

> INTERAKTIV

- Workshops
- Round Tables
- Diskussionen

**> NEU-
AUFSTELLUNG**

- neue Strukturen
- neue Prozesse
- Incentivierung
des Vertriebs

ENERGIE- VERTRIEB

**> PRAXIS-
BEISPIELE**

Neue Produkte
anhand von
Daten entwickeln

**> VON
ANDEREN
BRANCHEN
LERNEN**

> FOKUS KUNDE



Dr. Eike Wenzel
Trend- und Zukunftsforscher



Daniel Bartel
*Entrepreneur &
Sharing-Experte*



Achim Südmeier
RheinEnergie AG



Jozua Knol
Total Energie Gas GmbH

Montag, 9. November 2015



8.30 – 9.00 Empfang mit Kaffee und Tee

9.00 – 9.10

Begrüßung durch EUROFORUM und den Vorsitzenden



Thomas Mehrer,
Leiter Beschaffung und Vertrieb,
rhenag Rheinische Energie AG, Köln

**Der Wandel ist im vollen Gange:
Welche aktuellen Trends Sie beobachten müssen**

9.10 – 9.50

**Mega-Trends, die den Energievertrieb heute – morgen –
übermorgen maßgeblich beeinflussen werden**

- Verändertes Kundenverhalten und Nachfrage – Einflussfaktoren
- Wie die Digitalisierung Wirtschaft, Gesellschaft und Energieversorgung verändert
- Demografischer Wandel



Dr. Eike Wenzel, Trend- und Zukunftsforscher,
Gründer und Leiter, Institut für Trend- und
Zukunftsforschung (ITZ GmbH), Heidelberg

POWER TALK

9.50 – 10.10

**Lösungsansätze für die fünf größten Herausforderungen,
vor denen der Energievertrieb steht:**

- Vertriebsstrukturen ■ Digitale Transformation
- Disruptive Veränderungsprozesse ■ Kundenfokus
- Veränderung des Kerngeschäfts



Jozua Knol,
Geschäftsführer,
Total Energie Gas GmbH, Stuttgart

10.10 – 10.30 Fragen und Diskussion

10.30 – 11.00 Netzwerk- und Kaffeepause

**Den Kunden mitnehmen! Wie Sie mehr über ihn erfahren
und wie Sie ihn für sich gewinnen**

11.00 – 11.20

**Verstehen, wie sich der Kunde verändert.
Und Ansprache, Produkte und Vertriebskonzepte
zielgruppengenau entwickeln**

- Zunehmende Vernetzung führt zu hoher Informiertheit und verändertem Kundenverhalten
- Analyse der Zielgruppen:
- Ursachen für Wechselwilligkeit und -unwilligkeit
- Neues Nachfrageverhalten: Welche Entwicklungen sind zu beobachten (Ökoprodukte, Nachhaltigkeit, Preis, Regionalität, Autarkie, ...)
- Vertriebskonzepte entsprechend entwickeln: Anforderung an Produkte und Kundenansprache



Andreas Jörissen,
Regionalleiter,
EWR AG, Mainz

11.20 – 11.40

**Der Energie-Kunde, das unbekannte Wesen?
Lernen Sie ihn besser kennen!**

Ist das, was Sie glauben, was Ihr Kunde will, auch wirklich das, was er möchte? Fallen Eigenwahrnehmung und Fremdwahrnehmung auseinander? Wie sieht die Lebenswirklichkeit der Kunden aus? Wir testen es!



Marion Krämer-Bongartz,
Associate Director,
Psyna Research + Consulting GmbH, Rückersdorf

WORKSHOP

11.40 – 12.25

**Kundenkontakt erwünscht! Was müssen Sie tun, um den
„neuen“ Kunden für sich zu gewinnen, an sich zu binden
und zurückzugewinnen?**

Erarbeiten Sie in einem Workshop erste Ideen für den richtigen Kontakt zu Ihrer Zielgruppe! Wählen Sie zwischen den Kundengruppen Haushaltskunde – Gewerbekunde und finden Sie gemeinsam Lösungen.

Ihre Workshop-Leiter:



Dr. Helge Fischer, Leiter Verkaufsdirektion I, WINGAS GmbH, Kassel
Ingo Vosen, Leiter Vertrieb, Stadtwerke Düren GmbH

12.25 – 13.50 Gemeinsames Mittagessen

**Den Wandel auch personell mittragen:
Neue Anforderungen an den Vertriebsmitarbeiter**

13.50 – 14.20

**Der Vertriebler 2.0: Mit dem richtigen Personal den Wandel
des Energie-Vertriebs meistern**

- Die Generation der Digital Natives: Warum will niemand mehr beim Versorger (und im Vertrieb) arbeiten?
- War for Talents: Kombination aus Ingenieurwissen und Vertriebskompetenz gefordert
- Das Potenzial im eigenen Haus erkennen, fördern und Strukturen verändern
N.N., LAB & Company Düsseldorf GmbH

14.20 – 14.50

**Fokussierung auf den Kunden und das Kerngeschäft: Wie
Kooperationen und Outsourcing dazu beitragen**

- Auf das Kerngeschäft konzentrieren: Welches ist es überhaupt?
- Komplexität neuer Geschäftsmodelle und unklare Erfolgsaussichten: Wie geht man mit beidem um?
- Kooperationen und Outsourcing als Erfolgskonzepte, Beispiele für White-Label-Produkte
- Segmentscharfe Softwarelösungen



Frank Neubauer,
Leiter Vertrieb,
Trianel GmbH, Aachen

14.50 – 15.10 Fragen und Diskussion

15.10 – 15.40 Netzwerk- und Kaffeepause

Der Blick über den Tellerrand: Wie gehen andere Branchen bei der Kundengewinnung vor? Wie können Geschäfte in anderen Branchen erfolgen?

KURZVORTRÄGE

15.40 – 16.40

Ein Blick nach Skandinavien: Wie man dort dem hohen Wettbewerb durch intelligente Produkte begegnet



Colin Wulff,
Managing Director, Energie Vertrieb Deutschland EVD GmbH,
Hamburg

Mit White Label Produkten interessante neue Zielgruppen erschließen



Alexander Albert,
Geschäftsführer,
PABA Beratung GmbH, Erding

Erfolgsfaktoren beim Direktvertrieb – Ein Erfahrungsbericht von einem Kommunikationsanbieter



Jens Bergerhoff,
Direktor Direktvertrieb b2c,
Kabel Deutschland AG, Frankfurt/Main

Vorsprung durch Glasfaser: Sich als Versorger an andere Branchen heranwagen!



Markus Prang,
Geschäftsführer,
Stadtwerke Geesthacht GmbH

DISKUSSION

Was kann die Energiewirtschaft von anderen Branchen lernen?

- Welche Erfahrungen können auf die Energiewirtschaft übertragen werden?
- Was kann man für andere mit verkaufen?
- Produkte werden immer individueller – wie kann man vorgehen?

Alexander Albert
Jens Bergerhoff
Markus Prang
Colin Wulff

Vertriebsprozesse & IT: Den Energie-Vertrieb berechenbar machen!

16.40 – 17.00

Was bringt der Vertrieb wirklich?

- Historische Kostenstrukturen aufheben: Gesamtkosten pro Kunde senken
- Kundensegmentierung erstellen und Kundenwert ermitteln
- Steigerung der Prozesseffizienz
- Aufbau eines deckungsbeitragsorientierten Controlling



Burkard Marré,
Key Account Manager,
VERBUND Trading & Sales Deutschland GmbH, Düsseldorf

DISKUSSION

17.00 – 17.45

Wie können Prozesse optimiert und damit insbesondere Kosten gesenkt werden?

- Ist die aktuelle Systemlandschaft für den Energie-Vertrieb 2.0 ausreichend?
- Prozesse verschlanken, verzahnen und automatisieren: Ansatzpunkte
- Unflexible System ersetzen
- Angebotsprozesse: wie kann man sie optimieren (z. B. Online-Portale für Gewerbekunden)

Mit den Referenten und den Mitgliedern des Fachbeirats

17.45 – 18.00

Zusammenfassung durch den Vorsitzenden und Ende des ersten Konferenztages

Dienstag, 10. November 2015

8.30 – 9.00 Empfang mit Kaffee und Tee

9.00 – 9.05

Begrüßung durch den Vorsitzenden



Paul-Vincent Abs,
Geschäftsführender Gesellschafter,
BLUBERRIES GmbH, München

Blick nach vorn richten: Neuaufstellung und Neuorientierung als Basis für Wachstum im Energievertrieb

9.05 – 9.25

Den Geschäftszweck neu definieren!

Welche Rolle spielt der Vertrieb bei einem großen EVU?

- Umdenken im eigenen Haus: Vom Versorger zum Dienstleister – aber wie?
- Changemanagement praktisch umgesetzt: Strukturen verändern, Potenziale im eigenen Haus heben
- Das Business neu definieren: Welche Rolle kommt dem Management zu



Achim Südmeier,
Vertriebsvorstand,
RheinEnergie AG, Köln

9.25 – 9.45

Starke Marktposition Stadtwerk:

Wie man den besten Nutzen für den Vertrieb zieht

- Geschäft wird kleinteiliger – die eigenen Grenzen erkennen
- Neues Denken, Innovationen, Kreativität fördern
- Regionalität und Glaubwürdigkeit als Vertrauensvorsprung, Kundenbindungstool und Wachstumsoption
- Marke etablieren – was damit kommuniziert werden soll und worin der Nutzen für den Kunden besteht

Ralf Libuda,
Geschäftsführer,
Stadtwerke Gütersloh GmbH

9.45 – 10.05

Knackpunkt variable Vergütung – ein Praxisbeispiel

- Operative Umsetzung der Unternehmensziele und Motivation der Mitarbeiter: wie leistungsorientierte Vergütungen beitragen
- TV-V und variable Vergütung: Ergänzung oder Widerspruch?
- Incentivierung bei bestehenden Vertriebsstrukturen



Hilmar Kahnt,
Leiter Vertrieb & Energiewirtschaft,
Stadtwerke Münster GmbH

FISHBOWL

10.05 – 10.45

Veränderung tut Not – wo sind die Hebel für den Energievertrieb?

Bringen Sie sich in die Diskussion mit ein!

Das Fish-Bowl ist eine einfache, aber dynamische Alternative zur Podiumsdiskussion: eine kleine Gruppe von Teilnehmern diskutiert im Innenkreis (im „Goldfisch-Glas“) das Thema, während die übrigen Teilnehmer in einem Außenkreis die Diskussion beobachten. Möchte ein Teilnehmer aus dem Außenkreis zur Diskussion beitragen, nimmt diese Person auf einem freien Stuhl Platz und diskutiert mit.

10.45 – 11.15 Netzwerk- und Kaffeepause

Share-Economy: Wie kann der Energievertrieb sich schon jetzt positionieren?

11.15 – 11.45

Share-Economy und Energievertrieb: Wie das zusammenpasst!

- Teilen, Leihen, Mieten, Schenken und Tauschen – verschließen Sie sich nicht dem gesellschaftlichen Trend!
- Wie verändert das Co-Prinzip die Stromlandschaft?
- Vernetzung entscheidend – Plattformen nutzen! Oder zur Verfügung stellen



Daniel Bartel,
Entrepreneur,
Corporate Startup-Coach & Sharing-Experte, Linnich

Big Data und Digitalisierung – auch für den Energie-Vertrieb alternativlos!

11.45 – 12.05

Die digitale Revolution: Auch der Vertrieb muss sich der Herausforderung stellen!

- Was ist Digitalisierung? Unterscheidung zu Big Data
- Vernetzung von Maschinen, Einsatz von smarten Geräten
- Besetzung der digitalen Schnittstelle durch das EVU
- Mehrwert schaffen: nutzerorientierter und datengetriebener Vertrieb
- Reichen bestehende Software-Lösungen aus?



Prof. Dr. Jens Strüker,
Geschäftsführer des Instituts für Energiewirtschaft,
Hochschule Fresenius gGmbH, Frankfurt/Main

12.05 – 12.25

Pricing- und Kundendaten als Basis für neue Geschäftsmodelle und Produkte

- Welche Daten stehen zur Verfügung?
Intern, extern, frei verfügbar – Primärdaten, Sekundärdaten
- Fülle von Daten in verschiedenen Datenbanken: Wie werden diese vernetzt?
Umbrella-System aufbauen
- Wie macht man sie nutzbar?
Analyse und Auswertung
- Qualität der Daten; Datensicherheit und Datenschutz



Heiko Alexander Bartels,
Geschäftsführer,
brandseven GmbH, Düsseldorf

12.25 – 12.50 Fragen und Diskussion

12.50 – 13.50 Gemeinsames Mittagessen

13.50 – 14.10

Energieprodukte emotionalisieren – Knackpunkte bei der Produktgestaltung

- Der Preis allein ist nicht mehr entscheidend!
Wie sieht das Produkt der Zukunft aus?
- Weg vom reinen Verkaufen: Was kann mitverkauft werden, wie z. B. Sicherheitsgefühl?
- Förderthemen aufgreifen: Leben und Wohnen im Alter, Mobilität



Paul-Vincent Abs

ROUNDTABLES

14.10 – 15.10

Praxisbeispiele: Wie man aus Daten spezifische Produkte und Preise macht

Erste Produkte, die auf Daten basieren, sind am Markt bereits erprobt. Erfahren Sie mehr über Zielsetzung, Vorgehensweise und Hindernisse – tauschen Sie sich über die Projekte aus und diskutieren Sie, wie die Produkte weiterentwickelt werden können. Nehmen Sie Impulse für Ihr Business mit! Sie haben die Gelegenheit, zwei Roundtables zu besuchen.

Mögliche Roundtables:

- EDL anhand von Lastkurven beim Kunden
- Virtuelles Kraftwerk
- Apps
- Smart Meter, Smart Home

Ihre Moderatoren u. a.:



Dr. Jonas Danzeisen, Geschäftsführer, Venios GmbH, Frankfurt/Main
Bassam Darwisch, Bereichsleiter Vertrieb/Marketing,
Hamburg Energie GmbH [ohne Foto]

15.10 – 15.30

Zusammenfassung durch den Vorsitzenden und Ende der Konferenz Rethinking Energie-Vertrieb

Neue Strukturen, innovative Produkte, zunehmende Digitalisierung: Machen Sie Ihren Vertrieb zukunftsfähig!

Zunehmender Wettbewerb, veränderte Rahmenbedingungen durch die Energiewende, technologische Innovationen und die Folgen der digitalen Revolution: Die Energieversorger stehen mitten im größten Wandel seit der Liberalisierung! Vor allem der Energievertrieb muss sich verändern – und steht dabei erst am Anfang. Der Weg weg vom Verkauf der reinen Commodity hin zu erklärungsbedürftigen Produkten muss gemeistert werden.

Öffentlich zugängliche Informationen und die breite Wahrnehmung der Energiewende haben dazu geführt, dass der Kunde immer informierter ist und zunehmende Wertschätzung und individuelle Ansprache erwartet. Persönliche Kundenkontakte sind wichtiger denn je!

Veränderungen in den Vertriebsstrukturen und -prozessen, das Zulassen von innovativen Ideen und das Beschreiten neuer, auch digitaler Wege sind der Schlüssel zum Erfolg. Dabei darf das operative Geschäft nicht außer Acht gelassen werden: Innovative Produkte, optimaler Einsatz verschiedener Vertriebskanäle und Prognosen für die Zukunft müssen für das Wachstum im Vertriebssegment sorgen.

Diese Konferenz bietet Ihnen das nötige Handwerkszeug und Erfahrungsaustausch, um den Wandel in Ihrer Vertriebseinheit zu vollziehen!

Warum Sie diese Konferenz nicht verpassen sollten:

- **Blick in die Zukunft** – ein Trendforscher zeigt Ihnen auf, wie sich Gesellschaft, Kundenverhalten und Lebensstil verändern.
- **Mega Trend Digitalisierung** – dieser geht am Vertrieb nicht vorbei. Erfahren Sie frühzeitig, wie Daten Ihr bestehendes Geschäftsmodell verändern und wie Sie aus Daten neues Geschäft generieren.
- **Neuaufstellung:** Business as Usual reicht nicht mehr aus, um im immer härter werdenden Wettbewerb bestehen zu können. Große wie kleine Energieversorger zeigen Ihnen auf, wie Sie diesen Wandel meistern.
- **Share-Economy** – und was dieser Trend für die Energiewirtschaft bedeutet, zeigt Ihnen ein Sharing-Experte auf.
- **Produkte, Kanäle, Kundenansprache:** Neue Wege, den Kunden für sich zu gewinnen, sind natürlich auch Bestandteil dieser Konferenz.
- **Interaktion!** Im Workshop, am Round Table oder in der Fishbowl sind Ihre Ansätze, Fragen und Diskussionsbeiträge gefragt. Bringen Sie sich in die Konferenz mit ein und steigern Sie dadurch den Lernerfolg.
- **Herausragendes Referenten-Team:** Profitieren Sie von Beiträgen, Impulsen und Visionen hochkarätiger Referenten – Aus Wissenschaft, Praxis und fremden Branchen!

Unternehmenspräsentation:



Die **Energie Vertrieb Deutschland EVD GmbH** ist ein Unternehmen der Energi Danmark Gruppe aus Aarhus und bietet für den deutschen Energiemarkt interessante Lösungen an. Das skandinavische Mutterhaus wurde vor über 20 Jahren gegründet und befindet sich seit dem in dem Besitz von kommunalen Energieversorgungsunternehmen in Dänemark. Neben der deutschen Gesellschaft in Hamburg gibt es weitere Landesgesellschaften in Norwegen, Schweden und Finnland. Auf Basis der mehrjährigen positiven Erfahrungen in den skandinavischen Energiemärkten sind auch viele Produkte für den deutschen Energiemarkt verfügbar. Zielgruppe für diese spannenden Lösungen sind Stadtwerke und größere Industriekunden.

Energie Vertrieb Deutschland EVD GmbH
Probst-Weg 4, 20251 Hamburg
www.energiedeutschland.de

Medienpartner

ENERGIE & MANAGEMENT
ZEITUNG FÜR DEN ENERGIEMARKT

ED Energie
Informationsdienst

ENERGY 20⁰
ZUKUNFT ENERGIE

e|m|w
Energie. Markt. Wettbewerb.

et ENERGIWIRTSCHAFTLICHE
TAGESFRAGEN
ZEITSCHRIFT FÜR ENERGIWIRTSCHAFTSRECHT, TECHNIK UND UMWELT



Ihr persönlicher
Anmeldecode

INFOLINE

+49 (0)2 11.9686 – 33 45

Haben Sie Fragen zu dieser Veranstaltung?
Wir helfen Ihnen gerne weiter.

Kundenberatung und Anmeldung



Gabriele Harriott, Kundenberatung/Vertrieb
Telefon: +49 (0)2 11.9686–33 45
anmeldung@euroforum.com

Inhalt und Konzeption



RAin Ingela Marré, Conference Director
Telefon: +49 (0)2 11.9686–34 14
ingela.marre@euroforum.com

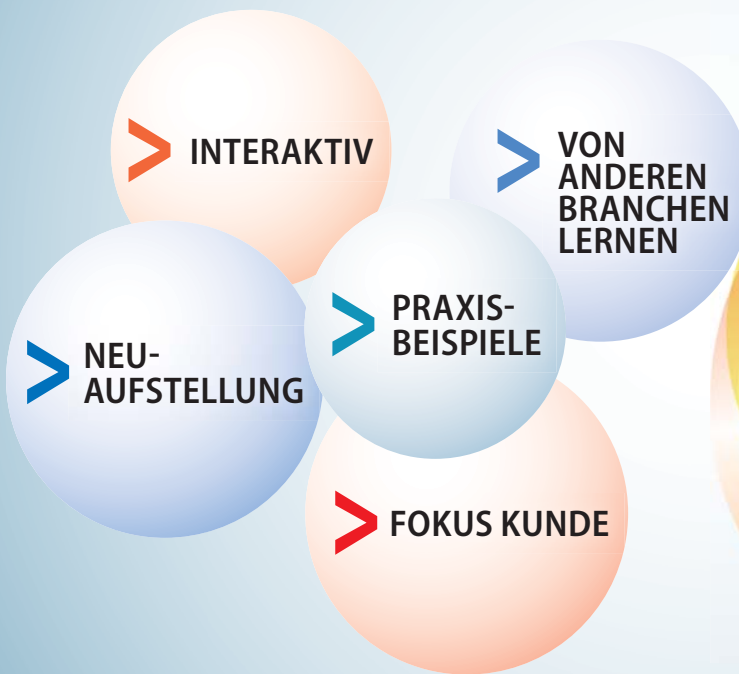
Sponsoring und Ausstellung



Galina Schaefer, Senior-Sales Managerin
Telefon: +49 (0)2 11.9686–36 72
galina.schaefer@euroforum.com

Adresse aktualisieren?

Wir nehmen Ihre Adressänderung gerne telefonisch
oder per E-Mail auf. Telefon: +49 (0) 2 11.96 86 – 33 33
E-Mail: info@euroforum.com



ENERGIE- VERTRIEB

www.euroforum.de/anmeldung/p1106973
E-Mail: anmeldung@euroforum.com
Telefon: +49 (0)2 11.9686–3345

	Ticketpreis
Konferenz, Düsseldorf 9. und 10. November 2015	€ 2.199*
	<small>* p.P. zzgl. MwSt.</small>

IHR PLUS

- Sie können jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer benennen.
- Im Preis sind ausführliche Tagungsunterlagen enthalten.

SIE KÖNNEN NICHT TEILNEHMEN?

Die digitalen Tagungsunterlagen sind 14 Tage nach der Veranstaltung zum Preis von € 399,-* erhältlich.
[Telefonische Bestellung: +49 (0)2 11/9686 – 33 45]

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen finden Sie unter: www.euroforum.de/agb



[P1106973M012]

IHR TAGUNGSHOTEL

Hyatt Regency Düsseldorf,
Speditionstraße 19, 40221 Düsseldorf
Telefon: +49 (0) 2 11/91 34–12 34

Im Tagungshotel steht Ihnen ein begrenztes Zimmerkontingent zum ermäßigten Preis zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort „EUROFORUM-Veranstaltung“ vor.

DATENSCHUTZINFORMATION. Die EUROFORUM Deutschland SE verwendet die im Rahmen der Bestellung und Nutzung unseres Angebotes erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen postalisch Informationen über weitere Angebote von uns sowie unseren Partner- oder Konzernunternehmen zukommen zu lassen. Wenn Sie unser Kunde sind, informieren wir Sie außerdem in den geltenden rechtlichen Grenzen per E-Mail über unsere Angebote, die den vorher von Ihnen genutzten Leistungen ähnlich sind. Soweit im Rahmen der Verwendung der Daten eine Übermittlung in Länder ohne angemessenes Datenschutzniveau erfolgt, schaffen wir ausreichende Garantien zum Schutz der Daten. Außerdem verwenden wir Ihre Daten, soweit Sie uns hierfür eine Einwilligung erteilt haben. Sie können der Nutzung Ihrer Daten für Zwecke der Werbung oder der Ansprache per E-Mail oder Telefax jederzeit gegenüber der EUROFORUM Deutschland SE, Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf widersprechen.

www.euroforum.de/energievertrieb

[www.twitter.com/energie_live](https://twitter.com/energie_live) www.facebook.com/euroforum.de www.euroforum.de/news