PRESSEINFO • PRESSEINFO • PRESSEINFO • PRESSEINFO • PRESSEINFO • PRESSEINFO

MITGAS
MITTELDEUTSCHE GASVERSORGUNG GMBH
Handeln mit Energie.

MITGAS im Wettbewerb um Haushaltskunden

Seit dem vergangenen Jahr bietet MITGAS Haushalts- und Gewerbekunden in Köthen Gas an, seit Februar auch in Leipzig. Damit gehört MITGAS zu den ersten etablierten Gasversorgern in Deutschland, die sich am Wettbewerb um Privatkunden beteiligen. Dr. Jens Horn, Geschäftsführer Vertrieb und Personal, zu den neuen Angeboten und der Positionierung des Unternehmens unter den geänderten Rahmenbedingungen:

Herr Dr. Horn, nach Köthen hat MITGAS mit Leipzig einen zweiten Wettbewerbsmarkt betreten. Seit kurzem bietet Ihr Unternehmen dort Haushalts- und Gewerbekunden Erdgas an. Was hat Sie zu diesem Schritt bewegt?

Horn: Durch Eingemeindungen in Sachsen betreibt MITGAS in einigen Ortsteilen von Leipzig bereits die Gasnetze und versorgt dort mehr als 15.000 Kunden. Den weiteren Schritt nach Leipzig haben wir aus mehreren Gründen getan: Zum einen glauben wir, dass Wettbewerb im Gasmarkt unbedingt notwendig ist, denn nur durch Wettbewerb kann die Branche ihr Imageproblem lösen. Deshalb haben wir uns in unserer Vertriebsstrategie daran orientiert, welche Möglichkeiten, Chancen und Risiken sich hier ergeben. Zum anderen hatten wir eine sehr große Anzahl von konkreten Kundennachfragen aus der Stadt Leipzig. Zum Jahreswechsel waren das etwa 200. Diese Kundennachfragen, die zum Teil auch in der Presse gespiegelt wurden, waren für uns letztlich das entscheidende Argument, gerade den Markt Leipzig auszuwählen.

Wenn Sie Kunden in Wettbewerbsgebieten versorgen, wie erfolgt die Abwicklung angesichts fehlender Standardprozesse?

Horn: Die Abwicklung ist ein spannendes Thema. Dazu haben wir im letzten Herbst in Köthen die Prozesse erstmals getestet und können heute festhalten: Die Abwicklung funktioniert. Im Fall von Köthen sind wir die Aufgabe gemeinsam mit dem dortigen Netzbetreiber angegangen. Denn schließlich war das für beide Seiten ein neues Thema. Wir haben an dem Prozess sozusagen miteinander gelernt. Relativ unproblematisch ist der Vertrieb, das läuft völlig normal wie bei Kunden im angestammten Gebiet. Auf den Vertragsprozess mit den Kunden folgt dann der Kündigungsprozess beim Altversorger. Dort gibt es sicherlich noch einiges zu optimieren. Die Transportabwicklung dagegen – es muss ja auch tatsächlich Gas fließen – läuft dagegen sowohl in Köthen als auch in Leipzig reibungslos. Ein offener Punkt bezüglich Leipzig ist allerdings, dass die Netzentgelte der Stadtwerke Leipzig - im Gegensatz zu Köthen - noch nicht genehmigt sind.

Hat MITGAS bereits Pläne, weitere Schritte in Richtung Markt zu unternehmen?

Horn: Im Mittelpunkt unserer Bemühungen steht es, die eigenen Kunden zu binden. Das ist die günstigste und effizienteste Art, im Wettbewerb bestehen zu können. Darüber hinaus sehen wir als regionaler Energieversorger den regionalen Markt. Deswegen haben wir uns Konzepte überlegt, mit denen wir in Zukunft genau in diesem Markt agieren wollen, haben aber noch keine weiteren Entscheidungen getroffen.

Wie sieht der Wettbewerb im eigenen MITGAS-Gebiet aus?

Horn: Wir spüren den Wettbewerb und zwar speziell bei den Kunden, die alternativ andere Energieträger einsetzen können, zum Beispiel Heizöl. Seit drei, vier Jahren existiert der Gas-zu-Gas-Wettbewerb auch bei relativ großen Industriekunden. Im Bereich von kleineren Kunden wie Gewerbe- und Privatkunden spüren wir den Wettbewerb erst seit dem Auftreten von E-wie-einfach.

Wie werden die Angebote von den Kunden angenommen – wechseln sie zu neuen Anbietern?

Horn: Im Moment sind es sehr wenige Kunden, die wechseln. Der Wettbewerber, der unsere Privatkunden anspricht, bietet einen Preis, der 0,24 Cent pro Kilowattstunde unter unserem üblichen Heizgaspreis liegt. MITGAS hat aber durch die Vielfalt der Produkte durchaus Angebote, die für die meisten Kundengruppen günstiger sind. Außerdem bieten wir unseren Kunden einen hohen Service und helfen ihnen durch Energieberatung dabei, Kosten zu sparen. Ein weiterer Pluspunkt ist sicher auch, dass wir in der Region unserer Kunden zuhause sind und uns über unsere Geschäftstätigkeit hinaus für unsere Region engagieren.

PRESSEINFO • PRESSEINFO • PRESSEINFO • PRESSEINFO • PRESSEINFO • PRESSE