+++ Management Circle Intensiv-Seminar +++

Inklusive zwei Workshops: „Auswahl von Vertriebskanälen" und „Produktentwicklung"!

Kompakt an 2 Tagen

Strom- und Gasvertrieb

außerhalb des Versorgungsgebietes

Die Erfolgsfaktoren für Ihr überregionales Geschäft!

Ihr Leitfaden für eine erfolgreiche überregionale Vermarktung

Marktbearbeitung
- Das individuelle und richtige Modell für Ihre Unternehmensgröße

Vertriebskanäle im kritischen Vergleich
- Das bringen Kooperationen, eigene Angebote im Internet, Filialvertrieb u.a.

Marketing im Energiemarkt
- Intelligente und passgenaue Lösungen für große und kleine Budgets

Online-Vermarktung
- Erfolgreiche Energievermarktung im Internet benötigt mehr als eine schöne Website

Kundenbindung
- Diese innovativen Wege führen Sie zu mehr Kundentreue

Beschaffung, Erzeugung, Prozesse & Co.
- So haben Sie die technischen, regulatorischen und kaufmännischen Voraussetzungen im Griff

Ihre Referenten:

Thomas Monkenbusch
Stadtwerke Bielefeld GmbH

Markus Müllers
EES ENERKO Energy Solutions GmbH

Walter Schmitz
Walter Schmitz Unternehmensberatung

Ihr PLUS:
Besonderes Plus

Exklusiver Praxisbericht der **Stadtwerke Bielefeld** zum Thema Großkundenbetreuung im bundesweiten Strom- und Erdgasvertrieb!

So beurteilen ehemalige Teilnehmer das Seminar:

✔ ***„Zielgerichtet, strukturiert und wertvoll."***
H. Rothen, Stadtwerke Nettetal GmbH

✔ ***„Als Entscheider erhält man eine wertvolle Orientierung und konkrete Empfehlungen zur Umsetzung."***
A. Würzinger, Energie- und Wasserversorgung Bünde GmbH

Hoher Lernerfolg durch begrenzte Teilnehmerzahl!

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

5. und 6. Oktober 2011 in Köln
7. und 8. November 2011 in München
5. und 6. Dezember 2011 in Frankfurt/M.

Medienpartner:

ener|gate
con|energy gruppe

MANAGEMENTCIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700

Chancen für große und kleine Stadtwerke, passende Vertriebswege, intelligentes Marketing

Ihr Seminarleiter:
Walter Schmitz, Inhaber, **Walter Schmitz Unternehmensberatung**, Düsseldorf

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.15 Uhr**

9.00 **Herzlich willkommen**

- Begrüßung durch den Seminarleiter und kurze Vorstellungsrunde
- Überblick über Ziele und Inhalte des Seminars
- Abstimmung mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

9.20 **Strom- und Erdgasvertrieb über das eigene Versorgungsgebiet hinaus – sinnvoll oder nicht?**

- Die aktuelle Marktsituation
- Wie sich der wettbewerbliche Markt entwickelt hat
- Überregionale Vermarktung als strategische Option für Stadtwerke?
- Marktchancen & Markteintrittskosten
- Wirtschaftlichkeits-Perspektive
- Markteintritt als ein Projekt über Vertrieb und Marketing hinaus

10.30 Kaffee- und Teepause

10.45 **Beschaffung, Erzeugung, Prozesse & Co.**

- Voraussetzungen für die Vermarktung außerhalb des eigenen Versorgungsgebietes
- Planung der vertrieblichen Ziele als Basis der Planung für Funktionalitäten, Prozesse und IT
- Bilanzkreise, Beschaffung und Kapazitäten organisieren
- Make or Buy – kritische Überprüfung von Outsourcing Möglichkeiten
- White Label-Anbieter

Markus Müllers
Senior Berater,
EES ENERKO Energy Solutions GmbH,
Aachen

12.30 Business Lunch

13.45 **Warum Vertrieb außerhalb des bisherigen Versorgungsgebietes nicht nur eine Chance für die großen Anbieter ist**

- Geht es nur a la „Yello" und „e-wie-einfach"? Oder gibt es noch andere Modelle?
- Beispiele für die Marktbearbeitungsmodelle kleinerer Anbieter
- Sollte man ein Angebot an alle Kundengruppen (HuK, Gewerbe, Großkunden) formulieren oder sich fokussieren?
- Müssen Zielgruppen weiter segmentiert werden?
- Vom Strom- & Gasanbieter zum „Lösungsanbieter"?

14.45 **Kleine Vertriebsmarge und viele alternative Vertriebskanäle**

Mit Workshop

- Vom klassischen Stadtwerke-Vertrieb zum Multichannel-Marketing
- Was tut sich am Markt: Typische Vertriebsaktivitäten bei der überregionalen Strom- und Erdgasvermarktung
- Gruppenarbeit: Welche Erfahrungen haben die Teilnehmer gemacht?
- Pro und contra verschiedener Vertriebskanäle aus Sicht der Teilnehmer

16.15 Kaffee- und Teepause

16.30 **Marketing im Energiemarkt – muss es immer die große Werbekampagne sein?**

- Was sagt die Marktforschung über den Strom- und Gaskunden?
- Wie haben sich Verbrauchererwartungen und Marketing-Instrumente im Laufe der Liberalisierung verändert?
- Wie haben die „Großen" den Markt bearbeitet und wie haben kleine Anbieter mit intelligenten Aktionen ihre Ziele verfolgt?
- Beispiele für Marketingaktionen abseits der großen Kampagnen
- Ausblick auf den Energiemarkt der Zukunft

17.15 Zusammenfassung und Gelegenheit für Ihre abschließenden Fragen

ca. **17.45** Ende des ersten Seminartages + Get-Together

LINDNER HOTELS & RESORTS

Get-Together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** und **Lindner Hotels & Resorts** laden Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit dem Referenten und den Teilnehmern!

Stimmen zu den Referenten

- ✔ ***„Sehr kompetente Referenten, anschauliche Darstellung und viele Tipps für meine Praxis."***
- ✔ ***„Sehr informativ und lohnenswert!***
- ✔ ***„Hoher Praxisbezug, gute Verständlichkeit – beste Voraussetzungen für die Umsetzung!"***

Innovative Produkte, zeitgemäße Online-Vermarktung, Kundenbindung mal anders

Ihr Seminarleiter:
Walter Schmitz

9.00 **Begrüßung durch den Seminarleiter**

9.15 **Der Anbieterwechsel in der Analyse**

- „Anatomie" des Lieferantenwechsels aus Marketingsicht
- Phasen im Wechsel und Aktionsmöglichkeiten für Anbieter und Marktverteidiger
- Einflussfaktoren des Wechselverhaltens – was treibt den Wechsel: Preisanpassungs-Diskussionen, Wettbewerber-Werbung & Co.

10.15 Kaffee- und Teepause

10.30 **Entwicklung von Preisprodukten**

Mit Workshop

- Impulsvortrag des Seminarleiters zum Thema Produktdifferenzierung, Produkteigenschaften, Kundenerwartung und Realisierungsmöglichkeiten
- Vorstellung von Produktkreationen der letzten Monate einschließlich der Innovationen von kleineren Stadtwerken
- Produktentwicklungen der Teilnehmer – Ziele, Erfolge, Hindernisse, Lernwert
- Merkmale erfolgreicher Produkte für Haushalts- und Kleinverbrauchskunden in der aktuellen Marktphase

12.00 **Das „Ohr am Markt" praktische Wettbewerbsbeobachtung für EVUs**

- Was kann man von Markenartikelunternehmen lernen?
- Quantitative und qualitative Werbebeobachtung und -Auswertung (Kennzahlen)
- Das eigene Angebot und die Wettbewerber im Spiegel der Presse
- Anbieter und Datenquellen für den Informationsbedarf von Marketing und Vertrieb in Stadtwerken

12.45 Business Lunch

14.00 **Strom online vermarkten – große Chancen auch mit kleinem Budget**

- Vom Informationsmedium zum Vertriebskanal – weshalb es bei Massenkunden nicht ohne das Internet geht?
- Hinter den Kulissen: Was eine Sales-Webpage an Backend-Funktionen benötigt
- Den Internetauftritt optimal für Vertriebszwecke nutzen: Suchmaschinenoptimierung und -marketing, Useability, Affiliate-Vertrieb, Social Media
- Webcontrolling

15.15 **Großkundenbetreuung im bundesweiten Strom- und Erdgasvertrieb**

Praxisbericht

- Welche Vertriebsmodelle sind sinnvoll?
  - Die Positionierung als Kosten-, Innovations- oder Beziehungsspezialist
  - Welche Kunden „passen" zu meinem Unternehmen?
  - Die Wahl der richtigen Ansprache: Dienstleister, Callcenter oder doch der eigene Vertrieb?
  - Fallbeispiel Kaltakquise: Was ist überhaupt möglich?
- Welche Vertriebskanäle sind erfolgversprechend?
  - Für und Wider von Onlineauktionen und öffentlichen Ausschreibungen
  - Strom und Erdgas zusammen verkaufen ... was ist zu beachten?
  - Persönliches Gespräch und telefonische Kontaktpflege – wie viel ist nötig, wie viel darf man sich bei engen Vertriebsmargen leisten?
  - Die Bonität des Kunden: Minimieren Sie Ihre Ausfallrisiken!
- Welcher Mehrwert wird vom Markt honoriert?
  - Die kaufmännische Differenzierung über Preisprodukte
  - Die technische Differenzierung über Energiedienstleistungen
  - Fallbeispiel Produktentwicklung: Was ist zu beachten?
  - Welche Kundenbindungsmaßnahmen sind sinnvoll?

Thomas Monkenbusch
Leiter Key-Account-Management,
Stadtwerke Bielefeld GmbH,
Bielefeld

16.30 Kaffee- und Teepause

16.45 **Bestandskunden sichern – Kundenbindung für Stadtwerke**

- Gibt es nur Kundenclub und Kundenkarte?
- Wie funktioniert Kundenbindung wirklich?
- Kundenbindung einmal ganzheitlich betrachtet
- Bedeutung von Kommunikation und Interaktion mit den Kunden – Unterschiede zwischen Quer- und Spartenversorgern

17.30 Zusammenfassung durch den Seminarleiter

ca. **17.45** Ende des Seminars

Zum Seminarinhalt

Warum dieses Seminar wichtig für Sie ist

Sie wollen sich Ihre Umsätze im eigenen Netzgebiet sichern und **zusätzliche Umsätze** in neuen Gebieten akquirieren? Sie möchten Ihr Strom und Gas außerhalb des eigenen Versorgungsgebietes vermarkten? Welche Anforderungen werden dabei an Sie gestellt? Wie können Sie vorgehen? Was müssen Sie beachten?

Was Sie hier lernen

Schritt für Schritt erfahren Sie von den Branchenexperten, was Sie für einen erfolgreichen **Auf-** bzw. **Ausbau** Ihres **überregionalen Vertriebsgeschäfts** beachten müssen. Von den grundsätzlichen Voraussetzungen bis hin zur eigentlichen Umsetzung.

Erfahren Sie im Intensiv-Seminar,

- ✔ was es bedeutet, **Vertrieb außerhalb** des **bisherigen Versorgungsgebietes** zu betreiben
- ✔ warum das Thema sowohl für **große** als auch für **kleine Anbieter** hoch interessant ist
- ✔ was andere bereits versucht haben und was Sie daraus **lernen können**
- ✔ wie Sie Strom und Gas erfolgreich **online vermarkte**

Nehmen Sie das Praxiswissen mit in Ihr Unternehmen und schaffen Sie sich einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil!

Exklusiver Praxisbericht:

Erfahren Sie von Thomas Monkenbusch, Leiter Key Account Management bei den Stadtwerken Bielefeld, wie **erfolgreicher bundesweiter Großkundenvertrieb** in der Praxis aussehen kann und erhalten Sie interessante Anregungen für Ihr Tagesgeschäft.

Erweitern Sie Ihr Netzwerk

Knüpfen Sie wertvolle Kontakte in einem **exklusiven Teilnehmerkreis**. Gerne unterstützen wir Sie auch über das Seminar hinaus, **Kontakte** zu halten, **Fragen** zu klären und **Themen** aus Ihrem Arbeitsalltag zu diskutieren.

Sie haben noch Fragen?

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.

Simon Marx
Konferenz Manager
Tel.: 0 61 96/47 22-691
E-Mail: marx@managementcircle.de

Ihre Referenten

Thomas Monkenbusch trat 1998 bei der **Stadtwerke Bielefeld GmbH** in den Geschäftskundenvertrieb ein. Hauptaufgaben waren Kalkulation und Verhandlung der Strom- und Gaslieferkonditionen großer Sondervertragskunden. Ein weiterer Schwerpunkt war die maßgebliche Mitgestaltung der organisatorischen und strategischen Neuausrichtung des Bereiches. Anfang 2002 übernahm er die Leitung des neugegründeten Sachbereiches „Key-Account-Management". Sämtliche Aktivitäten mit den großen Schlüsselkunden wurden fortan hier gebündelt. Ein Schwerpunkt lag insbesondere in der Positionierung als „Beziehungsspezialist" verbunden mit dem Ausbau der Vertriebsaktivitäten über das bisherige Netzgebiet hinaus. Zu den bundesweiten Kunden der Stadtwerke Bielefeld zählen heute die Firma Miele und die Krombacher-Brauerei. Zuvor war Thomas Monkenbusch nach einem Studium der Elektrotechnik an der Universität-Gesamthochschule Paderborn bei der PESAG AG – der heutigen E.ON Westfalen/Weser – beschäftigt.

Markus Müllers ist seit 2006 energiewirtschaftlicher Senior Berater bei der **EES Enerko Energy Solution GmbH** in Aachen. Von 2001 bis 2006 war er zuständig für den Aufbau und die Entwicklung einer Vertriebseinheit bei der Enetko GmbH. Zuletzt war er als Leiter Vertrieb Industriekunden und Produktentwicklung tätig. Er ist seit 1998 in verschiedenen Positionen in der Vertriebseinheit eines kommunalen Energieversorgers tätig.

Walter Schmitz ist Gründer und Inhaber der **Walter Schmitz Marketingberatung** in Düsseldorf – einer auf die absatzwirtschaftlichen Fragen von Energieversorgern spezialisierten Unternehmensberatung. Er startete seine Laufbahn 1987 in einer großen Werbeagentur und arbeitete in den Folgejahren als Berater für namhafte Klienten aus verschiedenen Branchen (Markenartikel, Banken, Investitionsgüter, Dienstleistungen), bevor er in die Energiewirtschaft (Ruhrgas AG) wechselte, wo er als Leiter Marketingkommunikation tätig war. Seit 2001 arbeitet er als Berater für Unternehmen der Energiewirtschaft in den Bereichen Marketing, Vertrieb und Strategie.

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.

Dirk Gollnick
Tel.: 0 61 96/47 22-646
E-Mail: gollnick@managementcircle.de
www.managementcircle.de/inhouse

MANAGEMENTCIRCLE® INHOUSE BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Medienpartner:

ener|gate con|energy gruppe

ist einer der führenden Informationsdienstleister der Energiebranche. Erfahrene Fachjournalisten filtern die relevanten Informationen aus Politik und Wirtschaft und stellen sie in den Kontext langfristiger Entwicklungen. Das tagesaktuelle Online-Angebot ergänzen monatliche Berichte zu den Branchen Gas, Strom und Netze sowie Fachpublikationen zu Markt, Wettbewerb und Vertrieb. Im Geschäftsbereich Individuelle Produkte bietet ener|gate maßgeschneiderte Corporate-Publishing-Lösungen an.

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

- Sie erhalten Informationen über erfolgreiche **Marketing**- und **Vertriebsstrategien** für den überregionalen **Wettbewerb.**
- Sie bekommen **neue Impulse** und **Anregungen** für die Umsetzung Ihrer Marketing- und Vertriebsaktivitäten.
- Sie knüpfen **wertvolle Kontakte** und profitieren vom Austausch mit **Referenten** und **Fachkollegen**.

Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Dieses Seminar richtet sich an **Fach**- und **Führungskräfte** sowie weitere Mitarbeiter der Bereiche **Vertrieb**, **Vertriebscontrolling**, **Vertriebssteuerung**, **Vertriebsservice**, **Key Account Management**, **Marketing**, **Produktmanagement**, aus **Energieversorgungsunternehmen** und **Stadtwerken**. Ebenfalls angesprochen sind **Geschäftsführer** und **Vorstände** sowie in der Energiewirtschaft tätige **Energieagenturen** und interessierte **Beratungsunternehmen**.

Termine und Veranstaltungsorte

5. und 6. Oktober 2011 in Köln
Hotel Mondial am Dom Cologne,
Kurt-Hackenberg-Platz 1, 50667 Köln
Tel.: 02 21/20 63-570, Fax: 02 21/20 63-527
E-Mail: h1306@accor.com

7. und 8. November 2011 in München
Courtyard by Marriott Munich City Center,
Schwanthalerstraße 37, 80336 München
Tel.: 089/36 002-897, Fax: 089/36 002-236
E-Mail: cy.muccy.reservations@courtyard.com

5. und 6. Dezember 2011 in Frankfurt/M.
Lindner Hotel & Residence Main Plaza Frankfurt,
Walther-von-Cronberg-Platz 1, 60594 Frankfurt/M.
Tel.: 069/66 401-44 06, Fax: 069/66 401-40 04
E-Mail: reservierung.mainplaza@lindner.de

Zimmerreservierung
Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Seminarhotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

Mit der Deutschen Bahn ab € 99,– zur Veranstaltung.
Infos unter:
www.managementcircle.de/bahn DB BAHN

Über Management Circle

Management Circle steht für *WissensWerte* und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen. Die Management Circle AG zählt mit einem umfangreichen Weiterbildungsprogramm zu den **Marktführern** im deutschsprachigen Raum. Informieren Sie sich aktuell und umfassend unter: **www.managementcircle.de**

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.895,–. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Strom- und Gasvertrieb außerhalb des Versorgungsgebietes

Ich/Wir nehme(n) teil am:

- ❑ **5. und 6. Oktober 2011 in Köln** 10-69764
- ❑ **7. und 8. November 2011 in München** 11-69765
- ❑ **5. und 6. Dezember 2011 in Frankfurt/M.** 12-69766

1 Name/Vorname
Position/Abteilung

2 Name/Vorname
Position/Abteilung

3 Name/Vorname – 10 %
Position/Abteilung

Firma

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Telefon/Fax

@ E-Mail

Datum Unterschrift

Ansprechpartner/in im Sekretariat:

Anmeldebestätigung bitte an: Abteilung

Rechnung bitte an: Abteilung

Mitarbeiter: ❍ BIS 100 ❍ 100–200 ❍ 200–500 ❍ 500–1000 ❍ ÜBER 1000

Datenschutzhinweis
Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: **+49 (0) 61 96/47 22-700**
Fax: **+49 (0) 61 96/47 22-999**
E-Mail: **anmeldung@managementcircle.de**
Internet: **www.managementcircle.de/10-69764**
Postanschrift: **Management Circle AG**
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.
Telefonzentrale: **+49 (0) 61 96/47 22-0**

M/UR/K