



Basiswissen

Wettbewerbsrecht im Energievertrieb – Von der Kundenakquise bis zum Forderungsmanagement

9. April 2019, Mannheim



5 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen:

Sie erhalten einen umfassenden Einblick in das Wettbewerbsrecht

Sie können nach dem Seminar zwischen zulässiger und unzulässiger Werbung unterscheiden

Sie lernen Maßnahmen zur Prävention von Kundenverlust kennen

Maßnahmen gegen Forderungsausfall
Sie erfahren, welche Maßnahmen es gegen Forderungsausfall gibt und wie Sie diese anwenden können

Sie beherrschen anschließend die Rechtsgrundlagen für den Haustür- und Call Center-Vertrieb

Die Lernpyramide der BDEW Akademie zeigt Ihnen einfach, welches Lern-Level Sie erwartet.



Basiswissen



Aufbauwissen



Expertenwissen



Wettbewerbsrecht im Energievertrieb – Von der Kundenakquise bis zum Forderungsmanagement

Ziel | Inhalte

Bei kleineren und mittelgroßen Energieversorgern werden der Energievertrieb und die Kundenabrechnung oft durch eine Abteilung durchgeführt. In diesem Seminar werden daher neben den **wettbewerbsrechtlichen Voraussetzungen** für **Kundenansprache** und **Marketing** die **Grundlagen des Mahnwesens** in **Grund- und Sonderversorgung** detailliert und anhand von Beispielfällen aus der Praxis dargestellt.

Nach dem Seminar sollten die Teilnehmer beurteilen können, welchen gesetzlichen Voraussetzungen eine Marketingmaßnahme genügen muss und wann gegebenenfalls Konsequenzen zu befürchten sind. Sie erfahren zudem, wie Sie auf **wettbewerbswidriges Verhalten** von Konkurrenten **reagieren** und gegebenenfalls **Abmahnungen** gegen das eigene Unternehmen **abwehren** können. Darüber hinaus können die Teilnehmer einschätzen, wie **Werbung** in verschiedenen Medien **rechtssicher** gestaltet wird. Zu jedem Thema erfolgt ein Überblick zur **jeweils aktuellen Rechtsprechung**. Darüber hinaus lernen Sie den Prozess von der Mahnung bis hin zum gerichtlichen **Mahnprozess** und die Voraussetzungen zur Sperrung von Kunden kennen.

Auszug aus dem Programm

8:30 Uhr Begrüßungskaffee

9:00 Uhr Seminarbeginn und Vorstellung

9:15 Uhr

Einführung in die Thematik

- Rechtsgrundlagen für den Energievertrieb
- Die verschiedenen Phasen der Kundenansprache

Der Vertragsschluss

- Wann kommt ein Vertrag (nicht) zustande?
- Besondere Verbraucherinformationspflichten
- Unterschiede zwischen Haushalts- und Gewerbekunden

10:30 Uhr Kaffeepause

11:00 Uhr

Neukundenakquise – Rechtsrahmen für Werbung

- Unter welchen Voraussetzungen darf ich überhaupt werben?
- „Haustürgeschäfte“
- Telefonvertrieb
- E-Mail- & Internetmarketing
- Flyer und Presseanzeigen
- Vergleichende Werbung und „Spitzenstellung“
- Information und „Sternchenhinweise“

12:30 Uhr Mittagessen

13:30 Uhr

Ansprache von Bestandskunden und „Kundenrückgewinnung“

- Ansprache bei Wechselabsicht
- Der Lieferantenwechsel-Prozess gemäß GPKE/GeLi Gas
- Abwehr (zivil-)rechtswidriger Abmeldungs-Anfragen
- Novellierung MaKo: zukünftig Vollautomatisierung der Prozesse?
- Ansprache, Bewerbung und Unterstützung trotz Kündigung?
- Ansprache ehemaliger Kunden

14:00 Uhr

Angriff und Verteidigung zwischen Wettbewerbern

- Wie kann ich unlautere Werbung abmahnen?
- Der Weg bis zum Vollstreckungstitel
- Wie verteidige ich mich gegen Abmahnungen Dritter?

15:00 Uhr Kaffeepause

15:30 Uhr

Grundlagen des Forderungsmanagements

- Maßnahmen gegen Forderungsausfall
- Unterschiede zwischen Grundversorgung und Sondervertrag
- Vertragsablehnung, Mahnprozess, Sperrung, Kündigung
- Aktuelle Rechtsprechung

17:00 Uhr Ende des Seminars

5 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen:

- Sie erhalten einen **umfassenden Einblick** in das Wettbewerbsrecht
- Sie lernen Maßnahmen zur **Prävention von Kundenverlust** kennen
- Sie beherrschen anschließend die **Rechtsgrundlagen für den Haustür- und Call Center-Vertrieb**
- Sie können nach dem Seminar zwischen **zulässiger und unzulässiger Werbung unterscheiden**
- **Maßnahmen gegen Forderungsausfall** Sie erfahren, welche Maßnahmen es gegen Forderungsausfall gibt und wie Sie diese anwenden können

Referent



Dr. Henrik Bremer.

Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht, Wirtschaftsprüfer, Gesellschafter und Geschäftsführer der WIRTSCHAFTSRAT GMBH WPG StBG, Hamburg

Dr. Bremer ist renommierter Rechtsanwalt und auf die Branchen Energieversorgung und Telekommunikation spezialisiert.

Zielgruppe

Mitarbeiter in den Vertriebsabteilungen kleinerer und mittelgroßer Stadtwerke. Das Seminar ist sowohl für Einsteiger als auch für Wissens-Auffrischer geeignet, die sich auf den neuesten Stand bringen wollen.

Termin & Ort

9. April 2019

Leonardo Hotel Mannheim City Center
N6 3
68161 Mannheim
Telefon: 0621.10710

Seminarzeiten

9:00 – 17:00 Uhr

Teilnehmerbeitrag

€ 990,- (zzgl. MwSt.)

Zimmerreservierung

Für die Teilnehmer haben wir bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn ein Zimmerkontingent im Tagungshotel reserviert, unter dem Stichwort „EW – Wettbewerbsrecht“.

Projektmanagerin

Loreen Jungck

E-Mail: loreen.jungck@ew-online.de

Anmeldung Wettbewerbsrecht im Energievertrieb – Von der Kundenakquise bis zum Forderungsmanagement

9. April 2019, Mannheim

Melden Sie sich jetzt an!

- Ich melde mich verbindlich an: Teilnehmerbeitrag € 990,-
(einschließlich Tagungsunterlagen, Getränken und Pausenbewirtung).
Übernachungskosten sind nicht inbegriffen.
Alle Preisangaben verstehen sich zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer.

Bitte in Druckbuchstaben ausfüllen

Datum der Veranstaltung:

Anrede

Titel/Akad. Grad

Teilnehmer 1 / Vor- und Nachname

Funktion

Telefon

Fax

E-Mail* (Zugangsdaten zum Download der Tagungsunterlagen werden 3 Tage vor Veranstaltung per E-Mail versendet)

Unternehmen

Postfach/Straße

PLZ/Ort

Anrede

Titel/Akad. Grad

Teilnehmer 2 / Vor- und Nachname

Funktion

Telefon

Fax

E-Mail* (Zugangsdaten zum Download der Tagungsunterlagen werden 3 Tage vor Veranstaltung per E-Mail versendet)

Unternehmen

Postfach/Straße

PLZ/Ort

Abweichende Rechnungsanschrift

Unternehmen

Straße/Postfach

PLZ

Ort

Datum

Unterschrift/Stempel

PDF-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

Ihr Ansprechpartner

Projektleitung: Loreen Jungck
loreen.jungck@ew-online.de

Veranstalter

EW Medien und Kongresse GmbH
Kaiserleistraße 8a
63067 Offenbach 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.

Mengenermäßigung

Bei gleichzeitiger Anmeldung von drei oder mehr Personen aus einem Unternehmen zu einem Seminar, gewähren wir eine Ermäßigung von 10 % auf den Teilnehmerbeitrag für alle angemeldeten Teilnehmer.

Stornierungsbedingungen

Wir berechnen ab dem 13. Kalendertag vor der Veranstaltung 50 % des Teilnehmerbeitrags, ab dem 7. Kalendertag vor Veranstaltungsbeginn 100 % des Teilnehmerbeitrags. Die Stornierung muss schriftlich erfolgen. Die Vertretung eines Teilnehmers durch eine andere Person aus dem selben Unternehmen ist möglich.

Datenschutzhinweis

Ihre Angaben werden von EW Medien und Kongresse GmbH ausschließlich für die Bearbeitung Ihrer Bestellung, für die Durchführung der Veranstaltung sowie für eigene Direktmarketingzwecke verwendet. Dies erfolgt evtl. unter Einbeziehung von Dienstleistern. Eine Weitergabe Ihrer Daten an Dritte erfolgt nur zur Vertragserfüllung oder wenn wir gesetzlich dazu verpflichtet sind. Falls Sie keine weiteren Informationen von EW Medien und Kongresse GmbH mehr erhalten wollen, können Sie uns dies jederzeit mit Wirkung in die Zukunft an folgende Adresse mitteilen: EW Medien und Kongresse GmbH, Kaiserleistraße 8a, 63067 Offenbach am Main, Telefax +49 (0) 69.7 10 46 87-9 484, E-Mail: werbewiderspruch@ew-online.de
*Gerne lassen wir Ihnen über die E-Mail-Adresse Informationen zu eigenen oder ähnlichen Produkten zukommen. Sie können diese werbliche Nutzung jederzeit untersagen.