

Einladung zum BDEW-Infotag

Wertschöpfung im Vertrieb

- Neue Strategien für den Strom- und Gasmarkt -

am 1. und 2. April 2009 in Köln



Neues Programm

Der VWEW Energieverlag lädt Sie herzlich ein
zum BDEW-Infotag

Wertschöpfung im Vertrieb

– Neue Strategien für den Strom-
und Gasmarkt –

Thema

Der Energievertrieb ist derzeit dramatischen Veränderungen unterworfen. Steigende Wechselraten, neue Marktteilnehmer und Produkte sowie sinkende Vertriebsmargen sind die Schlagworte, mit denen die unternehmerischen Herausforderungen beschrieben werden. Im Zeitalter des Wettbewerbs sind neue Strategien zur Kundenbindung und –gewinnung erforderlich. Auch auf der Beschaffungsseite lassen sich im Zuge der Marktliberalisierung Effizienzpotenziale erschließen.

Mit dem Infotag bietet der BDEW ein Forum zur Information und zum Gedankenaustausch, um sich auf die zukünftigen Herausforderungen im Energievertrieb vorzubereiten.

Auf der Veranstaltung werden Sie über neue Beschaffungsoptionen im liberalisierten Strom- und Gasmarkt informiert. Darüber hinaus erhalten Sie Handlungsempfehlungen für eine aktive Kommunikationspolitik zur Erweiterung des eigenen Gestaltungsspielraums. Einen Schwerpunkt der Veranstaltung bildet die Entwicklung wertschöpfender Produkte und Dienstleistungen. Experten aus der unternehmerischen Praxis berichten über die Marktchancen von „Grünem Gas“ sowie „Geniaalem Strom“. Abschließend wird diskutiert, ob intelligente Strom- und Gaszähler den Energievertrieb revolutionieren werden.

Zielgruppe

Der Infotag richtet sich an Vorstände und Geschäftsführer, Entscheidungsträger und verantwortliche Mitarbeiter aus den Bereichen Vertrieb, Marketing, Unternehmensentwicklung, Kundenbetreuung und Public Relations von Energieversorgungsunternehmen sowie an Energiedienstleistungs- und Beratungsunternehmen.

Mittwoch, 1. April 2009

09.00 Check-In mit Begrüßungskaffee und Ausgabe der Tagungsunterlagen

09.30 Begrüßung durch den Tagungsleiter
Michael Woik, Geschäftsbereichsleiter
Energievertrieb/Marketing Strom,
BDEW Bundesverband der Energie- und
Wasserwirtschaft e.V., Berlin

09.45 Aktuelle Herausforderungen für den Vertrieb

- Markt- und Wettbewerbssituation
- Branchenimage
- Politische und rechtliche Rahmenbedingungen
- Kundenbedürfnisse und Handlungsfelder für den Vertrieb
- „Hemmschuh“ Gemeindeordnung NRW
Willibald Vossen, Leiter Marketing,
RheinEnergie AG, Köln

Block 1: Neue Beschaffungsoptionen im liberalisierten Strom- und Gasmarkt

10.30 Neue Strategien für die Strom- und Gasbeschaffung

- Herausforderung: Preis – Volatilität
- Paradigmenwechsel: Von festgelegten Einkaufszeitpunkten zu flexiblen Portfoliomanagementstrategien
- Risikostreuung und Risikoüberwachung: Sicherung der Wertschöpfung im Energieeinkauf

Arne Dorando, Leiter Vertrieb, Trianel European Energy Trading GmbH, Aachen

11.15 Kaffeepause

11.45 Verknüpfung von Beschaffung und Vertrieb in der „neuen Gaswelt“

- Gasbeschaffung in der neuen Welt – Was sind die wirklichen Chancen?
- Portfoliomanagement als Bindeglied – Welche Herausforderungen und Optionen bestehen?
- Gasvertrieb in der neuen Welt: Preis oder Preisgefühl – Was ist für den Kunden überhaupt entscheidend?
- Erfahrungsbericht rhenag
Thomas Mehrer, Leiter Beschaffung und Vertrieb sowie Leiter Unternehmens- und Organisationsentwicklung, rhenag Rheinische Energie AG, Köln

12.30 Gemeinsame Entwicklungspotenziale für Vertriebe und Kunden

- Effizienzpotenziale bei Datenbereitstellung und –analyse
- Transparenz und Standardisierung der Rechnungslegung
- Flexibilität und Individualisierung der Beschaffungsmodelle

Guido Schick, Geschäftsführer, Tengemann Energie GmbH, Mülheim an der Ruhr

13.15 Gemeinsames Mittagessen

Block 2: Neue Handlungsfelder und Kommunikationsstrategien für den Vertrieb

- 14.30 Marketingstrategie und Vertriebserfolg**
- Bestimmt die Tarif- und Preispolitik die Unternehmens- und Markenkommunikation?
 - Sind die Werthebel identifiziert?
 - Wie werden Produkte und Dienstleistungen entwickelt?
 - Ist die Organisation auf Wachstum ausgerichtet?
 - Was bedeutet eigentlich Kundenfokussierung?
- Klaus Lintemeier, Managing Partner, Deekeling Arndt Advisors in Communications GmbH, München
- 15.15 Unternehmenskommunikation als Wettbewerbsfaktor**
- Unternehmenskommunikation im Lichte des Strukturwandels
 - Bedeutung für Stadtwerke und Energieversorger
 - Handlungsempfehlungen für Stadtwerke und Energieversorger
 - Wer kommuniziert, der bleibt – Ausblick 2012
- Dr. Christiane Nill-Theobald, Theobald Consulting, Berlin
- 16.00 Kaffeepause**
- 16.30 Vertrauensgewinn und Kundenbindung durch Corporate Social Responsibility**
- Schwerpunkte der CSR-Strategie
 - Soziales Engagement und Unternehmensnutzen
 - Wie kann ein Unternehmen CSR zeigen?
 - Erfahrungen und Zukunftsaussichten
- Martin Heun, Leiter Marketing und Vertrieb, Erdgas Südbayern GmbH, München
- 17.00 Abschlussdiskussion**
- 17.30 Schlusswort des Tagungsleiters**
- 19.00 Abendveranstaltung im Brauhaus**

Donnerstag, 2. April 2009

- 09.00 Begrüßung durch den Tagungsleiter**
 Michael Woik, Geschäftsbereichsleiter Energievertrieb/Marketing Strom, BDEW Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft e.V., Berlin

Block 3: Innovative Produkte und Strategien zur Kundenbindung und Kundengewinnung

- 09.15 Imagestärkung und Kundenbindung durch „Grünes Gas“**
- Marktchancen/Argumente für Bioderdgas
 - Aktuelles Beispiel der Vermarktung von „Grünem Gas“ bei MITGAS
- Norman Schaaf, Leiter Kundenbetreuung Privat- und Gewerbekunden, MITGAS Mitteldeutsche Gasversorgung GmbH, Kabelsketal

- 10.00 Mit genialer Strom vom Energieanbieter zum Energiedienstleister**
- Ziele und Hintergründe des Energiesparprodukts „geniale Strom“
 - Energieeffizienz und Energielieferant sind kein Widerspruch
 - Nachhaltige Sicherung der Wertschöpfung im Vertrieb durch Pioniertätigkeit im Energiemarkt
- Florian Müller, Leiter Produktmanagement, Nuon Deutschland GmbH, Berlin
- 10.45 Kaffeepause**
- 11.15 Feedback vom Kunden: Professionell bearbeiten, Potenziale nutzen**
- Beschwerdemanagement: Grundlagen und Strukturen
 - Was Kunden im Umgang mit Beschwerden wichtig ist
 - Kundenfeedback in kontinuierliche Verbesserungsprozesse einbinden
- Jan Devries, Partner, imug Beratungsgesellschaft für sozial-ökologische Innovationen mbH, Hannover
- 12.00 Wie kann ein Energieversorger mit nicht zahlungsfähigen Kunden umgehen?**
- Vorstellungen in der EU zu Verbraucherrechten im dritten Binnenmarktpaket, was ist ein „verletzbarer Kunde“?
 - Rechtslage in Deutschland heute, welche Entwicklungen sind zu erwarten?
 - Lösungsmöglichkeiten für Grundversorger
- Eberhard Holstein, Prokurist und Bereichsleiter „Marktnahes Regulierungsmanagement“, Vattenfall Europe Sales GmbH, Berlin
- 13.15 Gemeinsames Mittagessen**

Block 4: Smart Metering

- 14.00 Revolutionieren intelligente Strom- und Gaszähler den Energievertrieb?**
 Referent ist in Abstimmung
- 14.30 Smart Metering – Chancen für neue Produkte und Dienstleistungen**
- AMR, AMM, AMI – welche Technologien bieten Chancen für den Vertrieb?
 - Von Demand Response bis Feedback: Nationale und internationale Beispiele für Produktinnovationen
 - Und was will der Kunde?
- Dr. Harald Schäffler, Geschäftsführer, EnCT GmbH – Forschungsgruppe Energie- und Kommunikationstechnologien, Freiburg
- 15.00 Abschlussdiskussion**
- 15.30 Ende der Veranstaltung**

Anmeldung zum BDEW-Infotag Wertschöpfung im Vertrieb

– Neue Strategien für den Strom-
und Gasmarkt –

am 1. und 2. April 2009 in Köln

Name, Vorname _____
 Funktion _____
 Abteilung _____
 Unternehmen _____
 Straße _____
 PLZ/Ort _____
 Telefon, Telefax _____
 E-Mail _____

Abweichende Rechnungsanschrift

Name, Vorname _____
 Funktion _____
 Abteilung _____
 Unternehmen _____
 Straße _____
 PLZ/Ort _____
 Telefon, Telefax _____
 E-Mail _____

BDEW-Mitglied ja nein

Datum, Unterschrift _____

Fax-Antwort an 069/710 46 87- 459

Veranstalter
 VWEW Energieverlag GmbH
 Robert-Koch-Platz 4
 10115 Berlin

Fragen zur Organisation:
 Claudia Wiesert
 Telefon 030/28 44 94-176
 Telefax 030/28 44 94-170
 E-Mail: cw@vwew.de

Fragen zum Inhalt:
 Alexandra Schlaffer
 Telefon 030/28 44 94-174
 Telefax 030/28 44 94-170
 E-Mail: als@vwew.de

Termin

Mittwoch, 1. April 2009 und Donnerstag, 2. April 2009

Veranstaltungsort

Hilton Cologne
 Marzellenstraße 13-17
 50668 Köln
 Telefon 02 21/13 07-10
 Telefax 02 21/13 07-20

Eine Anfahrtsskizze erhalten Sie mit der Auftragsbestätigung.

Übernachtung

Wir haben im Tagungshotel ein Zimmerkontingent zum Sonderpreis bis vier Wochen vor Veranstaltungsbeginn für Sie reserviert. Bitte buchen Sie Ihre Übernachtung direkt im Tagungshotel unter dem Bestellstichwort „VWEW“.

Teilnehmerbeitrag

Für Teilnehmer aus BDEW-Mitgliedsunternehmen:

1.040,- € zzgl. MwSt.

Für Nicht-Mitglieder: 1.340,- € zzgl. MwSt.

Eingeschlossene Leistungen:

- Tagungsunterlagen
- Begrüßungskaffee, Mittagessen
- Getränke und Pausenbewirtung

Übernachungskosten sind im Beitrag nicht enthalten.

Anmeldung

Mit nebenstehendem Formular per Post oder per Telefax 069/710 46 87- 459 an den VWEW Energieverlag, Messen + Kongresse, Frankfurt am Main oder per E-Mail an Marion Blume: mb@vwew.de oder im Internet unter www.vwew.de

Bei Rückfragen zur Anmeldung erreichen Sie Frau Blume unter der Telefon-Nr.: 069/710 46 87- 361.

Bestätigung und Rechnung

Erhalten Sie zusammen nach Eingang Ihrer Anmeldung vom VWEW Energieverlag, Frankfurt am Main.

Stornierung

Bei Stornierung der Anmeldung bis zum 11. Arbeitstag vor der Veranstaltung erheben wir eine Bearbeitungsgebühr von 100,- € zzgl. MwSt., ab dem 10. Arbeitstag vorher werden 50% der Teilnehmergebühr fällig, ab dem 5. Arbeitstag vor der Veranstaltung wird die volle Teilnehmergebühr fällig. Die Stornierung muss schriftlich erfolgen. Die Vertretung des angemeldeten Teilnehmers durch eine andere Person aus dem Unternehmen ist möglich.

In Kooperation mit

BDEW Bundesverband der Energie- und
 Wasserwirtschaft e.V.

Reinhardtstraße 32 · 10117 Berlin

Ansprechpartner: Michael Woik

Telefon 030/30 01 99-13 50

Telefax 030/30 01 99-33 50

E-Mail: michael.woik@bdew.de