

Informationstag Energie

Direktansprache im Energiemarkt

5. Juni 2014, Köln



Themen

- Wettbewerb und Regulierung
- Direktansprache im Stromvertrieb – Ergebnisse der Energiemarktstudie
- Unlauterer Wettbewerb im Direktmarketing und Direktvertrieb
- Praktische Erfahrungen im Umgang mit unlauteren Wettbewerbern
- Zertifizierter Direktvertrieb
- Zehn Leitsätze für den Erfolg mit Direktansprache in der Energiewirtschaft
- Erfahrungen aus der Telekommunikationsbranche

Moderation

Peter Krümmel | BDEW Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft e.V., Berlin

Referenten

Jochen Clausnitzer | Bundesverband Direktvertrieb Deutschland e.V., Berlin

Dr. Christian Friege | Dr. Christian Friege Consulting, Stuttgart (ehemals LichtBlick AG)

Werner Grimmer | YouGov, Köln

Annett Heublein | BDEW Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft e.V., Berlin

Peter Krümmel | BDEW Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft e.V., Berlin

Jan Lukaszewicz | swb AG, Bremen

Dirk Walter | sustain Customer Management Beratung, Köln

Programm

Donnerstag, 5. Juni 2014

- Ab 9.00 Uhr** **Ausgabe der Tagungsunterlagen und Begrüßungskaffee**
- Moderation** **Peter Krümmel, Fachgebietsleiter, Geschäftsbereich Vertrieb, Handel & gasspezifische Fragen, BDEW Bundesverband Energie- und Wasserwirtschaft e.V., Berlin**
- 9.30 Uhr** **Wettbewerb durch Regulierung**
- Regulatorischer Rahmen für Energielieferanten
 - Verbraucherschutz und die Rolle des Kunden
 - Schlichtungsfälle als Indikator für fairen Wettbewerb?
 - Eigenverantwortung vs. Regulierung
 - Auswirkungen auf Direktmarketing und Direktvertrieb
- Peter Krümmel, Fachgebietsleiter, Geschäftsbereich Vertrieb, Handel & gasspezifische Fragen, BDEW Bundesverband Energie- und Wasserwirtschaft e.V., Berlin
- 10.00 Uhr** **Direktansprache im Stromvertrieb – Ergebnisse der Energiemarktstudie**
- Erfolgreiche Vertriebswege
 - Engagement anderer Anbieter – Ein Überblick
 - Kundenrückgewinnung durch Direktansprache – Auch eine Chance für Stadtwerke
 - Welcher Ansprache-Kanal für welche Zielgruppe?
 - Marktpartner für den Stromvertrieb
- Werner Grimmer, Head of Business Unit Energy, YouGov, Köln
- 10.45 Uhr** **Kaffeepause**
- 11.15 Uhr** **Unlauterer Wettbewerb im Direktmarketing und Direktvertrieb**
- Was müssen Unternehmen bei Direktmarketing-Maßnahmen beachten?
 - Wie kann gegen unseriösen Direktvertrieb vorgegangen werden?
 - Welche rechtlichen Möglichkeiten bestehen zur Abwehr “schwarzer Schafe”?
- Annett Heublein, BDEW Bundesverband Energie- und Wasserwirtschaft e.V., Berlin
- 12.15 Uhr** **Umgang mit unseriösen Wettbewerbern – Erfahrungen und Herangehensweise der swb AG**
- Das Spannungsverhältnis von Rechtssicherheit und Vertrieb
 - Unseriöser Wettbewerb als unlauterer Wettbewerb im Sinnes des UWG – Auswirkungen der Unternehmensstrategie
 - Umgang mit unlauterem Wettbewerb bei swb
- Jan Lukaszewicz, Recht und Liegenschaften, swb AG, Bremen
- 12.45 Uhr** **Gemeinsames Mittagessen**
- 13.45 Uhr** **Erfolgreiche Direktansprache im Stromvertrieb**
- N. N.

Kurzbeschreibung

14.15 Uhr

Geprüfter Direktvertrieb

- Vorstellung des Bundesverbandes Direktvertrieb
- Möglichkeiten und Grenzen von Zertifikaten
- Das BDD Gütesiegel
- Kriterien für die Auswahl der Partner

Jochen Clausnitzer, Geschäftsführer, Bundesverband Direktvertrieb Deutschland e.V., Berlin

14.45 Uhr

Kaffeepause

15.00 Uhr

Lernen aus Erfahrungen der Telekommunikationsbranche

- Unsicherheit und gesättigte Märkte – Chancen und Risiken für EVU
 - Vom Verbraucher zum Kunden: Bedürfnisse des Kunden erkennen sowie Zielgruppen identifizieren und segmentieren
 - Von der Beschwerde bis zur Kündigung – Die Customer Journey
 - Das richtige Angebot zum richtigen Zeitpunkt – Kontaktstrategie und zielgruppengenaue Angebote
 - Direktmarketing-Maßnahmen zur Kündigungsprävention und Kundenrückgewinnung
 - Umsetzung der Maßnahmen und Dienstleistersauswahl
- Dirk Walter, sustain Customer Management Beratung, Köln

15.45 Uhr

Zehn Leitsätze für den Erfolg mit Direktansprache in der Energiewirtschaft

- Direktansprache ist ein People Business
- Die fünf Werkzeuge für den Direktvertrieb
- Direktansprache und Onlinepräsenz – Hinweise für Multichannel-Strategien
- Alte Fehler vermeiden – Neue Wege zum Erfolg

Dr. Christian Friege, Unternehmensberater, ehemals Vorstandsvorsitzender der LichtBlick AG, Stuttgart

16.30 Uhr

Abschlussdiskussion

16.45 Uhr

Ende des Informationstages

Hintergrund/Ziel

Warten Sie nicht, bis der Kunde sich von alleine auf die Suche nach einem neuen besseren Stromvertrag macht. Sprechen Sie ihn an – per Post oder E-Mail, an der Haustür oder auf der Straße, im Supermarkt oder via Social Media! Doch welche Vertriebswege sind im Markt am erfolgreichsten bzgl. Akzeptanz und Abschlussverhalten? Und wie geht man mit "schwarzen Schafen" im eigenen Gebiet um?

Im Rahmen des Informationstages erhalten Sie praktische Entscheidungshilfen zu den Fragen, welche Vertriebsinvestitionen sich wirklich lohnen und welche (noch) keine Amortisationschancen bieten, sowie einen Blick auf die Trends des aktiven Stromvertriebs.

Diskutieren Sie mit Fachleuten und Kollegen aus der Branche, welche Wege heute schon beschritten werden und finden Sie die für Ihr Unternehmen erfolgreichen Lösungen heraus!

Zielgruppe

Leiter und Mitarbeiter der Abteilungen Marketing und Vertrieb, Kommunikation, Kundenservice und Beschwerdemanagement sowie interessierte Dienstleistungsunternehmen

Anmeldung Direktansprache im Energiemarkt

5. Juni 2014, Köln

Vor- und Nachname Bitte in Druckbuchstaben ausfüllen

Funktion

E-Mail

Unternehmen

Abteilung

Postfach / Straße

PLZ / Ort

Telefon / Fax

BDEW-Mitglied Ja Nein

Abweichende Rechnungsanschrift

Unternehmen

Straße / Postfach

PLZ / Ort

Datum Unterschrift / Stempel

Termin und Ort

Veranstaltungstermin

Donnerstag, 5. Juni 2014
9.30 bis 16.45 Uhr

Veranstaltungsort

Best Western Hotel Köln
Bennoplatz 2
51103 Köln
Tel.: 02 11.80 24 00
www.bestwestern-koeln.de

Konditionen

Teilnehmerbeitrag

€ 870,- für BDEW-Mitglieder
€ 1.190,- für Nicht-Mitglieder
(einschließlich Tagungsunterlagen, Mittagessen, Pausengetränken, zzgl. MwSt.).
Bei Absagen ab dem 13. Kalendertag vor Veranstaltungsbeginn berechnen wir 50 %, bei Absagen ab dem 7. Kalendertag vor Veranstaltungsbeginn 100 % des Teilnahmebeitrags.

Zimmerreservierung

Wir haben im Tagungshotel ein Zimmerkontingent zum Sonderpreis bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn für Sie reserviert. Bitte buchen Sie Ihre Übernachtung direkt unter dem Stichwort „EW“.

Fax 0 69.7 10 46 87-95 52
anmeldung@ew-online.de

Fragen zur Anmeldung?

Telefon 0 69.7 10 46 87-552

Ihre Ansprechpartner

Projektleitung: Gabriele Becker
Projektassistenz: Nadine Habeck
Telefon 0 30.28 44 94-217
nadine.habeck@ew-online.de

Veranstalter

EW Medien und Kongresse GmbH
Kleyerstraße 88
60326 Frankfurt am Main
info@ew-online.de
www.ew-online.de

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der EW Medien und Kongresse GmbH, die auf Anfrage erhältlich sind.

In Kooperation mit

BDEW Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft e.V., Reinhardtstraße 32, 10117 Berlin

Ansprechpartner:

Peter Krümmel
Telefon 0 30.30 01 99-1360

Anreise

Für Ihre Anreise können Sie das kostengünstige Veranstaltungsticket der DB nutzen. Ausführliche Informationen dazu finden Sie auf unserer Homepage unter der Rubrik „Veranstaltungen“. Buchbar ist das Angebot ab sofort unter der Hotline 0 18 06.31 11 53 mit dem Stichwort: EW (Telefonkosten aus dem Netz der Deutschen Telekom AG betragen 20ct/Anruf. Die Hotline ist Montag bis Samstag von 7.00–22.00 Uhr erreichbar.)

In Kooperation mit



Datenschutzhinweis

Ihre persönlichen Angaben werden von der EW Medien und Kongresse GmbH nur für eigene Direktmarketingzwecke, evtl. unter Einbeziehung von Dienstleistern, verwendet. Darüber hinaus erfolgt eine Weitergabe an Dritte nur zur Vertragserfüllung oder wenn wir gesetzlich dazu verpflichtet sind. Falls Sie keine weiteren Informationen mehr erhalten wollen, können Sie uns dies jederzeit mit Wirkung in die Zukunft mitteilen.