



Walter Schmitz: Veröffentlichungen, Referate, Veranstaltungen

Düsseldorf im Februar 2019

**1999**

„Das Marketing im liberalisierten Erdgasmarkt aus deutscher Sicht“; Referat auf dem IIR-Branchentreffen in Wien; 28.09.1999

„Markenbildung im liberalisierten Erdgasmarkt“; Vortrag beim VBGW, Würzburg; 21.09.2000

2000

„Was ist der Marke Kern? Die Markentechnik von Erdgas.“; Artikel in der Zeitschrift „gas“, Heft 5/2000

„Präferenzbildung für die Marke Erdgas durch Werbung“; Vortrag auf dem 3. Deutscher-Erdgas-Marketingtag in Dortmund; 07.11.2000

2000

„Markentechnik für Stadtwerke“; 6. Aachener Marketingtreffen der Rheinisch-Westfälische Technische Hochschule Aachen (RWTH); 18.11.2000

2001

„Modernisierungsanreize für die Heizungserneuerung“; Vortrag beim Treffen der BGW-Landesgruppe Rheinland-Pfalz; 27.04.2001

*„Sponsoring in der Energiewirtschaft - Kommunikationsmittel für jeden Zweck und jede Unternehmensgröße?“
18. Marketingveranstaltung der EVG in Thalbürgel*

**2002**

„Kann man vom Pudding lernen? - Methoden marketingintensiver Branchen als Vorbild für die Solarindustrie“; Vortrag auf dem 3. Forum Solarpraxis in Berlin

„Wer ist unser Solarkunde und wie können wir ihn gewinnen?“; Vortrag auf dem 13. Symposium Thermische Solarenergie in Kloster Banz

„Was kann Marketing leisten? Potentiale und Grenzen im Bereich Energieeffizienz“; Vortrag bei den 4. Berliner Energietagen

Referat „Mehr Ideen für weniger Energie - Was kann Marketing leisten?“; Kongress der Aktion Klimaschutz in Berlin.

„Solarwärme als Akquisitionsinstrument für Gasversorger?“; Vortrag anlässlich des Trurnit-Marketingforums in Hamburg

2004

„Was erwarten die Energieverbraucher von ihrem Stromanbieter?“; Vortrag im Rahmen der 5. Berliner Energietage im Ludwig-Erhard-Haus in Berlin

„Gepflegte Vorurteile und erforschte Realität. Endkunden von Solarthermieranlagen im Spiegel der Marktforschung“; Artikel in "IKZ Haustechnik", Heft 12/2004

„Auf dem Weg in die Erdgas-Märkte der Zukunft“; Referat auf dem Kundentreffen der ECG Erdgas-Consult GmbH in Leipzig

„Analyse der künftigen Erdgasmärkte“; Fachbeitrag für das Magazin „gas“, Heft 2/2006

2006

„HuK-Wettbewerb ante portas?“; Artikel in der Zeitschrift "gas", Heft 6/2006 auf Basis einer Studie zum beginnenden Wettbewerb unter Erdgas-Anbietern.

**2007**

„Gas-zu-Gas-Wettbewerb aus der Perspektive des lokalen Energieversorgers: Treiber, Barrieren, Erwartungen“; Referat auf der Tagung der BGW-Landesgruppe Nord in Ratzeburg

„Wettbewerb um Gaskunden - die neue Herausforderung“; Vortrag zur Fachkonferenz: „Stadtwerke im Wettbewerb in Frankfurt.“

2009

„Überregionale Strom- und Gasvermarktung“; Workshop zur Fachkonferenz: „Stadtwerke im Wettbewerb in Frankfurt.“

„Zukunftsfragen einer leistungsfähigen Energiewirtschaft“; Podiumsdiskussion zur Jahrestagung des VBEW und DVGW in Augsburg

2010

„Strom- und Gasvertrieb außerhalb des Versorgungsgebietes“; Seminar/Workshop des Management Circle für Fach- und Führungskräfte der Energiewirtschaft in Köln.

2011

„Strom- und Gasvertrieb außerhalb des Versorgungsgebietes“; Seminar/Workshop des Management Circle für Fach- und Führungskräfte der Energiewirtschaft in München, Berlin und Düsseldorf.

„Der Wettbewerb bei den leitungsgebundenen Energien“; Vortrag beim BayWa-Energiemeeting 2011 in Bad Gögging

„Der Einstieg in den externen Vertrieb: kein reines Vertriebsprojekt.“ Fachartikel in der zfk

2012

„Strom- und Gasvertrieb außerhalb des Versorgungsgebietes“; Seminar/Workshop des Management Circle für Fach- und Führungskräfte der Energiewirtschaft in Frankfurt/Main und Köln.

**2014**

„Kundenbindung jenseits von Kundenkarten und Rabatten“; Fachartikel in der „EW Magazin für die Energiewirtschaft“, Ausgabe 10/2014.

2016

„H-Gas-Marktraumumstellung – Risiko oder Vertriebschance für die Erdgaswirtschaft?“; Fachartikel in der „EW Magazin für die Energiewirtschaft“, Ausgabe 04/2016.

Diverse Beiträge im Blog „Vom Markt her betrachtet“

2017

Diverse Beiträge im Blog „Vom Markt her betrachtet“

2018

„Die Innovations-Werkstatt – neue Geschäftsfelder und Produkte für Energieversorger und Stadtwerke“; Tagesseminar zusammen mit der EnergieAgentur NRW am 24. Januar 2018 in Düsseldorf.

Diverse Beiträge im Blog „Vom Markt her betrachtet“

„Die Innovations-Werkstatt – neue Geschäftsfelder und Produkte für Energieversorger und Stadtwerke“; Tagesseminar zusammen mit der EnergieAgentur NRW am 26. Juni 2018 in Düsseldorf.

„Jeder kann Kreativität!“; Gastbeitrag in der zfk Zeitung für kommunale Wirtschaft am 6. August 2018.

„Kundenverlust als Beziehungsversagen“ und „Der Innovations-Werkzeugkasten“; Referate beim Jahrestreffen der Energiehandelsgesellschaft märkischer Stadtwerke mbH am 11. Oktober 2018

„Vergessen Sie Tesla, Apple und Co. – jedes Unternehmen kann innovativ sein“; Referat bei der Jahrestagung des Netzwerks Bürgerenergie in Recklinghausen am 6. Dezember 2018



2019

„Die Innovations-Werkstatt – neue Geschäftsfelder und Produkte für Energieversorger und Stadtwerke“; Tagesseminar zusammen mit dem VKU NRW und der EnergieAgentur NRW am 23. Januar 2019 in Wuppertal.

Diverse Beiträge im Blog „Vom Markt her betrachtet“

In Kontakt bleiben...

Walter Schmitz Unternehmensberatung
Jägerhofstraße 21-22
D-40479 Düsseldorf
Tel.: +49 211 4976989-0
info@wsmarketing.de
www.wsmarketing.de



Bild: Pitopia