

5. EUROFORUM-Konferenz



Erfolgreicher Erdgasvertrieb

Den Gaskunden für sich gewinnen und den Absatz steigern

Die Themen dieser Konferenz:

- Die Chancen des veränderten Marktumfeldes nutzen!
- Lokal, regional, bundesweit – Wie positionieren Sie sich im Wettbewerb um den Gaskunden?
- Prozesse meistern! Wo hakt es (noch) beim Lieferantenwechsel?
- Handelsnahe Gasprodukte – Damit auch der Preis stimmt!
- Green is beautiful – Der Mehrwert von Öko-Gasprodukten
- Preisanpassungsklauseln: Die Auswirkungen der BGH-Rechtsprechung
- Neue Geschäftsfelder entdecken! Kellerkraftwerke, Wohnungswirtschaft und Stromvertrieb

Ihr Referenten-Team:

Paul-Vincent Abs • E-wie-Einfach Strom & Gas
Markus Aldick • DEW21 Dortmunder Energie- und Wasserversorgung
Thomas Burmeister • Clifford Chance
Klemens Gutmann • regiocom
Martin Heun • Erdgas Südbayern
Frank Jarmer • EGT
Mladen Malinović • STAWAG Stadtwerke Aachen
Thomas Mehrer • rhenag Rheinische Energie
Peter Reese • Verivox
Antje Retzlaff • EMB Energie Mark Brandenburg
Michael Ruffert • SE SAUBER ENERGIE
Dr. Andreas Schmitt • RheinEnergie Trading
Olaf Schneider • VNG – Verbundnetz Gas
Heiner Schulz • Mainova
Bernd Syberg • RWE Westfalen-Weser-Ems Verteilnetz
Leonie Toffel • E.ON Ruhrgas

Jetzt NEU!

Unser Zusatz-Service für Sie:

**Digitaler Download
der Tagungsunterlagen**

Gasvertrieb einfach machen!

GeLi, GABi, Kooperationsvereinbarung und Gasnetzzugangsverordnung – Der Gesetzgeber hat den Weg frei gemacht für eine Gasvertriebsoffensive. Jetzt gilt es, den Gaskunden mit attraktiven Produkten und interessanten Margen für sich zu gewinnen.

Das klingt ganz einfach – aber ist es das auch? Der Wettbewerb um den Gaskunden ist im vollen Gange, doch noch immer finden sich Stolpersteine, die aus dem Weg zu räumen sind. Welche Strategie ist dabei die richtige für Ihr Unternehmen?

Warum Gaspreise und innovative Produkte für den Gasvertriebs- erfolg entscheidend sind

Ob als neuer Anbieter, mit bundesweiten Produkten, ob Online oder speziell für eine Zielgruppe: Die richtige Beschaffungsstrategie entscheidet über Ihren Erfolg beim Gasvertrieb. Daher müssen Beschaffung und Vertrieb Hand in Hand arbeiten, um so optimale Gaspreise zu erzielen und eine attraktive Produktpalette anbieten zu können.

Doch der Preis ist nicht mehr allein entscheidend: In Zeiten sinkenden Absatzes muss sich jedes Gasversorgungsunternehmen auch Gedanken über neue Geschäftsfelder und innovative Produkte machen.

Sie sehen: Ganz so einfach ist Gasvertrieb dann doch nicht. Diese Konferenz hilft Ihnen daher, die richtige Strategie zu finden, und unterstützt Sie in Ihren Aktivitäten! Profitieren Sie von gelungenen Gasvertriebskonzepten und festigen Sie damit Ihre Position am Gasmarkt.

MITTWOCH, 8. DEZEMBER 2010

8.45–9.15

Empfang mit Kaffee und Tee
Ausgabe der Tagungsunterlagen

9.15–9.30

Begrüßung durch EUROFORUM und den Vorsitzenden

Thomas Mehrer, Leiter Beschaffung und Vertrieb sowie Leiter Unternehmens- und Organisationsentwicklung, rhenag Rheinische Energie AG, Köln



Auf ein verändertes Marktumfeld reagieren – Gasvertrieb einfach „machen“!

9.30–10.00

Gasvertrieb – Ist doch ganz einfach!

- Der Markt der unbegrenzten Möglichkeiten – Warum Gasvertrieb Spaß macht
- Im Wettbewerb mit dem etablierten Versorger: Wie ein neuer Anbieter seine Chancen nutzt

- Wo kommt das Gas her? Die Möglichkeiten des neuen Marktes aktiv nutzen
 - Findige Produkte gestalten
- Der Referent befindet sich in Absprache**

10.00–10.30

Deutschlandweit Gas vertreiben: Warum scheuen so viele (noch) den Schritt?

- Lokal – regional – bundesweit: Wie stellt man sich der Herausforderung Gasvertrieb?
- Warum ist der bundesweite Gasvertrieb noch nicht ausgeprägt?
- Sind die Wechselprozesse zu kompliziert?
- Die eigene Marke als „Klebstoff“ – Warum der Gaskunde „kleben“ bleibt
- Individuelle Vertriebsansätze für unterschiedliche Kundensegmente

Paul-Vincent Abs, Geschäftsführer Vertrieb und Marketing, E-wie-Einfach Strom & Gas GmbH, Köln

10.30–11.00 Fragen und Diskussion

11.00–11.30 Pause mit Kaffee und Tee

11.30–12.00

Herausforderung L-Gas: Raus aus dem Nischen-Dasein!

- Die Liquidität im L-Gas-Markt: Ist L-Gas ein Auslaufmodell?
- L-Gas Kunden und L-Gas-Produkte: Wie sehen sie aus?
- Was muss getan werden, um den Vertrieb von L-Gas interessanter zu machen?
- H- und L-Gas in einem Marktgebiet? Auswirkungen auf den L-Gas-Vertrieb

Dr. Andreas Schmitt, Leiter Portfolio- und Bilanzkreismanagement, RheinEnergie Trading GmbH, Köln

12.00–12.30

Sich der Realität stellen! Um den Gaskunden kämpfen!

- Wechselquoten im Gas: Bestandsaufnahme
- Warum wechselt der Kunde? Zu wem wechselt er?
- Alt gegen neu: Wie positionieren sich Gasversorger im Wettbewerb?
- Konsolidierung unter den Wettbewerbern: Wann ist damit zu rechnen?

Peter Reese, Leiter Energiewirtschaft, Verivox GmbH, Heidelberg

12.30–13.00 Fragen und Diskussion

13.00–14.30 Gemeinsames Mittagessen

➔ Wechselprozesse, Marktgebiete und Abrechnung – Das Zusammenspiel mit dem Netzbetreiber

14.30–15.00

Lieferantenwechselprozesse:**Was man mit GeLi beachten muss**

- GeLi Gas – Kein alter Hut!
 - Marktgebietsgrenzen als Schranken? Wie reibungslos funktioniert die Belieferung in fremde Marktgebiete?
 - Die Datenqualität: Garbage in – Garbage out?
 - Der Wechselprozesse als Ping-Pong-Spiel: Regeln, Zahlen, Fallen
 - Die Umsetzung in der IT und der Umgang damit
- Klemens Gutmann**, Geschäftsführer, regiocom GmbH, Magdeburg

15.00–15.30

G 685 – Neue Regeln für die Gasabrechnung

- Neue Systematik für die Abrechnung: Was G 685 verändert
- Temperatur, Druck, Höhenzonen: Was neu zu berücksichtigen ist
- Messung des Volumens und des Brennwertes: Wie funktioniert das?
- Kosten und Aufwand: Wie „rechnet“ es sich?
- Smart Meter als Lösung?!

Bernd Syberg, Leitung Eichrecht und Mengenermittlung, RWE Westfalen-Weser-Ems Verteilnetz GmbH, Recklinghausen

15.30–16.00 Fragen und Diskussion

16.00–16.30 Pause mit Kaffee und Tee

➔ Ohne Einkauf kein Verkauf! Optimale Gaspreise als gemeinsames Ziel

16.30–16.55

Gaspreise durch das Miteinander von Beschaffung und Vertrieb optimieren!

- Zwischen Gasschwemme und ölpreisindizierten Verträgen: Wie positioniert sich die Beschaffung?
 - Gaspreise an den Spotmärkten: Wo geht die Reise hin?
 - Einkaufen, was verkauft werden soll – Oder verkaufen, was eingekauft wurde?
 - Handelsnahe Gasprodukte gemeinsam gestalten
 - Die Beschaffung auf „moderne“ Beine stellen: Weg von der klassischen Vollversorgung
- Olaf Schneider**, Direktor Gasverkauf – Versorgungsunternehmen, VNG – Verbundnetz Gas AG, Leipzig

16.55–17.20

Gasvertriebsprodukte – Mehr als nur eine reine Preis-Frage!

- Geiz ist geil – Gilt das auch für Gasvertriebsprodukte?
- Optionen bei der Preisgestaltung: Festpreise, Ölpreisbindung, Bindung an Großhandelsmärkte
- Skontierung – Zahlungsziele – Mengenflexibilität: Gerade im Gasvertrieb gefragt!
- Die Kommunikation mit dem Gaskunden – Wie „schlau“ darf man ihn machen?

Mladen Malinović, Leiter Vertrieb Industrie- und Geschäftskunden, STAWAG Stadtwerke Aachen AG, Aachen

➔ Inzwischen ein Muss – Als Gasversorger Internet-Präsenz zeigen!

17.20–17.45

Das Internet für den Gasvertrieb nutzen: Warum Online-Vertrieb und ein guter Internetauftritt so wichtig sind

- Kundenbindung im Internet
 - Die optimale Einbindung der Prozesse
 - Webpräsenz für den Gasvertrieb
 - Der Dialog mit dem Gaskunden: Wie kann er gewährleistet werden?
 - Kriterien für einen guten Internetauftritt
 - Web 2.0 – Welche Rolle spielen Twitter, Facebook und Co.?
- Markus Aldick**, Webmanager, DEW21 Dortmunder Energie- und Wasserversorgung GmbH, Dortmund

17.45–18.00 Fragen und Diskussion

18.00 Ende des ersten Konferenztages



Zum Ausklang der Konferenz werden Sie herzlich zu einem gemeinsamen Umtrunk eingeladen. Nutzen Sie die Gelegenheit zum weiteren Erfahrungsaustausch und lassen Sie den Tag in angenehmer Atmosphäre Revue passieren.

DONNERSTAG, 9. DEZEMBER 2010

9.00–9.15

Begrüßung durch den Vorsitzenden

Thomas Mehrer

→ **An einem Strang ziehen – Wann und wo Kooperationen beim Gasvertrieb Sinn machen**

9.15–9.45

Erfolgreiche Kooperationen im Gasvertrieb

- Gasvertriebsgemeinschaften gründen – Von der Idee bis zum erfolgreichen Marktstart in nur sechs Monaten
- Was bei der Gründung von Vertriebsgemeinschaften zu beachten ist
- Vorteil Partnerschaft – Synergien nutzen
- Die Erfolgsstory SAUBERGAS aus der Sicht von Vertrieb und Marketing

Michael Ruffert, Geschäftsführer Vertrieb und Marketing,
SE SAUBER ENERGIE GmbH & Co. KG, Köln

→ **Gaspreise anpassen – Aber richtig!**

9.45–10.15

**Das Leid mit den Preisanpassungsklauseln:
Wie geht man am Besten vor?**

- Der BGH hat entschieden! Die verschiedenen Urteile und wen sie betreffen
- Was tun mit den ölpreisgebundenen Bestandskunden?
- Den Altvertrag kündigen – Der einzig rechtssichere Weg?
- Neue Klauseln formulieren: Aber wie?
- ... und wie geht man jetzt mit dem Gewerbekunden Gas um?

Thomas Burmeister, Rechtsanwalt,
Partner, Clifford Chance, Düsseldorf

10.15–10.45 Fragen und Diskussion

10.45–11.15 Pause mit Kaffee und Tee

→ **Zwischen „viel zu teuer“ und „Öko muss sein“ – Grüne Gasprodukte als Verkaufsargument**

11.15–11.45

Bioerdgas – Wieso es ein Produkt mit Zukunft ist

- Für wen ist Bioerdgas interessant?
- Die Beimischung von Bioerdgas – Nur ein Kundenbindungsinstrument?
- Der Preis von „Öko“: Die Vermarktung als Premium-Produkt
- Wie kommt das Bioerdgas zum Kunden? Die Zusammenarbeit mit dem Netzbetreiber
- Wachsende Bedeutung durch das EEWärmeG?

Frank Jarmer, Vorstand, EGT AG, Triberg

11.45–12.15

CO₂-neutrales Erdgas: Ein Muss für das Vertriebsportfolio!

- Für „das gute Gewissen“: An das Umweltbewusstsein der Kunden appellieren
- Der Zukauf von Emissionsminderungszertifikaten: Erfahrungen mit der Abwicklung
- CO₂-neutral: Wie funktioniert die Vermarktung?
- Ernsthaftes Produkt oder reine Imagepflege?

Martin Heun, Leiter Marketing und Vertrieb,
Erdgas Südbayern GmbH, München

12.15–12.45 Fragen und Diskussion

12.45–14.15 Gemeinsames Mittagessen

→ **Dem Absatzrückgang im Gasmarkt begegnen – Mit neuen Ideen, Geschäftsfeldern und Dienstleistungen!**

14.15–14.45

Die stromerzeugende Heizung – Kellerkraftwerke als lukrative Chance für Gasversorger

- Mikro-BHKW: Eine zukunftsträchtige Erdgastechnologie!
 - Welche Technik steckt dahinter?
 - Welche Chancen ergeben sich für den Gasvertrieb?
- Leonie Toffel, Referatsleiterin Forschung und Entwicklung,
E.ON Ruhrgas AG, Essen

14.45–15.15

Wer „Gas“ sagt, kann auch „Strom“ sagen – Der Einstieg in das Stromgeschäft

- Alles aus einer Hand – Warum etablierte Gasversorger jetzt „in Strom machen“
 - Ist Strom = Gas? Was ist beim Vertrieb anders?
 - Kombi-Produkte als Akquise-Instrument?
 - Das entsprechende Know-how aufbauen!
- Antje Retzlaff, Leiterin Gasvertrieb,
EMB Energie Mark Brandenburg GmbH, Potsdam

15.15–15.45

Die Wohnungswirtschaft als Gaskunden gewinnen – Wie es funktionieren kann

- Der Immobilienverwalter als neue Zielgruppe: Wie gewinnt man ihn als Gaskunden?
 - Spezielle Gastarife, Contracting-Lösungen, neue Technik: Wonach fragt die Wohnungswirtschaft?
 - Attraktive Gasangebote erstellen: Worauf zu achten ist
 - Konkurrenz Fernwärme? Wie positioniert man sich?
- Heiner Schulz, Leiter Vertrieb Geschäftskunden,
Mainova AG, Frankfurt/Main

15.45–16.15 Fragen und Diskussion

16.15–16.30 Zusammenfassung durch den Vorsitzenden

16.30 Ende der Konferenz

Wer sollte teilnehmen?

Mitglieder des Vorstandes und der Geschäftsleitung und Direktoren sowie leitende Mitarbeiter der Abteilungen:

- Vertrieb/Marketing
- Key Account Management
- Produktmanagement
- Energiedienstleistungen
- Unternehmensentwicklung/Planung/
Konzernstrategie
- Kaufmännische Leitung
- Gaswirtschaft
- Pricing
- Gasbeschaffung/-einkauf/Portfoliomanagement
- Handel/Risikomanagement
- Finanzen/Controlling
- Recht

von

- Gasversorgungsunternehmen
- Stadtwerken
- Ferngasgesellschaften
- Gashändlern
- Energieversorgungs- und -dienstleistungsunternehmen
- energieintensiven Industrieunternehmen

sowie

- Organisationen und Verbände der Energiewirtschaft, Rechts- und Unternehmensberatungen, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer sowie Softwarehäuser mit dem Fokus Energie-/Gaswirtschaft

Jeder Teilnehmer erhält von EUROFORUM ein sechsmonatiges Abonnement von Energie & Management!

ENERGIE & MANAGEMENT

Was die Energiewirtschaft bewegt, das beschäftigt uns:
14-tägig aktuelle Informationen zum Energie-Wettbewerbsmarkt.

INFOLINE

Haben Sie Fragen zu dieser Veranstaltung?

Wir helfen Ihnen gerne weiter.



Konzeption und Inhalt:

RAin Ingela Marré (Senior-Konferenz-Managerin)



Organisation:

Anne Fierenkothen (Senior-Konferenz-Koordinatorin)

E-Mail: anne.fierenkothen@euroforum.com

Telefon: 02 11/96 86-34 35

SPONSORING UND AUSSTELLUNGEN

Im Rahmen der Veranstaltung besteht die Möglichkeit, dem exklusiven Teilnehmerkreis Ihr Unternehmen und Ihre Produkte oder Dienstleistungen zu präsentieren. Ihre Fragen zu Sponsoring- und Ausstellungsmöglichkeiten sowie zur Zielgruppe beantwortet Ihnen gerne:



Barbara Arndt (Sales-Managerin)

Telefon: 02 11/96 86-37 11

Fax: 02 11/96 86-47 11

E-Mail: barbara.arndt@euroforum.com

Die neue **Vortragsdatenbank** unserer
Konferenzen und Seminare –
Buchen Sie jetzt und sparen Sie



EUR 300,-!

- unbegrenzter Zugriff auf mehr als 10.000 Vortragsunterlagen
 - ständige Erweiterung durch Beiträge von mehr als 1.000 Veranstaltungen/Jahr
 - 12 Monate Laufzeit
 - intelligente Volltextsuche
 - sofortiger PDF-Download
- für EUR 999,-/Jahr* bzw.
für nur EUR 2.698,-* in Kombination mit der Buchung dieser Konferenz! [*zzgl. MwSt.]

Kostenloser Probezugang unter:

www.inform-you.de/flat

Ihr Konferenzbesuch

**+ Vollzugriff auf unsere Vortragsdatenbank
= Doppelter Nutzen für Sie!**

[Kenn-Nummer]

5. EUROFORUM-Konferenz

Erfolgreicher Erdgasvertrieb

Den Gaskunden für sich gewinnen und den Absatz steigern

8. und 9. Dezember 2010, Pullman Berlin Schweizerhof
Budapester Straße 25, 10787 Berlin, Telefon: +49 (0)30/2696-0

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

- Ja, ich nehme am 8. und 9. Dezember 2010 teil** zum Preis von € 1.999,- p.P. zzgl. MwSt. [P1104546M012]
[Ich kann jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer benennen. Im Preis sind ausführliche Tagungsunterlagen enthalten.]
- Ja, ich möchte € 300,- sparen und buche das Kombi-Angebot „Erfolgreicher Energievertrieb“ und die informyou-Flatrate** zum Preis von € 2.698,- zzgl. MwSt.
[* Die informyou-Flatrate berechtigt zu einer zwölfmonatigen Vollnutzung der informyou-Datenbank und wird jeweils für ein Bezugsjahr in Rechnung gestellt]
- Ich kann nicht teilnehmen. Senden Sie mir bitte die **Tagungsunterlagen** zum Preis von € 399,- zzgl. MwSt. [Lieferbar ab ca. 2 Wochen nach der Veranstaltung.]
- 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.]

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.

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.**

IHR TAGUNGSHOTEL.

Am Abend des ersten Veranstaltungstages lädt Sie das Hotel Pullman Berlin Schweizerhof herzlich zu einem Umtrunk ein.



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.

Name	
Position/Abteilung	
Telefon	Fax
E-Mail	Geb.-Datum (TTMMJJJJ)

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

Anmeldung und Information

per Fax: +49 (0)2 11/96 86-40 40
 telefonisch: +49 (0)2 11/96 86-34 35 [Anne Fierenkothen]
 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/gasvertrieb
 www.inform-you.de/flat