

Marktveränderungen führen zu neuen Partnerschaften

Der Wettbewerb auf den Energiemärkten verstärkt sich weiter. Dieses gilt seit den vergangenen Monaten auch für den Erdgasmarkt. Zum 1. Januar 2002 wird dadurch ein weiterer Meilenstein gesetzt, dass Haushaltskunden in den Gas-zu-Gas Wettbewerb einbezogen werden. Deshalb richten die Energieversorger ihre Ablaufprozesse und Strukturen vor dem Hintergrund des neuen Wettbewerbsumfeldes neu aus. Dabei bemühen sie sich verstärkt um die Suche nach neuen strategischen Partnern, die sie bei der Neuausrichtung und Umsetzung ihrer Geschäftsaktivitäten unterstützen. Dieser Prozess schreitet voran, weil sich die Erkenntnis durchsetzt, dass erfolgreiches Handeln in der Zukunft nicht mehr allein zu gestalten ist, sondern mit leistungsfähigen Partnern, die gemeinsam mit den Energieversorgern die Wertschöpfungsketten betreuen.

Elster hat diesen Weg bereits 1999 mit dem Zählermanagement beschritten, sei es als unternehmerisches Gesamtmodell mit HEIN GAS in Gestalt der Managementgesellschaft Synergo oder als Systemleister für einzelne Dienstleistungen und Dienstleistungspakete mit der NGT „Neue Gebäudetechnik“.

Der Wettbewerbswandel führt zur Verlagerung der Schwerpunkte vom Produktnutzen hin zum Kundennutzen. In diesem Zusammenhang ist mit dem Erwerb von Instromet auf dem Gebiet der Großgasmessung ein weiterer Meilenstein gesetzt. Instromet bietet mit der anspruchsvollen Systemtechnik, insbesondere in den Marktsegmenten Gasförderung und Transmission, ein zusätzliches Leistungsspektrum an, das unser Gesamtangebot erweitert und damit hervorragende Voraussetzungen schafft, den Kundennutzen auf dem Gebiet der industriellen Abnehmer zu erhöhen. Damit bieten wir nicht nur Dienstleistungen und Systemlösungen für den Bereich Haushalte an, sondern begleiten alle Wertschöpfungsstufen bzw. Marktsegmente der Energieversorger.

In den nächsten Monaten wird deshalb ein Gesamtkonzept erarbeitet, das die Produkt- und Leistungsportfolien von Elster und Instromet zielgerichtet und effektiv auf den deutschen Markt abstimmt, um dann Kunden partnerschaftliche Lösungen für alle Verbrauchsstufen anzubieten. Aufgrund des im Vergleich zu den Wettbewerbern umfassendsten Produkt- und Leistungsangebots von Elster und Instromet und um flexibel und schnell handeln zu können, sind selbstverständlich auch auf Kundensegmente differenziert zugeschnittene Marktansätze erforderlich. Wichtig bleibt aber weiterhin ein ganzheitlicher Marktauftritt durch den Flächenvertrieb und durch die zuständigen Außendienstmitarbeiter, die unseren Kunden weiterhin direkt als Ansprechpartner zur Verfügung stehen.

Aufgrund der Marktveränderungen und des nochmals erweiterten Leistungsangebots sollten wir gemeinsam, industrieller Anbieter und Energieversorger, die Potenziale von partnerschaftlicher Zusammenarbeit als Chance für eine erfolgreiche Zukunft nutzen.

Frohe Festtage und ein erfolgreiches neues Jahr.



Joachim Klute
(Geschäftsführer Elster Handel GmbH)



IMPRESSUM

HERAUSGEBER:

Elster Handel GmbH
Steinern Straße 19-21
D - 55252 Mainz-Kastel
Telefon (0 61 34) 605-0
Telefax (0 61 34) 605-390
www.elster.com

REDAKTIONSLEITUNG:

Gudrun Biedermann
Marketingkommunikation
Telefon (0 61 34) 605-218
Biedermann@elster.com

AUTOREN:

Dr. Harald Dornauf
Christine Eichler
Peter Hampel
Matthias Heberer
Paul Ladage
Rüdiger Pfeil
Holger Thieme
Franz Winkler

GESTALTUNG:

soho! Werbeagentur GmbH
Wilhelmstraße 46
D-65183 Wiesbaden

ERSCHEINUNGSWEISE:

Dreimal jährlich
Namentlich gekennzeichnete
Beiträge geben die Meinung des
Verfassers wieder.