

Zeit für Neues?

14. Juni 2023 – vor Ort-Termin
Neuer Wall 77, 20354 Hamburg

10:00 – 15:00 Uhr (inkl. Mittagspause)

1. Begrüßung
2. Ganz konkret: Immer noch Arbeit mit den Entlastungsmechanismen
 - Entlastung von Wärmestrom und weitere Änderungen
 - Umsetzung von Rückforderungen durch die Lieferanten
 - Höchstgrenzen für kommunale Unternehmen und Kommune bei Eigenentlastung
3. Der Überblick: Gesetzesnovellen aus Vertriebsicht
 - Neustart Rollout – was bedeutet das für den Vertrieb?
 - GEG 2024 – wo geht die Reise beim Heizen hin?
 - EnEFG – Ist der Lieferant jetzt raus?
4. Nicht vergessen
 - Verbandsklage – neues Instrument mit Relevanz für Preiswidersprüche
 - Umgang mit Preisverfall – Wann kommt der Kunde aus dem Vertrag?
5. Raum für weitere Diskussion; Themen für die nächste Sitzung am 13.09.2023



- Anmeldung zum Termin bei Frau Anne Gadow unter Anne.Gadow@schalast.com
- Teilnahme beliebig vieler Mitarbeiter aus dem angemeldeten Unternehmen
- Rückfragen und Anregungen gern an Janka.Schwaibold@schalast.com oder Victoria.Boss@schalast.com
- Sollte keine Mandatsvereinbarung mit der Schalast & Partner Rechtsanwälte mbB bestehen, erfolgt die Abrechnung des Seminars über die Schalast Auerbach AG. Ihre Anmeldedaten werden zum Zwecke der Abrechnung an die Schalast Auerbach AG weitergegeben. Die relevanten Datenschutzinformationen finden Sie hier: <https://www.schalast.com/de/datenschutz.php>

Wir möchten Sie in unserem kleinen Kreis.

Wir beraten seit Jahren Unternehmen aus der Energieversorgung individuell bei der Umsetzung rechtlicher und regulatorischer Vorgaben in Vertrieb, Shared-Service und Netz. Wir schulen regelmäßig Mitarbeiter zu Neuerungen und Anforderungen aus Gesetz, Urteilen und Festlegungen.

Aber die besten Ergebnisse entstehen im Dialog. Keiner ist so gut, dass er nicht von jemand anders etwas lernen könnte. Um voneinander zu lernen braucht man Vertrauen ineinander. In einem festen Kreis kommunal geprägter Energieversorger wollen wir mit Ihnen gemeinsam vertrieblisch das Beste rausholen. Der Kreis dient weder Preisabsprachen noch Aufteilungsvereinbarungen und begründet keine Kooperation.

Warum dieser Kreis?

Auf Leitungsebene gibt es regelmäßige Treffen zum Netzwerken, für den strategischen Austausch und breit gestreute Informationen. Diese Informationen haben für den Überblick meist eine ausreichende Flughöhe, für die konkrete Umsetzung reicht das aber häufig nicht. Für die Anwendungsebene gibt es viele Seminare, Webinare, Newsletter, dabei fehlt aber der Austausch über konkrete Umsetzungsansätze und die gegenseitige Hilfestellung. Diese Lücke schließen wir.

Wir verkaufen keine Dienstleistungslösung und kein IT-System. Wir sind deshalb nicht von vorneherein auf bestimmte Ansätze festgelegt. Unser Interesse ist eine Beziehung auf Augenhöhe, an der alle wachsen können.



Wir wünschen uns einen kleinen Kreis aus Energieversorgern im Klein- und Mittelsegment.



Drei fixe Termine im Jahr, davon mindestens einer in Präsenz (Hamburg). Dazwischen gibt es anlassbezogenen Raum für Austausch - Ideen, Anregungen und Fragestellungen aus der Bande sind dabei ganz wichtig und erwünscht.



Schulung und gemeinsame Erarbeitung von Themen im Bereich Vertrieb und Shared-Service auf Arbeitsebene, Erfahrungsaustausch, gegenseitige Hilfe, Brainstorming zu Produktideen uvm.



Inhalte

- Ein Schwerpunktthema mit Vortrag und Diskussionsrunde, ggf. mit Drittreferenten
- Updates zu aktuellen Entwicklungen und bereits behandelten Themen, zu Rechtsprechung, Wettbewerbern usw.
- Austauschrunden mit Moderation
- Impulse aus dem Markt durch Vorstellung von interessanten Vertriebsprodukten oder Dienstleistungen



Das ABO:
1.400 €
netto/Jahr/
Unternehmen

- Teilnahme an allen festen Terminen
- Beliebige viele Unternehmensvertreter
- Je Halbjahr ein zusätzlicher virtueller Kaffee: 1-stündiges Onlinemeeting zum Austausch und Klönschnack
- Je Unternehmen werden 300 € netto/Jahr angerechnet auf Beratungsleistungen im Bereich Energie bei der Schalast GbR
- Die Teilnahme kann mit einer Frist von 1 Monat zum 31.12. eines Jahres durch Mitteilung in Textform beendet werden.



Die
Einzelbuchung:
550 €
netto/Termin/
Unternehmen

- Teilnahme an dem gebuchten Termin
- Beliebige viele Unternehmensvertreter
- Bei Wechsel in das ABO bis 30.06. eines Jahres Verrechnung der Einzelbuchungen mit dem ABO-Preis