



Swiss Energy Expert

Modul Vertrieb

Aus Stromversorgungsgesetz und -verordnung sowie aus den Vorgaben von Merkur Access II ergeben sich neue Marktregeln und Aufgaben. Im Modul Vertrieb lernen Sie diese kennen und in Ihrer Vertriebsorganisation anwenden. Den Schwerpunkt bildet der gesamte Vertriebsprozess in den Segmenten Grosskunden, Gewerbekunden und Haushaltskunden. Neben den Wechselprozessen, Angebotskalkulationen, Risikobetrachtungen und Stromproduktideen werden Praxisbeispiele aus dem In- und Ausland samt ihrer Anwendung vorgestellt und besprochen.

Lernziele

Sie verstehen die etablierten und die neuen Prozesse rund um den Stromvertrieb. Die Risikofaktoren des Vertriebs sowie die verschiedenen Aufgaben- und Verantwortungsbereiche sind Ihnen vertraut. Sie haben einen Überblick über nützliche Tools für den Vertrieb (Prognose, Energiedatenmanagement etc.) und wissen, wie sie eingesetzt werden.



Modulverantwortlicher: Marcel Fähndrich, Industrielle Werke Basel IWB

Nach der Berufsausbildung zum Maschinenmechaniker absolvierte Marcel Fähndrich das Betriebstechnikum sowie andere Weiterbildungen im Bereich Energiewirtschaft. Seine grosse Kompetenz eignete er sich unter anderem in Deutschland als Leiter Verkauf in der Zulieferindustrie sowie in der Beratung von EVU an. Ausserdem wirkte er in nationalen und internationalen Normengremien und Verbänden der Energiewirtschaft aktiv mit. Bei den Industriellen Werken Basel leitet er den Verkauf von Energie, Wasser und Dienstleistungen für alle Kundensegmente.

Hochschulpartner:



Modulinhalte

Kundensegmente und Produkte für diese Segmente

- **Haushaltkunden** (Vertrieb über Kommunikation)
- **Gewerbekunden** (Vertrieb über Standardprodukte / Klassische Produkte)
- **Grosskunden / Stadt- und Gemeindewerke** (Fahrpläne, Tranchen, Portfolien)

Risikomanagement

- **Mögliche Vertriebsrisiken**
- **Lösungsansätze zur Risikominderung**

Messdaten- und Lieferantenwechselprozesse

- **Austausch von Messdaten im Strommarkt**
- **Funktionsweise von Lieferantenwechselprozessen**
- **Prozessverantwortung des Vertriebs**
- **Fristen**

Energiedatenmanagement und Prognose

- **Anforderungen an ein Energiedatenmanagement aus Sicht Vertrieb**
- **Prognoseverfahren (Vergleichstage und Neuronale Netze)**

Stromversorgungsgesetz und -verordnung / Vorgaben durch Merkur Access II

- **Verträge zwischen Vertrieb und Marktteilnehmern**
- **Bilanzgruppe Erneuerbare Energie und ihre Auswirkungen auf den Vertrieb**
- **Strommarktmodell Schweiz**
- **Informatives Unbundling und seine Umsetzung**

Case Studies und Übungen

Fallbeispiele und Übungsaufgaben aus der Praxis vertiefen und festigen Ihr Wissen.

Kosten

CHF 4'000.00 exkl. MWST

Bei Buchung von mehreren Modulen im gleichen Jahr erhalten Sie eine Ermässigung von je CHF 800.00 auf das dritte sowie alle weiteren Module.

Prüfung

Das Modul Vertrieb wird mit einer einstündigen schriftlichen Prüfung abgeschlossen. Nach bestandener Prüfung überreicht Ihnen Swisspower als Organisatorin das Zertifikat «Swiss Energy Expert – Vertrieb», das durch die Berner Fachhochschule Technik und Informatik ausgestellt wird.

Swisspower Services AG

Bändliweg 20, Postfach, 8048 Zürich

Telefon +41 (0)44 253 82 11, Fax +41 (0)44 253 82 31

info@swisspower.ch, www.swisspower.ch, www.swissenergyexpert.ch