungsbilanzkreis BIKpool initiierte GVS mit SPOTpool das Pooling bei der kurzfristigen Strombeschaffung. Kunden haben neben dem Vorteil der reduzierten Transaktionskosten einen komfortablen Zugang zu den Stunden- und Viertelstundenauktionen der EPEX, informiert GVS. Schnittstellen sind für Prozesse und Steuerung von elementarer Bedeutung. Diese werden sowohl zu ETRM- als auch zu ERP-Systemen aufgebaut. Breitgefächert seien auch die Beratungsleistungen: Portfolio- und Risiko-Management, Engpass-Management, Beschaffungsanalyse und Beschaffungshandbücher sowie Plattformökonomie sind nur einige Stichworte. Die Besucher können am Messestand alle digitalen Services auf E-Point test: Beispielsweise können sie Gas und Strom direkt über Handelsschirme kaufen oder verkaufen, Fahrpläne online bepreisen und abschließen, Tranchen automatisch fixieren oder in „Mein Portfolio“ die eigenen Bilanzkreis-Management-, Portfolio-, Vertrags- oder Drittmengen-Daten abrufen, verwalten und analysieren. Mit dem Charting-Tool können Preise und Kursverläufe verfolgt und ausgewertet werden. Außerdem ist es möglich das Leistungsspektrum der Ausschreibungsplattform Tender365 auszuprobieren.

(sav)