

# ENERGIE-LÖSUNGEN FÜR ERFOLG



# MIT ENERGIE GEWINNEN

---

Ein effizientes Management der Energieprozesse gehört heute mehr denn je zu den wesentlichen Erfolgsfaktoren aller Unternehmen in Deutschland und Europa. Diese Erkenntnis lässt sich jedoch nur dann erfolgreich in die Tat umsetzen, wenn man mit der Komplexität der sich stetig wandelnden Energiemärkte und regulatorischen Rahmenbedingungen bestens vertraut ist.

Als Profi der Energiebeschaffung beobachtet natGAS akribisch die Entwicklung des Marktes und nutzt offensiv seine Dynamik. Schnell und flexibel werden Chancen und Vorteile für den Kunden umgesetzt, um ihn wirtschaftlich optimal mit Gas und Strom zu beliefern. Als „persönlicher Berater“ entwickelt das Unternehmen hoch individualisierte Lösungen, die alle Prozessschritte der Energie-Versorgung aktiv unterstützen.

Mit der Liberalisierung des deutschen Energiemarktes trat natGAS im Jahr 2000 als Pionier in den Wettbewerb zu den etablierten Versorgern im Gasmarkt ein. Die Bündelung von Handels- und Dienstleistungs-Know-how sowie eine gelebte Service-Orientierung standen von Beginn an im Mittelpunkt der Entwicklung des Unternehmens, das einer Philosophie aus Kompetenz, Flexibilität, Nähe und Preisattraktivität folgt.

## Starke Kundenbasis – überzeugende Leistungspalette

Heute beliefert und berät natGAS mehrere hundert Gewerbe- und Industrieunternehmen, Stadtwerke, Weiterverteiler, Kraftwerke sowie Dienstleistungsunternehmen mit allem, was das Thema Gas und Strom umfasst. Kunden haben die Wahl – von der einzelnen Beschaffungsdienstleistung bis hin zur Rundum-Versorgung. Als unabhängiges Unternehmen kann natGAS flexibel agieren und ihre Leistungspalette stetig erweitern. Davon zeugen unter anderem die neuen Dienstleistungen zur wirtschaftlichen Optimierung von Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen.

Ein solides Wachstum und der kontinuierliche Ausbau der eigenen Position – sowohl national als auch international – machen natGAS zu einem sehr erfolgreichen unabhängigen Anbieter im europäischen Energiemarkt.

Vor Ort sorgt ein flächendeckendes Vertriebsberater-Team für kundennahe Betreuung und wird dabei von Spezialisten in der Potsdamer natGAS-Zentrale unterstützt. Nicht nur in Deutschland, auch in der Schweiz, in Österreich, Belgien, Frankreich und in naher Zukunft weiteren Ländern, können so die verschiedensten Kundenbedürfnisse erfüllt werden.



INTERVIEW MIT JÖRG BAUTH, VORSTAND DER natGAS AG

# UNABHÄNGIG FLEXIBEL PERSÖNLICH

---

## Ihre Entwicklung war in den letzten Jahren sehr erfolgreich. Was treibt natGAS an?

Die Dynamik des Energiemarktes mit all seinen Möglichkeiten für unsere Kunden optimal zu nutzen. Wenn uns das auch in der Zukunft gelingt, wird unser Unternehmen noch erfolgreicher sein als bisher – in Deutschland und international.

## Worin unterscheidet sich natGAS von anderen Anbietern?

Unser Vorteil liegt darin, dass wir ein unabhängiger Energieanbieter sind. So können wir unseren Kunden Gas oder Strom zu optimalen Konditionen an den internationalen Märkten beschaffen. Zudem haben wir uns in den letzten Jahren eine Gesamtlösungskompetenz erarbeitet, die in Verbindung mit kurzen Entscheidungswegen schnellste Reaktionen zugunsten unserer Kunden erlaubt und ihnen bei der Optimierung ihres Portfolios wertvolle Hilfestellungen leistet. Wir sind ein wendiges Schnellboot, das großen Tankern immer um Längen voraus ist.

## natGAS bezeichnet sich als unabhängig, was bedeutet das im Hinblick auf den Energiebezug?

Während einige Wettbewerber an bestimmte Energiequellen und deren Absatz gebunden sind, besteht unsere Unabhängigkeit darin, dass wir Gas und Strom auf den verschiedensten Handelsplattformen und Märkten zum Vorteil unserer Kunden beziehen können. Unter zusätzlicher Ausschöpfung aller Möglichkeiten des Transports können wir so den jeweils besten Mix der Energieprozesskomponenten – von der Beschaffung bis hin zur Belieferung vor Ort – unabhängig von Zwängen und völlig frei zusammenstellen.

## Welche Potentiale bieten die Energiemärkte aus Ihrer Sicht heute und in Zukunft?

In der Zukunft wird es gerade im Hinblick auf die Vollendung des europäischen Energiebinnenmarktes darauf ankommen, alle Möglichkeiten der Gestaltung des eigenen Energieportfolios optimal zu nutzen. Wenn man einen Partner hat, der sich wie natGAS nicht auf Commodity-Verkauf beschränkt, sondern permanent den Markt scannt und

nach Optimierungsmöglichkeiten sucht sowie über das notwendige Prozesswissen verfügt, bieten die Energiemärkte der Zukunft vor allem Chancen.

Insbesondere die sinnvolle Verzahnung von verschiedenen Energieträgern, fossil und regenerativ, bei Berücksichtigung des sich wandelnden regulatorischen Rahmens wird eine wichtige Rolle in der zukünftigen Energieversorgung spielen. Gerade Kraft-Wärme-Kopplungs-Anlagen gehören zur interessantesten Effizienztechnologie bei der Energieumwandlung. Wir sehen uns als aktiven Mitgestalter der Energiewende und unterstützen unsere Partner im wirtschaftlichen Betreiben und Optimieren ihrer Anlagen.

## Welche Bedeutung spielt Europa für das Energiegeschäft in Zukunft?

In Folge der Energiestrategie 2020 der EU-Kommission wird der Energiemarkt in jedem Fall internationaler werden. Der europäische Markt wächst rapide zusammen. Und das ist vor dem Hintergrund der rückläufigen deutschen Gasförderung auch durchaus positiv zu sehen. Allerdings wird

das Geschäft nicht unbedingt leichter. Die Energiewende, die steigende Importabhängigkeit, die Verknappung von Energie bei gleichzeitig zunehmendem Energiebedarf zu wettbewerbsfähigen Preisen – das alles setzt einen anspruchsvollen Rahmen für unternehmerisches Handeln. Wir hoffen, dass der durch die Politik nicht zu stark reglementiert wird.

## Haben Ihre Kunden mit Ihnen den richtigen Partner für diese Zukunft?

Für uns ist der Erfolg unserer Kunden das entscheidende Ziel unseres Engagements. Deshalb sind wir persönlich nah am Kunden und kennen seine Herausforderungen. Durch die kontinuierliche und intensive Beobachtung der internationalen Energiemärkte und unsere Trendforschung beraten und agieren wir schnell und zielführend; ja, unsere Kunden haben mit uns den richtigen Partner für ihr Energie-Management! Denn wir bieten ihnen jede Menge Know-how zur fortlaufenden Optimierung ihres Energieportfolios – und das zu Top-Konditionen.

# GANZ NAH DRAN – AN MÄRKTEN UND BEDÜRFNISSEN

---

Mit ihren umfassenden, progressiven Marktkenntnissen und ihrer persönlichen Nähe zum Kunden entwickelt natGAS Angebote, die zu individuellen Energiekonzepten führen:

Für Gas und Strom bietet natGAS verschiedene Module aus Produkten und Dienstleistungen. Auf dieser Basis entstehen kundenindividuelle Lösungen, die von den natGAS-Spezialisten auch auf sich fortlaufend verändernden Bedarf angepasst werden können: Flexibilität als Prinzip – mit dem immer gleichen Ziel, die maximale Effizienz für jeden Kunden zu erreichen!

## Vom Dialog zur Analyse zum individuellen Angebot

Ausgangspunkt ist der Dialog mit dem Kunden, bei dem Wünsche, Möglichkeiten, Sicherheits- und Risikopräferenzen gründlich besprochen und erfasst werden. Ist

der Bedarf bestimmt, empfiehlt natGAS die optimale Kombination aus Dienstleistung und Produkt. Im iterativen Prozess werden die Leistungen und Ziele für die individuelle Partnerschaft sowie die Umsetzung im Tagesgeschäft gemeinsam konkretisiert.

Mit ihrer breit gefächerten Angebotspalette erfüllt natGAS individuelle Kundenbedürfnisse, sowohl von der einmaligen Belieferung bis zur hoch komplexen, vielseitigen, flexiblen Energietransaktion.

## Portfoliomanagement – Flexibilität pur

Das Portfoliomanagement von natGAS beinhaltet die höchste Stufe an Individualität und das umfangreichste Serviceangebot für den Kunden. Je anspruchsvoller der Kundenbedarf, desto tiefer werden die einzelnen Teilschritte des Energieversorgungs-

prozesses im Hinblick auf ihre effizienteste Gestaltung untersucht.

Das Ergebnis ist eine Beschaffungsstrategie, bei deren Umsetzung natGAS den Kunden sowohl in allen Kauf- und Verkaufsentscheidungen als auch bei der Durchführung aller im Markt erforderlichen Transaktionen unterstützt. Abschließende Kontrollschritte sorgen für den gesicherten Performanceabgleich von Zielsetzung und Ergebnis. So kann für die Gesamtheit des Energieeinkaufs ein Optimum an Flexibilität und Ergebnisorientierung erreicht werden.

## Überzeugende Einkaufspreise – fundiertes Handelswissen

Wesentliche Grundlage für eine Ergebnisoptimierung ist die Realisierung bester Einkaufspreise. Hier nutzt natGAS die guten Geschäftsbeziehungen zu Produzenten und



internationalen Handelshäusern sowie den Handel an verschiedenen Energiebörsen, um Kostenvorteile zu generieren. natGAS kauft und verkauft für sich und ihre Kunden an allen großen Handelsplätzen Gas und Strom. Vom Spotmarkt über Terminhandel bis zu Produkten mit Preisbindungen oder Indexierungen. Während die Tradingspezialisten von natGAS Konzepte für alle Stufen der Beschaffung entwickeln, profitieren die Kunden von den Preisvorteilen, die natGAS durch ihren breit gefächerten, aktiven Handel am Markt erzielt.

## Vorteilhaft und vertrauensvoll – die Unternehmensstruktur

Die natGAS Unternehmensstruktur ermöglicht eine enge, effiziente Zusammenarbeit. Regionale Vertriebsleiter, Key Account- und Portfolio-Manager zeichnen für optimale Beratung, Betreuung und Lösungsfindung verantwortlich. Energieprozess-Spezialisten

stehen für Cross-Commodity-Projekte zur Verfügung. Die gesamte Kommunikation findet in einer persönlichen und vertrauensvollen Atmosphäre statt, die volle Transparenz bietet. Verlässlichkeit und Ehrlichkeit sind Grundlagen allen Handelns.

Vom Handel an den Energiebörsen über die Kapazitätsbuchungen und dem Management der Ein-, Ausspeise- und Verbrauchsdaten bis hin zur konkreten Belieferung vor Ort nutzt natGAS ihr Know-how zum Vorteil ihrer Kunden. Dafür werden die eigenen Strukturen am Kundennutzen ausgerichtet. Das ermöglicht schnelle Entscheidungen und sorgt für maximale Flexibilität – direkte Vorteile von natGAS gegenüber anderen Anbietern! Denn Marktchancen werden sofort und individuell für die Kunden genutzt. Ideale Voraussetzungen, den heutigen Anforderungen an eine ständig verbesserte Wirtschaftlichkeit optimal gerecht zu werden.

Interessenten sind herzlich eingeladen, sich detailliert und unverbindlich über das Unternehmen und seine Produkte zu informieren. Herzlich willkommen bei natGAS!



 **natGAS**  
Energie & Lösungen

Jägerallee 37 H  
14469 Potsdam  
Telefon 0331 - 20 04 - 0  
Telefax 0331 - 20 04 - 199  
info@natgas.de  
www.natgas.de