

GVS

Erfolg durch Individualität

[27.1.2014] Die GasVersorgung Süddeutschland (GVS) hat sich auf den Handel und Vertrieb von Erdgas und Bioerdgas konzentriert. Daneben bietet das Unternehmen ein breites Portfolio aus flexiblen Produkten und umfassenden Dienstleistungen an.

Der Aufbau eines Erdgasportfolios ist heute so vielfältig, dass Stadtwerke und Energieversorger ihre speziellen Bedürfnisse passgenau abdecken können. Voraussetzungen dafür sind, dass eine Vielzahl von Informationen und Lösungsbausteinen verarbeitet werden und es einen engen Dialog zwischen Erdgasversorger und Kunden gibt.

Die GasVersorgung Süddeutschland (GVS) aus Stuttgart hat einen besonderen Weg der Zusammenarbeit mit Stadtwerken entwickelt: das GVS-Prinzip. Dahinter steht ein Drei-Säulen-Konzept aus Produkten, gaswirtschaftlichen Dienstleistungen und GVS-Extra-Services, die nach Kundenanforderungen zusammengestellt werden. Eine nachhaltige Beratung und Betreuung machen die maßgeschneiderten Angebote möglich. Schon beim Erstkontakt steht Individualität im Vordergrund: Jeder Kunde erhält genau die Information, die er benötigt, und kann jederzeit auf die umfassenden Kenntnisse der GVS-Mitarbeiter zurückgreifen. Das ermöglicht die Einsparung von Beraterkosten und ist damit ein ausgesprochen kosteneffizientes Vorgehen.

Angebote nach Maß

Stadtwerke haben anspruchsvolle Anforderungen bei der Erdgasbeschaffung. Sie wollen die Vorteile des Marktes nutzen und das Risiko trotzdem klein halten. Die Beschaffung soll strukturiert, aber dennoch immer flexibel sein. Das optimale Produktportfolio sieht für jedes Unternehmen anders aus. Am Anfang jeder Zusammenarbeit steht daher zunächst eine genaue Analyse. Bedürfnisse und Anforderungen, aber auch die Ausrichtung und die aktuelle Kundenstruktur des Unternehmens müssen bekannt sein, um die optimale Lösung zu finden.

Oft sind es die kleinen Unterschiede, die entscheiden, welches Produkt passt. Planungssicherheit beispielsweise kann durch eine Vollversorgung, mit Standardhandels- oder mit Speicherprodukten hergestellt werden oder aber mit einer Mischung aus allem. Bei einem Kunden schafft die strukturierte Lieferung den gewünschten Ausgleich zwischen Chance, Risiko und Flexibilität, bei einem anderen Kunden ist hier eher das Produkt "Flexible Bänder" zu

empfehlen. Bei permanent marktgebundenen Preisen bevorzugen die einen das Tranchenmodell, die anderen sind mit Day-and-Month-ahead-Produkten gut beraten. Die Gasversorgung Süddeutschland unterstützt ihre Kunden auch über den Abschluss hinaus: bei der Bewirtschaftung und Überwachung der Verträge.

Umfassende Dienstleistungen

Die differenzierte, individuelle Vorgehensweise ist beim Portfolio-Management, das die GVS neben anderen gaswirtschaftlichen Dienstleistungen anbietet, noch weiter gefasst als bei der Beratung zum passgenauen Produkt: Alle Herausforderungen der Unternehmen werden in Betracht gezogen. Erst die detaillierte Beschäftigung mit dem aktuellen Bezugsportfolio zeigt nämlich, an welchen Stellen Bezugsverträge und Flexibilitäten, wie zum Beispiel Gasspeicher, zu optimieren sind. Es gibt immer verschiedene Bausteine, die, aufeinander abgestimmt, ein individuelles Ganzes ergeben. Auch Standardhandelsprodukte spielen eine Rolle. Ziel ist es, ein aktiv erarbeitetes, an die Bedürfnisse angepasstes Portfolio in Abstimmung mit dem Kunden zu gestalten. Dies ist meistens eine Kombination aus vielen Komponenten, wie verschiedene Gaslieferverträge, flexible Produkte und Speicher inklusive der Übernahme von Prognoserisiken mit täglicher Glattstellung. Alles zusammen gewährleistet eine optimale Bewirtschaftung der Gaslieferverträge des Kunden.

Das Portfolio-Management wird mittlerweile häufig angefragt, da die großen Auswahlmöglichkeiten zwischen ganz unterschiedlichen Produkten unweigerlich Auswirkungen auf die gesamte Beschaffungsstrategie haben. Kunden brauchen gerade hier immer häufiger eine Rundumberatung durch einen Experten vor Ort – über Produkte, Strategien und Portfolio-Management. Die GVS hat deshalb neben den reinen Portfolio-Managern an dieser Stelle auch einen ausgewiesenen Berater: den Portfolio- und Sales-Manager. Damit der Kunde die richtigen Entscheidungen auf Augenhöhe treffen kann, gehören zu Produkten und gaswirtschaftlichen Dienstleistungen immer auch umfassende Marktinformationen, beispielsweise produktrelevante Übersichten und allgemeine oder spezifische Markt- und Preisentwicklungen. Die GVS informiert darüber hinaus in persönlichen Marktgesprächen.

Virtuelle Speichermöglichkeit

Regelmäßig werden nah am Markt zusätzliche Leistungen und Produkte konzipiert, beispielsweise die gaswirtschaftliche

Dienstleistung GVS SmartStorage. Zahlreiche Gespräche mit Stadtwerken ergaben, dass viele mit ihrem virtuellen Speicher hauptsächlich Temperaturschwankungen ausgleichen möchten. Ein konventioneller Speicher war daher für diese spezielle Kundengruppe nicht optimal, da die darin enthaltenen Vorhalteleistungen und Optimierungsmöglichkeiten sowie der Arbeitsaufwand zu einem unausgewogenen Preis-Leistungs-Verhältnis führen. Die GVS hat deshalb den ausschließlich temperaturgeführten virtuellen Speicher SmartStorage entwickelt. Er funktioniert auf Basis einer individuellen Regressionsformel, die nach den temperaturabhängigen Lasten des Kunden berechnet wird. Mit ihr wird täglich automatisch ein- und gespeichert. Die Ein- und Ausspeicherleistung sowie das Arbeitsgasvolumen sind dabei unbegrenzt, da auch sie sich immer an die aktuelle Temperaturprognose anpasst. Durch diese Eingrenzung und den damit verbundenen geringeren Aufwand schuf die GVS ein maßgeschneidertes Produkt, das auch noch deutlich günstiger ist als der konventionelle virtuelle Speicher.

Ein umfangreicher Service

Die Gasversorgung Süddeutschland und ihre Kunden haben viel gemeinsam: Im liberalisierten Markt und in Zeiten der Energiewende muss mehr Service und Problemlösungskompetenz angeboten werden. Das geht weit über den reinen Gas-beziehungsweise Energievertrieb hinaus. Bei der GVS steht deshalb die dritte Säule GVS Extra direkt neben den Produkten und gaswirtschaftlichen Dienstleistungen. Sie beinhaltet umfangreiche Services im Baukastensystem rund um Marketing und Kommunikation. Dazu gehören Seminare und Workshops zu neuen Regularien, Vertriebsthemen oder zur modernen Pressearbeit in der Energiebranche. Natürlich gibt es auch hier individualisierte Angebote, wie zum Beispiel einen Profilcheck für die eigenen Kommunikationsmaterialien oder Beratung beim Social-Media-Auftritt. Denn nur die intensive Zusammenarbeit im Produkt-, Dienstleistungs- und auch erweiterten Servicebereich bringen Kunden und Lieferanten voran: Der Austausch führt zu neuen, modernen und innovativen Lösungen, welche die Branche auch in Zukunft braucht.

Der Dialog mit Stadtwerken und Energieversorgern wird bei der Gasversorgung Süddeutschland sicher noch zu vielen gemeinsam entwickelten Leistungen führen. Sie werden das Angebot der GVS immer individueller machen. Und für Stadtwerke und Industriekunden wird das Gasgeschäft noch einfacher – aber vor allem ständig interessanter. Ganz nach dem Motto: "Ihre Energie.

Unsere Leidenschaft."

Michael Kirschner ist Bereichsleiter Vertrieb bei der Gasversorgung Süddeutschland und seit 1988 im Unternehmen in den Bereichen Marketing, Vertrieb und Vertragsmanagement tätig. Er ist außerdem in zahlreichen Fachverbänden aktiv.

<http://www.gvs-erdgas.de>

Dieser Beitrag ist in der Januar-Ausgabe von stadt+werk im Titelthema Energieträger Gas erschienen. Hier können Sie ein Exemplar bestellen oder die Zeitschrift abonnieren. (Deep Link)

Stichwörter: Unternehmen, GVS Gasversorgung Süddeutschland, Biogas, Erdgas

Bildquelle: Kandschwar, Wikimedia Commons

Quelle: www.stadt-und-werk.de