

# VERTRIEBSPROZESSE IM EVU

## intelligent vernetzen!



### DEN ENERGIE-VERTRIEB BERECHENBAR MACHEN UND BESSERE MARGEN ERZIELEN!

- **Marktdaten** –  
Vorhandenes Wissen erfolgreich für Ihre Vertriebsstrategie nutzen!
- **„Tuning“ der Vertriebssteuerung** –  
Prozesse müssen ineinander greifen!
- **Userverhalten und Erfolg Ihrer Vertriebskanäle im Internet messen** –  
Wie geht das?
- **Erfassen und Sammeln von Analyse- und Energiemarktdaten** –  
Wie erstellen Sie zielführende Reportings?
- **Social Media und Twitter** –  
Das muss Umgangssprache für Stadtwerke sein!

### IHRE REFERENTEN

Michael Eckert,  
C.PARS

Ralf Fischinger,  
proseed

Andreas Hahne,  
Mainova

Sven König,  
Utility Partners Managementberatung

Matthias Pfeiffer,  
Stadtwerke Leipzig

Lars Quiring,  
GET AG

Dr. Andreas Stadie,  
Yello Strom

Lutz Veldman,  
Power Reply

21. März 2013

8.30 – 9.00

Empfang mit Kaffee und Tee

Ausgabe der Tagungsunterlagen

9.00 – 9.15

Begrüßung durch EUROFORUM und den Vorsitzenden

Lars Quiring, Vorstand, GET AG, Leipzig

## Marktdaten – Vorhandenes Wissen erfolgreich für Ihre Vertriebsstrategie nutzen!

9.15 – 9.45

### Die Nutzung von mikrogeographischen Daten – Wie kann ich sie gezielt im Vertrieb einsetzen?

- Recherche und Analyse von Strom- und Gastarifen – Was Sie über die Konkurrenz wissen müssen
- Netzentgelte transparent – Was die Daten aussagen
- Transparenz der Wechseldaten – Ein nützliches Tool?
- Wer wechselt wie und wann – Was heißt das für Ihre Vertriebsstrategie?

Sven König, Geschäftsführer,

Utility Partners Managementberatung, Solingen

9.45 – 10.15

### Anpassung an sich ständig ändernde Marktgegebenheiten – Auf dem Weg zum analytischen Energievertrieb

- Wie sieht die Systemlandschaft aus?
- Praktische Beispiele für den analytischen Erfolg heute und morgen
- Erfolgskriterien eines analytischen Energievertriebs

Dr. Andreas Stadie, Fachleiter Business Analytics & Pricing,  
Yello Strom GmbH, Köln

10.15 – 10.45

Diskussion

10.45 – 11.15

Pause mit Kaffee und Tee

11.15 – 11.45

### Vertriebskanäle – Wie kann man deren Erfolg wirklich messen?

- Wie hoch ist der Aufwand Kunden zu halten und neue zu akquirieren?
- Was bleibt von der Vertriebsmarge hängen?
- Was ist die kostengünstigste Kundengewinnung/-bindung?

Matthias Pfeiffer, Leiter Marketing,  
Stadtwerke Leipzig GmbH, Leipzig

## „Tuning“ der Vertriebssteuerung – Prozesse müssen ineinander greifen!

11.45 – 12.15

### Intelligenz durch Analytik – Wie justiere ich Marketing & Vertrieb neu?

- Ansätze zur Individualisierung der Kundenansprache: mein Preis, mein Service, mein Vertriebsgebiet
- Steuerung der Investitionen in die Geschäftsbeziehung – Deckungsbeitrag vorausschauend berechnen
- Evaluation der Kundenkommunikation – Wie lässt sich die Effizienz der Kommunikation steigern?
- Kundensegmentierung und CRM – Wie stifte ich zielgerichtet Nutzen mit Produkten und Dienstleistungen?

Andreas Hahne, Produktmanagement und Vertriebsstrategie,  
Sachgebietsleiter Marktforschung, Wettbewerbsbeobachtung und  
Data-Mining, Mainova AG, Frankfurt am Main

12.15 – 12.45

Diskussion

12.45 – 14.00

Gemeinsames Mittagessen

14.00 – 14.30

### In Aktion gehen – Flexible und effektive Vertriebs- und Marketingprozesse im zunehmenden Wettbewerb

- Nachfragebezogenes Angebot von Energieprodukten
- Zielgenaue Simulationen und Prognosen der Vertriebserfolge unter Einbeziehung historischer Daten
- Optimierung der Planung des Vertriebs- und Marketingbudgets

Lutz Veldman, Geschäftsführer,

Power Reply GmbH & Co. AG, München

## Kundengewinnung und -bindung mittels Energieeffizienz

14.30 – 15.00

### Speziell für Gewerbekunden: Neue Vergleichsrechner für die Energiewirtschaft – von der Deutschen Telekom!

- Die Telekom wagt den Schritt: Der neue kostenlose Strom- und Gastarif-Vergleichsrechner
- Ziele & Beweggründe, Funktionsweise & Vorteile
- Energieeffizienz als Kaufargument?
- Chancen für Ihren Stadtwerke-Gewerbekundenvertrieb“

Fabian Mentenich, Projektleiter Energieeffizienz für  
Geschäftskunden, Telekom Deutschland AG, Bonn

15.00 – 15.30

### **Unerwartete Chance der Energiewende ? Kundenbindung durch Professionelles Dienstleistungsdesign für Energieeffizienz**

- Vorteile der Energiedienstleistung gegenüber der Energieversorgung
- Softwaretechnische Unterstützung von Energieeffizienzanalysen
- Werkzeuge zur Gestaltung dezentraler Energieversorgungssysteme und deren Infrastruktur  
**Dr.-Ing. Stefan Kirschbaum**, Wissenschaftlicher Mitarbeiter, GFal e.V., Berlin

15.30 – 15.45

Diskussion

15.45 – 16.15

Pause mit Kaffee und Tee

### **Social Media und Twitter – Das muss Umgangssprache für Stadtwerke sein!**

16.15 – 16.45

#### **Social Media – Wie unstrukturierte Inhalte greifbar gemacht werden können**

- Beschleunigte Kommunikation durch Social Media – Zeit sparen heißt Kosten sparen!
- Twitter zur Optimierung des Kundenservices
- Facebook-Kampagnen optimal aussteuern – Nachvollziehbarkeit und effiziente Bearbeitung  
**Ralf Fischinger**, Geschäftsführer, proseed GmbH, Frankfurt am Main

16.45 – 17.15

#### **In Aktion gehen – Kampagnenmanagement richtig steuern**

- Geografische Darstellung von Wechselaffinitäten als integrierter Segmentierungsansatz mit SAP-CRM
- Vertrieblichen Mehrwert schaffen durch Integration tagesaktueller Tarif- und Wechseldaten aus dem Web und weiteren Quellen
- Produkthanforderungen Ihrer Kunden erkennen und für ein zielgruppenoptimiertes Kampagnenmanagement und Produktentwicklung nutzen

**Michael Eckert**, Projektleiter C.PARS Smart-Energy-Roadmap 2012,  
Teamleiter CRM, SAP-Berater, C.PARS GmbH, Velbert

17.15 – 17.45

Abschlussdiskussion und

Zusammenfassung durch den Vorsitzenden

17.45

Ende der Konferenz

## Partner:



#### **C.PARS GmbH**

Als SAP-Services-Partner verfügen wir über umfassende Beratungs- und Lösungserfahrung mit SAP for Utilities in Verbindung mit SAP CRM und SAP Business Intelligence. Wir implementieren seit 1995 erfolgreich SAP-Lösungen in der Energiewirtschaft und sind seit 2011 Special Expertise Partner der SAP AG für die Kategorie Utilities.

#### **C.PARS GmbH**

Blumenstraße 37  
42549 Velbert  
[www.cpars.de](http://www.cpars.de)



#### **Lutum + Tappert**

Geomarketing-Lösungen für die Energieversorgung (z.B.: Marktbeobachtung und Vertriebsgebietsplanung im überregionalen Strom- und Gasgeschäft):

**Software:** Landkartengrafik, Adressgeocodierung

**Digitale Karten:** Strom- und Gasnetzgebiete, Grundversorgungsgebiete, Gasmarktgebiete, Gemeindegrenzen, Postleitzahlen, u.a.

**Qualitativ hochwertige Marktdaten:** Netzlängen/ Strukturmerkmale, Auslaufende Konzessionen, Bevölkerungs- und Gebäudestruktur, Prognose wachsende/schrumpfende Gemeinden, u.a.

Internetportal für die Entscheider der Branche:  
[www.EnergieMarktDaten.de](http://www.EnergieMarktDaten.de)

#### **Lutum+Tappert DV-Beratung GmbH**

Andreas-Hermes-Str. 7-9  
53175 Bonn  
[www.geomarketing.de](http://www.geomarketing.de)



Die **proseed GmbH**, eine Online Marketing & Consulting Agentur mit Sitz in Frankfurt/Main, hat sich auf die synergetische Verbindung von klassischem Online Marketing (SEO, SEM, SMM, E-Mail Marketing, Webanalyse, Webdesign) mit etablierter Unternehmenssoftware (CRM/ERP) spezialisiert. Durch eine ganzheitliche Prozessanalyse lassen sich die Cost-Per-Order deutlich senken und die Qualität des Kundenservice verbessern.

**proseed GmbH**  
Online Marketing & Consulting  
Fahrgasse 89  
60311 Frankfurt am Main  
[www.proseed.de](http://www.proseed.de)



**Power Reply** ermöglicht Unternehmen der Energie- und Versorgungsbranche durch innovative Lösungen und Dienstleistungen eine höhere Prozesseffizienz bei optimierten IT-Investitionen: Ihr idealer Partner für das Management der Wertschöpfungskette, professionelle Prozessberatung, effiziente Systemintegration und Application Management.

**Reply Deutschland AG**  
Bartholomäusweg 26  
33334 Gütersloh  
[www.reply.de](http://www.reply.de)

Infoline:

**02 11 / 96 86 - 35 81**

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

KONZEPTION und INHALT:

**Ingela Marré** (Senior-Konferenz-Managerin)

ORGANISATION:

**Isabel Litzen** (Senior-Konferenz-Koordinatorin)

Telefon: 02 11 / 96 86 - 35 81

E-Mail: [isabel.litzen@euroforum.com](mailto:isabel.litzen@euroforum.com)

SPONSORING und AUSSTELLUNGEN

**Barbara Arndt** (Senior-Sales-Managerin)

Telefon: 02 11 / 96 86 - 37 11,

E-Mail: [barbara.arndt@euroforum.com](mailto:barbara.arndt@euroforum.com)

# Wie kann man vertrieblichen Erfolg wirklich messen? Was bedeutet die intelligente Vernetzung von Vertriebsprozessen?

Lassen Sie sich auf dieser Konferenz einen umfassenden Überblick über die Marktmöglichkeiten von EVUs im Vertriebssegment geben: Was können EVU durch eine bessere Vertriebssteuerung „herausholen“?

Die Marktgegebenheiten ändern sich ständig, Anpassungen im Vertrieb sind ein Muss. Wie kann der Weg zum analytischen Energievertrieb aussehen? Was kann man aus dem Reporting herauslesen und für den Vertrieb ableiten? Fakt ist, dass die Prozesse ineinander greifen müssen, um wirkungsvoll sein zu können. Dabei spielen die Neujustierung des Vertriebs und flexible Vertriebs- und Marketingprozesse eine große Rolle im zunehmenden Wettbewerb!

Internet-Vertriebsportale, Social Media und Twitter – Das muss Umgangssprache für Sie und Ihren Energievertrieb sein! Über das Kampagnenmanagement zum effizienten Kundenservice – Gehen Sie in Aktion und informieren Sie sich vor Ort im Austausch mit den relevanten Marktteilnehmern über die Möglichkeiten, den Energievertrieb erfolgreich zu gestalten!

## Wen treffen Sie auf der Konferenz?

**Mitglieder der Geschäftsleitung und leitende Mitarbeiter aus den Bereichen**

- Vertrieb
- Marketing
- IT
- Produktmanagement
- Unternehmensentwicklung
- Pricing
- Abrechnung/ Billing
- Customer Relationship Management
- Finanzen/Controlling
- Recht

von

- Stadtwerken/ Energieversorgungsunternehmen
- Energievertriebsgesellschaften
- Energiedienstleistungsunternehmen

sowie

- Softwarehäuser
- Unternehmensberater und Rechtsanwälte mit dem Fokus Energiewirtschaft

# Vertriebsprozesse im EVU

[Kenn-Nummer]

## Darum sollten Sie teilnehmen:

- 1 Bringen Sie sich auf den neuesten Stand, wie Vertriebsprozesse im EVU effizient laufen können
- 2 Zahlreiche Fachleute stehen Ihnen vor Ort Rede und Antwort
- 3 Tauschen Sie sich mit Kollegen aus der Branche aus
- 4 Nehmen Sie gute Anregungen mit, wie Sie Ihren Energievertrieb erfolgreich positionieren können

- Ja, ich nehme am 21. März 2013 in Düsseldorf teil zum Preis von € 899,- p.P. zzgl. MwSt. [P1105795M100]  
[Ich kann jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer benennen. Im Preis sind ausführliche Tagungsunterlagen enthalten.]
- Ich interessiere mich für **Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten.**
- Ich möchte **meine Adresse wie angegeben korrigieren lassen.**  
[Wir nehmen Ihre Adressänderung auch gerne telefonisch auf: 02 11/96 86-33 33.]

### Anmeldung und Information

per Fax: +49 (0)2 11/96 86-40 40  
 telefonisch: +49 (0)2 11/96 86-35 81 [Isabel Litzen]  
 Zentrale: +49 (0)2 11/96 86-30 00  
 schriftlich: EUROFORUM Deutschland SE  
 Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf  
 per E-Mail: anmeldung@euroforum.com  
 info@euroforum.com  
 im Internet: www.euroforum.de/vertriebsprozesse-evu

Name
Position/Abteilung
Telefon
Fax
E-Mail
Geburtsjahr

Die EUROFORUM Deutschland SE darf mich über verschiedenste Angebote von sich, Konzern- und Partnerunternehmen wie folgt zu Werbezwecken informieren: Zusendung per E-Mail:  Ja  Nein Zusendung per Fax:  Ja  Nein

Firma
Anschrift
Branche
Ansprechpartner im Sekretariat
Datum, Unterschrift

Bitte ausfüllen, falls die Rechnungsanschrift von der Kundenanschrift abweicht:

Name
Abteilung
Anschrift

Wer entscheidet über Ihre Teilnahme?  Ich selbst  
 oder  Name: \_\_\_\_\_ Position: \_\_\_\_\_

Beschäftigtenzahl an Ihrem Standort:  bis 20  21-50  51-100  101-250  
 251-500  501-1000  1001-5000  über 5000

### Ihr Tagungshotel:

21. März 2013, Hotel Nikko Düsseldorf  
 Immermannstraße 41, 40210 Düsseldorf

**Teilnahmebedingungen.** Der Teilnahmebetrag für diese Veranstaltung inklusive Tagungsunterlagen, Mittagessen und Pausengetränken pro Person zzgl. MwSt. ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Die Stornierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, danach wird die Hälfte des Teilnahmebetrages erhoben. Bei Nichterscheinen oder Stornierung am Veranstaltungstag wird der gesamte Teilnahmebetrag fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer. Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

**Teilnahmebedingungen Informyou.** Die informyou-Flatrate berechtigt zu einer zwölfmonatigen Vollnutzung der informyou-Datenbank und wird jeweils für ein Bezugsjahr in Rechnung gestellt.

**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.

**Zimmerreservierung.** 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.**

**Wir über uns.** EUROFORUM steht in Europa für hochwertige Kongresse, Seminare und Workshops. Ausgewählte, praxiserfahrene Referenten berichten zu aktuellen Themen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung. Darüber hinaus bieten wir Führungskräften ein erstklassiges Forum für Informations- und Erfahrungsaustausch. Unsere Muttergesellschaft, die Informa plc mit Hauptsitz in London, organisiert und konzipiert jährlich weltweit über 12.000 Veranstaltungen. Darüber hinaus verfügt Informa über ein umfangreiches Portfolio an Publikationen für die akademischen, wissenschaftlichen und wirtschaftlichen Märkte. Informa ist in über 80 Ländern tätig und beschäftigt mehr als 10.000 Mitarbeiter.

Bitte ausfüllen und faxen an: 02 11/96 86-40 40