

Erdgas Mit Service überzeugen

[17.12.2014] Der deutsche Gasmarkt ist geprägt von einem starken Wettbewerb. Die zahlreichen Anbieter müssen somit mehr bieten als reine Standardprodukte. Dienstleistungen, die den Kunden über den Vertragsabschluss hinaus begleiten, rücken daher immer stärker in den Fokus.

Individuelle Anforderungen der Stadtwerke und der Industrie bestimmen in entscheidendem Maße die aktuellen Bewegungen in der Erdgasbranche. Die Innovationskraft bei der Entwicklung von Produkten und Dienstleistungen hat deshalb für Unternehmen wie die Gasversorgung Süddeutschland (GVS) höchste Priorität. Die GVS unterstützt ihre Kunden dabei, sich schnell und flexibel den Anforderungen des Marktes anzupassen und so die Wettbewerbsfähigkeit sicherzustellen.

Partner für komplexe Produkte

Die Beschaffungsmöglichkeiten von Erdgas und ihre Bewirtschaftung sind inzwischen sehr vielfältig. Das wirkt sich direkt auf das Angebot von Anbietern wie die GVS aus. Deswegen hat das Unternehmen mit Sitz in Stuttgart seine Produkte und Dienstleistungen in den vergangenen Jahren stetig weiterentwickelt. Neue Produkte und Dienstleistungen werden nah am Markt entwickelt und an die Bedürfnisse der Kunden angepasst. Zu den umfangreichen Services gehören zahlreiche gaswirtschaftliche Dienstleistungen. Denn bei der GVS endet die Partnerschaft nicht beim Vertragsabschluss. Das Unternehmen greift seinen Kunden beispielsweise beim Portfolio- und Bilanzkreis-Management sowie mit Dienstleistungen in den Bereichen Bilanzkreis-Pooling, SmartStorage und virtuelle Speicher unter die Arme. Diese Services unterstützen die Kunden unter anderem dabei, komplexe Produkte sinnvoll und effizient einzusetzen sowie zu kombinieren, die Beschaffung zu optimieren und gleichzeitig das Risiko zu steuern. Nicht unerheblich sind dabei auch die Ressourcen- und Kostenersparnisse. Sowohl für Stadtwerke und andere Energieversorger als auch für Industrieunternehmen ist es enorm wichtig, einen Partner mit Know-how an der Seite zu haben, der sie in der Bewirtschaftung der Produkte unterstützt.

Individuell am Kunden

Damit der Kunde den Überblick behält, wurde das GVS Portfolio-

Management entwickelt. Unter Berücksichtigung der individuellen Kundenanforderungen untersuchen die Portfolio-Manager der GVS das Bezugs- und Absatzportfolio der Kunden, legen gemeinsam mit ihnen den jeweiligen Beschaffungsrahmen fest und analysieren darüber hinaus Risiken und Potenziale. Ein umfassendes Bilanzkreis-Management, ergänzt durch Pakete wie Trading, Reporting und Pricing sowie dem Risiko-Management, sind weitere Instrumente, welche die Kunden am immer komplexer werdenden Erdgasmarkt unterstützen. Und das sowohl in Deutschland als auch in den angrenzenden deutschsprachigen Ländern, wo die GVS ihre Tätigkeit aktuell intensiviert. Der Vorteil: Durch die Expertise branchenerfahrener Portfolio-Manager wird für Kunden die Versorgung preisgünstiger, Risiken kontrollierbarer und die Beschaffung flexibler und unabhängiger. Dank eines modularen Aufbaus ermöglicht die GVS ihren Kunden eine individuelle Konfiguration des jeweiligen Portfolio-Managements. Dabei stehen die individuellen Kundenbedürfnisse sowie die persönliche Beratung im Mittelpunkt. Daran wird sich auch nach der Veränderung der Gesellschafterstruktur des Unternehmens nichts ändern.

Leistungen im Bilanzkreis-Management

Wie wichtig ein starker Partner im Erdgasgeschäft ist, zeigt sich auch beim Thema Bilanzkreis-Management (BKM). Besonders große Herausforderungen sind hier die stundengenauen und täglichen Prognosen der Industriekunden und die damit verbundene Reduzierung von Ausgleichsenergiekosten und Strukturierungsbeiträgen sowie der Austausch von Fahrplänen mit den Handelspartnern und die form- und fristgerechte Versendung der Nominierungen. Aufgrund hoher Systemkosten und einem hohen Bedarf an personellen Kapazitäten gilt es für Unternehmen abzuwägen, ob es sich lohnt, im Bilanzkreis-Management mit einem Dienstleister zusammenzuarbeiten. Dies rechnet sich vor allem dann, wenn ein eigener Personalstamm und eigene Systeme nicht im notwendigen Umfang vorhanden sind.

Das BKM-Angebot der GVS nutzen derzeit hauptsächlich Stadtwerke und regionale Energieversorger – doch auch in der Industrie gewinnt das Thema zunehmend an Bedeutung. Die Kunden profitieren von einem direkten Kontakt zu ihren Ansprechpartnern bei der GVS, einem Reporting aller Kennzahlen, der Verfügbarkeit von Bilanzkreis-Daten, Sicherheit bei der Belieferung, Flexibilität bei der Aufnahme von Speichern, Verlässlichkeit und Kostentransparenz. Enthalten ist außerdem eine kostenlose Teilnahme am Bilanzkreis-Pool der GVS. Die Kooperation bietet allen Teilnehmern Vorteile: Ohne zusätzliche

Kosten werden Portfolioeffekte bei Ausgleichsenergie und Strukturierungsbeiträgen ausgeschöpft. Gleichzeitig bleibt jeder Partner unabhängig.

Optimieren mit Speichern

Auch bei den Speicherprodukten sind die Möglichkeiten, welche die GVS anbietet, vielfältig. Die virtuellen Speicher sind frei dimensionierbar. Dabei erhalten die Kunden Unterstützung bei der analytischen Bestimmung der Parameter. Virtuelle Speicher eignen sich vor allem für Kunden mit Trading- und Optimierungsabsichten oder ausgeprägten Trading-Aktivitäten. Ein SmartStorage bietet sich meist für Stadtwerke an, die keine Optimierungsabsichten haben und vorwiegend Flexibilitäten der Abgabe decken möchten.

Denn der GVS SmartStorage speichert vollautomatisiert bei hohen Temperaturen ein und bei niedrigen Temperaturen aus, sodass die Speichermengen den Abnahmemengen nachfolgen. Ein- und Ausspeicherleistung sowie Arbeitsgasvolumen sind nicht separat festzulegen, da sich diese aus den aktuellen

Temperaturprognosen des gewünschten Netzes ergeben. Der Bilanzkreis bleibt mit der Einbindung eines SmartStorage stets flexibel – darüber hinaus ist das Ausspeichern ohne vorherige Befüllung möglich. Mögliche Mehr- oder Mindermengen berechnen sich nach dem durchschnittlichen Day-ahead-Preis, wodurch Spot-Preisrisiken bei beschafften Bandmengen zusätzlich reduziert werden.

Dienstleistungen werden im Gasmarkt immer wichtiger – das zeigte sich zuletzt auch daran, dass etwa die star.Energiewerke bei der Professionalisierung ihrer Gasbeschaffung weiterhin auf die GVS bauen. Vereinbart wurde zusätzlich ein umfassendes Dienstleistungspaket zum Portfolio-Management. Dieses ermöglicht dem Rastatter Energiedienstleister den Zugang zu den Großhandelsmärkten, stärkt dessen Wettbewerbsfähigkeit und unterstützt sämtliche strategischen Entscheidungsprozesse. Mit dem modernen und transparenten Modell der Beschaffung ist das Unternehmen völlig flexibel und kann kurzfristig auf neue Herausforderungen im Energiemarkt reagieren. Die Kooperation ist somit ein Paradebeispiel für Dienstleistungen, die über den Vertragsabschluss hinausgehen.

Helmut Oehler

Oehler , Helmut

Helmut Oehler ist seit Februar 2010 Mitglied der Geschäftsführung bei der Gasversorgung Süddeutschland (GVS) und wurde im August 2014 zu deren Sprecher berufen. Davor leitete er den

Vertrieb der GVS und war darüber hinaus verantwortlich für das Marketing sowie die weitere Geschäftsentwicklung.

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

Dieser Beitrag ist in der Ausgabe November/Dezember von stadt+werk erschienen. Hier können Sie ein Exemplar bestellen oder die Zeitschrift abonnieren. (Deep Link)

Stichwörter: Erdgas, Gasversorgung Süddeutschland,

Quelle: www.stadt-und-werk.de