

### Fokus Strom und Erdgas

# Nah dran am Kunden

Der Vertrieb von Strom und Gas ist bei vielen Energiemittelständlern heute eine feste Größe im Unternehmen. Doch gibt es auch noch Wachstumspotenzial in diesem hart umkämpften Markt? Brennstoffspiegel + Mineralölrundschau sprach dazu mit dem Geschäftsführer der Deesa, Wulf Pförtner.

**Für viele mittelständische Mineralölhändler gehört das Geschäft mit Strom und Gas heute ganz einfach dazu. Die Deesa betreut ein großes mittelständisches Händler-Netzwerk. Wie viele Unternehmen gehören inzwischen dazu?**

**Wulf Pförtner:** Die Entwicklung der letzten Jahre hat gezeigt, dass wir mit unserem System der Vertriebspartner, die allesamt als Energiehändler angemeldet sind, und somit ihre eigenen Kunden versorgen, den richtigen Weg eingeschlagen haben. Alle unsere Vertriebspartner sind völlig autonom in der Auswahl ihrer Kunden und bei der Ausgestaltung ihrer Margen. Unsere Vertriebspartner entwickeln so ihre eigenen Marken und Firmen weiter und steigern neben der Attraktivität ihrer Unternehmen auch noch deren Wert. Mittlerweile vertreiben 60 Firmen mit uns Erdgas und Strom.

**Wie hat sich das Geschäft in den vergangenen Jahren verändert und wie hat Deesa darauf reagiert?**

Das Geschäft mit Erdgas und Strom hat sich insofern verändert, als dass der direkte Vertrieb von Erdgas und Strom immer wichtiger wurde. Dadurch, dass immer mehr Firmen Erdgas und Strom anbieten, hat sich aber die Akzeptanz bei Endkunden erhöht. Die Kundenansprache wurde also einfacher. Der Margendruck hat allerdings zugenommen. Wir bei Deesa haben von Anfang an auf Regionalität gesetzt. Unsere Vertriebspartner haben damit ebenfalls die richtige Entscheidung getroffen. Das kann man auch in der Entwicklung der Vertriebsaktivitäten der großen, etablierten Energieversorger sehen. Unsere Vertriebspartner waren und sind regional sehr bekannt und können auf diesem positiven Eindruck aufbauen. Als Deesa unterstützen wir unsere Vertriebspartner, indem wir mit unseren Key-Accountern auf persönliche Betreuung und auf Unterstützung im Vertrieb setzen. Außerdem haben wir Vertriebspartnertreffen, die zweimal im Jahr stattfinden. Hier werden der Kontakt und der Austausch zwischen den Partnerunternehmen gerade in vertrieblicher Hinsicht aktiv von uns unterstützt.

**Gibt es neue Anforderungen an die Unternehmen?**

Grundsätzlich gibt es keine neuen Anforderungen an die Unternehmen. Da sich allerdings der Vertrieb konsequent weiterentwickelt hat, ist hier ebenso konsequente Arbeit erforderlich. Das unterscheidet den Gas- und Strommarkt



Wulf Pförtner: „Regionalität ist Trumpf. Der direkte Kundenkontakt ist der beste.“

aber nicht von anderen Märkten. So unterstützen wir beispielsweise seit Beginn unserer Tätigkeit unsere Partnerfirmen, um die Anforderungen von Hauptzoll- oder Finanzamt zu erfüllen. Die Veränderungen bei Lieferantenwechsel und Jahresabrechnungen, die laufend stattfinden, werden ohne dass unsere Vertriebspartner es bemerken von uns erledigt und die Systeme entsprechend aktualisiert.

**Was muss marketingtechnisch getan werden, um die Endkunden zu erreichen?**

Unsere Vertriebspartner gehen ihr jeweiliges Vertriebsgebiet sehr gezielt an. Die größten Erfolge werden durch die konsequente Anwendung schon bekannter und beispielsweise im Mineralölhandel teilweise schon angewendeter Marketingmaßnahmen erzielt. So ist erfolgreiches Cross-Selling, etwa in Form von Stromangeboten an Heizöl-

kunden ein Schlüssel zum Erfolg. Außerdem wenden einige Vertriebspartner erfolgreich Methoden aus dem Geomarketing an. Es schadet auch nicht, seine Kundschaft gut zu kennen.

**Nimmt die Wechselbereitschaft der Kunden zu, besteht also noch Wachstumspotenzial?**

Ja, die Wechselbereitschaft der Endkunden steigt. Hier können unsere Vertriebspartner von der allgemeinen Marktentwicklung profitieren. Es ist längst nicht mehr so, dass ein Vertriebspartner dem Endkunden immer erklären muss, dass das Gas nicht mit dem Lkw geliefert wird.

**Immer mehr Firmen bieten klimaneutrales Heizöl an. Gibt es bei Ihren Händlern auch Erdgas und Strom klimaneutral?**

Wir bieten seit Jahren Erdgas und Strom klimaneutral an. Unsere Vertriebspartner können natürlich auch die in Baden Württemberg geforderte Biogasbeimischung über uns realisieren.

**Der sinkende Ölpreis hat auch den Gaspreis unter Druck gesetzt. Internethandel und eine große Zahl von Anbietern sorgen für einen teilweise ruinösen Wettbewerb. Welche Chancen hat der mittelständische Energiehändler in diesem Umfeld?**

Der Gaspreis ist derzeit volatil und steht unter Druck. Allerdings sind die im Internethandel verwendeten Preise häufig nicht ohne Zuschuss zu erzielen. Solche Preise können nur in Verbindung mit margenoptierenden Maßnahmen über eine (ungewisse) Lieferzeit profitabel gestaltet werden. Hier ist für Endkunden natürlich große Achtsamkeit erforderlich, damit vermeintlich günstige Angebote auch günstig bleiben, und nicht richtig teuer werden! Wir von Deesa haben mit unseren Vertriebspartnern darauf schon früh reagiert, indem wir auf den regionalen Vertrieb gesetzt haben. Der direkte Kundenkontakt ist hier sehr effektiv.

**Lohnt es sich für einen mittelständischen Händler, heute noch in dieses hart umkämpfte Geschäft einzusteigen?**

Es lohnt sich immer, das eigene Geschäft weiterzuentwickeln. Mit Gas und Strom besetzen unsere Vertriebspartner gezielt die „offenen“ Bereiche im angestammten Vertrieb. Sie haben hier die Chance, den Rückgang an Kunden im Heizölgeschäft durch Neukunden und durch die „Rückgewinnung“ von Kunden, die auf Erdgas umgestiegen sind, aufzuhalten. Außerdem besteht die große Möglichkeit, bei bestehenden Kunden nicht nur den Heizölbedarf zu decken, sondern auch den Strombedarf.

**Was müsste ein Händler dazu tun?**

Der Vertriebspartner in spe sollte uns direkt ansprechen. Wir helfen bei der Umsetzung und dem Einstieg in diesen lukrativen Zukunfts- und Wachstumsmarkt. Denn ein solcher ist er auch heute noch, obwohl der Wettbewerbsdruck zunimmt. Wir bieten unseren Vertriebspartnern Unterstützung an allen relevanten Punkten beim Markteintritt, angefangen bei der Anmeldung bei den zuständigen Behörden. Außerdem stellen wir zeitgemäße Beschaffungsmöglichkeiten für Gas und Strom zur Verfügung, die gerade am Anfang den Einstieg erleichtern. Die Abwicklung der Tarife, Angebote, Verträge und Jahresrechnungen ist mit unseren Systemen einfach, sicher und schnell. Unser Betreuungskonzept garantiert darüber hinaus, dass der Vertriebspartner vom Wissen anderer erfolgreicher Kollegen profitiert, die schon lange zu unserem Netzwerk gehören. ◀

Das Interview führte Hans-Henning Manz.

pro4energy  
– die einzige  
Branchenlösung  
mit Microsoft-  
Zertifikat!

pro4dynamix

Ihr  
innovativer  
Partner für die  
Digitalisierung  
des Mittelstands  
im Energiehandel

### Module & Funktionen

- Mineralöl- & Energiehandel inkl. FIBU, SCM (EK, VK, Dispo)
- Tankstellenmanagement
- Tankkartenmanagement
- Schmierstoffhandel
- Retail- und POS-System <sup>NEU</sup>
- Grafische Disposition <sup>NEU</sup>
- Mobile Business <sup>NEU</sup>
- Cloud-Unterstützung <sup>NEU</sup>

### Die Zukunft beginnt jetzt!

Die moderne Branchenlösung „pro4energy“ auf der Basis von Microsoft Dynamics unterstützt Sie bei der Digitalisierung sämtlicher Prozesse im Energiehandel: von der Raffinerie bis zum Tank.

Sprechen Sie mit unseren Spezialisten auf der UNITIexpo darüber, wie Sie von der Digitalisierung im Energiehandel profitieren: Vereinbaren Sie noch heute einen persönlichen Gesprächstermin  
E: [info@pro4dynamix.com](mailto:info@pro4dynamix.com)  
T: +49 (0) 7542 944 19-0  
Stand: Halle 1, 1F42



pro4dynamix GmbH  
Dr-Klein-Straße 9 | D-88069 Tettang  
[www.pro4dynamix.com](http://www.pro4dynamix.com)