

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 Strominfrastruk- tur 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

	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
Interessant für Mitglieder der Arbeitskreise	- Vertrieb & Marketing - Vertrieb & Bestands- kundenmanagement - B2C	- Kundenservice - B2C	- Photovoltaik - Private Ladeinfrastruktur - Heizung - Innovation - Commodity-PM 1 & 2	- Energiebeschaffung - Herkunftsnachweise - Geschäfts- und Gewerbekundenvertrieb - Wohnungswirtschaft	- EDL - Gewerbekunden - Wohnungswirtschaft - Photovoltaik - Innovation	- Neue Wärmenetze - Kalte Nahwärme - Strategischer Fernwärmevertrieb - Heizung - EDL	- Stromnetze - Öffentliche Ladeinfrastruktur - Freiflächen-Solar	- Energiemanagement - Klimaschutz - Initiative - Nachhaltigkeitsstrategie - Umwelt	Strategieaustausch Energiewende