

Wohnungswirtschaft – Dienstleistungen und Kooperationen als Chance für EVU

Seminarinhalte

Die **Wohnungswirtschaft** ist die attraktivste Kundengruppe für **Energiedienstleistungen**. Dies liegt unter anderem an den **vorhandenen Wachstumsmöglichkeiten** und den damit verbundenen **Chancen** für Energieversorger. Gleichartige Konzepte können bei unterschiedlichen Kunden bzw. Objekten angewendet werden. Das Potenzial innerhalb des (bestehenden) Vertriebsgebietes ist in der Regel enorm.

Gleichzeitig ist die Wohnungswirtschaft eine recht **heterogene Kundengruppe**. Die Eigentümerstruktur von Immobilien setzt sich aus (privaten bzw. kommunalen) Wohnungsgesellschaften, Genossenschaften, Wohnungseigentümergeinschaft, privaten Eigentümern etc. zusammen. Diese unterschiedlichen Kundentypen haben **spezifische Herausforderungen** und **Bedürfnisse**. Hinzu kommt, dass auch der Mieter sowie der rechtliche Rahmen zu beachten ist.

Das Seminar hilft Ihnen als Energieversorger die verschiedenen Kundentypen innerhalb der Wohnungswirtschaft zu verstehen und **zielgerichtet Dienstleistungen** für diese zu entwickeln und **erfolgreich** am Markt zu **platzieren**. Dabei werden die Seminarinhalte **praxisnah** dargestellt und mit ausreichend Beispielen unterlegt.

Auszug aus dem Programm

8:30 Uhr Begrüßungskaffee

9:00 Uhr Seminarbeginn und Vorstellung

9:15 Uhr **Die Wohnungswirtschaft in Deutschland**

- › Überblick über die Branche und die Verbändestruktur
- › Die Gebäudestruktur in Deutschland

Übersicht bzw. Besonderheiten über die unterschiedlichen Kundentypen

- › Wohnungsgesellschaften und Genossenschaften
- › Private Eigentümer/Wohnungseigentümergeinschaft

Rahmenbedingungen und Kundenbedürfnisse

- › Wo liegen Chancen und Herausforderungen für Energieversorger?
- › Überblick über kundengruppenspezifische Kundenbedürfnisse
- › Gesetzlicher Rahmen
- › Der Mieter als (indirekter) Kunde

10:30 Uhr Kaffeepause

11:00 Uhr **Welche Energiethemen beschäftigen die Wohnungswirtschaft?**

- › Aspekte rund um Commodity
- › Beheizung von Wohnimmobilien
- › Heizkostenabrechnung & Co.

Energiedienstleistungen (EDL) für die Wohnungswirtschaft

- › Marktüberblick: Zusammenstellung EDL für die Wohnungswirtschaft

- › Affinität der Wohnungswirtschaft zu EDL/ Wärmelieferung
 - Wie steht die Wohnungswirtschaft Contracting gegenüber?
 - Welche Treiber und Hemmnisse existieren?
 - Welche Anforderungen stellt die Wohnungswirtschaft an den Anbieter?
- › Wärmelieferung, BHKW-Konzepte und Mieterstrommodelle: Funktionsweise der Modelle, wirtschaftliche Voraussetzungen und Erfolgsparameter
- › Heizkostenabrechnung als Dienstleistung: Warum fragen Wohnungsgesellschaften vermehrt diese Dienstleistungen bei Stadtwerken nach?

12:30 Uhr Mittagessen

13:30 Uhr **Energiedienstleistungen (EDL) für die Wohnungswirtschaft (Fortsetzung)**

- › E-Mobility: Welche Dienstleistungen bieten sich an? Von der Ladesäule bis zum Carsharing
- › Weitere Innovative Dienstleistungen: Welche Chancen bieten Smart Home Lösungen & Co.?

Vorgehensweise bei der Kooperation mit der Wohnungswirtschaft

- › Kooperation mit Wohnungsgesellschaften:
 - Welche Kooperationsformen mit der Wohnungswirtschaft existieren am Markt?
 - Welche Mehrwerte bieten sich für Wohnungswirtschaft und EVU?
 - Welche Hürden und welchen Nutzen gibt es?

14:45 Uhr Kaffeepause

15:00 Uhr **Wie Sie erfolgreich im Markt agieren**

- › Definition Idealkunde und notwendige Rahmenparameter für eine Zusammenarbeit
- › Erstellung einer Akquisitions-road-map
- › Fokussierung und cross-selling Ansätze

16:15 Uhr **Abschlussdiskussion**

16:30 Uhr Ende des Seminars

 Referent



Andreas Böhl
Partner der Campus-EW GmbH, Aachen



Highlight: Mit vielen Praxisbeispielen

Vor Ort oder digital – unsere Veranstaltung findet statt!

5 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen:

- › Sie erhalten einen praxisnahen Überblick über die **Wohnungswirtschaft und deren Bedürfnisse**
- › Welche **Energiethemen** beschäftigen die Wohnungswirtschaft?
- › Zielgerichtet **Dienstleistungen entwickeln** und diese **erfolgreich am Markt platzieren**
- › Wie funktionieren Kooperationen mit der Wohnungswirtschaft?
- › Sie lernen die verschiedenen **Kundentypen** kennen und erfahren, wie Sie diese **erfolgreich ansprechen**

Termin & Ort

28. September 2021
IntercityHotel Düsseldorf
Graf-Adolf-Straße 81-87
40210 Düsseldorf
T +49 211 436 940

Zimmerreservierung

Für unsere Teilnehmer haben wir bis 6 Wochen vor den Veranstaltungen ein Zimmerkontingent im Tagungshotel reserviert. Wir empfehlen Ihnen rechtzeitig zu buchen, da die Reservierungen begrenzt zur Verfügung stehen.
Stichwort: „EW Medien – 2021572“

Seminarzeiten

9:00 - 16:30 Uhr

Teilnehmer

- › Vertriebsmitarbeiter, Account- und Key Accountmanager
- › Unternehmensentwicklung, -steuerung und -strategie
- › Produktentwicklung und neue Geschäftsmodelle
- › Energiedienstleistungsbereiche

Teilnehmerbeitrag

€ 990,- (zzgl. MwSt.)

Projektmanagerin

Karoline Splitt
karoline.splitt@ew-online.de

Jetzt online anmelden!

www.ew-online.de/wdk21



Veranstalter:



bdeu akademie
mehr wissen.