

Intensivkurs

Neue erneuerbare Energien

Zukunft KEV | Geschäftsmodelle | Finanzierungsstrategien | Marketing und Vertrieb

19. und 20. September 2012 in Zürich

06. und 07. März 2013 in Olten



vereon.ch

»< VEREON
know-how for your success

Ihre Referenten



Andreas Dreisiebener, Vorstandsmitglied, Solarspar • **Urs Gerspacher**, Managing Partner, AIL Structured Finance Ltd. • **Dr. Bernd Kiefer**, Geschäftsführer und Partner, Fichtner Management Beratung AG Schweiz • **Jan Lengerke**, Gesamtprojektleiter Vertriebliche Flächenpräsenz, EnBW • **Georg Meier**, Leiter erneuerbare Energie, Energie Zukunft Schweiz • **Dr. Stefan Rechsteiner**, Partner, VISCHER AG • **René Sturm**, Geschäftsführer, ENTEGA Privatkunden GmbH & Co. KG • **Axel Wolff**, Abteilungsleiter Vertrieb Strom, EBL

Highlights aus dem Programm

- + Aktuelle Entwicklungen bei den **Fördermassnahmen**
- + Mögliche Folgen der **Netzparität**
- + **Speichermöglichkeiten** und Netzintegration
- + **Finanzierungsinstrumente** für dezentrale Produktionstechniken
- + Vom Monopol zum aktiven **Vertrieb**
- + **Erfolgreiche Produkte** entwickeln und vertreiben
- + Erfahrungen und Strategien aus der **Praxis**

1. Tag: Erfolgsfaktoren und Finanzierung für neue erneuerbare Energien

08.30 Empfang und Ausgabe der Unterlagen

09.00 Begrüssung und Vorstellungsrunde

Rahmenbedingungen für den Durchbruch neuer erneuerbarer Energien

09.15

Wohin die Reise geht – aktuelle Entwicklungen bei den Fördermassnahmen

- Rahmenbedingungen
- Förderung CH – Zukunft KEV und Pflichten der Versorger (Artikel 7b)
- Positionen der Stakeholder (VSE, BfE)
- Förderung Ausland

Dr. Stefan Rechsteiner, Partner, VISCHER AG

10.00

Mögliche Folgen der Netzparität

- Wohin sich die Gestehungskosten entwickeln
- Versorgungsautonomie kleiner Netz-Cluster
- Immobilieneigentümer als Produzenten
- Zielnetzplanung und Kriterien Netzausbau
- Geschäftsmodelle

Dr. Bernd Kiefer, Geschäftsführer und Partner, Fichtner Management Beratung AG Schweiz

10.45 Kaffeepause

11.15

Speichermöglichkeiten und Netzintegration

- Konzepte und technische Lösungen
- Systemsteuerungskonzepte
- Anforderungen an das (intelligente) Netz
- Akteure und Geschäftsmodelle

VARTA Microbattery GmbH

12.00

Diskussionsrunde mit den Referenten des Vormittags

12.15 Gemeinsames Mittagessen

Finanzierungsinstrumente für dezentrale Produktionsanlagen

13.30

Herausforderungen bei der Finanzierung dezentraler Erzeugung

- Modelle zum Aufbau eines Erzeugungsportfolios
- Risiken bei der EE-Erzeugung und deren Einpreisung
- Eigenkapital- vs. Fremdkapitalfinanzierung / Leverage-Effekt

Dr. Bernd Kiefer, Geschäftsführer und Partner, Fichtner Management Beratung AG Schweiz

14.15

Von der Eigenkapital- zur Fremdkapitalfinanzierung

- Projektstrukturen / Finanzierungsarten
- Kreditstrukturen im heutigen Bankenumfeld
- Einfluss Leverage auf ein Projekt
- Determinanten für eine Kreditfinanzierung
- Projektbeispiel

Urs Gerspacher, Managing Partner, AIL Structured Finance Ltd.

15.00 Kaffeepause

15.30

Formen von Bürgerbeteiligungsmodellen

- Beispiele von Bürgerbeteiligungsmodellen in Deutschland und der Schweiz
- Ziele, Ausgestaltung, Risiken
- Autonome Energie-Cluster: Wie realistisch sind solche Modelle?

Dr. Bernd Kiefer, Geschäftsführer und Partner, Fichtner Management Beratung AG Schweiz

16.15

Ökostrombörse als Beschaffungs- und Finanzierungsinstrument

- Ökostrombörsen als Alternative zur KEV
- Markt für Zertifikate (HKN)
- Übersicht und Beurteilung der verschiedenen Modelle

Georg Meier, Leiter erneuerbare Energien, Energie Zukunft Schweiz

17.00 Ende des ersten Tages und Apéro

WER SOLLTE TEILNEHMEN?

Dieser Intensivkurs richtet sich an Mitglieder des Verwaltungsrats und der Geschäftsführung sowie Kader und Mitarbeitende der Fachbereiche:

- Erneuerbare Energien
- Dezentrale Erzeugung
- Netze
- Produktion / Energieerzeugung
- Handel und Beschaffung
- Neue Geschäftsfelder und Unternehmensentwicklung
- Strategische Planung und Energiepolitik
- Produktionsportfolio
- Kraftwerke
- Vertrieb und Marketing

von

- Energieversorgungsunternehmen
- Stadtwerken
- Kraftwerksbetreibern
- Unternehmensberatungen
- Investoren

WEITERE INTERESSANTE VERANSTALTUNGEN FÜR DIE ENERGIEWIRTSCHAFT

Branchenwissen Netze: www.vereon.ch/bwn

Branchenwissen Strom: www.vereon.ch/bws

Energierrecht aktuell: www.vereon.ch/era

Finanz- und Rechnungswesen: www.vereon.ch/fur

Innovationsforum Energie: www.innovationsforum-energie.ch

Aktuelle Termine, Orte und Anmeldung unter: vereon.ch

2. Tag: Marketing und Vertrieb von Energieversorgern

Vom Monopol zum aktiven Vertrieb

09.00

Praxisansprüche an den Marketing Mix (PPPP) in der Schweiz

- History: 15 Jahre Ökostrom – Erfolge und Misserfolge
- Strategische und organisatorische Erfolgsfaktoren auf Unternehmensebene

Georg Meier, Leiter erneuerbare Energien, Energie Zukunft Schweiz

09.45

Erfolgreiche Produkte entwickeln

- Marktübersicht
- Produkte und Vertriebsstrategien
- Darf man mit Erneuerbaren Geld verdienen: Preise, Margen, Kosten (Börse), Markt

Georg Meier, Leiter erneuerbare Energien, Energie Zukunft Schweiz

10.30 Kaffeepause

11.00

Zielgruppengerechte Kommunikation

- Zielgruppen
- Kundenbedürfnisse
- Kanäle

Axel Wolff, Abteilungsleiter Vertrieb Strom, EBL

11.30

Weniger Werbung, mehr Vertrieb

- Monopolkonstellation im B2C vs. 'Wettbewerb'
- Werbung
- Vertrieb

Axel Wolff, Abteilungsleiter Vertrieb Strom, EBL

12.00

Diskussionsrunde mit den Referenten des Vormittags

12.15 Gemeinsames Mittagessen

Erfahrungen aus der Praxis

13.30

Vom Stadtwerk zum Nachhaltigkeitsunternehmen

- Roadmap des Strategiewandels und dessen Herausforderungen
- ENTEGA Vertriebs- und Marketingaktivitäten
- Zukunftsperspektiven im Vertrieb

René Sturm, Geschäftsführer, ENTEGA Privatkunden GmbH & Co. KG

14.15

Erfahrungen von Solarspar

- Public Privat Partnership im Dorf
- 'Lokalisierung der Kraftwerke'
- Ökonomische Nüchternheit anstelle von Ökorumantik

Andreas Dreisiebener, Vorstandsmitglied, Solarspar

15.00 Kaffeepause

15.30

Energetische Lösungen im Endkundenmarkt – die vertriebliche Praxis

- Bestehende und mögliche Geschäftsmodelle
- Vertriebslogiken
- Marktbeispiele

Jan Lengerke, Gesamtprojektleiter Vertriebliche Flächenpräsenz, EnBW

16.15

Round Table

Diskutieren Sie mit Ihren Kollegen und den Referenten des Tages aktuelle Themen und Problemstellungen

Moderator: Dr. Bernd Kiefer, Geschäftsführer, Fichtner Management Beratung AG Schweiz

17.00 Ende des zweiten Tages

IHRE REFERENTEN

Andreas Dreisiebener ist Vorstandsmitglied der Solarspar. In dieser Funktion ist er für die Public Privat Partnership Projekte in den Gemeinden verantwortlich.

Urs Gerspacher ist Gründungsmitglied und Managing Partner bei der ALL Structured Finance AG. Zu seinem Verantwortungsbereich gehören die Strukturierung von Projekt- und Exportfinanzierungen sowie die Eigen- und Fremdkapitalbeschaffung.

Dr. Bernd Kiefer ist Geschäftsführer der Fichtner Management Beratung AG Schweiz. Zuvor war er Leiter Rätia Energie Deutschland. Er hat massgeblich zur Entwicklung eines europäischen Grosshandelsmarkts für Grünstrom beigetragen und ist Experte im Bereich Strategieentwicklung.

Jan Lengerke ist als Gesamtprojektleiter Vertriebliche Flächenpräsenz bei der EnBW tätig. Davor war er u. a. bei der EnBW Leiter Sponsoring und Eventmarketing.

Georg Meier ist Bereichsleiter bei Energie Zukunft Schweiz und berät Energieversorger bei der Entwicklung von Strategien und dem Handel erneuerbarer Energie.

Dr. Stefan Rechsteiner ist Rechtsanwalt und Partner in der Kanzlei VISCHER AG und leitet den Bereich Energie. Er berät Energieunternehmen und die öffentliche Hand in allen Fragen des Energiewirtschaftsrechts, wie Energievertrieb und Handel, Konzessionsverträge, Regulatory Management etc.

René Sturm ist Geschäftsführer der ENTEGA Privatkunden GmbH & Co. KG. Zuvor hat er in unterschiedlichen Positionen im Vertrieb bei adidas gearbeitet.

Axel Wolff ist bei der EBL Elektra Baselland im Vertrieb als Abteilungsleiter tätig. Seine vorherigen Stationen waren im Marketing und Vertrieb bei debitel AG und Fichtner Management Consulting AG.

Anmeldung Neue erneuerbare Energien

Ja, hiermit melde ich mich für folgenden Termin an:

19. und 20. September 2012, Zürich

06. und 07. März 2013, Olten

Die Teilnahmegebühr beträgt pro Person und Termin für zwei Tage CHF 2'595.- zzgl. 8 % MwSt.

1. PERSON

Anrede, Titel

Name, Vorname

Position, Abteilung

E-Mail

Firma

Strasse, Nr.

Postfach

PLZ, Ort

Land

2. PERSON

Anrede, Titel

Name, Vorname

Position, Abteilung

E-Mail

RECHNUNGSDETAILS

Bestellreferenz

MwSt.-Nr.

Firma

Abteilung

Strasse, Nr.

PLZ, Ort

Datum, Unterschrift

Bei Zahlung per Kreditkarte bitte ausfüllen

Karteninhaber

Kartenummer

gültig bis

Visa

Mastercard

5 WEGE ZUR ANMELDUNG

Web vereon.ch
Telefon +41 71 677 8700
Fax +41 71 677 8701
E-Mail anmeldung@vereon.ch
Post Vereon AG
Postfach 2232
8280 Kreuzlingen
Schweiz

VERANSTALTUNGSORTE

Termin Zürich

Novotel Zürich Airport Messe
Lindbergh-Platz 1
8152 Zürich-Glattbrugg
Telefon + 41 (0) 44 829 90 33

Termin Olten

Hotel Arte Kongresszentrum
Riggenbachstrasse 10
4600 Olten
Telefon + 41 (0) 62 286 68 00

TEILNAHMEBEDINGUNGEN

Geltungsbereich

Diese Teilnahmebedingungen regeln das Vertragsverhältnis zwischen dem Veranstalter und dem Teilnehmer. Der Teilnehmer erkennt mit seiner Anmeldung diese Teilnahmebedingungen an. Abweichende Allgemeine Geschäftsbedingungen des Teilnehmers haben keine Gültigkeit.

Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr beinhaltet die Teilnahme für eine Person. Sie versteht sich inklusive schriftlicher Unterlagen, Mittagessen und Tagungsgetränke zzgl. MwSt. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Diese ist direkt nach Erhalt, in jedem Fall vor Eintritt in die Veranstaltung fällig.

Anmeldung

Die Anmeldung kann schriftlich via Internet, E-Mail, Fax oder per Post oder mündlich per Telefon erfolgen. Sie ist, vorbehaltlich gesetzlicher Widerrufsrechte, verbindlich. Jede Anmeldung erlangt erst durch schriftliche Bestätigung seitens des Veranstalters Gültigkeit. Die Veranstaltungsteilnahme setzt die vollständige Bezahlung der Teilnahmegebühr voraus.

Urheberrecht

Alle im Rahmen der Veranstaltungen ausgegebenen Unterlagen sowie anderweitig erworbene Artikel sind urheberrechtlich geschützt. Vervielfältigungen und anderweitige Nutzung sind schriftlich durch den Veranstalter zu genehmigen.

Rücktritt des Teilnehmers

Sollte der Teilnehmer an der Teilnahme verhindert sein, so ist er berechtigt jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer zu benennen oder auf einen anderen Termin umzubuchen. Darüber hinaus ist eine vollständige Stornierung bis 30 Tage vor Beginn der Veranstaltung kostenlos möglich. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Bei späterem Rücktritt oder Nichterscheinen wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig.

Programmänderungen und Absagen

Der Veranstalter behält sich vor, Änderungen am Inhalt des Programms sowie Ersatz und Weglassen der angekündigten Referenten vorzunehmen, wenn der Gesamtcharakter der Veranstaltung gewahrt bleibt. Muss eine Veranstaltung aus wichtigem Grund oder aufgrund höherer Gewalt (kriegerische Auseinandersetzungen, Unruhen, terroristische Bedrohungen, Naturkatastrophen, politische Beschränkungen, erhebliche Beeinflussung des Transportwesens usw.) abgesagt oder verschoben werden, so wird der Veranstalter die zu diesem Zeitpunkt angemeldeten Teilnehmer umgehend schriftlich oder mündlich benachrichtigen. Bereits eingegangene Zahlungen werden für eine zukünftige Veranstaltung gutgeschrieben oder bei einer Terminverschiebung auf den neuen Termin ausgestellt. Kosten seitens des Teilnehmers, die mit der Absage einer Veranstaltung verbunden sind (z.B. Reise- und Übernachtungskosten), werden nicht erstattet.

Haftung

Alle Veranstaltungen werden sorgfältig recherchiert, aufbereitet und durchgeführt. Sollte es dennoch zu Schadensfällen kommen, so übernimmt der Veranstalter keine Haftung für die Vollständigkeit und inhaltliche Richtigkeit in Bezug auf die Vortragsinhalte und die ausgegebenen Unterlagen.

Datenschutz

Überlassene persönliche Daten behandelt der Veranstalter in Übereinstimmung mit den geltenden datenschutzrechtlichen Bestimmungen. Sie werden zum Zwecke der Leistungserbringung elektronisch gespeichert. Einblick und Löschung der gespeicherten Daten kann jederzeit gefordert werden. Anfragen bitte per E-Mail an: info@vereon.ch.

Schlussbestimmungen

Der Vertrag unterliegt dem schweizerischen Recht. Gerichtsstand ist Kreuzlingen (Schweiz).



»» VEREON
know-how for your success

Jetzt anmelden www.vereon.ch/nee

Garantie
Sie können jederzeit einen
Ersatzteilnehmer entsenden oder
auf einen anderen Termin umbuchen!