



Agenda

**ARGE DV e.V. Workshop
„Einführung in den Energievertrieb“
am 09.05.2018,
ab 09:00 Uhr in den Räumlichkeiten der
Stadtwerke Heidenheim AG, Meeboldstraße 1, 89522 Heidenheim**

- **Kurzüberblick über den liberalisierten Strommarkt**
 - Die energiewirtschaftliche Wertschöpfungskette
 - Die Liberalisierung – Energievertrieb im Wandel

- **Energievertrieb – Aufgaben, Konzepte, Strategien**
 - Vertriebskonzepte im Überblick
 - Energievertrieb – Aufgaben und Struktur
 - Die SWOT-Analyse – Unternehmens- und Vertriebsstrategien definieren
 - USPs entwickeln – was macht mein Unternehmen besonders?
 - KPIs definieren – wichtige Maßzahlen und was sie bedeuten

- **Der „Energiekunde“**
 - Was will der Kunde? Was ist das „Produkt“?
 - „Kunde“ ist nicht gleich „Kunde“ – Kundengruppen richtig identifizieren
 - Kundengruppe – wie unterscheidet sich der Energievertrieb?
 - Beispiel für Vertriebsprodukte

- **Preisgestaltung – wie ermittle ich den richtigen Endkundenpreis?**
 - Bestandteile des Strom- und Gaspreises für Endkunden
 - Energiebeschaffung – wie, wann und zu welchen Preisen wird Energie beschafft?
 - Beschaffungsstrategien und deren Konsequenz für den Vertrieb
 - Vertragskonditionen im Überblick

- **Die Energiewende und ihre Bedeutung für den Vertrieb**
 - Einfluss erneuerbarer Energien auf EVUs
 - Vertriebsprodukt „Dienstleistung“
 - Eigenversorgung, E-Mobilität, Mieterstrom – neue Geschäftsmodelle und ihre Folgen