GasVersorgung Süddeutschland

Wir können auch Strom

[01.10.2020] Das Unternehmen GasVersorgung Süddeutschland ist mittlerweile auch im B2B-Stromvertrieb aktiv. Insbesondere auf der Online-Plattform E-Point ist das neue Geschäftsfeld ein zentraler Bestandteil – und liegt dort gleichauf mit dem Gasvertrieb.

GasVersorgung Süddeutschland (GVS) – dieser Name steht für eine lange erfolgreiche Geschichte im Gasgeschäft. Seit mehreren Jahren steht das Unternehmen aber auch für deutlich mehr: für Strom. Kunden in ganz Deutschland, Österreich und der Schweiz profitieren außerdem schon längere Zeit von einem umfassenden Portfolio an Beratungsleistungen und zahlreichen digitalen Tools auf der Online-Plattform E-Point. GasVersorgung Süddeutschland steht also auch für Stromversorgung und zahlreiche Services. **E-Point mit digitalen Tools** Der Dreh- und Angelpunkt des digitalen Geschäfts ist das eigene Portal E-Point, auf dem über 600 Nutzer aus rund 300 Unternehmen registriert sind und auf vielfältige Lösungen zugreifen. Mit einer Vielzahl an digitalen Tools ist das Angebot der GVS seit 2017 am Markt erfolgreich. Parallel wuchs das Angebot an Dienstleistungs- und Beratungsprodukten deutlich. Und besonders tiefgreifend: Die Sparte Strom wurde konsequent in all diesen Segmenten mit aufgebaut. Denn die Märkte ändern sich und mit ihnen die Kundenwünsche. Nur wer diese Veränderungen rechtzeitig erkennt und entsprechend agiert, kann weiterhin erfolgreich sein. In der klassischen Beschaffung laufen diese Veränderungen naturgemäß deutlich langsamer ab als im digitalen Geschäft. Oft benötigen neue Angebote in bestehenden Beziehungen länger, um sich durchzusetzen. Es dauert eine Weile, bis die Kunden bei der GasVersorgung Süddeutschland auch Strom beschaffen oder Services aus dem Stromgeschäft nutzen. Doch je größer das Angebot an Stromprodukten und je einfacher der Zugang, umso leichter fällt dieser Schritt. Vor allem, seit sich das Stromgeschäft der GVS zu einem Full-Service entwickelt hat. Die kostenlosen Markt-News für den gesamten Energiemarkt bilden den perfekten Einstieg, um sich einen Überblick zu verschaffen. Detaillierte Analysen und Diskussionen zu den aktuellen Einflussfaktoren und Preisentwicklungen im Strommarkt bietet im nächsten Schritt der GVS Energie-Call. Vierzehntäglich haben die Teilnehmer in einer Live-Web-Konferenz direkten Zugriff auf die Analysten der GVS und besprechen die Ergebnisse von aktuellen technischen Chart-Analysen. Dieses Know-how der Marktexperten kann auch für Analysen der Beschaffungsstrategien gebucht werden. Und sollten Beschaffungshandbücher erstellt oder überarbeitet werden, so steht bei GVS ein erfahrenes Team bereit. **Dicht am Markt** Das Angebot an digitalen Tools ist auf der Plattform E-Point zu finden. Strom war und ist hier ein zentraler Bestandteil und setzt sich mehr und mehr durch. Auch der Service Handelsschirm Markt Direkt umfasst nicht nur Gas, sondern auch Strom-Standard-Handelsprodukte, die per Klick gekauft und verkauft werden können. Nutzer bewegen sich dicht am Markt und können bis zu drei Produkte handeln, deren Preise kontinuierlich aktuell gehalten werden. Auch Stromfahrpläne lassen sich online per Klick über das Tool Power2Go kaufen. Die Bedienung ist hier ebenso einfach wie beim bereits etablierten Service Gas2Go. Die Kunden geben den Fahrplan und den Wunschtermin für die Bepreisung ein, passt der Preis, wird der Kauf per Klick abgeschlossen. Bei allen Geschäften wird den Nutzern die Bestätigung inklusive der notwendigen Details zugesendet oder optional direkt in die eigenen Systeme überspielt. Um Chart-Analysen selbst erstellen zu können, steht das GVS Charting Tool bereit und versetzt jeden Nutzer in die Lage, die Handelssignale auszuwerten und Entscheidungen datenbasiert zu treffen. **Vollautomatisierte Abrechnung** Mit SPOTpool hat GVS darüber hinaus eine zweite Community, in der die Teilnehmer einen komfortablen Zugang zur Stunden- oder 15-Minuten-Spot-Auktion Strom erhalten. Gegenläufige

Positionen werden im Pool ausgeglichen und nur die verbleibenden Mengen an der Strombörse EPEX SPOT gehandelt. So sparen die Pool-Mitglieder gemeinsam und die Vorteile werden verursachungsgerecht verteilt. Die Abwicklung erfolgt dabei vollautomatisiert und bietet ein tägliches Reporting. Wie sich die Teilnahme am SPOTpool auswirkt und in welcher Höhe Einsparungen möglich sind, kann im Vorfeld über die kostenlose Simulation in E-Point überprüft werden. Auch diese Entscheidung erfolgt somit datenbasiert und anhand von Fakten. Strom und Gas gleichauf Das Angebot ist also groß und zeigt: GasVersorgung Süddeutschland kann auch Strom. Besonders eindrucksvoll ist dies im digitalen Geschäft, denn auf dem Handelsschirm werden seit 2018 in gleichem Maße Strom- und Gasmengen gehandelt. In Zeiten der Corona-Einschränkungen hat es sich sogar leicht zugunsten des Stromhandels verschoben. Diese und andere Entwicklungen zeigen, dass GVS Strom nicht nur kann, sondern hier auch immer stärker wird. Strom ist für GVS heute ein wichtiges Geschäftsfeld mit hohem Potenzial.

()

Dieser Beitrag ist in der Augabe September/Oktober 2020 von stadt+werk erschienen. Hier können Sie ein Exemplar bestellen oder die Zeitschrift abonnieren.

Stichwörter: Unternehmen, GVS,