

Themenstrang	1 Wärmenetzausbau in der Praxis	2 Wärmevertrieb	3 EDL-Perspektiven: PV, E-Mobilität und Co.	4 Strategie & Organisation	5 Transformation & Nachhaltigkeit	6 Vertrieb & Produktmanagement	7 Vertrieb & Marketing	8 Kundenservice und Bestandskundenmanagement
A Tag 1 15.00 bis 17.30	Wärmenetzausbau in der Praxis <i>mit Lea Gallé</i> Tipps und Tricks aus dem Baugraben – effizient planen, bauen und umsetzen (Praxisinputs von REHAU, interaktiv) <ul style="list-style-type: none"> Praxisnahe Einblicke in typische Herausforderungen im Tief- und Rohrbau von Wärmenetzen – und wie sie effizient gelöst werden können Identifikation konkreter Kostensenkungspotenziale entlang der Wertschöpfungskette (Planung, Material, Bau) In dem Kontext: Vergleichende Betrachtung von KMR vs. polymerer Rohrsysteme: Einsatzgrenzen, Vorteile und Wirtschaftlichkeit im Vergleich zu klassischen Lösungen Erfahrungsaustausch unter Praktikern 	Preisgestaltung im Wandel der Fernwärme <i>mit Alexandra Wegge</i> Preissysteme, Vertragsgestaltung und Kommunikation unter neuen Rahmenbedingungen (Start mit Inputs von ASEW) <ul style="list-style-type: none"> Überblick über neue Preissysteme und Vertragsstrategien in der Fernwärme Einordnung des Fokusthemas Preisänderungen und Preisgleichformeln (PGF) (Laufzeiten, GPO-Anpassung, einseitige Änderung vs. Änderungskündigung – was ist wann rechts-sicher?) Stationenbasierte Bearbeitung zentraler Fragestellungen & Umsetzungsüberlegungen 	Energiedienstleistungen im Mehrfamilienhaus und Quartier Impulsvorträge und gemeinsame Diskussion <ul style="list-style-type: none"> Ladeinfrastruktur <i>mit Hanno Ahlrichs</i> Wärmepumpe <i>mit Lisa Klapproth & Sascha Manikowski</i> Dezentrale Energieverteilung Mieterstrom, GGV und Energy Sharing <i>mit Christoph Landeck</i> 	Strategisches Personalmanagement <i>mit Lisa Thelen</i> In diesem Workshop beschäftigen wir uns gemeinsam mit der Frage, was ein strategisches Personalmanagement im Kontext von Stadtwerken konkret bedeuten kann – jenseits von Schlagworten und Standardlösungen. Im Mittelpunkt stehen dabei u. a.: <ul style="list-style-type: none"> Welche personalstrategischen Themen heute besonders relevant sind Welche Stellschrauben Stadtwerke bereits heute nutzen – und wo Entwicklungsspielräume liegen Welche Rolle eine zukunfts-fähige Personalstrategie bei der Erreichung von Unternehmenszielen spielt 	Klima- und Umweltschutz in Symbiose <i>mit Goldy Raimann</i> Die Energiewende ist in vollem Gange und Stadtwerke sorgen dafür, dass Entscheidungen am Ende in konkrete Umsetzung übergehen. <ul style="list-style-type: none"> Ausgangspunkt: Klimaschutz ist häufig der Startpunkt, aber Umweltschutz darf nicht zum „Nachgedanken“ werden. Gegenseitigkeit: Umgekehrt gilt - wer Umweltschutz vorantreibt, sollte den Klimaschutz dabei nicht aus dem Blick verlieren. Vorgehen: Gemeinsam entwickeln wir Methodiken, um Zielkonflikte früh zu erkennen, transparent abzuwägen und in eine umsetzbare Symbiose zu überführen, damit beides von Anfang an zusammengedacht und in Stadtwerkeprojekten verankert ist. 	KI im Vertrieb, Marketing & Kundenservice – Status Quo und Ausblick <i>mit Christian Esseling, Andreas Joisten & Esther Mitterlehner</i> <ul style="list-style-type: none"> Status Quo: Wie und für welche Zwecke nutzen Stadtwerke aktuell KI? Blick in die Runde und Einordnung Impuls zu KI-Projekten und Anwendungsfällen bei Stadtwerken Welche Auswirkungen hat KI auf Vertrieb, Marketing und Kundenservice? – Impuls und Ausblick Fragen in die Runde / Podiumsdiskussion zur Einschätzung 		
	B Tag 2 09.00 bis 11.00	Maßnahmen & Tools für die Wärme(netz)planung <i>mit Lea Gallé</i> Orientierung im Tool- und Maßnahmen-Dschungel <ul style="list-style-type: none"> Vorstellung der fertigen PlaWaTT-Plattform mit strukturierten Steckbriefen und Analysen Unterstützung bei der Auswahl geeigneter Tools & Maßnahmen für Kommunen, Netzbetreiber und Planer Möglichkeit zum eigenen Testing der Plattform und zum Einbringen von Feedback Gemeinsame Diskussion: Welches Tool eignet sich für welche Akteure und Fragestellungen? Und welche Praxisrelevanz haben die aufgegriffenen Maßnahmen & Tools? 	Kommunikation Gasnetz-Perspektive <i>mit Hanno Ahlrichs</i> Zwischen Transformation, Stilllegung und Kundenansprache <ul style="list-style-type: none"> Überblick über den regulatorischen und rechtlichen Rahmen zur Gasnetztransformation Einordnung der Rolle des Gasnetzes im Kontext der kommunaler Wärmeplanung Interaktive Gruppenarbeit: Entwicklung kommunikativer Ansätze für unterschiedliche Ausgangslagen Diskussion typischer Fallstricke und Konfliktpunkte in der Praxis Austausch von Erfahrungswerten: Was funktioniert gut – und was eher nicht? 	Öffentliche Ladeinfrastruktur im Fokus <i>mit Hanno Ahlrichs</i> <ul style="list-style-type: none"> AFIR Kabelklau ISO 15118-2 §7c EnWG LKW-Laden 	Finanzierungsstrategien für die Energiewende <i>mit Christoph Landeck & Daniela Wallikewitz</i> <ul style="list-style-type: none"> Welche Finanzierungsmodelle für Stadtwerke gibt es? Praxisbeispiele aus dem ASEW-Netzwerk! Wie kommen Stadtwerke mit privaten Kapitalgebern zusammen? Wie muss sich die Renditeerwartung der Kommune ändern? Welche Beitrag zahlt der Kunde? 	Nachhaltige und innovative Geschäftsmodelle <i>mit Jonas Lepping</i> <ul style="list-style-type: none"> Innovative Geschäftsmodelle für Stadtwerke: Diskussion von Zukunftskonzepten. Praxisnahe Erfahrungen: Erfolgreiche Ansätze teilen und gemeinsam weiterentwickeln. Ideen in die Umsetzung bringen: Hürden, Erfolgsfaktoren und Wege zur Umsetzung von Ideen in tragfähige Geschäftsmodelle erarbeiten. 	Wie schaut der optimale Prosumer-Tarif aus? Produktentwicklung aus Kundensicht <i>mit Sascha Manikowski & Andreas Joisten</i> Umsetzungsfragen rund um §14a, Dynamische Tarife und HEMS werden täglich in der Stadtwerke-Welt diskutiert. Übersehen wird dabei aber oft die Perspektive des Kunden. Wesentliche Fragestellung: <ul style="list-style-type: none"> Wie sieht ein optimaler „Prosumer-Tarif“ aus Kundensicht aus? Welche Bestandteile sollte dieser haben? Dynamische Tarife und Co. sind stark erklärungsbedürftig. Wie beeinflusst dies die Produktausgestaltung, Vermarktung und das Informationsangebot? Welche Rolle haben HEMS, §14a und Co. bei der Produktgestaltung? 	Erfolgsfaktoren Vertriebskanäle & Kampagnen <i>mit Tabitha Rakowsky-Stephan & Christian Esseling</i> Im Rahmen von Kleingruppen werden die Erfolgsfaktoren unterschiedlicher Vertriebskanäle und Marketingkampagnen gemeinsam erörtert sowie Kennzahlen definiert, mit denen sich der Erfolg messen lässt. <ul style="list-style-type: none"> Identifikation konkreter Cross- und Upselling-Chancen im Stadtwerke-(Kundenservice)-Alltag. Analyse relevanter Kundengruppen und passender Angebote für eine bedarfsorientierte Beratung. Entwicklung von Beratungsmöglichkeiten sowie Sammlung geeigneter Produkte und Materialien für Kundengespräche. Gemeinsame Erarbeitung, wie Mitarbeitende gezielt für Cross- und Upselling qualifiziert und gewonnen werden können. Gemeinsames Sammeln von Ideen zur Förderung eines nachhaltigen Austauschs zwischen Abteilungen zur Stärkung interner Prozesse und neuer Vertriebsimpulse.
C Tag 2 11.30 bis 13.00		Fernwärmeerzeugung in der Zukunft <i>mit Lucas Classen</i> Vom Konzept zur Umsetzung: Was folgt auf Transformationsplan oder Machbarkeitsstudie? (mit Wärmewerk GmbH) <ul style="list-style-type: none"> Was macht einen guten Transformationsplan bzw. Machbarkeitsstudie aus? Überblick über nächste Umsetzungsschritte nach abgeschlossenem Transformationsplan oder Machbarkeitsstudie Einordnung zentraler gesetzlicher Vorgaben und Fristen und deren Bedeutung für die Projektpraxis Konkretisierung der Leitfrage: „Wo liegen aktuell die größten Engpässe und Risiken in unserem bestehenden Wärmenetz?“ (z. B. Erzeugerstruktur, Temperaturen, Reservekapazitäten, Wirtschaftlichkeit) Arbeit in Kleingruppen zu Dekarbonisierungspfaden Vorstellung und Diskussion von Beispiel-Szenarien („Welche Erzeuger wann?“: Großwärmepumpe, Abwärme, Biomasse, Solarthermie, Geothermie) Einschätzung: Welche Technologien sind regional realistisch und strategisch sinnvoll? 	Kunden- und Gebäudegruppenanalyse in der (Fern-)wärme <i>mit Lea Gallé</i> Grundlage für erfolgreiche Anschlussquoten und zielgruppengerechte Kommunikation <ul style="list-style-type: none"> Gemeinsame Analyse der Bedürfnisse, Entscheidungslogiken und Hürden unterschiedlicher Kundengruppen Differenzierte Betrachtung von Privatkunden, WEG, Wohnungswirtschaft, kommunalen Gebäuden sowie Gewerbe & Handel Verknüpfung mit Gebäudetypen (EFH, RH, MFH < / > 8 WE) und bestehenden Heizsystemen Berücksichtigung von Sanierungsständen (unsaniert, KfW 70, KfW 40) und besonderen Rahmenbedingungen (z. B. Gasetagenheizungen, private Wege, komplexe Eigentümerstrukturen) Ableitung konkreter Maßnahmen für Produktgestaltung und Kommunikationsstrategie Austausch bewährter Praxisansätze aus bestehenden Projekten 	Offene Diskussionsrunde Perspektive der Energiedienstleistungen für Stadtwerke <i>mit Sascha Manikowski, Lisa Klapproth & Hanno Ahlrichs</i> Austausch unter den Teilnehmer:innen	Offene Diskussionsrunde Strategien für die Stadtwerke der Zukunft <i>mit Christoph Landeck, Daniela Wallikewitz & Richard Orth</i> Fragestellungen für die Diskussion <ul style="list-style-type: none"> Kooperationen und Partnerschaften – Was macht man alleine und was gemeinsam? Wie finanzieren wir die Energie wende? Commodity vs. EDL – Wo liegt die Zukunft? Herausforderungen in der Stakeholder-Kommunikation – Welche Konflikte gibt es zwischen Kommune und Stadtwerk? 	Klimaschutz-Kommunikation <i>mit Patrick Niehaves & Maria Möhner</i> <ul style="list-style-type: none"> Status-quo der Klimaschutz-Kommunikation bei den Teilnehmenden (Blitzlicht/Umfrage) Mini-Input zu aktuellen Herausforderungen der unternehmerischen Klimaschutz-Kommunikation Offener Erfahrungsaustausch und Fragerunde zu euren Problemstellungen wie auch Erfolgen Betrachtung einiger umweltbezogener Kommunikationsstrategien von Stadtwerken 	Offene Diskussionsrunde Aktuelle Entwicklungen mit Schwerpunkt Commodity-Produktmanagement <i>mit Andreas Joisten & Esther Mitterlehner</i> <ul style="list-style-type: none"> Die Themen des Erfahrungsaustauschs werden vorab bei den Teilnehmenden abgefragt, um Aktualität sicherzustellen. Prosumer-Tarife, Dynamische Tarife, HEMS und §14a Rechtssichere Tarifgestaltung CO₂-Kosten Aktuelle EnWG-Novellen Biomethan-Produkte Kennzahlen im Produktmanagement Produktentwicklung aus Kundensicht 	Offene Diskussionsrunde Aktuelle Entwicklungen mit Schwerpunkt Marketing & Vertrieb <i>mit Torsten Brose & Christian Esseling</i> Die Themen des Erfahrungsaustauschs werden im Vorfeld bei den Teilnehmenden abgefragt, damit die Aktualität der Themen sichergestellt ist. Mögliche Themen könnten sein: <ul style="list-style-type: none"> Umsetzung Widerrufs-Button und/oder Umsetzung 24h-Lieferantenwechsel Gas, Auswirkung der GEG-Novelle auf den EDL-Vertrieb...