



Grundlagen Vertrieb und Preisgestaltung in der Fernwärme

ONLINE-SEMINAR

1 Begrüßung und Einleitung

- Status Quo der energiewirtschaftlichen und rechtlichen Vorgaben

2 Das Fernwärmeprodukt

- Produktmerkmale und Ausgestaltungsmöglichkeiten eines Fernwärmeproduktes
- Möglichkeiten zur Kundenbindung vom Erstkontakt bis zur Aufnahme der Wärmelieferung

3 Preisgestaltung

- Zielsetzung und Funktionen von Preissystemen
- Kalkulation der Preishöhe auf Basis von Kosten- und Kundenstruktur
- Erlös- und Kostenfortschreibung unter Berücksichtigung der Transformation der Wärmeerzeugung
- Indizierung und Preisgleitklauseln unter Berücksichtigung wirtschaftlicher und regulatorischer Anforderungen
- Weiterentwicklung von Preisgleitklauseln im Kontext der Transformation der Wärmeerzeugung

4 Vertrieb & Kommunikation

- Kundengruppen in der Fernwärme und vertriebliche Ableitungen
- Bausteine eines Vertriebs- und Kommunikationskonzeptes