

Wie können Unternehmen ihre Gaslieferverträge erfolgreich digital bewirtschaften?

Redaktion:

Als eines der ersten Unternehmen der Energiebranche digitalisierte die VNG 1999 Kommunikationsprozesse, wie die Meldung von Bedarfsänderungen und die Nominierung von Einzelverträgen, und legte damit den Grundstein für das erfolgreiche VNG-Businessportal. Dazu gehört seit neuestem auch eine Lösung für die Bewirtschaftung von Fixierungsoptionen innerhalb von Gaslieferverträgen.

Wie können Kunden der VNG H&V ihre Gaslieferverträge in einer digitalen Welt erfolgreich bewirtschaften? Dazu sprachen wir mit Michael Kaske, Leiter Sales Trading bei der VNG Handel & Vertrieb GmbH.

Herr Kaske, vor welchen digitalen Herausforderungen stehen Stadtwerke und Industriekunden aktuell?

Michael Kaske:

Wir haben seit Jahren ein sehr dynamisches Marktumfeld mit zeitweise sehr großen Preisschwankungen. Kunden können solche Volatilitäten allerdings nur dann zur Optimierung ihres Portfolios nutzen, wenn sie zur Bewirtschaftung flexibler Bezugsverträge über entsprechende Instrumente verfügen. Neben einer kontinuierlichen Marktbeobachtung ist dies insbesondere die Möglichkeit, schnell auf bestimmte Marktsituationen reagieren zu können.

Redaktion:

Können Sie diese Notwendigkeit anhand eines Beispiels näher erläutern?

Michael Kaske:

Nehmen wir vereinfacht an, ein Kunde hat einen Tranchenvertrag mit der VNG H&V abgeschlossen und eine oder mehrere noch nicht fixierte Tranchen. Aufgrund seiner eigenen Markteinschätzung, die er sich vielleicht auf Basis des VNG-Marktreportes oder unseres Analysten Calls erworben hat, erwartet er in absehbarer Zeit einen Marktpreisanstieg. Daraus resultiert für ihn die Notwendigkeit einer oder mehrerer Tranchenfixierungen. Selbstverständlich könnte er unser Sales Trading Team anrufen und uns um ein Angebot zur Fixierung bitten, um seine Erwartungshaltung zu reflektieren. Dieses Vorgehen wiederholt er vielleicht über einen gewissen Zeitraum, um einen Trend zu erkennen. Dies wäre aber ein äußerst umständliches und aufwändiges Vorgehen.

Redaktion:

Und wie sieht die digitale Lösung der VNG H&V aus?

Michael Kaske:

Nun, zu nächst möchte ich betonen, dass unsere digitale Lösung als ergänzender Vertriebskanal zu verstehen ist. Ein Wechsel zwischen den Kommunikationsmedien ist jederzeit, auch innerhalb eines Tages, unbegrenzt möglich. Eine Möglichkeit wäre es, sich morgendlich eine Preisinformation einer Tranche online über das VNG-Businessportal für seine Analysen einzuholen. Tagsüber nutzt man den telefonischen Kontakt über die markterfahrenen Sales Trader, um sich später am Nachmittag nochmals eine Preisinformation online zu beschaffen. Der Kunde entscheidet, welchen Zeitpunkt und welches Medium er für die Fixierung nutzt.

Unsere Kommunikationswege sind miteinander verbunden, sodass der Kunde jederzeit einen transparenten Überblick über seinen Fixierungsvertrag hat.

Wie die übersichtliche Darstellung der Fixierungsverträge für den Kunden aussieht und wie die Online-Fixierung funktioniert, wird in unserem [Video](#) genau erklärt.

Redaktion:

Gibt es bestimmte Voraussetzungen, die ein Kunde erfüllen muss, damit er seine Fixierungsoptionen online bewirtschaften kann?

Michael Kaske:

Die Grundvoraussetzung ist ein Gasliefervertrag mit einem VNG H&V Tranchenmodell oder unser Marktzugangsmodell. Neben der vertraglichen Vereinbarung muss sich der Nutzer auf dem VNG-Businessportal für das Modul Vertragsbewirtschaftung registrieren. Das geht auf unserer Website unter [Registrierung](#) ganz einfach und bequem. Liegen beide Voraussetzungen vor, kann es binnen weniger Tage los gehen.

Redaktion:

Hat aus Ihrer Sicht der „klassische“ Vertrieb damit in absehbarer Zeit ausgedient?

Michael Kaske:

Mitnichten! Die Symbiose der einzelnen Vertriebskanäle und Kommunikationsmedien der VNG H&V ist gerade eine unserer Stärken. Um den vielschichtigen Kundenbedürfnissen gerecht zu werden, bedarf es einer lücken- und reibungslosen Zusammenarbeit zwischen den einzelnen Fachkompetenzen. Unsere Key-Account-Manager begleiten unsere Kunden teilweise über Jahrzehnte und stehen ihnen immer beratend zur Seite, während sich die Teams Sales Trading und Sales Service um die kurz- bis mittelfristigen Gaslieferanfragen kümmern.

Redaktion:

Herr Kaske, wir bedanken uns für das Gespräch.



Michael Kaske ist seit 2003 im VNG-Konzern und seit 2013 Leiter des Sales Tradings der heutigen VNG Handel & Vertrieb GmbH.

Sie haben Interesse oder Fragen? Sprechen Sie uns jetzt an oder schreiben Sie uns unter kontakt@vng-handel.de – wir sind voller Energie für Sie!

www.vng-handel.de