

# TREFFPUNKT

## kleine und mittlere

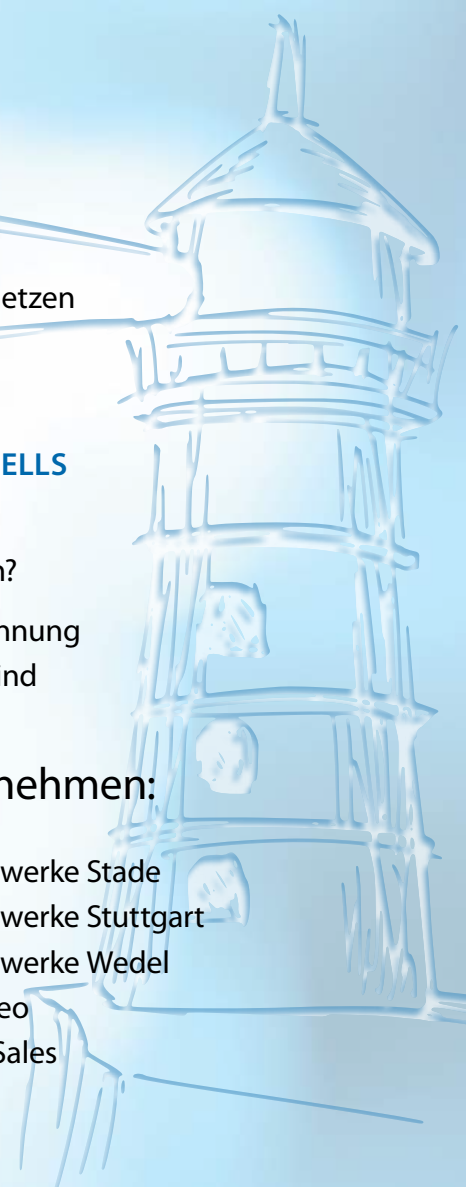
# STADTWERKE

### Themen dieser Konferenz:

- **ZUKUNFTSPOTENZIAL** eines kleineren Stadtwerks heben:  
Wie es ein KMU vormacht!
- Die **DIGITALE REVOLUTION** macht vor KMU nicht halt!  
Big Data, smarte Technologien und smarte Kunden optimal vernetzen
- Energie- und Digitalwirtschaft im Wandel –  
Wo steckt das (gemeinsame) **GESCHÄFTSMODELL** für KMU?
- In Erzeugung investieren – Folgen des **AUSSCHREIBUNGSMODELLS**  
und der KWK-Novelle für KMU
- Optimierung der **FINANZPLANUNG**: Wo sind die Stellschrauben?
- Kundenkontakt, **KUNDENKOMMUNIKATION** und Kundengewinnung  
optimieren – warum KMU prädestiniert für eine Vorreiter-Rolle sind

### Mit Beiträgen folgender Stadtwerke und Unternehmen:

- Google Germany
- Hamburg Energie
- HFG Service
- Stadtwerke Burg
- Stadtwerke Elmshorn
- Stadtwerke Husum
- Stadtwerke Iserlohn
- Stadtwerke Niebüll
- Stadtwerke Norderstedt
- Stadtwerke Schneverdingen-  
Neuenkirchen
- Stadtwerke Schwerin
- Stadtwerke Stade
- Stadtwerke Stuttgart
- Stadtwerke Wedel
- Teleseo
- YourSales



# DAS STADTWERK 2.0

## KMU behaupten sich in Zeiten stetigen Wandels!

Ein Blick auf die Stadtwerke-Landschaft zeigt: 80% aller Stadtwerke fallen unter die de-minimis-Regelung! 500 Stadtwerke beliefern weniger als 25.000 Kunden. Kleine und mittlere Stadtwerke prägen entscheidend den deutschen Energiemarkt!

Technologische Trends, weiterentwickelte politische Rahmenbedingungen, verändertes Kundenverhalten und nicht zuletzt die Energiewende stellen KMU kontinuierlich vor neue Herausforderungen: Die eigene Marktposition mit den stadtwerkespezifischen USPs festigen, zugleich neue Trends aufspüren und Innovationen vorantreiben, diese Aufgaben prägen heute den Alltag der kleineren Stadtwerke in Deutschland. Dies alles mit einer kleinen Mannschaft zu stemmen, verdient den Respekt der gesamten Energiewirtschaft!

Nutzen Sie diese Plattform des Informations- und Erfahrungsaustauschs und profitieren Sie vom fachlichen Austausch auf höchstem Niveau.

## ZIELGRUPPE

Dieser Treffpunkt richtet sich speziell an kleine und mittlere Unternehmen der Versorgungswirtschaft.

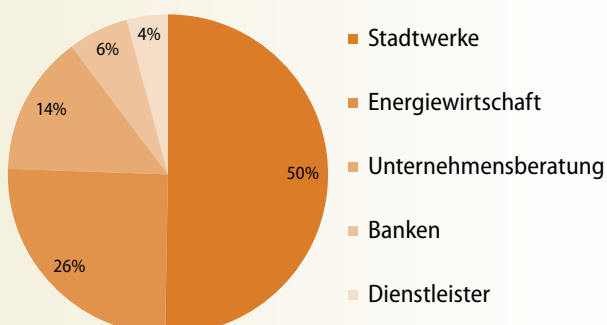
Hier treffen Sie auf

- Geschäftsführer und Werkleiter
- Direktoren
- Aufsichtsräte
- Prokuristen
- leitende Mitarbeiter

aus

- kleinen und mittleren Stadtwerken
- neugegründeten bzw. rekommunalisierten Stadtwerken
- kleinen und mittleren Verteilnetzbetreibern

## TEILNEHMER DER LETZTEN JAHRE



# DONNERSTAG, 3. MÄRZ 2016

9.30 – 10.00 Empfang mit Kaffee und Tee

10.00 – 10.15

**Begrüßung durch EUROFORUM und den Vorsitzenden**



**Harald Weber,**

Geschäftsführender Gesellschafter,  
YourSales Unternehmensberatung GbR, Mannheim

## Das Stadtwerk 2.0 – So behaupten sich KMU in Zeiten stetigen Wandels!

10.15 – 10.45

**Zukunftsthemen für Stadtwerke**



**Dr. Josef Wolf,**

Geschäftsführer,  
Stadtwerke Schwerin GmbH

10.45 – 11.15

**Zukunftspotenzial eines kleineren Stadtwerks heben: Wie es ein süddeutscher Versorger vormacht!**

- Strom verkaufen kann jeder – was macht das erfolgreiche Stadtwerk aus?
- Trends rechtzeitig erkennen und umsetzen: Beispiele entlang der Wertschöpfungskette
- Marke „Stadtwerk“ als USP ausbauen
- Kooperationen – der Schlüssel zum Erfolg
- Warum es auch für ein KMU entscheidend ist, sich frühzeitig der Digitalisierung zu stellen

**Michael Isenberg,** Leiter Unternehmenskommunikation und Marketing, Stadtwerke Stuttgart GmbH

11.15 – 11.45 Pause mit Kaffee und Tee

## Die digitale Revolution macht vor KMU nicht halt! Folgen für Ihr Tagesgeschäft, Chancen durch neue Geschäftsmodelle

11.45 – 12.00

### IMPULSVORTRAG

**Schlüsseltechnologie „Digitalisierung“: Was ist Big Data, was ist Digitalisierung und was bedeutet das für kleinere Stadtwerke?**

- Digitalisierung der Energiewirtschaft: Hype oder nachhaltiger Trend?
- Welches sind die Merkmale und die Treiber der Digitalisierung?
- Ganzheitliche Herangehensweise! Wo sind die digitalen Stellschrauben im KMU?
- Daten als Basis für innovative Geschäftsmodelle



**Bassam Darwisch,**

Bereichsleiter Vertrieb/Marketing,  
HAMBURG ENERGIE GmbH

12.00 – 12.40

## DISKUSSION

### Energie- und Digitalwirtschaft im Wandel –

#### Wo steckt das (gemeinsame) Geschäftsmodell für KMU?

- Industrie 4.0 – wie reagieren andere Branchen auf die zunehmende Digitalisierung?
- Digitale Vernetzung vorantreiben: Welche Rolle spielen KMU?
- Entlang der Wertschöpfungskette: Wo sind Daten der Treiber für die Geschäftsentwicklung?
- Wert der Commodity versus Wert der Daten?
- Glasfaser und Telekommunikation als Startschuss für weitere digitale Geschäftsfelder?
- Wie sieht digitale Kommunikation mit dem Kunden aus?
- Wann und an welcher Stelle sind Kooperationen sinnvoll?



Bassam Darwisch

Jürgen Weichert, Head of Strategic Partner Development,  
Channel Sales Partnerships DACH, Google Germany GmbH, München  
Theo Weirich, Werkleiter, Stadtwerke Norderstedt

12.40 – 13.00

### Komplexität in den Griff bekommen –

#### Das Digitalisierungsgesetz muss auch von KMU umgesetzt werden!

- Inhalte und Zielgruppe, Vorgabe von Standards
- Veränderte Rollen im Markt? Was macht künftig der VNB?
- Datenschutz und Datensicherheit – wie die sichere Kommunikation funktionieren kann
- Kosten der Umrüstung, gute Vorbereitung und Planung des Rollouts
- Verlagerung der Kompetenzen



Dr. Matthias Baur,  
Geschäftsführung,  
Teleso GmbH, Potsdam

13.00 – 14.00 Gemeinsames Mittagessen

### Geschäftsmodell dezentrale Erzeugung – neue Rahmenbedingungen als Treiber oder Bremsen für Wachstum?

14.00 – 14.20

## INTERVIEW

### Ausgezeichnet!

#### Was macht die „Echte Einheimische Energie“ aus?

Gespräch mit dem Preisträger des  
Umweltpreises der Wirtschaft:



Rüdiger Wiese,  
Geschäftsführer,  
Stadtwerke Niebüll GmbH



14.20 – 14.40

### In Erzeugung investieren – Folgen des Ausschreibungsmodells und der KWK-Novelle für KMU

- Bilanziell bereits zu 100% erneuerbar:  
Gibt es überhaupt noch Ausbaupotenzial?
- Eckpunkte des Ausschreibungsmodells: Was heißt das für Investitionen von KMU? Lohnen sie sich noch?
- Das neue KWKG: Potenziale für kleinere Stadtwerke
- Geschäftsmodell Erzeugung – mit innovativen Dienstleistungen zum Erfolg

Der Referent befindet sich in Absprache

14.40 – 15.00 Fragen und Diskussion

### In guten wie in schlechten Zeiten: Wie sieht die Finanzlage der Stadtwerke aus und wie kann diese optimiert werden?

15.00 – 15.10

## IMPULSVORTRAG

### Ernst, aber nicht hoffnungslos? Wie es um die Finanz- und Ertragslage von Stadtwerken bestellt ist



Thorsten Evers,  
Vertrieb,  
HFG Service GmbH, Hamburg

15.10 – 15.50

## DISKUSSION

### Zukunftsfähigkeit und Wirtschaftlichkeit von kommunalen Unternehmen auch weiterhin sichern!

#### Wo sind die Stellschrauben?

- Energiewende, Innovationen, Digitalisierung:  
Welcher Finanzierungsbedarf muss durch neue Geschäftsmodelle gestemmt werden?
- Zusammenspiel Kommune – Stadtwerk:  
Gegenseitige Erwartungen
- Cost-Cutting als erster Schritt –  
aber ist es immer der richtige Schritt?
- Wie kann die Finanzplanung optimiert werden?
- Der Gang zur Bank:  
Wie verändern Basel III & Co. die Kreditvergabe?
- Kapitalbeschaffung durch Einbeziehung der Bürger



Christoph Born, Geschäftsführer, Stadtwerke Stade GmbH

Thorsten Evers

Sören Schuhknecht, Werkleiter, Stadtwerke Elmshorn

15.50 – 16.20 Pause mit Kaffee und Tee

## Kundenkontakt, Kundenkommunikation, Kundengewinnung optimieren – und das richtige Produkt für die richtige Zielgruppe entwickeln, dann klappt´s auch mit dem Vertrieb

16.20 – 16.40

### Im Vertrieb durchstarten!

#### Warum KMU prädestiniert für die Vorreiter-Rolle sind

- Das Asset des KMU: schlanke Strukturen, kurze Wege, vertraute Marke!
- Neuaufstellung im KMU: Mit einer innovativen Vertriebsmannschaft kreative Produkte vermarkten
- Innovationen als Leitmotiv:  
Wie entwickelt man neue Ideen?
- Mit der Commodity allein ist es nicht getan –  
Was kann dem Kunden noch angeboten werden?



**Jörn Peter Maurer,**

Geschäftsführer,

Stadtwerke Schneverdingen-Neuenkirchen GmbH

16.40 – 16.50

### IMPULSVORTRAG

#### Innovationsprozess für neue Produkte



**Harald Weber**

16.50 – 17.50

### SPOTLIGHT VERTRIEB

**Mit neuen (oder nicht mehr ganz neuen) Ideen den Kunden für sich gewinnen! Und damit auch noch Geld verdienen**

Kurzvorträge zu:

#### Geschäftsmodell Elektromobilität



**Dr. Klaus Weimer,**

Geschäftsführer,

Stadtwerke Iserlohn GmbH

#### Ausbau des Geschäftsmodells Telekommunikation – die erste Kooperation Stadtwerk-Telekom in Deutschland!



**Adam Krüppel,**

Geschäftsführer,

Stadtwerke Wedel GmbH

#### Quartierslösungen:

#### Mit Energiedienstleistungen beim Kunden punkten



**Benn Olaf Kretschmann,**

Geschäftsführer,

Stadtwerke Husum GmbH

#### Mieterstrom als Produkt



**Dr. Alfred Kruse,**






Geschäftsführer,

Stadtwerke Burg GmbH

17.50 – 18.00 Zusammenfassung und  
Ende der 4. EUROFORUM-Konferenz

# 5 GUTE GRÜNDE

## für Ihre Teilnahme:

-  **Von KMU für KMU** – Hören Sie Vorträge von kleinen und mittleren Stadtwerken und tauschen Sie sich untereinander aus
  -  Kurzvorträge, Interviews, Power Talk, Diskussionsrunden – **interaktive Elemente fördern den Dialog** zwischen Ihnen und den Referenten
  -  Alles Wichtige an nur **einem Tag** – die Fachvorträge und Praxisberichte bringen Sie effizient auf den neuesten Stand
  -  **Networking garantiert** – ausreichend Pausenzeiten geben Ihnen genügend Spielraum für den Austausch und die Kontaktpflege mit allen Teilnehmern
  -  Fokus **Norddeutschland** – erhalten Sie Lösungsmodelle für typische Herausforderungen aus dem norddeutschen Raum
- 

## PARTNER:

**YourSales**   
*... auch morgen noch Insider*



**HAMBURG  
ENERGIE**



## MEDIENPARTNER:

**ENERGIE & MANAGEMENT**  
ZEITUNG FÜR DEN ENERGIEMARKT

**enerope**





Ihr persönlicher  
Anmeldecode

Experten für Experten –  
es lohnt sich!“

Thomas Edathy,  
Stadtwerke Celle GmbH



„Neben interessanten  
Themen ein guter  
Treffpunkt zum Netzwerken.“

Bernhard Janz, Stadtwerke Kiel AG

# TREFFPUNKT

## kleine und mittlere

# STADTWERKE

[www.euroforum.de/anmeldung/p1107077](http://www.euroforum.de/anmeldung/p1107077)

E-Mail: [anmeldung@euroforum.com](mailto:anmeldung@euroforum.com)

Telefon: +49 (0)2 11.9686-3348



INFOLINE

+49(0)2 11. 9686-3348

Haben Sie Fragen zu dieser Veranstaltung?  
Wir helfen Ihnen gerne weiter.

KUNDENBERATUNG UND ANMELDUNG



Ralf Ernst (Kundenberatung/Vertrieb)  
Telefon: +49 (0)2 11.96 86-3348  
[anmeldung@euroforum.com](mailto:anmeldung@euroforum.com)

INHALT UND KONZEPTION



RAIn Ingela Marré (Conference Director)  
Telefon: +49 (0)2 11.96 86-3414  
[ingela.marre@euroforum.com](mailto:ingela.marre@euroforum.com)

SPONSORING UND AUSSTELLUNG

Im Rahmen der Konferenz besteht die Möglichkeit,  
Ihr Unternehmen und Ihre Produkte zu präsentieren.  
Fragen zu Sponsoring und Ausstellungsmöglich-  
keiten beantwortet Ihnen gern:



Galina Schaefer (Senior-Sales-Managerin )  
Telefon: +49 (0)2 11.96 86-3672  
[galina.schaefer@euroforum.com](mailto:galina.schaefer@euroforum.com)

ADRESSE AKTUALISIEREN?

Wir nehmen Ihre Adressänderung gerne telefonisch  
oder per E-Mail auf:  
Telefon: +49 (0) 2 11/96 86 - 33 33  
E-Mail: [info@euroforum.com](mailto:info@euroforum.com)

**DATENSCHUTZINFORMATION.** Die EUROFORUM Deutschland SE verwendet die im Rahmen der Bestellung und Nutzung unseres Angebotes erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen postalisch Informationen über weitere Angebote von uns sowie unseren Partner- oder Konzernunternehmen zukommen zu lassen. Wenn Sie unser Kunde sind, informieren wir Sie außerdem in den geltenden rechtlichen Grenzen per E-Mail über unsere Angebote, die den vorher von Ihnen genutzten Leistungen ähnlich sind. Soweit im Rahmen der Verwendung der Daten eine Übermittlung in Länder ohne angemessenes Datenschutzniveau erfolgt, schaffen wir ausreichende Garantien zum Schutz der Daten. Außerdem verwenden wir Ihre Daten, soweit Sie uns hierfür eine Einwilligung erteilt haben. Sie können der Nutzung Ihrer Daten für Zwecke der Werbung oder der Ansprache per E-Mail oder Telefax jederzeit gegenüber der EUROFORUM Deutschland SE, Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf widersprechen.

PREISE	Normalpreis	Sonderpreis für Stadtwerke
Konferenz 3. März 2016	€ 1.199*	€ 799*

\* p.P. zzgl. MwSt.

### IHR PLUS

- Sie können jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer benennen.
- Im Preis sind ausführliche digitale Tagungsunterlagen enthalten.
- Als Teilnehmer erhalten Sie die Zeitung „Energie & Management“ zwei Monate kostenlos.

### SIE KÖNNEN NICHT TEILNEHMEN?

Die digitalen Tagungsunterlagen sind 14 Tage nach der Veranstaltung zum Preis von € 399,-\* erhältlich.  
[Telefonische Bestellung: +49 (0)2 11/96 86 - 3348]

Abonnieren Sie den monatlichen E-Mail Newsletter und erhalten Sie aktuelle und interessante Informationen zu Ihren Schwerpunktthemen: [www.euroforum.de/newsletter](http://www.euroforum.de/newsletter)

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen finden Sie unter:  
[www.euroforum.de/agb](http://www.euroforum.de/agb)

### IHR TAGUNGORT

#### Hamburg Energie

Zentrale Hamburger Wasserwerke  
Schulungszentrum CCR  
(Congress Centrum Rothenburgsort)  
Billhorner Deich 2, 20539 Hamburg

Zimmerreservierung: Wir haben für Sie eine  
"HotelMap" erstellt, die Hotels in der Nähe des  
Austragungsorts zeigt.  
Sie können Ihre Zimmerreservierung direkt über  
diesen Link vornehmen:  
<https://www.HotelMap.com/pro/MJBWS>

[www.euroforum.de/KMU](http://www.euroforum.de/KMU)



[www.twitter.com/energie\\_live](https://twitter.com/energie_live)



[www.facebook.com/euroforum.de](http://www.facebook.com/euroforum.de)



[www.euroforum.de/news](http://www.euroforum.de/news)

IP1107077M1001