

Vom Erzeuger über die Verteilung bis zum Kunden

Strom kompakt

Alle wichtigen wirtschaftlichen, technischen und rechtlichen
Fakten für Sie auf den Punkt gebracht!



Vom Kraftwerk zum Kunden

- Übersicht über die verschiedenen Kraftwerkstechniken
- Wie wird die Erzeugung an den Strombedarf angepasst?

Stromnetze und Verteilung

- Der Stromtransport vom Erzeuger bis zum Kunden
- Bestandteile des Netznutzungsentgeltes

Was ist Strom?

- Grundbegriffe der Elektrizitätslehre
- Stromstärke, Spannung und Widerstand

Wie kommt der Strompreis zustande?

- Die Kostenbestandteile der Stromrechnung
- Steuern- und Abgabenreduzierung

Beschaffung und Handel

- Strombeschaffung im liberalisierten Markt
- Standardisierte und neue Produkte im Strombereich

Ihr 3-faches PLUS:

- ❶ Sie klären technische Grundbegriffe aus dem Strombereich
- ❷ Sie lernen, die ausgewerteten Daten bei Lastprofilen zu interpretieren
- ❸ Sie erfahren, welche Spielräume Sie bei der Stromausschreibung haben

Ihre Referenten:



Dirk Tiemann
Seymour Consulting GmbH



Michael Sommerstange
RWE Westfalen-
Weser-Ems-AG

So beurteilen Teilnehmer Management Circle Energie-Seminare:

- ◆ „Meine Erwartungen sind übertroffen worden!“
G. Rose, RWE Key Account GmbH
- ◆ „Als Einstieg in das Thema empfehlenswert.“
R. Orth, Boehringer Ingelheim GmbH

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

15. und 16. Juli 2009 in München

24. und 25. August 2009 in Köln

7. und 8. Oktober 2009 in Frankfurt/M.

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!


MANAGEMENT CIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700

Wirtschaftlich, technisch und rechtlich

Ihr Seminarleiter:

Dirk Tiemann, Geschäftsführer, **Seymour Consulting GmbH**, Braunschweig

Empfang mit Kaffee und Tee,
Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.45 Uhr**

9.30 **Herzlich willkommen!**

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Abstimmung der Inhalte mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

9.40 **Technische und physikalische Grundlagen**

- Die Energiearten
 - Primäre Energie
 - Sekundäre Energie
 - Verluste bei der Umwandlung
- Physikalische Eigenschaften des Stroms
- Gleich- und Wechselstrom
- Stromspannung und Stromstärke

Praxisbeispiel Strom-Rechnung

- Lernen Sie die technischen Begriffe Ihrer Strom-Rechnung kennen
- Sie klären Begrifflichkeiten zu Rechnung und Einkauf, z.B. Wirkarbeit, Wirkleistung, Scheinleistung, Blindleistung

Stromerzeugungsstruktur in Deutschland

- Kraftwerksarten, Einsatz und Effektivität
- Alternative Stromerzeugung, Ausblick
- Lastgang und Bedarfsdeckung durch Kraftwerksarten
- Erneuerbare Energien – Chancen und Herausforderungen
- Einfluss auf den Strompreis
- Risiken bei der Bewertung der EEG-Abgabe

11.00 Kaffee- und Teepause

11.15 **Stromverbrauch in Unternehmen**

- Versorgungsmöglichkeiten und Messdatenerfassung
- Unterschiede der Messtechnik bei Gewerbe- und Großkunden
- Transparenz des Stromverbrauchs
- Einfache Analyse der Daten
- Statistiken zur Verbrauchskontrolle
- Kennzahlen zur späteren Ausschreibung
- Lastprofile – Auswertung und Aussage
- Smart Metering – Neue Dimension bei Gewerbekunden
- Kostennutzen contra Zusatzkosten

Praxisbeispiel Lastganganalysen

- Lernen Sie, wie die ausgewerteten Daten zu interpretieren sind
- Erarbeiten Sie Möglichkeiten einer stetigen Energieeinsparung aus der Lastganganalyse

12.30 Gemeinsames Mittagessen

13.45 **Stromtransport und -verteilung**

- Verbundnetz Strom in Deutschland
- Regelzonen und Bilanzkreise
- Übertragungs- und Verteilnetze
- Aufgabe des Netzbetreibers

Rechtliche Grundlagen der Stromversorgung

- Die Liberalisierung
- EnWG als Grundlage
- StromNZV und StromNEV
- Bundesnetzagentur
- Unbundlingrichtlinie
- Anreizregulierung

15.30 Kaffee- und Teepause

15.45 **Die Netznutzung – Entgelte und Gestaltung**

- Prinzip der Kostenwälzung
- Netzzugangsebenen
- Bestandteile des Netznutzungsentgeltes
- Sonderformen und Vertragsbeziehung der Netznutzung

Praxisbeispiel Netzzugangsebenen

- Lernen Sie die Möglichkeiten des Wechsels der Spannungsebene kennen
- Überprüfungskriterien eines bestehenden Netzzuganges
- Entscheidungskriterien zum Neu-Bau eines Netzzuganges

17.15 Gelegenheit für Ihre abschließenden Fragen

ca. 17.30 Ende des ersten Seminartages und Get-Together

Get-Together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit dem Referenten und den Teilnehmern!

htlich auf dem aktuellsten Stand!

Ihr Seminarleiter:
Dirk Tiemann

9.00 Begrüßung durch den Seminarleiter

9.10 Beschaffung und Handel

- Vollversorgung
 - Vollstromverträge
- Strukturierte Beschaffung
 - Gestaltungsvarianten
 - Tranchenmodelle
- Börsen als Handelsplätze
 - Produkte im Börsenhandel
 - Energiepreisentwicklung und Prognose
 - Individuelle Preisermittlung
 - Preisklauseln – Preisformeln
 - Energiepreis aus Börsenprodukten

Praxisbeispiel Börsenhandel

- Erfahren Sie mehr über Ihre Chancen und Risiken als Kunde
- Anforderungen an Ihre Beschaffungsstrategie
- Anforderungen an die Ausschreibung

10.30 Kaffee- und Teepause

10.45 Die Komponenten des Strompreises

- Mögliche Preisbestandteile
- Vertrieb contra Einkauf
- Steuern und Abgaben

Praxisbeispiel Steuerpotenziale

- Erfahren Sie mehr über mögliche Steuern-/Abgabenreduzierungen
- Wann können Reduzierungen beantragt werden?
- Reduzierte Steuern beim Contracting
- Sondervereinbarungen

12.15 Gemeinsames Mittagessen

13.30 Standardisierte und neue Stromprodukte

- Welche Produkte werden auf dem Markt angeboten?
- Wie sieht die aktuelle Produktwelt aus?
- Welche Innovationen gibt es?
- Beispiele innovativer Stromprodukte:
 - Produkte mit Preisanpassung bei fallenden Marktpreisen
 - Produkte, die das Risiko diversifizieren



- Produkte zur Teilstrombelieferung
- Produkte mit Preisgarantie
- Portfoliomanagement

Michael Sommerstange
Referent in der Vertriebssteuerung,
RWE Westfalen-Weser-Ems-AG, Dortmund

15.15 Kaffee- und Teepause

15.30 Die Stromausschreibung

- 10 Regeln zur erfolgreichen Ausschreibung
- Zusammenstellung der Daten
- Anforderung an die Ausschreibung
- Preisvergleich

Praxisbeispiel Angebotsauswertung

- Ist Ihre Ausschreibung ein Erfolg?
- Plausibilisierung der Ergebnisse mit einfachen Mitteln des Controllings
- Spielräume der Vertragsgestaltung

17.00 Zusammenfassung und Gelegenheit für Ihre abschließenden Fragen

ca. 17.15 Ende des Seminars

Ihr MANAGEMENT CIRCLE® Leistungspaket

Intensive Wissensvermittlung steht bei diesem Seminar im Fokus. Unsere drei Servicebausteine sollen Ihnen den größtmöglichen Nutzen gewährleisten.

1. Optimale Vorbereitung auf Ihre Bedürfnisse: Individuelle Fragestellungen!

Sie erhalten ca. zwei Wochen vor der Veranstaltung einen Fragebogen, in dem Sie uns Ihre individuellen Fragen und Themenschwerpunkte mitteilen können. Selbstverständlich können Sie Ihre Fragen auch im Seminar erstmals an die Referenten herantragen. In freier Diskussion werden Lösungen für Ihre Problemstellungen erarbeitet.

2. Intensive Workshopatmosphäre: Begrenzte Teilnehmerzahl!

Die Begrenzung der Teilnehmerzahl ermöglicht ein Seminar mit intensiver und praxisnaher Wissensvermittlung. In zahlreichen Übungen wenden Sie das Gelernte sofort praktisch an.

3. Zahlreiche Praxisbeispiele:

Anhand von Lastgängen, Börsencharts, Stromrechnungen, Verträgen und vielen anschaulichen Beispielen bekommen Sie einen leichteren Zugang zur Stromwirtschaft.

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

Was überhaupt ist Strom? Wie kommt Strom aus der Steckdose? Was ist der Unterschied zwischen Stromstärke, Spannung und Widerstand? Gerade für Sie als Neu- oder Quereinsteiger in der Stromwirtschaft stellen sich viele Fragen.

Management Circle hat für Sie das Seminar „**Strom kompakt**“ konzipiert, das die wichtigsten Fakten zum Strommarkt zusammenträgt. Sie verschaffen sich einen kompakten Überblick über die Wertschöpfung in der Stromwirtschaft von der **Erzeugung** über den **Transport** bis zur **Verteilung**. Zudem erfahren Sie, wie die **Beschaffung** und der **Handel** mit Strom funktioniert. Neben dem **technischen** Wissen werden Ihnen auch die **rechtlichen** und **wirtschaftlichen Zusammenhänge** aufgezeigt.

Was Sie hier lernen

Sie erfahren,

- ✓ wie die **Strukturen** des deutschen Strommarktes aufgebaut sind
- ✓ wie sich der **Strompreis** zusammensetzt
- ✓ wie Sie **Lastprofile** erstellen und auswerten
- ✓ wie die **Beschaffung** und der **Handel** im Strombereich funktioniert
- ✓ welche **Stromprodukte** auf dem Markt angeboten werden
- ✓ was Sie bei einer erfolgreichen **Stromausschreibung** beachten müssen

Unser Seminar versetzt Sie in die Lage, die Grundzüge der Stromwirtschaft zu verstehen und Sie für Frage- oder Problemstellungen in Ihrer täglichen Arbeit fit zu machen!

Wen Sie auf dem Seminar treffen

Sie treffen auf dem Seminar **Neu- oder Quereinsteiger** in der Energiewirtschaft, die sich einen Überblick über den deutschen Strommarkt verschaffen wollen. Ebenfalls angesprochen sind **Fach- und Führungskräfte**, die sich täglich mit energiewirtschaftlichen Fragen beschäftigen und Ihre Kenntnisse in diesem Seminar auffrischen möchten.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Bitte rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.



Miriam Seiler

Miriam Seiler

Senior Konferenz Managerin

Tel.: 0 61 96/47 22-684

E-Mail: seiler@managementcircle.de



Michael Sommerstange

Dipl.-Ing. (FH), ist bei der **RWE Westfalen-Weser-Ems AG** in Dortmund Referent in der Vertriebssteuerung für den Bereich Firmen- und Geschäftskunden. Die Schwerpunkte seiner Arbeit liegen in der Strategieentwicklung und dem Business Development. Zuvor war er Key-Account-Manager, Manager eines Vertriebsteams und Projektleiter für den Bau von regenerativen Stromerzeugungsanlagen.



Dirk Tiemann

ist seit 2004 Geschäftsführender Gesellschafter der **Seymour Consulting GmbH**, Braunschweig. Zu seinen Schwerpunkten zählen die Beratung im Energieeinkauf von Strom und Gas für Industrie und Multi-site Kunden. Zudem berät er Kunden bei der Energieeinsparung im Bereich versorgungstechnischer Anlagen und Produktionsprozesse. Zuvor war er im Vertrieb der Braunschweiger Versorgungs AG tätig. Hier war er zunächst maßgeblich am Aufbau des Bereichs Wärmeprodukte innerhalb des Vertriebs verantwortlich. Im Zuge der beginnenden Liberalisierung, arbeitete er im ganzheitlichen Energievertrieb als Key-Account-Manager. 2000 wechselte Dirk Tiemann als Bereichsleiter Geschäftskunden Vertrieb zum Elektrizitätswerk Wesertal GmbH. Er verantwortete neben den Geschäftskunden im eigenen Netzgebiet die bundesweite Geschäfts- und Filialkundengewinnung. In dem zur E.ON Westfalen Weser AG verschmolzen Unternehmen leitete Dirk Tiemann im Geschäftsbereich Netz den Bereich Netzzugangsmanagement.

Ihr PLUS:

- Mit vielen **Praxisbeispielen** und **Informationsquellen**
- Sie klären Ihre **individuellen Fragen**
- **Intensiver Austausch** mit Referenten und Fachkollegen
- Sie werden künftig mit **Begriffen** und **Fachausdrücken** sicherer umgehen

Ihr Management Circle-Veranstaltungsticket

Reisen Sie günstig mit der Deutsche Bahn AG an Ihren Veranstaltungsort: Von jedem beliebigen DB-Bahnhof und auch mit dem ICE!

Weitere Informationen zu Preisen und zur Ticketbuchung erhalten Sie mit Ihrer Anmeldebestätigung oder unter

www.managementcircle.de/bahn



Inhouse Trainings – So individuell wie Ihre Ansprüche

Wir kommen Ihnen entgegen! Zu allen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand, speziell für Ihren Bedarf, optimales Preis-Leistungs-Verhältnis!

Sie haben noch Fragen? Ich berate Sie gerne.



Dirk Gollnick

Tel.: 0 61 96/47 22-646

E-Mail: gollnick@managementcircle.de

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

- Sie erhalten alle wichtigen **technischen, wirtschaftlichen** und **rechtlichen** Fakten, damit Sie Ihre Fachkompetenz weiter stärken.
- Sie bringen Ihr Wissen auf den **neuesten Stand** und werden sich mit Ihren Kollegen noch versierter austauschen.
- Sie werden künftig mit **Begriffen** und **Fachausdrücken** sicherer umgehen.

Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Dieses Intensiv-Seminar richtet sich an **Neu- und Quereinsteiger** aus der **Energiewirtschaft** und aus **energieintensiven Unternehmen**, die sich von A-Z über den Strommarkt informieren möchten. Ebenso angesprochen sind **Fach- und Führungskräfte**, die sich mit energiewirtschaftlichen Fragen befassen und ihre Kenntnisse in diesem Seminar auffrischen möchten.

Termine und Veranstaltungsorte

15. und 16. Juli 2009 in München

NH München Neue Messe, Eggenfeldener Straße 100, 81929 München
Tel.: 089/993 45-0, Fax: 089/993 45-400
E-Mail: reservations.muenchen.de@nh-hotels.com

24. und 25. August 2009 in Köln

NH MediaPark Köln, Im MediaPark 8B, 50670 Köln
Tel.: 02 21/27 15-0, Fax: 02 21/27 15-999
E-Mail: reservations.nrw.de@nh-hotels.com

7. und 8. Oktober 2009 in Frankfurt/M.

Steigenberger Hotel Frankfurt-City, Lange Straße 5-9, 60311 Frankfurt/M.
Tel.: 069/219 30-0, Fax: 069/219 30-599
E-Mail: frankfurt-city@steigenberger.de

Zimmerreservierung

Für die Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.



Mit der Deutschen Bahn **ab € 79,-** zur Veranstaltung.
Infos unter:

www.managementcircle.de/bahn



Über Management Circle

Management Circle steht für *WissensWerte* und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen.

Die Management Circle AG zählt mit einem umfangreichen Weiterbildungsprogramm zu den **Marktführern** im deutschsprachigen Raum.

Informieren Sie sich aktuell und umfassend unter:
www.managementcircle.de

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.795,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Strom kompakt

Ich/Wir nehme(n) teil am:

WS

- 15. und 16. Juli 2009 in München** 07-61735
- 24. und 25. August 2009 in Köln** 08-61736
- 7. und 8. Oktober 2009 in Frankfurt/M.** 10-61737

1 NAME/VORNAME

POSITION/ABTEILUNG

2 NAME/VORNAME

POSITION/ABTEILUNG

3 NAME/VORNAME

POSITION/ABTEILUNG

FIRMENNAME

STRASSE/POSTFACH

PLZ/ORT

TELEFON/FAX

MITARBEITER: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

Warum Ihre E-Mail-Adresse wichtig ist!

Sie erhalten so schnellstmöglich eine Bestätigung Ihrer Anmeldung, damit Sie den Termin fest einplanen können.

E-MAIL

(MIT NENNUNG MEINER E-MAIL-ADRESSE ERKLÄRE ICH MICH EINVERSTANDEN, ÜBER DIESES MEDIUM INFORMATIONEN DER MANAGEMENT CIRCLE GRUPPE ZU ERHALTEN.)

DATUM

UNTERSCHRIFT

ANSPRECHPARTNER/IN IM SEKRETARIAT:

ANMELDEBESTÄTIGUNG BITTE AN: ABTEILUNG

RECHNUNG BITTE AN: ABTEILUNG

Datenschutz-Hinweis: Sie können bei uns der Verwendung Ihrer Daten widersprechen, wenn Sie in Zukunft keine Prospekte mehr erhalten möchten. (§28 VI BDSG)

Anmeldung/Kundenservice



Telefon: **+49 (0) 61 96/47 22-700**

Fax: **+49 (0) 61 96/47 22-999**

E-Mail: **anmeldung@managementcircle.de**

Internet: **www.managementcircle.de/07-61735**

Postanschrift: **Management Circle AG
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.
Telefonzentrale: +49 (0) 61 96/47 22-0**