

Fachtagung Energie

Treffpunkt Vertrieb 2015

Zwischen Kundenwunsch und Marktveränderungen

19. bis 20. März 2015, Frankfurt am Main

Vertrieb – Beschaffung – Energie:
Der Expertentreff!



Themen

- Blick über die Grenzen – Der Endkundenmarkt in anderen europäischen Ländern
- Was Kunden wollen – Heute, morgen, übermorgen
- Commodity plus X – Kunden überzeugen
- Vertrieb bei IKEA – Hin zum Kunden
- Gasvertrieb – Erfolgreich im Markt mit innovativen Technologien
- Auswirkungen der GVV-Novelle 2014 und des EuGH-Verfahren
- Energieeffizienz-Netzwerke
- Submetering Wärme – Kundennutzen und Geschäftsmodell
- Entwicklung der Strom- und Gasmärkte
- Gas-Beschaffungsmodelle
- Strombeschaffung in eigener Hand – Ein Modell für die Zukunft
- Beschaffung aus Sicht eines industriellen Verbrauchers
- Energy-Only Markt 2.0, Strategische Reserve, Dezentraler Leistungsmarkt – Was ist bei der Beschaffung zu beachten?
- Gasmarktdesign – Revolution oder Evolution?
- Entwicklung des Marktdesigns und Zukunft der Beschaffung

Referenten

Klaus Cholewa | IKEA Deutschland GmbH & Co. KG, Hofheim-Wallau
Christian Essers | Wacker Chemie AG, München
Antonio Fischetti | ista Deutschland GmbH, Essen
Dr. Steffen D. Frischat | HEAG Südthessische Energie AG (HSE), Darmstadt
Slaven Grizelj | Knappe Business Development & Management Consulting GmbH, Köln
Heinz-Gerhard Gülc | Stadtwerke Flensburg GmbH
Julian Janetzko | Vattenfall Europe Power Management GmbH, Hamburg
Prof. Dr.-Ing. Eberhard Jochem | IREES GmbH Institut für Ressourceneffizienz und Energiestrategien, Karlsruhe
Fabian Jungbluth | Gas-Union GmbH, Frankfurt
Dr. Thomas Menze | Thüringer Energie AG, Erfurt (angefragt)
Dr. Jens Nixdorf | Gas-Union GmbH, Frankfurt
Dr. Rainer Ortmann | Bosch Thermotechnik GmbH, Wetzlar
Gregor Pett | E.ON Global Commodities SE, Düsseldorf
Thomas Pietsch | Städtische Werke Magdeburg GmbH & Co. KG
Ralf Poll | KlickEnergie GmbH & Co. KG, Neuss (angefragt)
Thomas Prystawik | Grünspar GmbH, Münster
Beate Raabe | Eurogas, Brüssel
Dr. Winfried Rasbach | Thüga Aktiengesellschaft, München
Bernd Schmitz | STAWAG Stadtwerke Aachen Aktiengesellschaft
Dr. Andreas Thiel-Böhm | Technische Werke Schussental GmbH & Co. KG, Ravensburg
Dr. Heinrich Tschochohei | EWE Vertrieb GmbH, Oldenburg
Bernhard Vogt | Mainova AG, Frankfurt
Thomas Wagner | Sales & Solutions GmbH, Stuttgart

Programm

Donnerstag, 19. März 2015

- Ab 12.30 Uhr** **Imbiss und Ausgabe der Tagungsunterlagen**
- 13.30 Uhr** **Begrüßung durch die Moderatorin**
Dr.-Ing. Anke Tuschek, Mitglied der Hauptgeschäftsführung,
BDEW Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft e.V., Berlin
- BLOCK 1: DER KUNDE IM MITTELPUNKT**
- 13.40 Uhr** **Blick über die Grenzen**
 - Endkundenmärkte in anderen europäischen Ländern
 - ACER: „Bridge to 2025“ – Visionen für den Großhandels- und EndkundenmarktBeate Raabe, Generalsekretärin, Eurogas, Brüssel
- 14.00 Uhr** **Was Kunden wollen – Heute, morgen, übermorgen**
 - Von preissensibel bis umweltbewegt – Kunden ernst nehmen
 - Fair und gut – Service für die „Grundversorgten“
 - Die Teilhaber der Energiewende – Aktionäre, Prosumer und EffizienzpartnerDr. Andreas Thiel-Böhm, Geschäftsführer, Technische Werke Schussental GmbH & Co. KG, Ravensburg
- 14.20 Uhr** **Spannungsfeld Energievertrieb – Zwischen Kundenwünschen, Wettbewerb und Politik**
 - Anhaltende Preisfokussierung im Commodity-Markt – Wie lange noch?
 - Immer mehr Wettbewerber, immer mehr Tarife – Steigende Tendenz oder Marktkonsolidierung?
 - Anforderungen der Politik an die Vertriebe: Demand Side Management, Kapazitätenmanagement, Energieeinsparungskontrolleur, ... – Was noch?Bernhard Vogt, Vorsitzender des BDEW Lenkungskreises Energievertrieb/Leiter Konzernmarketing, Vertrieb Privat- und Gewerbekunden, Mainova AG, Frankfurt
- 14.40 Uhr** **Podiumsdiskussion**
- 15.15 Uhr** **Kaffeepause**
- BLOCK 2: COMMODITY + ...**
- 15.45 Uhr** **Kunden überzeugen**
Impulsvorträge à 10 Min.
 - Commodity + Smart Home
Dr. Rainer Ortmann, Thermotechnology, Government and External Affairs (TT/GOV), Bosch Thermotechnik GmbH, Wetzlar
 - Commodity + Energiedienstleistungen
Dr. Steffen D. Frischat, Bereichsleiter Energieeffizienz und Lösungen, HEAG Südthessische Energie AG (HSE), Darmstadt
 - (Non-)Commodity + Online-Shop
Thomas Prystawik, Leiter Vertrieb, Grünspar GmbH, Münster
- 16.15 Uhr** **World-Café**
 - Thementisch „Commodity + Smart Home“
 - Thementisch „Commodity + Energiedienstleistungen“
 - Thementisch „(Non-)Commodity + Online-Shop“
- 17.00 Uhr** **Vertrieb bei IKEA – Hin zum Kunden**
 - Einfluss des Internet und der sozialen Medien auf die Kundenwünsche
 - Was will der Kunde?Klaus Cholewa, CR & Multi Channel Manager Germany, IKEA Deutschland GmbH & Co. KG, Hofheim-Wallau
- 17.30 Uhr** **Ende des ersten Veranstaltungstages**
Gemeinsame Abendveranstaltung (Details siehe Kasten auf S. 5)
- 18.30 Uhr** **Shuttle-Service vom InterCity Hotel Frankfurt Airport zum Eventloft „The Cooking Ape“**
- 19.00 Uhr** **Empfang**
- 19.15 Uhr** **Grußwort an die Teilnehmer**
Dr. Jens Nixdorf, Geschäftsführer, Gas-Union GmbH, Frankfurt am Main

Programm

Freitag, 20. März 2015

	Parallele Fachforen
Forum 1:	VERTRIEB
	BLOCK 1: VERTRIEBSSTRATEGIEN
Moderation	Catrin Feldhege, Abteilungsleiterin Vertrieb, Versorgungssicherheit & gasspezifische Fragen, BDEW Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft e.V., Berlin
9.00 Uhr	Erfolgreich im Massenkundengeschäft Impulsvorträge à 15 Min. <ul style="list-style-type: none">• Vertrieb mit regionaler Verankerung Heinz-Gerhard Gülck, Geschäftsbereichsleiter Vertrieb, Stadtwerke Flensburg GmbH• Geschäftsmodell „Energiediscounter“ Slaven Grizelj, Knappe Business Development & Management Consulting GmbH, Köln• Bundesweiter Vertrieb Ralf Poll, Geschäftsführer, KlickEnergie GmbH & Co. KG, Neuss (angefragt)
9.45 Uhr	Diskussionsrunde
10.00 Uhr	Gasvertrieb – Erfolgreich im Markt mit innovativen Technologien Dr. Thomas Menze, Leiter des Geschäftsbereichs Vertrieb, Thüringer Energie AG, Erfurt (angefragt)
10.30 Uhr	Auswirkungen der GVV-Novelle 2014 und des EuGH-Verfahren <ul style="list-style-type: none">• Neue Preisblätter und Preisanpassungsschreiben für die Grundversorgung• Pflicht zur Neukalkulation• Auswirkungen auf Sonderprodukte• Nach dem EuGH ist vor dem BGH – Wie geht es weiter? Dr. Winfried Rasbach, Hauptabteilungsleiter Recht, Thüga Aktiengesellschaft, München
11.00 Uhr	Kaffeepause
	BLOCK 2: ENERGIEEFFIZIENZ – NETZWERKE UND DIENSTLEISTUNGEN
Moderation	Dr. Jan Witt, Geschäftsbereichsleiter Energieeffizienz, BDEW Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft e.V., Berlin
11.30 Uhr	Energiemanagement als Dienstleistung <ul style="list-style-type: none">• Aktuelle gesetzliche Anforderungen: Nationaler Aktionsplan Energieeffizienz, Novellierung EDLG & SpaEfV• Chancen & Möglichkeiten neuer Erlöspfade im Geschäftskundenvertrieb• Kooperationsmöglichkeiten in der Energiewirtschaft Dr. Heinrich Tschochohei, Leiter Energie- und CO ₂ -Management Consulting, EWE Vertrieb GmbH, Oldenburg
11.45 Uhr	Energieeffizienz-Netzwerke – Ein erprobtes Geschäftsmodell für größere Kunden in der Wirtschaft <ul style="list-style-type: none">• Unentdeckte Effizienzpotenziale – Hoch rentabel• Das Modell der Energieeffizienz-Netzwerke Prof. Dr.-Ing. Eberhard Jochem, Gründer und Leiter, IREES GmbH Institut für Ressourceneffizienz und Energiestrategien, Karlsruhe <ul style="list-style-type: none">• Kunden schätzen den Erfahrungsaustausch und die Dienstleistung• Wertschöpfung und Kundenbindung für Energieunternehmen Thomas Wagner, Produkt- und Partnermanagement, Sales & Solutions GmbH, Stuttgart
12.15 Uhr	Submetering Wärme – Kundennutzen und Geschäftsmodell <ul style="list-style-type: none">• Smart Metering ... und es funktioniert doch• Erhebliches Einsparpotenzial bei Wärme• Der Verbraucher wünscht (fordert) Transparenz Antonio Fischetti, Bereichsleiter Marketing/Business Development, ista Deutschland GmbH, Essen
12.30 Uhr	Diskussionsrunde
13.10 Uhr	Schlusswort zum Forum 1 Vertrieb

Programm

Freitag, 20. März 2015

Forum 2:	BESCHAFFUNG
	BLOCK 1: BESCHAFFUNG FÜR DEN VERTRIEB IN 2015
Moderation	Marcel Steinbach, Abteilungsleiter Handel und Beschaffung, BDEW Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft e.V., Berlin
9.00 Uhr	Entwicklung der Strom- und Gasmärkte <ul style="list-style-type: none">• Einschätzung des Gasmarkts und Erwartungen• Entwicklung der Strommärkte• CO₂-Markt – Regulierung und Tendenzen Julian Janetzko, Portfolio Manager, Vattenfall Europe Power Management GmbH, Hamburg
9.30 Uhr	Gas-Beschaffungsmodelle <ul style="list-style-type: none">• Analyse des Vertriebsportfolios/Ableitung der Beschaffungsanforderungen• Grundsätzliche Beschaffungsmöglichkeiten• Ausgewählte Beschaffungsmodelle in der Anwendung Fabian Jungbluth, Key Account Manager, Gas-Union GmbH, Frankfurt
10.00 Uhr	Strombeschaffung in eigener Hand – Ein Modell für die Zukunft <ul style="list-style-type: none">• Handlungsoptionen in der Strombeschaffung• Anforderungen an Absatzprognose und Bilanzkreismanagement Bernd Schmitz, Leiter Energiehandel, STAWAG Stadtwerke Aachen Aktiengesellschaft
10.30 Uhr	Beschaffung aus Sicht eines energieintensiven industriellen Verbrauchers <ul style="list-style-type: none">• Anforderung der Energiebeschaffung für die Industrie• Einschätzung der aktuellen Entwicklungen im Marktdesign• Ausblick auf die Energiebeschaffung in der Zukunft Christian Essers, Director Raw Materials Procurement, Wacker Chemie AG, München
11.00 Uhr	Kaffeepause
	BLOCK 2: MARKTDESIGN
Moderation	Marcel Steinbach, Abteilungsleiter Handel und Beschaffung, BDEW Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft e.V., Berlin
11.30 Uhr	Energy-Only Markt 2.0, Strategische Reserve, Dezentraler Leistungsmarkt – Was ist bei der Beschaffung zu beachten? <ul style="list-style-type: none">• Einschätzung der aktuellen Position der Bundesregierung• Forderungen des BDEW• Einschätzung zu den Auswirkungen auf die Beschaffung Gregor Pett, Vorsitzender des BDEW Lenkungskreises Energiehandel/ Director Market Operations, E.ON Global Commodities SE, Düsseldorf
12.00 Uhr	Gasmarktdesign – Revolution oder Evolution? <ul style="list-style-type: none">• Welche Rolle spielt Erdgas aktuell und welche Rolle könnte es spielen?• Mit welchen Herausforderungen ist die Branche derzeit konfrontiert?• Vorschläge zur Weiterentwicklung des Gasmarktdesigns Dr. Jens Nixdorf, Geschäftsführer, Gas-Union GmbH, Frankfurt
12.30 Uhr	Diskussion Entwicklung des Marktdesigns und Zukunft der Beschaffung Dr. Jens Nixdorf, Gas-Union GmbH, Frankfurt Gregor Pett, E.ON Global Commodities SE, Düsseldorf Thomas Pietsch, Städtische Werke Magdeburg GmbH & Co. KG
13.00 Uhr	Schlusswort zum Forum 2 Beschaffung
13.15 Uhr	Mittagessen und Ende der Veranstaltung

Kurzbeschreibung

Ziel/Inhalt

2015 ist ein richtungsweisendes Jahr für zukünftige Entwicklungen im Strom- und Gasmarkt. Der Energievertrieb wird auf geänderte Rahmenbedingungen Antworten finden und neue Geschäftsmodelle etablieren müssen, bei denen der Kunde weiterhin im Mittelpunkt steht. Dies bedarf innovativer Lösungen in den Bereichen Beschaffung, Vertrieb und Energiedienstleistung.

Folgende Fragestellungen beschäftigen die Akteure im Energiemarkt:

- Mit welchen Geschäftsmodellen werden Energievertrieb und -handel auch bei sich dynamisch wandelnden Rahmenbedingungen erfolgreich sein?
- Was ist mittel- und langfristig an strukturellen Veränderungen für Vertriebe durch europäische Vorgaben und den kommenden Entwicklungen im Strom- und Gasmarkt zu erwarten?
- Welche Chancen bieten sich für Energievertriebe im Energiedienstleistungsmarkt?
- Wie gelingen Wertschöpfung und Kundenbindung durch Energieeffizienz?
- Welche Möglichkeiten gibt es zur Optimierung des operativen Vertriebsgeschäftes?

Die Tagung bietet Vertriebsexperten der Energiebranche eine Plattform für Erfahrungs- und Gedankenaustausch. Es geht vor allem um Themen wie zukünftige Strom- und Gasbeschaffungsmodelle, Energiedienstleistungen und Etablierung von Energieeffizienz-Netzwerken als neues Vertriebsselement. Weiterhin erhalten die Teilnehmer einen Einblick in die Vertriebsaktivitäten von IKEA.

Informieren Sie sich über aktuelle Entwicklungen und mögliche Strategien für ihr Unternehmen! Diskutieren Sie mit Experten und Kollegen, wie Sie mit dem europäischen und deutschen Wandel im Strom- und Gasmarkt umgehen und Ihre Unternehmen optimal vorbereiten können.

Zielgruppe

Geschäftsführer, leitende Mitarbeiter und Fachkräfte aus den Bereichen Vertrieb und Beschaffung.

Abendveranstaltung am 19. März 2015

Eventloft „The Cooking Ape“

Lassen Sie sich von der Kochmanufaktur „The Cooking Ape“ kulinarisch verwöhnen und beschließen Sie den spannenden Veranstaltungstag bei interessanten Gesprächen in entspannter Atmosphäre mitten in Frankfurt am Main.

**Event-Loft am Main „The Cooking Ape“:
Walther-von-Cronberg-Platz 2-4,
60594 Frankfurt am Main**



Quelle: „The Cooking Ape GmbH & Co. KG“

Ausstellung/Sponsoring

Bei Interesse an einem Ausstellungsstand oder einem Sponsoring, schreiben Sie uns eine Mail an: ausstellung@ew-online.de.

Gerne setzen wir uns mit Ihnen in Verbindung und informieren Sie über die verschiedenen Möglichkeiten. Oder besuchen Sie uns auf unserer Internetseite www.ew-online.de/ausstellung

Anmeldung

Treffpunkt Vertrieb 2015

Zwischen Kundenwunsch und Marktveränderungen

19. bis 20. März 2015, Frankfurt am Main

Vor- und Nachname			
	Bitte in Druckbuchstaben ausfüllen		
Funktion			
E-Mail*			
Unternehmen			
Abteilung			
Postfach/Straße			
PLZ/Ort			
Telefon/Fax			
BDEW-Mitglied	Ja <input type="checkbox"/>	Nein <input type="checkbox"/>	
Teilnahme an der Abendveranstaltung am 19. März 2015	Ja <input type="checkbox"/>	Nein <input type="checkbox"/>	
Teilnahme am 20. März 2015	Forum 1: Vertrieb <input type="checkbox"/>	Forum 2: Beschaffung <input type="checkbox"/>	

* Die Angabe der E-Mail Adresse ist freiwillig. Gerne lassen wir Ihnen über die E-Mail Adresse Informationen zu eigenen ähnlichen Produkten zukommen. Sie können diese werbliche Nutzung jederzeit untersagen.

Abweichende Rechnungsanschrift

Unternehmen	
Straße/Postfach	
PLZ/Ort	
Datum	Unterschrift/Stempel

Termin und Ort

Veranstaltungsbeginn

Donnerstag, 19. März 2015,
12.30 Uhr: Imbiss, 13.30 Uhr: Tagung

Veranstaltungsende

Freitag, 20. März 2015,
13.15 Uhr, anschließend Mittagessen

Veranstaltungsort

InterCityHotel Frankfurt Airport
Am Luftbrückendenkmal 1/Cargo City Süd
60549 Frankfurt
Tel.: 0 69 / 6 97 09 - 0
www.de.intercityhotel.com

Konditionen

Teilnahmebeitrag

€ 990,- für BDEW-Mitglieder/€ 1.390,- für Nicht-Mitglieder (einschließlich Tagungsunterlagen, Mittag- und Abendessen, Pausengetränken, zzgl. MwSt.) **Bei Absagen ab dem 13. Kalendertag** vor Veranstaltungsbeginn berechnen wir 50 %, bei Absagen ab dem 7. Kalendertag vor Veranstaltungsbeginn 100 % des Teilnahmebeitrags.

Zimmerreservierung

Vom 19./20. März 2015 haben wir für Teilnehmer ein begrenztes Zimmerkontingent im Tagungshotel reserviert. Wir bitten Sie, diese Zimmer unter dem Stichwort „EW Medien“ abzurufen und direkt mit dem Hotel abzurechnen.

Fax: 0 69 / 7 10 46 87 - 9552
anmeldung@ew-online.de

Fragen zur Anmeldung?

Tel.: 0 69 / 7 10 46 87 - 5 52

Ihre Ansprechpartner

Projektleitung: Gabriele Becker

Projektassistenz: Tina Matthes

Tel.: 0 30 / 28 44 94 - 2 17

tina.matthes@ew-online.de

Veranstalter

EW Medien und Kongresse GmbH,
Kleyerstraße 88, 60326 Frankfurt am Main
www.ew-online.de

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der EW Medien und Kongresse GmbH, die auf Anfrage erhältlich sind.

In Kooperation mit

BDEW Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft e. V., Reinhardtstraße 32, 10117 Berlin

Ansprechpartner: Catrin Feldhege

Tel.: 0 30 / 30 01 99 - 12 50

catrin.feldhege@bdew.de

Anreise

Für Ihre Anreise können Sie das kostengünstige Veranstaltungsticket der DB nutzen. Ausführliche Informationen dazu finden Sie auf unserer Homepage unter der Rubrik »Veranstaltungen«. Buchbar ist das Angebot ab sofort unter der Hotline 0 18 06 / 31 11 53 mit dem Stichwort: EW (Telefonkosten aus dem Netz der Deutschen Telekom AG betragen 20 ct/min., die Hotline ist Montag bis Samstag von 7:00-22:00 Uhr erreichbar.)

Eine Kooperation mit 

Datenschutzhinweis

Ihre persönlichen Angaben werden von der EW Medien und Kongresse GmbH nur für eigene Direktmarketingzwecke, evtl. unter Einbeziehung von Dienstleistern, verwendet. Darüber hinaus erfolgt eine Weitergabe an Dritte nur zur Vertragserfüllung oder wenn wir gesetzlich dazu verpflichtet sind. Falls Sie keine weiteren Informationen mehr erhalten wollen, können Sie uns dies jederzeit mit Wirkung in die Zukunft mitteilen.