Themenbereich	Vertrieb & Marketing Privatkunden	Kundenservice Privatkunden	Produktmanagement Privatkunden	Energiebeschaffung und B2B-Vertrieb	Energiedienstleistungen für B2B-Kunden	Wärmenetze und Wärmevertrieb	Strominfrastruktur / Stromnetze / Digitalisierung	Energie- und Umweltmanagement	Unternehmens-entwicklung und Transformation
Schwerpunkt 1	Best-Practice Kundenbindung	KI im Kundenservice	Moderne Stromprodukte: Tarife rund um §14a, Dynamische Tarife und HEMS	CO_2 und Biomethan in Beschaffung und B2B-Vertrieb	Kundenanalyse: Welche Zielgruppen gibt es und welche Argumente zählen?	Preisgestaltung im Wandel der Fernwärme	Herausforderung Anschlussleistungen: Ausbau der Strominfrastruktur für steigenden Verbrauch (LKW-Ausbau)	Ökopunkte und Naturkapital: Neue Erlöspotenziale für Stadtwerke?	Infrastrukturperspektive in der zukünftigen Wärmeversorgung
Schwerpunkt 2	Online-Sichtbarkeit erhöhen mit SEO & GEO	Einrichtung & Betrieb von Kundencentern	PV im Heimsegment: Direktvermarktung, Batteriespeicher & HEMS | Post-EEG	Pricing im B2B-Bereich: Wie kommunizieren Beschaffung und Vertrieb?	Erfolgreiche und zukunftsfähige Geschäftsmodelle	Erfolgreicher Fernwärmevertrieb	Netzbetreiber als Möglichmacher: Batteriespeicher für flexible Anschlussverträge	Vom Energiemanagement zur integrierten Nachhaltigkeits-steuerung	Bankfähiger Datenhaushalt und Transformations-finanzierung
Schwerpunkt 3	Kampagnen zur Kunden(rück)gewinnung	Prozessoptimierungen & RPA	Produktstrategie 203x: Auf der Suche nach dem "Nordstern" zwischen Bio-treppe, Dynamischen Tarifen, HEMS und EDL	Komplexe Stromprodukte: Bilanzkreismodelle, PPA, Spotmarkttarife, Flexibilitäten	Erfolgreicher Vertrieb von EDL im B2B-Segment	Neue EE-Wärmenetze und Netzerweiterungen im Bestand	Netzvertrieb der Zukunft – Kundenzentriertes Denken der Netzbetreiber	Klimarisiken begegnen & Stadtwerk resilient aufstellen	Prozessmanagement und Organisationsentwicklung