

Schulungsangebote des ifed. Instituts 2008/2009

**Regulierung, Ordnungsrahmen, Grundlagen, Vertiefung, Erneuerbare Energien,
Prozesse, Preisbildung und Beschaffung, Gaswirtschaft, IT, Stromwirtschaft,
Netz, Vertrieb, Kommunikation**

ifed.
Institut für
Energiedienstleistungen GmbH
Im Innocel
Marie-Curie Str.8
D-79539 Lörrach
Tel.: +49 (0) 7621 16308 18
Fax: +49 (0) 7621 5500 261
Mobil: +49 (0) 177 69 46 546
Info@ifed.de
<http://www.ifed.de>

Schulungsangebote des ifed. Instituts 2008/2009

1. Grundlagenschulungen Energiewirtschaft

- 1.1. *Einsteigerseminar Energiewirtschaft (neue Mitarbeiter, Seiteneinsteiger)*
- 1.2. *Energiewirtschaft für AZUBI*
- 1.3. *Grundlagen der Energiewirtschaft für Assistentinnen,*
- 1.4. *Grundlagen Stromwirtschaft*
- 1.5. *Aufbauseminar Energiewirtschaft*
- 1.6. *Professional Training Energiewirtschaft (Führungskräfte etc.)*
- 1.7. *1x1 der Gaswirtschaft*
- 1.8. *Grundlagen Technik für Kaufleute*

2. Der Ordnungsrahmen, Festlegungen der BNetzA, sonstige Regelwerke

- 2.1. *Grundlagen Energierecht/Regulierung*
- 2.2. *Energiewirtschaftsrecht und Verordnungen im Überblick*
- 2.3. *Umsetzung und Auswirkungen des Gas-Bilanzierungs- und Ausgleichssystems nach BNetzA „GaBi Gas“*
- 2.4. *Bilanzkreismanagement Strom/NZV*
- 2.5. *Bilanzkreismanagement Gas/NZV*
- 2.6. *Geschäftsprozesse nach BNetzA „GeLi“ Gas*
- 2.7. *Kunden/Lieferantenprozesse Strom nach BNetzA „GPKE“*
- 2.8. *Die neue MessZV in der Praxis*
- 2.9. *Unbundling*
- 2.10. *Unbundlingkommunikation*
- 2.11. *TAB 2007*
- 2.12. *Anreizregulierung*

3. Vertrieb von Gas, Strom und anderen Energiedienstleistungen

- 3.1. *Handel, Beschaffung und Preisbildung Gas und Strom im Wettbewerb*
- 3.2. *Gasmodule 1-5 (besonders geeignet für Vertrieb)*
 - *Gas-Technik*
 - *Gas-Recht*
 - *Gas-Wettbewerber und Vorlieferanten*
 - *Gas-Kundensicht*
 - *Gas-Produkte*

4. Erneuerbare Energien und Energieeffizienz

- 4.1. *Energieeffizienz in der Kundenberatung*
- 4.2. *Energiedienstleistungen*
- 4.3. *EEWärmeG – Inhalt und strategische Umsetzung im EVU*
- 4.4. *Grundlagen Erneuerbare Energien/EEG*
- 4.5. *Grundlagen Windenergie*
- 4.6. *Umsetzung des Klimapakets (IEKP)*
- 4.7. *Innovative Energieanwendung*

Vorwort

Mit dem vorliegenden Seminarprogramm stellt das ifed. Institut erstmals einen kompletten Überblick zu seinem Schulungsangebots zur Verfügung. Neben den bewährten Grundlagenthemen, erneuerbaren Energien oder den Fragen zum Ordnungsrahmen, finden sich in diesem Jahr vor allem der Wettbewerb im Gasmarkt, Beschaffung und Preisbildungsfragen aber auch die zentralen Herausforderungen der Energieeffizienz, des Energiesparens und der Energiedienstleistungen im Angebot.

Natürlich stehen die individuellen Wünsche unserer Kunden bei jeder Schulungsmaßnahme im Vordergrund. Maßgeschneidert werden die Seminare an die jeweiligen Bedürfnisse unserer Kunden angepasst. Dies betrifft sowohl die Inhalte als auch Themen selbst.

Jedes Seminar wird dialogorientiert durchgeführt und je nach Dauer über Gruppenarbeiten etc. vertieft. In den obligatorischen Begrüßungs- und Vorstellungsrunden gehen wir grundsätzlich auf die Erwartungshaltung der Teilnehmer ein und berücksichtigen diese bei der Durchführung.

Die Referenzen des ifed. Instituts sind vielzählig. Neben vielen Dutzend kommunalen Unternehmen der Energiewirtschaft zählen auch Verbände, die regional aufgestellten Versorger, neue Anbieter, und die großen Konzerne zu unserem festen Kundenstamm.

Falls auch Sie Interesse an einer Zusammenarbeit haben, können Sie einfach ein unverbindliches Angebot bei uns anfordern.

Lörrach, Dezember 2008



Geschäftsführer

Grundlagent Schulungen Energiewirtschaft

1.1. Energiewirtschaft für (Neu-)Einsteiger

Zielgruppe:

Das anschaulich und praxisorientiert aufgebaute Seminar richtet sich an neue Mitarbeiter aus allen Bereichen des Konzerns, ohne technische bzw. spezifisch energiewirtschaftliche Vorbildung.

Lernziel:

Das Seminar vermittelt das Handwerkszeug für Einsteiger und soll dazu beitragen, das grundlegende Verständnis für die Branche und die in der täglichen Arbeit häufig verwendete Begriffe und Zusammenhänge der Energiewirtschaft zu erhöhen. Durch alltagsnahe Beispiele werden die abstrakten Zusammenhänge veranschaulicht. Ziel ist es, ein solides energiewirtschaftliches Basiswissen zu vermitteln und den Einstieg in die Unternehmen zu erleichtern.



Inhalt:

1. Aufbau und Struktur der Energiewirtschaft in Deutschland und Europa

- Die Historie des Wirtschaftszweiges
- Versorgungsstrukturen (Kommunal, regional, überregional)
- Marktrollen (Erzeugung, Händler, Netzbetreiber)
- Überblick zum europäischen Markt

2. Wichtige Begriffe rund um Energie

- Von Einheiten und Größen (Stromstärke, Spannung, Arbeit, Leistung etc.)
- Was sind Lastkurven, Lastgang und Lastprofil?
- Erneuerbare Stromerzeugung

3. Der Ordnungsrahmen im Überblick

- EU-Recht
- Energiewirtschaftsgesetz und wichtige Verordnungen
- Kartellrecht und BGB
- EEG und KWK-G

4. Energiewirtschaft entlang der Wertschöpfungskette

- Stromerzeugung, Gas-Exploration und -Förderung
 - von Grundlast bis Spitzenlast
 - zentrale, dezentrale Stromerzeugung, Kraft-Wärme-Kopplung
 - Regelenergie
- Gas- und Strom-Netze
 - Stromübertragung, Gastransport, Strom- und Gasverteilung
 - Messen, Zählen und Abrechnen
 - Netzzugang
- Energie-Handel und -Vertrieb
 - Energiebeschaffung und Börse
 - Kundengruppen und Vertriebskanäle
 - Musterrechnung einschließlich Stromkennzeichnung
 - Preisentwicklung

5. Über den Tellerrand hinaus

- Image der Branche in der Öffentlichkeit
- Wettbewerbsentwicklung
- Künftige Brennpunkte

1.2. Energiewirtschaft für Auszubildende

Zielgruppe:

Das anschaulich und praxisorientiert aufgebaute Seminar richtet sich an Auszubildende aus den kaufmännischen und technischen Abteilungen ohne entsprechende Vor- und Ausbildung aus der leitungsgebundenen Energiewirtschaft (Strom und Gas). Die Seminarinhalte sind speziell auf Auszubildende zugeschnitten.

Lernziel:

Das Seminar trägt dazu bei, das grundlegende Verständnis für die Aufgaben und Funktionsweisen der Energiewirtschaft zu wecken. Es erhöht die Identifizierung der Auszubildenden mit den Unternehmenszielen. Die Wertschöpfungskette der Produkte „Strom“ und „Gas“ sowie die in der täglichen Arbeit häufig verwendete Begriffe und Zusammenhänge werden dargestellt. Durch alltagsnahe Beispiele werden die abstrakten Begriffe und Zusammenhänge der Strom- und Gaswirtschaft veranschaulicht. Auf theoretische Ableitungen wird, soweit für das Verständnis nicht zwingend notwendig, vollständig verzichtet. Auf die Begrifflichkeiten und verständliche Erläuterung der grundlegenden Zusammenhänge wird besonderer Wert gelegt. Der Schwerpunkt der Veranstaltung liegt bei der Stromwirtschaft.

Inhalt:

Die Entwicklung der Energiewirtschaft

- Vom Monopol zum Wettbewerb
- Die Marktrollen und die Marktstruktur
- Die wichtigsten Wettbewerber in Deutschland und Europa
- Das Zusammenspiel der Marktrollen

Die Produkte „Strom“ und „Gas“

- Eigenschaften und Besonderheiten
- Begriffe und Einheiten
- Unterschied zwischen Arbeit und Leistung

Ordnungsrahmen – die regulierte Energiewirtschaft

- EU-Recht für die Energiewirtschaft
- Energiewirtschaftsgesetz und wichtige Verordnungen
- Netzzugang

Kraftwerke

- Konventionelle Stromerzeugung
(zentral, dezentral, Kraft-Wärme-Kopplung)
- Nukleare Stromerzeugung
- Erneuerbare Energien

Energienetze

- Energieübertragung, Energieverteilung
- Messen und Abrechnen

Versorgung mit Energie

- Grund- und Ersatzversorgung
- Entwicklung der Energiepreise

Von Kosten zu Preisen

- Bestandteile des Energiepreises
- So liest man die Strom- oder Gasrechnung

- Wie funktioniert der Strom- und Gashandel

Marketing und Vertrieb

- Image der Energiewirtschaft in der Öffentlichkeit
- Marketing als Motor der Unternehmensentwicklung
- Kundengruppen (Privatkunden, Gewerbekunden)
- Energieanwendung und Energieeffizienz

Herausforderungen der Zukunft

- Klimaveränderungen und die Folgen
- Kampf um die Ressourcen
- Die Energiewirtschaft im Wandel



1.3. Energiewirtschaft für Assistentinnen

Zielgruppe

Das anschaulich und praxisorientiert aufgebaute Seminar richtet sich an Assistentinnen und Sekretärinnen aus allen Bereichen der Energiewirtschaft, ohne energiewirtschaftliche Vorbildung.

Lernziel

Das Seminar trägt dazu bei, das grundlegende Verständnis für die in der täglichen Arbeit häufig verwendeten Begriffe und Zusammenhänge der (entflochtenen) Energiewirtschaft zu erhöhen. Ziel ist es, den Bezug zur Branche zu schaffen und damit das notwendige Basiswissen für die effiziente Zusammenarbeit mit Führungskräften zu vermitteln.

Dieses Seminar kann auch mit dem Schwerpunkt „Regulierung“ gebucht werden!

Inhalt

Aufgaben und Struktur des Wirtschaftszweiges

- Versorgungsstruktur (Kommunal, Regional, Verbund)
- Marktrollen (Erzeugung, Händler, Netzbetreiber)
- vom Monopol zur entflochtenen Energiewirtschaft
- Bedeutung der Energieversorgung für die Volkswirtschaft

Wichtige Begriffe rund um Energie

- Einheiten und Größen (Arbeit, Leistung etc.)
- von der kWh zur TWh
- von der Lastkurve bis zur Schwachlast (Lastbereiche, Lastgang, Lastverhalten)

Stromerzeugung - von der Kohle bis zur Sonne

- Konventionelle und nukleare Stromerzeugung
- Erneuerbare Stromerzeugung
- Zentrale, dezentrale Stromerzeugung
- Kraft-Wärme-Kopplung jeweils Wirkungsweise, Bedeutung, Vor- und Nachteile

Stromverteilung - vom Kraftwerk ins Haus

- Stromübertragung, Stromverteilung
- Prinzipien der diskriminierungsfreien Netznutzung ("Durchleitung")
- Zählen und Abrechnen Erdgas - Gewinnung, Förderung, Transport und Speicherung
- Wie Gas entsteht und wie es gewonnen wird
- Wie das Erdgas zum Kunden kommt
- Wo in Deutschland Gas herkommt und welche Bedeutung Speicher haben

Alles was Recht ist

- EU-Recht und Energiewirtschaftsgesetz
- wichtige Verordnungen (Entflechtung, Netzzugang, Grundversorgung)
- Erneuerbare-Energien-Gesetz, Kraft-Wärme-Kopplungs-Gesetz
- Emissionshandel

Von Kosten zu Preisen

- Grundsätze der Strom- und Gaspreisbildung
- Bestandteile des Preises

- Musterstromrechnung einschließlich Stromkennzeichnung
 - Entwicklung der Strom- und Gaspreise
 - Vollstromversorgung
 - Strukturierte Beschaffung
 - Strombörse
 - Eigenerzeugung
- Über den Tellerrand hinaus**
- Image der Branche in der Öffentlichkeit
 - Unaufhaltsamer Anstieg der Energiepreise?
 - Strukturen der Energiewirtschaft in Europa



1.4. 1x1 der Energiewirtschaft

Zielgruppe:

Das Seminar eignet sich für alle Mitarbeiter, die die energiewirtschaftlichen Zusammenhänge kennen lernen und verstehen wollen. Es eignet sich damit auch besonders für alle Quer- und Seiteneinsteiger. Durch die regelmäßige Aktualisierung werden auch langjährige Mitarbeiter angesprochen, die sich wieder auf den neuesten Stand bringen wollen. Besondere Vorkenntnisse sind nicht erforderlich.

Lernziel:

Ein breites und verfügbares Wissen über den Gesamtkomplex Energiewirtschaft sowie Informationen zu notwendigen Prozessen und Rahmenbedingungen.

Inhalt:

Der „neue“ Ordnungsrahmen hat massive Auswirkungen auf die Energiewirtschaft bis

hin zu jedem einzelnen Arbeitsplatz. Gerade deshalb gehört die Kenntnis über das Zusammenwirken der verschiedenen Marktrollen, das Verständnis über grundlegende Prozesse und Abläufe (z. B. Kunden- und Lieferantenwechsel, Bilanzkreissystematik) des Wirtschaftszweiges zum Handwerkszeug der Mitarbeiter in den Bereichen Vertrieb, Netz, Kommunikation, Marketing, Abrechnung/IT, Controlling und Recht. Hinzu kommen technische Zusammenhänge, die für den innerbetrieblichen Dialog und Kundenkontakte hilfreich sind. Das Seminar vermittelt die aktuellsten Entwicklungen im Kontext zu den gewachsenen Strukturen. Dialogorientiert und mit Unterstützung von Gruppenarbeit wird die trockene Materie anschaulich vermittelt.

Aufgaben und Struktur des Wirtschaftszweiges

- Begrifflichkeiten
- Marktrollen (Erzeugung, Händler, Netzbetreiber)
- Vom Monopol zur entflochtenen Elektrizitätswirtschaft
- Bedeutung der Elektrizitätsversorgung für die Volkswirtschaft

Alles, was Recht ist

- EU-Recht
- Energiewirtschaftsgesetz und wichtige Verordnungen
- Entflechtung
- Grundversorgung
- Anreizregulierung

Erneuerbare Stromerzeugung

- Die Technik
- Der Beitrag
- Die Probleme
- Das Gesetz

Netzwirtschaft in der Praxis

- Netzzugang
- Bilanzkreise
- Lastprofile

Von Kosten zu Preisen

- Grundsätze der Strom-Preisbildung

- Strombörse
- Bestandteile und Entwicklung der Strompreise

Über den Tellerrand hinaus und Fragen

- Image der Branche in der Öffentlichkeit
- Strukturen der Energiewirtschaft in Europa
- Zukunftsperspektiven der Energiewirtschaft

1.5. Aufbauseminar Energiewirtschaft

Zielgruppe:

Das Seminar eignet sich für alle Mitarbeiter, die ihre energiewirtschaftlichen Grundkenntnisse vertiefen wollen oder die bereits das erste Seminar „Grundlagen der Energiewirtschaft“ (1.1 bis 1.4) besucht haben.

Lernziel:

Das Aufbauseminar schafft belastbares Wissen zu den wichtigsten Themen und aktuellen Fragen. Fragestellungen des Grundlagenseminars werden vertieft und ergänzt.

Inhalt:

Stichworte: Begrifflichkeiten, Zusammenwirken der verschiedenen Marktrollen, Verständnis über grundlegende Vorgaben, Prozesse und Abläufe, aktuelle energiewirtschaftliche Tagesfragen

1. Das Produkt „Strom“ und „Erdgas“
2. Struktur der deutschen Energiewirtschaft und Begrifflichkeiten
3. Der Regenergiemarkt, Bilanzkreissystematik und Fahrplanmanagement
4. Anreizregulierung – so funktioniert sie
5. Vertiefung Erneuerbare Energien mit Abwicklung EEG und KWK
6. Börsenhandel, Beschaffung, Preisbildung
7. Umsetzung des Unbundling (Aktuelle Vorgaben der Regulierungsbehörden, Diskussionen auf EU Ebene)
8. Messen und Zählen, Smart Metering
9. Emissionshandel – was kommt in der zweiten Handelsphase?
10. Energiezukunft Deutschland und Europa



1.6. Professional Training Energiewirtschaft (2-tägig)

Zielgruppe:

Das Seminar ist für Führungskräfte konzipiert, die energiewirtschaftliche Grundkenntnisse aufbauen, vertiefen und ggf. aktualisieren wollen. Es eignet sich auch für alle anderen Mitarbeiter, die in einem Intensivkurs, entsprechendes Wissen erarbeiten wollen. Vorkenntnisse im technischen oder energiewirtschaftlichen Bereich sind von Vorteil, werden aber nicht vorausgesetzt.

Lernziel:

Stichworte: Begrifflichkeiten, Zusammenwirken der verschiedenen Marktrollen, Verständnis über grundlegende Vorgaben, Prozesse und Abläufe, aktuelle energiewirtschaftliche Tagesfragen. **Als Lernmethode wird ein dialogorientierter Vortrag eingesetzt.** Jeder Teil wird mit praktischen Übungen abgeschlossen

1. Tag:

Aufgaben und Struktur des Wirtschaftszweiges

- Das Produkt „Strom“ und „Erdgas“
- Aufbau der Branche
- Kennzahlen
- Fachbegriffe (Regelzone, Netzsystem, Lastkurve, etc.)
- Übungen

Der Ordnungsrahmen (Teil 1)

- EU-Recht und Energiewirtschaftsgesetz
- wichtige Verordnungen (Entflechtung, Grundversorgung etc.....)
- Kartellrecht und BGB

Der Ordnungsrahmen (Teil 2)

- Übungen

Netzzugang – Technik und Entgelt

- Netzzugang Strom und Gas
- Regel- und Ausgleichenergie
- Bilanzkreise und Lastprofile
- Netzentgelte (Anreizregulierung, Gleichzeitigkeitsgrad, Höchstlastverfahren)
- Übungen

2. Tag:

Erneuerbare Energien und KWK

- Technik und Beitrag
- Einbindung in die Energiewirtschaft
- Das Gesetz - Neuerungen ab 2009
- Übungen

Liberalisierung des Messwesens und Praxis

- Energiezähler
- Messzugangsverordnung
- Smart Metering
- Übungen

Preisbildung und Börsenhandel

Grundlegendes zur Preisbildung am Markt
Strukturierter Einkauf, Börse, Stromhandel
Preisbestandteile, Preisentwicklung
Übungen

Energiezukunft Deutschland und Europa

Unbundling (Aktuelle Vorgaben der Regulierungsbehörden, Diskussionen auf EU Ebene)
Grenzüberschreitender Energiehandel
IEKP – Umsetzung des integrierten Energie und Klimapaketes
Übungen

1.7. 1x1 der Gaswirtschaft

Zielgruppe:

Mitarbeiter, die infolge der strategischen Orientierung des jeweiligen Arbeitgebers über Grundlagenkenntnisse der Gaswirtschaft verfügen sollen.

Lernziel:

Die Teilnehmer werde über alle Wertschöpfungsstufen hinweg an die Grundlagen des Gasmarktes herangeführt (von der Gasentstehung, Gaspreisbildung, Vermarktung an liberalisierten Märkten bis hin zum europäischen Gasmarkt).

- Das Seminar ist bewusst als Schulung aufgebaut und deshalb insbesondere auch für Teilnehmer mit geringen Kenntnissen im Gasgeschäft geeignet.
- Es werden die prinzipiellen technischen, wirtschaftlichen und vertraglichen Zusammenhänge beleuchtet. Die Tiefe ist nicht ausreichend, um auf dieser Basis selbst auf bestimmten Sektoren des Gasgeschäfts tätig zu werden.

Inhalt:

Einführung

- Struktur des deutschen Gasmarktes
- Wertschöpfungsstufen in Deutschland
- Wichtige Unternehmen entlang der Wertschöpfungskette
- Begrifflichkeiten

Die gaswirtschaftliche Wertschöpfungskette von der Lagerstätte bis zum Endkunden

- Die Entstehung von Erdgas
- Erdgasqualitäten
- Aufsuchung und Gewinnung
- Internationaler Erdgasferntransport/ Die LNG - Kette (Liquified Natural Gas)
- Gasspeicherung, Gasverteilung, Gasnetze und Druckstufen

Preisbildungsmechanismen und Verträge

- Ölpreisbindung
- Prinzip der Anlegbarkeit
- Potentielle Handelsplätze und Gasbeschaffung im liberalisierten Markt
- Fiskalische Belastungen (Erdgas-, Ökosteuer und Konzessionsabgabe)
- Verträge
- Funktionsweise, wichtige Klauseln, Bindungen

Netzzugang Gas

- Zwei-Vertragsmodell
- Kooperationsvereinbarungen
- Prozesse GABi, GeLi

Verwendung und Vermarktung

- Messung und Abrechnung
- Wärme und Mobilität
- Brennstoffzellen und Biogas

1.8. Technik der Stromversorgung für Kaufleute

Zielgruppe:

Kaufmännische Mitarbeiter und Juristen, die häufig mit Technikern zusammenarbeiten.

Lernziel:

Das Seminar soll dazu beitragen, das Grundverständnis der Teilnehmer zu den technischen und physikalischen Zusammenhängen der Wertschöpfungskette „Elektrizitätsversorgung“ zu erhöhen. Der Schwerpunkt des Seminars liegt bei der Netztechnik und den technischen Hintergründen der Netzwirtschaft. Es soll damit ein Beitrag zur sachgerechten und effizienten Zusammenarbeit zwischen Nichttechnikern und Technikern im Unternehmen geleistet werden.

Inhalt:

Einführung

- Elektrotechnische Grundlagen
- Das Produkt Strom
- Lastkurven, Lastprofile, Lastmanagement und Prognosen

Konventionelle, nukleare und erneuerbare Stromerzeugung

- Aufbau, Funktionsweise, Wirkungsgrad verschiedener Kraftwerkstypen
- Fossile Stromerzeugung
- Nukleare Stromerzeugung
- Erneuerbare Stromerzeugung

Systemdienstleistungen, Systemführung

- Frequenzhaltung, Spannungshaltung
- Betriebsführung, Regel- und Reserveenergie

Vom Kraftwerk ins Haus - Spannungsebenen der Stromversorgung

- Übertragungsnetze
- Verteilnetze
- Technischer Hintergrund der Netzzugangsregeln (Wie funktioniert Stromdurchleitung, Bilanzkreise, was ist ein Lastprofil ...)

Stromverteilung und Vertrieb

- Technisches Regelwerk
- Betriebsmittel im Verteilungsnetz
- Hausanschluss (Planung, Erstellung, Komponenten)
- Grundsätze beim Arbeiten am Netz (5 Sicherheitsregeln)
- Grundlagen der Elektrizitätsmesstechnik (Zähler, Smart Metering ...)
- Technischer Hintergrund der Preisbildung

2. Der Ordnungsrahmen, Festlegungen der BNetzA, sonstige Regelwerke

2.1. Energiewirtschaftsgesetz und Verordnungen im Überblick

Zielgruppe:

Das Seminar eignet sich für Mitarbeiter und Führungskräfte aller Ebenen und Bereiche. Es unterstützt durch den breiten Überblick alle Teilnehmer, die formalen Vorgaben des neuen Ordnungsrahmens vernetzt zwischen Gesetz und Verordnungen korrekt, aber möglichst pragmatisch im Unternehmen und im Kundenkontakt umsetzen zu können.

Lernziel

Kennenlernen des neuen Ordnungsrahmens und dessen Verordnungen sowie Erfahrungsaustausch über die Praxis. Das Seminar vermittelt in kompakter Form für Generalisten Grundlagenwissen, erläutert und diskutiert praktische Erfahrungen mit dem Energiewirtschaftsgesetz (EnWG) im Zusammenhang mit den Verordnungen z.B. Stromnetzzugangsverordnung (StromNZV), der Stromnetzentgeltverordnung (StromNEV), der Anreizregulierungsverordnung (ARegV), der Niederspannungsanschlussverordnung (StromNAV), Messzugangsverordnung (MessZV) und der Stromgrundversorgungsverordnung (StromGVV)).

Inhalt

Begriffsbestimmungen

- Kundenbegriffe (z. B. Haushaltskunde, Anschlussnutzer und viele mehr)
- Netz- und Netzbetreiberdefinitionen
- Netzzugangstechnische Begrifflichkeiten
- Kalkulationstechnische Begrifflichkeiten
- Versorgungswirtschaftliche Begriffe

Aufgaben und Befugnisse der Regulierungsbehörden

- Organisation
- Aufteilung der Zuständigkeiten zwischen Bund und Land
- Verfahren und Sanktionen

Entflechtung

- Grundkonzept der Entflechtung
- Hinweise vor allem zur informellen Entflechtung nach Leitfaden BNetzA

Netzanschluss- und Anschlussnutzung

- Grundsätzliches zum Netzanschluss
- Anschluss von Letztverbrauchern an die Niederspannung
- TAB, Anschlusskosten, Baukostenzuschüsse
- Grundsätzliches zur Anschlussnutzung
- Messung und Abrechnung
- Unterbrechnung des Anschlusses und der Anschlussnutzung

- Verträge
- Messen und Zählen (inklusive Neuerungen)

Netzzugang

- Grundlagen zum Netzzugang
- Lastprofile, Fahrpläne, Bilanzkreise
- Kunden- und Lieferantenprozesse
- Verträge

Netzentgelte

- Grundsätze und Methoden der Entgeltbestimmung
- Vergleichsverfahren
- Dokumentations- und Veröffentlichungspflichten
- Anreizregulierung

Grund- und Ersatzversorgung

- Vertragsschluss
- Aufgaben und Rechte des Versorgers
- Formale Abwicklung der Versorgung

2.2. Grundlagen Energierecht aus stromwirtschaftlicher Sicht

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter und Führungskräfte

- die diese Informationen zur effizienten und qualitätsgerechten Erfüllung der Arbeitsaufgabe benötigen
- die die Rahmenbedingungen im liberalisierten Energiemarkt und ihr Zusammenspiel kennen und verstehen sollen
- die Kundenkontakt haben

Lernziel:

Sie erhalten einen verständlichen Überblick über den Ordnungsrahmen des Wirtschaftszweiges, wobei der Bezug zur Praxis hergestellt wird.

Inhalt

Mit der Novellierung des EEG, des Energiewirtschaftsrechts, der Einführung des Emissionshandels und der Regulierung leitungsgebundener Energieträger hat die Energiebranche eine Änderung der energiepolitischen Rahmenbedingungen wie selten zuvor erlebt. Das für die tägliche Arbeit erforderliche Wissen um den Rechtsrahmen ist nicht nur weitgehend neu, sondern die Marktregeln nehmen an Umfang auch immer weiter zu. Hier aktuell den neuesten Stand vorzuhalten, ist ein Muss für jeden Mitarbeiter in den Bereichen Netz, Vertrieb, Handel, Controlling, Abrechnung/IT. Das Seminar vermittelt aktuelle Informationen weit über die genannten Themen und damit zusammenhängende Rechtsthemen, die auch Nicht-Juristen kennen sollten.

- EU-Stromrichtlinie/Beschleunigungsrichtlinie und weitere relevante europäische Richtlinien
- Gesetz über die Elektrizitäts- und Gasversorgung (Energiewirtschaftsgesetz)
- Netznutzungs- und Regulierungsfragen
- Erneuerbare-Energien-Gesetz/Kraft-Wärme-Kopplungsgesetz
- Erneuerbare Energien Wärmegesetz
- Messen und Zählen
- Konzessionsabgabenverordnung, Netzzugangsverordnung etc.
- Emissionshandel
- Kartellrecht etc.

2.2 Bilanzkreismanagement Strom und Stromnetzzugangsverordnung

Zielgruppe:

Das anschaulich und praxisorientiert aufgebaute Seminar richtet sich an Mitarbeiter(innen) aus allen Bereichen des Unternehmens, die einen detaillierten Überblick über die Abwicklung von Stromlieferungen inklusive der Grundlagen des Netzzugangs suchen. Technische bzw. spezifisch energiewirtschaftliche Vorbildung ist nicht erforderlich.

Lernziel:

Das Seminar soll dazu beitragen, das Verständnis für die Abwicklung von Stromlieferungen über das System der Bilanzkreise und deren Management zu vertiefen und damit Nutzen in der täglichen Arbeit und im Kundenkontakt zu erbringen. Die Produkte sowie in der täglichen Arbeit häufig verwendete Begriffe und Zusammenhänge der (entflochtenen) Energiewirtschaft werden dargestellt. Durch alltagsnahe Beispiele werden die abstrakten Zusammenhänge veranschaulicht. Es wird dabei darauf geachtet, dass die Einbindung des jeweiligen Themas in übergeordnete Diskussionen erfolgt.

Inhalt:

Alles, was Recht ist – Rechtlicher Rahmen im kurzen Überblick

- EU-Recht
- Energiewirtschaftsgesetz und wichtige Verordnungen
- Entflechtung
- Marktüberblick

Bilanzkreise und Unter- bzw. Subbilanzkreise

- Aufgaben der Übertragungsnetzbetreiber
- Bilanzkreissystem
- Anforderungen an Bilanzkreisverantwortliche
- Bilanzkreis- und Fahrplanmanagement
- Intraday- und Day-back-Handel
- Abrechnung von Bilanzkreisen

Bilanzkreise für Netzbetreiber

- Bilanzkreis zum Ausgleich von Verlustenergie
- Bilanzkreis für Energien nach dem Erneuerbare-Energien-Gesetz
- Differenzbilanzkreis

Regelenergie und deren Qualitäten

- Was ist Regelenergie und wie wird sie eingesetzt
- Ausschreibung von Primär- und Sekundärregelleistung sowie Minutenreserve
- Abrechnung der Regelenergie über die Bilanzkreise
- Virtuelle Kraftwerke

Zugang zu den Elektrizitätsverteilernetzen

- Belieferung von Kunden ohne und mit registrierender Lastgangmessung

- Standardisierte Lastprofile
- Jahresmehr- und Jahresminderungen

Netzbetreiberaufgaben

- Unterschiede bei Netzbetreibern unter 100.000 Kunden
- Lieferantenwechsel (Fristen, Prozesse)
- Dokumentations- und Veröffentlichungspflichten
- Messung und Datenaustausch
- Vertragsbeziehungen

Befugnisse der Regulierungsbehörden

- Aufgaben und Festlegungen der Regulierungsbehörden
- Standardangebote

2.3 Bilanzkreismanagement, Gas und Gasnetzzugangsverordnung

Zielgruppe:

Das anschaulich und praxisorientiert aufgebaute Seminar richtet sich an Mitarbeiter(innen) aus allen Bereichen des Unternehmens, die einen detaillierten Überblick über die Abwicklung von Gaslieferungen inklusive der Grundlagen des Netzzugangs suchen. Technische bzw. spezifisch energiewirtschaftliche Vorbildung ist nicht erforderlich.

Lernziel:

Das Seminar soll dazu beitragen, das Verständnis für die Abwicklung von Gaslieferungen über das System der Bilanzkreise und deren Management zu vertiefen und damit Nutzen in der täglichen Arbeit und im Kundenkontakt zu erbringen. Die Produkte sowie in der täglichen Arbeit häufig verwendete Begriffe und Zusammenhänge der (entflochtenen) Energiewirtschaft werden dargestellt. Durch alltagsnahe Beispiele werden die abstrakten Zusammenhänge veranschaulicht. Es wird dabei darauf geachtet, dass die Einbindung des jeweiligen Themas in übergeordnete Diskussionen erfolgt.

Inhalt:

, Vorstellung der Teilnehmer, Erwartungen an das Seminar

Alles, was Recht ist – Rechtlicher Rahmen im kurzen Überblick

- EU-Recht
- Energiewirtschaftsgesetz und wichtige Verordnungen
- Entflechtung
- Befugnisse der Regulierungsbehörden

Ausgestaltung des Zugangs zu den Gasnetzen

- Netzzugangssystematik
- Regulierung
- Abwicklung von Gaslieferungen über Bilanzkreise und Subbilanzkreise
- Belieferung von Kunden ohne und mit registrierender Lastgangmessung (RLM)
- Standardlastprofile

Bilanzkreise und Unter- bzw. Subbilanzkreise in der Praxis

- Anforderungen an Bilanzkreisverantwortliche
- Bilanzkreis- und Fahrplanmanagement
- Abrechnung von Bilanzkreisen

Netzbetreiberaufgaben

- Regelenergiebereitstellung
- Lieferantenwechsel (Fristen, Prozesse)
- Einspeisung und Transport von Bioerdgas
- Engpassmanagement
- Messung und Datenaustausch
- Vertragsbeziehungen

Zugang zu den Elektrizitätsverteilernetzen

- Belieferung von Kunden ohne und mit registrierender Lastgangmessung

- Standardisierte Lastprofile
- Jahresmehr- und Jahresminderungen

Netzbetreiberaufgaben

- Unterschiede bei Netzbetreibern unter 100.000 Kunden
- Lieferantenwechsel (Fristen, Prozesse)
- Dokumentations- und Veröffentlichungspflichten
- Messung und Datenaustausch
- Vertragsbeziehungen



2.4 Umsetzung und Auswirkungen des Gas-Bilanzierungs- und Ausgleichssystems nach BNetzA „GABi Gas“

Zielgruppen:

Das Seminar richtet sich an Fachkräfte aus den Bereichen Netz und Vertrieb, die sich mit der Umsetzung und Abwicklung der Kunden- und Lieferantenprozesse sowie dem Bilanzkreismanagement auseinandersetzen.

Lernziel:

Das Seminar vermittelt Grundlagenwissen zu den Anforderungen an das Bilanzkreismanagement Gas und dessen Fortentwicklung sowie dem Regel- und Ausgleichenergiemarkt im Rahmen der Vorgehensweise nach „GABi“ und erläutert die Auswirkungen. Die Veranstaltung trägt dazu bei, die Überführung der verbindlich werdenden Vorgaben zur Abwicklung der Prozesse, Fristen und Formate in die Praxis der Unternehmen zu unterstützen.

Inhalt:

- **Bilanzkreise und Unter- (Sub-)Bilanzkreise**
- **Übertragung von Gasmengen zwischen Bilanzkreisen**
- **Abrechnung von Differenzmengen zwischen den ein- und ausgespeisten Gasmengen**
- **Abwicklung der notwendigen Kommunikationsprozesse**
- **Einbindung von Netzpuffern**
- **Bilanzkreise für Netzbetreiber**
- **Bilanzkreisverträge**
- **Zugang zu den Gasverteilnetzen**
- **Netzbetreiberaufgaben**
- **Befugnisse der Regulierungsbehörde**

2.5 Geschäftsprozesse nach BNetzA „GeLi Gas“

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Fachkräfte aus den Bereichen Netz, Vertrieb und Informationstechnik, die sich mit der Umsetzung und Abwicklung der Kunden- und Lieferantenprozesse auseinandersetzen. Vorkenntnisse zu den Prozessen des Kunden- und Lieferantenwechsels sind nicht erforderlich, aber für ein vertieftes Verständnis von Vorteil.

Lernziel:

Das Seminar vermittelt Grundwissen zu den Vorgaben der Bundesnetzagentur (BNetzA) für die Prozesse zum Kunden- und Lieferantenwechsel im Gasbereich. Das Seminar verdeutlicht die Zusammenhänge aus den vorgegebenen Regeln und aus dem gesamten energierechtlichen Zusammenhang. Anhand von Beispielen und von aktuellen Fällen der Teilnehmer werden die vorgegebenen Regeln angewendet und erläutert. Die Seminarinhalte basieren auf den aktuellen gesetzlichen Rahmenbedingungen (GeLiGas) und auf den Erfahrungen vieler Unternehmen bei der Umsetzung. Auf die korrekte Rollenverteilung entsprechend den Entflechtungsanforderungen wird besonderer Wert gelegt.

Inhalt:

Aktuelle Rahmenbedingungen Gas

- Energiewirtschaftsgesetz (EnWG)
- Verordnungen für den Niederdruckbereich (NDAV / GasGVV)
- Festlegungen der BNetzA: Geschäftsprozesse zur
- Kundenbelieferung mit Gas (GeliGas)
- KoV II und DVGW-Arbeitsblätter
- Weiterer Festlegungsprozess

Der vertragliche Rahmen in der Praxis

- Verträge im neuen Rechtsrahmen
- Lieferantenrahmenvertrag
- Netznutzungsvertrag
- (Netzbetreiber-) Bilanzkreisverträge
- Netzanschlussvertrag

Sonstige Vorbedingungen zum Lieferantenwechsel

- Nummerierungssysteme
- Kapazitätsbeschaffung
- Lastprofilverfahren

Prozesse zur Abwicklung der Netznutzung

- Prozess Lieferantenwechsel
- Prozess Lieferende und Lieferbeginn
- Prozess Grundversorgung und Ersatzversorgung
- Prozess Zählerstandsübermittlung
- Prozess Stammdatenänderung
- Prozess Geschäftsdatenanfrage
- Prozess Netznutzungsabrechnung
- Modelle für die Abwicklung der Mengenzuordnung beim verspäteten Ein-/Auszug

- Diskussion von Konfliktsituationen an Beispielfällen

Technische Fragestellungen beim Gas

- Datenaustausch und Formate
- Lastprofilsystematik und Prognosen
- Pflichten des Gasnetzbetreibers beim Informationsaustausch

2.6 Geschäftsprozesse nach BNetzA „GPKE Strom“

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Fachkräfte aus den Bereichen Netz, Vertrieb und Informationstechnik, die sich mit der Umsetzung und Abwicklung der Kunden- und Lieferantenprozesse auseinandersetzen. Vorkenntnisse zu den Prozessen des Kunden- und Lieferantenwechsels sind nicht erforderlich, aber für ein vertieftes Verständnis von Vorteil.

Lernziel:

Das Seminar vermittelt Grundwissen zu den Vorgaben der Bundesnetzagentur (BNetzA) für die Prozesse zum Kunden- und Lieferantenwechsel im Gasbereich. Das Seminar verdeutlicht die Zusammenhänge aus den vorgegebenen Regeln und aus dem gesamten energierechtlichen Zusammenhang. Anhand von Beispielen und von aktuellen Fällen der Teilnehmer werden die vorgegebenen Regeln angewendet und erläutert. Die Seminarinhalte basieren auf den aktuellen gesetzlichen Rahmenbedingungen (GPKE) und auf den Erfahrungen vieler Unternehmen bei der Umsetzung. Auf die korrekte Rollenverteilung entsprechend den Entflechtungsanforderungen wird besonderer Wert gelegt.

Inhalt:

Aktuelle Rahmenbedingungen Strom

- Energiewirtschaftsgesetz (EnWG)
- Verordnungen für die Niederspannung (NAV und StromGKV)
- Festlegungen der BNetzA: Geschäftsprozesse zur
- Kundenbelieferung mit Elektrizität
- VDN-Richtlinie Datenaustausch und Mengenbilanzierung
- (DuM) Kap. 5 „Kunden- und Lieferantenprozesse“
- Veränderungen im Bereich „Messstellenbetreiber“
- Wo findet man die richtigen Informationen?

Der vertragliche Rahmen in der Praxis

- Verträge im neuen Rechtsrahmen
- Lieferantenrahmenvertrag
- Netznutzungsvertrag
- (Netzbetreiber-) Bilanzkreisverträge
- Netzanschlussvertrag

Sonstige Vorbedingungen zum Lieferantenwechsel

- Nummerierungssysteme
- Kapazitätsbeschaffung
- Lastprofilverfahren

Prozesse zur Abwicklung der Netznutzung

- Prozess Lieferantenwechsel
- Prozess Lieferende und Lieferbeginn
- Prozess Grundversorgung und Ersatzversorgung
- Prozess Zählerstandsübermittlung
- Prozess Stammdatenänderung
- Prozess Geschäftsdatenanfrage
- Prozess Netznutzungsabrechnung
- Modelle für die Abwicklung der Mengenzuordnung beim verspäteten Ein-

/Auszug

- Diskussion von Konfliktsituationen an Beispielfällen

Technische Fragestellungen beim Strom

- Datenaustausch und Formate
- Lastprofilsystematik und Prognosen
- Pflichten des Netzbetreibers beim Informationsaustausch

2.7 Umsetzung MessZV und Smart Metering

Zielgruppe:

Das Seminar richtet sich sowohl an die Fach- und Führungskräfte, welche die neuen Dienstleistungen in die internen Prozessabläufe einbinden müssen als auch an Techniker, die einen umfassenden Überblick über die praxisrelevanten gesetzlichen Grundlagen und die technischen Möglichkeiten des Smart Metering benötigen. Die erworbenen Kenntnisse unterstützen die Teilnehmer im beruflichen Alltag, die neuen Aufgabenstellungen im liberalisierten Messstellenbetrieb effizient zu lösen. Kenntnisse zu den Grundlagen der Elektrizitäts- und Gasmesstechnik sind nicht zwingend erforderlich. Vorwissen zu den Prozessen und zur Technik ist aber für ein vertieftes Verständnis der Seminarinhalte von Vorteil.

Lernziel:

Das Seminar informiert über die neuen gesetzlichen Grundlagen der Gasmesstechnik von Strom- und Gasverbrauchsstellen im Hinblick auf die vollständige Liberalisierung des Messwesens. Es beschreibt die Möglichkeiten und die Umsetzung des Smart Metering als innovative Entwicklung im Zähl- und Messwesen als Teil der künftigen Kundenbeziehung.

Inhalt:

Rechtliches Umfeld zur vollständigen Liberalisierung im Messwesen

- Energiewirtschaftsgesetz (EnWG) und die zugehörigen Verordnungen (NZV, GVV, NAV/NDAV)
- § 21b EnWG und Messzugangsverordnung (MessZV)
- Festlegungen zum Messwesen durch die BNetzA
- Marktvereinbarungen insbesondere Metering Code 2008, Zählpunktbezeichnung, Zählernummer, Rolle des „Dritten“ für Messstellenbetrieb und Messdienstleistung

Weitere anstehende Änderungen zum Messwesen im Energierecht

- Politische Zielsetzung
- Verbrauchskontrolle zur Verbesserung der Energieeffizienz
- Energieeffizienzgesetz (Umsetzung der EU-Richtlinie 2006/32/EG für Endenergieeffizienz und Energiedienstleistungen)
- Nationaler Energieeffizienz-Aktionsplan
- Smart Meter als Teil des Smart Grid
- Smart Meter im Ausland

Umsetzung MessZV

- Messstellenvertrag und Messvertrag (auch als Rahmenvertrag)
- Technische Mindestanforderungen an Messeinrichtungen
- Mindestanforderungen an Datenumfang und Datenqualität
- Pflichten und Rechte des Messstellenbetreibers
- Pflichten und Rechte des Netzbetreibers
- Wechsel des Messstellenbetreibers und des Messdienstleisters (Formalien, Fristen, Geschäftsprozesse)
- Durchführung von Messstellenbetrieb und Messung

- Besonderheiten bei Strom und Gas
- Festlegungen der BNetzA zu den Prozessen Messstellenbetrieb und Messung
- Übergangsregelungen der MessZV
- Rückwirkungen auf andere Verordnungen

Smart Metering

- Was sind eHZ, tLZ, MUC, SMIQ, SML, AMR, etc.?
Neue Tarifmodelle durch Smart Metering
- Datenformate zum Datenaustausch per Zählerfernauslesung (ZfA)
- Datenverfügbarkeit durch die Zählerfernauslesung
- Visualisierung gemessener Werte per Display oder PC
- Spannungsüberwachung (Power Quality)
- Abschaltung bei Zahlungsverzug, Wiedereinschalten nach Zahlungsaufnahme
- Endablesung, Ab- und Einschaltung bei Kundenwechsel
- Zwei-Wege-Kommunikation zwischen Lieferant, Zähler, Kunde und Dienstleister
- Einsparpotentiale bei Ablesung, Abrechnung, Systemüberwachung und Lastprognose
- Datenübertragungsformen (PLC, GSM, GPRS, DSL, Ethernet usw.)
- Externe Schnittstellen für alle Sparten
- Neue Dienstleistungen

2.8 Entflechtung (Unbundling) in Theorie und Praxis

Zielgruppe:

Das Seminar eignet sich für alle Mitarbeiter, die die Vorgaben der Entflechtungsregelungen im neuen EnWG sowie deren praktische Umsetzung kennenlernen und verstehen wollen. Besonders angesprochen sind Mitarbeiter im Netzbetrieb und den Shared Services aber auch alle Mitarbeiter, die diese Kenntnisse im Umgang mit Markpartnern benötigen.

Lernziel:

Ein breites und verfügbares Wissen über den Gesamtkomplex Entflechtung sowie Informationen zu notwendigen Prozessen und Rahmenbedingungen. Besondere Vorkenntnisse sind nicht erforderlich.

Inhalt:

Überblick zum Stand des EnWG in der Umsetzung

Entflechtungsvorgaben

- Gleichbehandlung und Entflechtung als Teil des neuen Ordnungsrahmens
- Grundsätzliches zur Entflechtung
- Entflechtungsleitfaden der BNetzA

Formen der Entflechtung

- Rechnungstechnische Entflechtung
- Informatorische Entflechtung ?
 - Diskriminierungsfreie Ausgestaltung des Netzbetriebs
 - Wahrung der Vertraulichkeit
 - Wirtschaftlich sensible „Netzzugangsinformationen“ nach § 9 I ENWG
 - Wirtschaftlich relevante „Netzinformationen“ nach § 9 II EnWG
- Operationelle Entflechtung
- Gesellschaftsrechtliche Entflechtung

Wo besteht Handlungsbedarf, um diesen Anforderungen gerecht zu werden ?

- betroffene Mitarbeiter im EVU (Mitarbeiter des Netzbereichs, Mitarbeiter mit Doppelfunktion, externe Dienstleister)
- diskriminierungsfreie und entflechtungsgerechte Tätigkeitszuordnungen (soweit zumutbar)

Kritische Geschäftsprozesse und Handlungsabläufe:

- Verbrauchsabrechnung
- Lieferantenwechsel
- Hausanschlusswesen
- Kundenservice
- Rechnungswesen
- Mess- und Zählerwesen

Organisatorische „Freiräume“ für de-minimis Unternehmen

2.9 Kundenkontakttraining zum informationellen Unbundling für Mitarbeiter „an der Front“ (Meister, Call-Center etc.)

Zielgruppe:

Es sind alle Mitarbeiter angesprochen, die unmittelbar in die Nahtstelle Kunde - Unternehmen eingebunden sind. Die Schulung vermittelt das erforderliche Know-how für den sicheren Umgang mit den gesetzlichen Vorgaben beim informationellen Unbundling im Kundenkontakt. Es werden gemeinsam einfache Hilfsmittel erarbeitet und der „richtige“ Kundendialog in Rollenspielen geübt.

Lernziel

Ziel der Veranstaltung ist es, den „Mitarbeitern an der Front“ die Notwendigkeiten des §9 klar zu machen und Ihnen geeignete Werkzeuge an die Hand zu geben, um sicher und entflechtungsgerecht mit den Kunden kommunizieren zu können. Berücksichtigung findet dabei auch der Entflechtungsleitfaden der Regulierungsbehörden aus dem Jahr 2007. Anhand von praxisbezogenen Fallbeispielen sowie den eigenen Erfahrungen wird das trockene Thema lebensnah und praxisgerecht mit den Teilnehmern aufbereitet. Schwerpunkt ist das Kommunikationsthema.

Inhalt:

Kurze Informationen zu den Anforderungen des neuen Ordnungsrahmens und der Entflechtung

Leitfaden der Regulierungsbehörden zur Entflechtung

Kommunikationsgrundlagen

- Gesprächseröffnung
- Fragetechniken, um das Kundeninteresse den Netz-/Vertriebsaktivitäten zuordnen zu können
- Richtig zuhören und korrekt im Sinne des §9 EnWG antworten
-

Entflechtung im Alltag

- Bedeutung und Umsetzung des service- und kundenorientierten Verhaltens trotz Doppelfunktion und Informationsverwertungsverboten
- „Rollen“-Konflikte entschärfen
-

Praktische Übungen

- Rollenspiele zu typischen Abläufen im (kleinen) EVU

- Telefontraining (u. a. Sprachregelungen zum Unbundling)



2.10 Technische Anschlussbedingungen TAB 2007

Zielgruppe:

Zielgruppe der Veranstaltung sind Mitarbeiter bzw. Elektrofachkräfte von Netzbetreibern und Lieferanten, die die neuen Regelungen für ihre Arbeitspraxis kennen sollten sowie Mitarbeiter, die sich auf den neuesten Stand der technischen Regeln bringen und ihre Kenntnisse auffrischen wollen.

Lernziel:

Das Seminar erläutert die überarbeiteten Technischen Anschlussbedingungen (TAB) des VDN im Gesamtzusammenhang mit dem aktuellen energiewirtschaftlichen Ordnungsrahmen. Dazu gehören die Festlegungen aus den Normen, auf die sich die aktuelle TAB bezieht. Darüber hinaus werden die, in den verschiedenen Bundesländern festgelegten Ergänzungen exemplarisch behandelt. Alle Merkblätter und Datenerfassungsvorlagen werden erläutert. Über dieses Seminar soll das Grundverständnis der Teilnehmer zu den Technischen Anschlussbedingungen vertieft und ein Erfahrungsaustausch zur praktischen Anwendung gefördert werden.

Inhalt:

Einbindung der TAB in das Energierecht

- Vom EnWG zur TAB
- TAB- Ermächtigung in der NAV
- Aufgaben der BNetzA
- Aufgaben des FNN im VDE
- Geltungsbereich, Aufbau und Begriffe
- Anmeldung elektrische Anlagen
- Inbetriebsetzung
- Plombenverschlüsse

Netzanschluss nach NAV

- Begriffe und Definitionen
- Festlegungen der DIN 18012
- Kabel und Freileitungsanschluss
- Anbringung Hausanschlusskasten

Von der Hauptstromverteilung bis zum Stromkreisverteiler

- Hauptstromverteilung
- Mess- und Steuereinrichtungen, Zählerplätze
- Voraussichtliche Änderungen zum Messwesen im EnWG
- Stromkreisverteiler

Schutzmaßnahmen und Erzeugungsanlagen

- Steuerung und Datenübertragung
- Elektrische Verbrauchsgeräte
- Vorübergehende Anschlüsse
- Auswahl von Schutzmassnahmen
- Festlegungen der DIN 18014
- Erzeugungsanlagen mit bzw. ohne Parallelbetrieb

Landesspezifische Festlegungen

- Anmeldeverfahren
- Inbetriebsetzung
- Plombenverschlüsse
- Netzanschluss und Hauptstromversorgung
- Mess- und Steuereinrichtungen, Zählerplätze
- Vorübergehend angeschlossene Anlagen

Einheitliche Vordrucke und Datenblätter

- Das VDN-Anmeldeformular Datenblätter zu Wärmeanwendung und Netzurückwirkung
- VDN Richtlinien



2.11 Seminar „Anreizregulierung für Praktiker“

Zielgruppe

Zielgruppe der Veranstaltung sind Mitarbeiter, die die neuen Regelungen für Ihre Arbeitspraxis kennen sollten sowie Mitarbeiter, die sich auf den neuesten Stand der Netzpreisermittlung bringen wollen.

Lernziel:

Ziel des Seminars ist es, dem Teilnehmer die Spielregeln der Anreizregulierung im Gesamtzusammenhang auf Grundlage der Anreizregulierungsverordnung (aktueller Stand) praxisnah und anschaulich zu erläutern. Das Seminar leistet einen Beitrag dazu, dass die Teilnehmer die anstehenden Veränderungen verstehen und gestalten können. Das Seminar vermittelt handlungsorientiertes Wissen zur Ausgestaltung der Anreizregulierung. Inhaltlich orientiert sich die Seminardurchführung an dem aktuellen Stand der Anreizregulierungsverordnung. Die Inhalte werden spartenübergreifend erläutert. Die Positionen der Verbände zur Ausgestaltung der Anreizregulierung sind berücksichtigt.

Inhalte:

Konzept der Anreizregulierung

- Wichtige Begriffe
- Kernelemente und grundsätzliche Systematik
- Angewandte Konzepte und Erfahrungen in anderen Ländern
- **Bestimmung der Erlösbergrenze**
 - Erläuterung der Regulierungsformel
 - Ermittlung des Ausgangsniveaus
 - Berücksichtigung der allgemeinen Geldentwicklung
 - Berücksichtigung des generellen sektoralen Produktivitätsfaktors
- Berücksichtigung beeinflussbarer und nicht beeinflussbarer Kosten
- Berücksichtigung des Erweiterungsfaktors
- Berücksichtigung von Qualitätsvorgaben
- **Durchführung und Auswirkungen des Effizienzvergleiches**
 - Verwendete Parameter
- Methoden des Effizienzvergleiches
 - Bestimmung der berücksichtigten Netzkosten
- Ermittlung der Ineffizienzen
 - Effizienzvorgaben
- Hebarkeit von Effizienzpotentialen

Vereinfachtes Verfahren für kleine Netzbetreiber

- Wer kann die Option ziehen?
- Prinzip des vereinfachten Verfahrens

Spezielle Aspekte

- Regulierungskonto
 - Investitionsbudgets (pauschaliert und genehmigt)

- Übergang von Netzen, Netzzusammenschlüssen und - aufspaltungen

Sonstige Anforderungen und Bestimmungen

- Datenerhebungen, Mitteilungs- und Berichtspflichten
- Veröffentlichung von Daten
- Rechte und Pflichten der BNetzA/LRegB
- Übergangsbestimmungen

2.12 Niederspannungs-/Niederdruck-Anschlussverordnung und Grundversorgungsverordnung

Zielgruppe

Das anschaulich und praxisorientiert aufgebaute Seminar richtet sich an Mitarbeiter aus allen Bereichen der Elektrizitätswirtschaft (Netz und Vertrieb) die einen praxisnahen Überblick über die neuen allgemeinen Bedingungen benötigen.

Lernziel

Das Seminar erläutert die neuen Allgemeinen Bedingungen in der Elektrizitätswirtschaft. Ziel ist es, die Auswirkungen der Regelungen auf die Praxis zu verdeutlichen sowie relevante Unterschiede zu den "alten" AVB (EltV) und den daraus resultierenden Handlungsbedarf herauszuarbeiten.

Inhalt

Verordnung über Allgemeine Bedingungen für den Netzanschluss und dessen Nutzung für die Elektrizitätsversorgung in der Niederspannung (Niederspannungs-/Niederdruckanschlussverordnung – NAV/NDAV)

- Allgemeines
- Netzanschluss
- Anschlussnutzung
- Anlagenbetrieb und Rechte des Netzbetreibers
- Formale Abwicklung

Verordnung über Allgemeine Bedingungen für die Grundversorgung von Haushaltskunden mit Elektrizität aus dem Niederspannungsnetz (Grundversorgungsverordnung – Strom/Gas GVV)

- Allgemeines
- Versorgung (u.a. Unterschiede Grund- und Ersatzversorgung)
- Aufgaben und Rechte des Messstellenbetreibers und des Grundversorgers
- Formale Abwicklung Fragen und Beispiele zur praktischen Umsetzung im Unternehmen (Verfahren, Verträge...) werden jeweils bei den aktuellen Regelungen behandelt.



2.13 Vertragsumsetzung vor rechtlichem Hintergrund.

Zielgruppe

Das Seminar eignet sich sowohl für Führungskräfte aus dem Vertrieb, die sich einen Überblick über die neuen Anforderungen verschaffen wollen, als auch für Innen- und Außendienstmitarbeiter im Vertrieb, die die Kenntnisse für ihre operativen Tätigkeiten benötigen.

Lernziel

Sie lernen die vertraglichen Anforderungen des neuen Energiewirtschaftsgesetzes kennen sowie die Grundversorgung und Niederspannungsanschlussverordnung. Einen besonderen Schwerpunkt legt der Referent auf die Anforderungen, die für Energiedienstleister aus der Messzugangsverordnung sowie den neuen Regelungen zum Gaswettbewerb resultieren.

Inhalt

Die umfassende Neuregelung des Energiewirtschaftsgesetzes (EnWG) sowie jüngere einschneidende Regelungen verändern das gesamte Geschehen am Strom- und Gasmarkt unmittelbar. Gerade die Festlegungen der Regulierungsbehörden im Gasbereich sowie neue Vorgaben zum Messen und Zählen wirken sich konkret auf die Umsetzung in die Vertragspraxis der Vertriebe aus. Darum machen Sie sich vertraut mit den vertraglichen Anforderungen des neuen Ordnungsrahmens.

- 1. Überblick zu den Kernpunkten des Energiewirtschaftsgesetzes und seiner Verordnungen**
- 2. Anforderungen zur informationellen Entflechtung (Unbundling)**
- 3. Regulierung des Netzbetriebs**
- 4. Energielieferung an Letztverbraucher**
- 5. Grundversorgungsverordnung und Niederspannungsanschlussverordnung (Nachfolger AVB)**
- 6. Messzugangsverordnung**
- 7. GABi und GeLi Gas**
- 8. Vertragsbeziehungen**
- 9. Neue Verträge im Sonderkundenbereich und Konsequenzen**
- 10. Zulässigkeit von Objektnetzen**
- 11. Auswirkungen auf Regelungen in der EU- und in Deutschland**

3. Vertrieb von Gas, Strom und anderen Energiedienstleistungen

3.1 Preisfindung für Strom und Gas in Vertrieb und Portfoliomanagement

Zielgruppe:

Das anschaulich und praxisorientiert aufgebaute Seminar richtet sich an Mitarbeiter(innen) aus allen Bereichen des Unternehmens, die Kenntnisse über den Handel mit Strom und Erdgas und insbesondere die Preisfindung von Energielieferungen erwerben wollen. Technische bzw. spezifisch energiewirtschaftliche Vorbildung ist nicht erforderlich

Lernziel:

Das Seminar soll dazu beitragen, das Verständnis für den Handel mit Energie und die Preisfindung zu vertiefen und damit Nutzen in der täglichen Arbeit und im Kundenkontakt zu erbringen. Die Produkte sowie in der täglichen Arbeit häufig verwendete Begriffe und Zusammenhänge der (entflochtenen) Energiewirtschaft werden leicht verständlich dargestellt. Durch alltagsnahe Beispiele werden die abstrakten Zusammenhänge veranschaulicht. Es wird dabei darauf geachtet, dass die Einbindung des jeweiligen Themas in übergeordnete Diskussionen erfolgt.

Inhalt:

, Vorstellung der Teilnehmer, Erwartungen an das Seminar

Überblick über den Energiemarkt

- Globale Ausgangslage und Energiereserven
- Energiemarkt Deutschland als Teil des europäischen Marktes

Märkte für Strom und Gas

- Energiebörse
- OTC-Markt
- Endkundenmarkt

Voraussetzungen für die Teilnahme am Großhandelsmarkt

- Bilanzkreismanagement
- Portfoliomanagement
- Risikomanagement
- Händlerrahmenverträge

Überblick über die Preisfindungsmechanismen

- Marktgängige Produkte für das Portfoliomanagement
- Marktinformationen
- Marktpreise
- Preisfindung für elektrische Energie / Strompreise
- Preisfindung für Gas / Gaspreise

3.2 Erdgasverkauf im Wandel – Fachwissen, Argumente und Zusammenhänge

Zielgruppe:

Das Seminar eignet sich für Vertriebsmitarbeiter, die einen schnellen Überblick über den Gasmarkt und die neuen Spielregeln benötigen.

Lernziel:

Der Gasmarkt hat sich verändert und befindet sich weiter im Umbruch. Anforderungen aus dem Klimaschutz (z.B. ENEC, EEWärmeG) kommen hinzu. Die preisliche Situation verschärft sich. Vor diesem Hintergrund versetzt das Seminar die Mitarbeiter in die Lage, die neuen Aufgaben aus Sicht der Kunden kennen zu lernen, daraus Argumente für den Verkauf abzuleiten und so Marktchancen im Gasmarkt zu erkennen und aufbauend auf das Gelernte auch zu nutzen.

Inhalt:

Diese Schulung vermittelt Argumente und Zusammenhänge für das Gespräch mit Neukunden und Wechslern, analysiert Beweggründe potenzieller Neukunden auf Erdgas umzustellen, gibt Argumentationshilfen bei Anbieter und Energieträgerwechsel, hilft, Kundenwünsche zu erfassen, Alternative Energien im Beratungsgespräch, Lösungen, Fördertöpfe und steuerliche Vorteile.

Allgemeine Aspekte

- Der rechtliche Rahmen im Überblick
- Herausforderungen aus dem Klimaschutz
- Unterschiede und Übergang „alte“ zur „neuen“ Welt

Charakterisierung der wichtigsten Verteiler/Wettberber (Gas & Alternativen)

- Historie
- Strategie/Ziele
- Maßnahmen
- Produkte
- Ausblick
- Potenzielle Einsteiger

Strukturierte Beschaffung aus Kundensicht

- Was heißt strukturierte Beschaffung
- Wie liest man eine Lastkurve und bewertet sie fürs Angebot
- Chancen/Risiken
- Strategien
- Verbrauchsverhalten (z.B. Regelenergie)
- Fallbeispiele

Fallbeispiel Lieferantenwechsel

- Kurze Wiederholung der rechtlichen Vorgaben aus GeLi Gas
- Vorgehen
- Entscheidungsfindung
- Bewertung

Erdgas im Wettbewerb - Gasanwendungen und ihre Vorteile

- Industrielle und gewerbliche Prozesse
- Hauswärme und Brauchwarmwasser

- Alternative Energien und deren Integration
- Gasmobilität
- Umweltwirkung im Vergleich
- Flüssiggas
- Anlegbare Preise
- Fördertöpfe und steuerliche Vorteile

Verbrauchsoptimierung

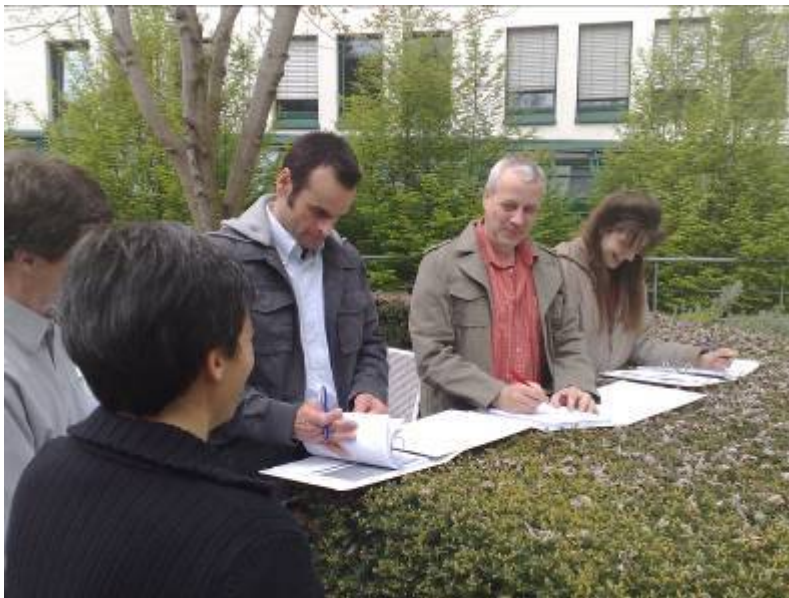
- Contractingformen und Chancen, Ausschreibungsverfahren–
- Energie-Effizienzmaßnahmen
- Energiecontrolling und Verbrauchssteuerung
- Dienstleistungen

Produktionsoptionen

- Netzleistungen
- Speicherleistungen
- Nominierung /Fahrpläne

Gasmarketing

- Marketingziele
- Marketinginstrumente
- Kampagnenbeispiele
- Dienstleistungen – Beispiele
- Risiken in Vertriebsprodukten



3.3 Schulungen für „Geschäftskundenbetreuer Gas“

Zielgruppe:

Die Geschäftskundenbetreuer Gas sollen auf einen aktuellen Stand zum Thema Gaswirtschaft gebracht und dadurch weiter qualifiziert werden. Hierzu hat Das ifed. Institut eine modulare Schulungsreihe erarbeitet, mit der die fachliche Kompetenz im neuen Gasmarkt gefördert werden soll.

Die Qualifizierungsmaßnahme umfasst fünf Module, mit einer Dauer von jeweils 1-2 Tagen.

Modul 1: Recht / Markt

Lernziel:

Das Seminar versetzt jeden Teilnehmer in die Lage, die Zusammenhänge des neuen Ordnungsrahmens vernetzt zwischen Gesetz und Verordnungen korrekt, aber möglichst pragmatisch im Unternehmen und im Kundenkontakt umsetzen zu können.

Inhalt:

Leicht verständlichen Vermittlung des energierechtlichen Ordnungsrahmens und der vertraglichen Zusammenhänge.

Grundlagen der Gaswirtschaft

- Struktur des europäischen Gasmarkts
- Struktur des deutschen Gasmarkts
- Marktentwicklung

Deutsche Energierecht

- Überblick – vom europäischen zum deutschen Energierecht
- Entflechtung
- De-minimis-Regelungen
- Aufgaben der Netzbetreiber und Systemverantwortung
- Grundsätze der Kooperationsvereinbarung Gas 2007
- Netzanschluss- und Netzkopplungsvereinbarungen
- Netzzugang und Transport
- Lastprofile
- Netzentgelte und Anreizregulierung
- Gasspeicherung
- Wegenutzung und Konzessionsabgaben, Abgrenzung Tarif- und Sonderkunden
- Grund- und Ersatzversorgung
- Verfahrensrecht und Rechtsschutz
- Erneuerbare Energien und Gaswirtschaft

Weitere Rechtsaspekte

- Europäisches Energierecht beim grenzüberschreitenden Gastransport
- Kartellrecht – Preishöhen- und Preisstrukturmissbrauch; Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung
- Zivilrechtliche Billigkeitskontrolle
- Entwicklungen und Tendenzen zum § 315 BGB

Vertragsmanagement

- Take-or-Pay-Verträge
- Prinzip der Anlegbarkeit
- Verträge - Funktionsweise, wichtige Klauseln, Bindungen
- Vertragsmuster
- Unterschiede „Alte Welt“ und „Neue Welt“
- Fiskalische Belastungen

Geschäftsprozesse nach BNetzA (GeLi (Gas))

- Wichtigste Prozesse und Fristen
- Konflikte
- Datenformate
- Übergangsregelungen



Modul 2: Technik

Lernziel:

Das Seminar verdeutlicht den Teilnehmern die grundlegenden technischen Zusammenhänge, so dass auch „Nicht-Techniker“ künftig über belastbare Grundlagenkenntnisse verfügen. Der Schwerpunkt liegt auf den für die Teilnehmer praktisch relevanten Themenbereich der Gasverteilung.

Inhalt:

Leicht verständlichen Vermittlung des energietechnischen Rahmens und der Besonderheiten im Gasmarkt.

Gastransport

- Technische Grundlagen
- Rohrleitungen
- Strömungsmechanik
- Zusatzeinrichtungen an Pipelines
- Transportsysteme
- in Europa
- in Deutschland
- Technische Grundlagen Gasnetzzugang
- Biogas, Aufbereitung, Einspeisung, Durchleitung

Gasspeicherung und Liquefied Natural Gas (LNG)

- Bedeutung der Gasspeicherung
- Arten und geologische Voraussetzung
- Technische Restriktionen
- Gasspeicherung in Deutschland und Europa
- Bedeutung von Speicherkapazitäten, Versorgungssicherheit

LNG-Kette (Überblick)

- Technische und wirtschaftliche Grundlagen
- LNG-Handel, weltweit, LNG-Markt, Europa
- LNG- eine Alternative für Deutschland?

Gasverteilung

- Gasverteilnetz in Deutschland
- Planung, Bau und Betrieb von Gasleitungen

Netzanschluss

- Gasdruckregelanlagen, Gasmessung
- Messung, Zählung, Abrechnung, inklusive Smart Metering
- Dispatching-Steuerung und Überwachung des Gasnetzes
- Sicherheit bei Anschluss und Betrieb

Modul 3: Wettbewerber und Vorlieferanten

Lernziel:

Die Teilnehmer werden über alle Wertschöpfungsstufen hinweg an den aktuellen Gasmarkt herangeführt. Es wird Sicherheit im Umgang mit den Marktpartnern geschaffen.

Inhalt:

Es werden die prinzipiellen Markt- und Wettbewerbsstrukturen verdeutlicht und gefestigt, sowie deren Chancen und Risiken beleuchtet.

Marktentwicklung

- Einsatzbereiche
- Verbrauchsentwicklung
- Verfügbarkeit – von der Reserve zur Ressource
- Marktstruktur Deutschland und Europa
- Die Wertschöpfungskette Gas

Produzenten

- Ferngasgesellschaften
- Regionale und örtliche Verteilergesellschaften
- Oligopolisierung in der Gaswirtschaft
- Charakterisierung der wichtigsten Ferngasgesellschaften
- Historie

Strategie/Ziele

- Maßnahmen
- Produkte
- Ausblick

Charakterisierung der wichtigsten Verteiler/Wettbewerber (Gas & Alternativen) im Netzwerkpartner-Versorgungsgebiet (Netzwerkpartner und Neuanbieter)

- Historie
- Strategie/Ziele
- Maßnahmen
- Produkte

Ausblick

- Ausblick Wettbewerber
- Potenzielle Einsteiger
- Motive

Kooperationsmöglichkeiten

- Netzkooperationen
- Strategien
- Praxisbeispiele

Modul 4: Kundensicht

Lernziel:

Der Gasmarkt hat sich verändert und befindet sich weiter im Umbruch. Wie im Strombereich gewinnen neue Beschaffungsstrategien und damit Preisbildungsmechanismen an Bedeutung. Das Seminar versetzt die Mitarbeiter in die Lage, die neuen Aufgaben aus Sicht der Kunden kennen zu lernen und so Marktchancen im Gasmarkt zu erkennen und aufbauend auf das Gelernte auch zu nutzen.

Inhalt:

Dieses Modul vermittelt die Thematiken und Zusammenhänge von Gaseinkauf, Gashandel und Geschäftsprozessen. Es ist unmittelbar verbunden mit den Themenstellungen des Moduls 5

Allgemeine Aspekte

- Energiebeschaffung eigen/fremd
- Wirtschaftliche Bedeutung
- Unterschiede und Übergang „alte“ zur „neuen“ Welt

Strukturierte Beschaffung aus Kundensicht

- Was heißt strukturierte Beschaffung
- Wie liest man eine Lastkurve
- Chancen/Risiken
- Strategien
- Verbrauchsverhalten (z.B. Regelenergie)
- Fallbeispiele

Ausschreibung

- Merkmale Private/Public
- Ziele
- Vorgehen
- Inhalte
- Fallbeispiele

Fallbeispiele Lieferantenwechsel

- Kurze Wiederholung der rechtlichen Vorgaben aus GeLi Gas
- Vorgehen
- Entscheidungsfindung
- Bewertung

Erdgas im Wettbewerb - Gasanwendungen und ihre Vorteile

- Industrielle und gewerbliche Prozesse
- Hauswärme und Brauchwarmwasser
- Gasmobilität
- Umweltwirkung im Vergleich
- Flüssiggas
- Anlegbare Preise

Verbrauchsoptimierung

- Contractingformen und Chancen, Ausschreibungsverfahren–
- Energie-Effizienzmaßnahmen
- Energiecontrolling und Verbrauchssteuerung

- Dienstleistungen

Der Energieberatermarkt

- Rechtliche Vorgaben
- Dienstleister
- Strategien
- Entwicklungen

Modul 5: Produkte (1,5 +0,5 Tage)

Lernziel:

Der Gasmarkt hat sich verändert und befindet sich weiter im Umbruch. Wie im Strombereich gewinnen neue Beschaffungsstrategien und damit Preisbildungsmechanismen an Bedeutung. Das Seminar versetzt die Mitarbeiter in die Lage, die neuen Marktchancen im Gasmarkt zu erkennen und aufbauend auf das Gelernte auch zu nutzen.

Inhalt:

Dieses Modul vermittelt die Thematiken und Zusammenhänge von Gaseinkauf, Gashandel und Geschäftsprozessen.

Gaseinkauf und Gashandel

- Marktteilnehmer des Handels in Deutschland
- Gashandel, OTC-Handel, Börsenhandel
- Handelsprodukte
- Portfolio- und Risikomanagement
- Kapazitätsbuchung
- Bilanzkreismanagement
- Praxisbeispiel für Gasbeschaffung - Wie wird Kunde kalkuliert mit/ohne Lastprofil

Preissysteme

- Preiseinflussgrößen
- Preisbildungsmechanismen
- Ölpreisbindung und Preisanpassung
- Preisgleitklauseln
- Festpreisangebote
- Strukturierte Beschaffung
- Gas-zu-Gas Wettbewerb
- Anlegbarkeit
- Preisentwicklung Öl und Erdgas
- Gaspreissysteme
- Preisgestaltung in Gaslieferverträgen
- Abschaltbare Verträge
- Preisvergleich in Deutschland und Europa

Produktionsoptionen

- Netzleistungen
- Speicherleistungen
- Nominierung /Fahrpläne

Gasmarketing

- Marketingziele
- Marketinginstrumente
- Kampagnenbeispiele
- Dienstleistungen – Beispiele
- Risiken in Vertriebsprodukten

4. Erneuerbare Energien und Energieeffizienz

4.1 Grundwissen Erneuerbare Energien

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter und Führungskräfte die die technischen, rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für den Einsatz Erneuerbarer Energien und ihr Zusammenspiel kennen und verstehen sowie vom Erfahrungsaustausch im Kollegenkreis profitieren wollen

Lernziel

Grundlagenwissen über Erneuerbare Energien ist im Dialog mit Kunden, Marktpartnern oder Politikern immer wichtiger. Den rechtlichen Rahmen bildet vor allem das Erneuerbare Energien Gesetz. Sie bekommen im Seminar frühzeitig Einblick in die Neuregelungen sowie einen breiten Überblick zum Thema "Erneuerbare Energien". Sie tauschen sich mit den anderen Teilnehmern über Erfahrungen aus der Praxis aus.

Inhalt:

Grundlagen

- Technische Begrifflichkeiten
- Marktentwicklung
 - national
 - international

Windkraft,

- Physikalische Grundlagen
- Bauformen
- Nutzungsmöglichkeiten

Photovoltaik,

- Physikalische Grundlagen
- Bauformen
- Nutzungsmöglichkeiten

Biomasse, Biogas

- Physikalische Grundlagen
- Bauformen
- Nutzungsmöglichkeiten

Wasserkraft und Geothermie

- Physikalische Grundlagen
- Bauformen
- Nutzungsmöglichkeiten

Energiewirtschaftliche Aspekte

- Regelenergie
- Leitungsbau
- Energetische Amortisation, Internalisierung externer Kosten

Ordnungsrahmen

- EU Richtlinie zu den Erneuerbaren Energien
- EEG (2009)
- EEWärmeG
- Weitere rechtliche Vorgaben (Biomasseverordnung etc.)

4.2 Grundwissen Windenergie

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich vor allem an alle Mitarbeiter und Führungskräfte aus den Bereichen Netz und Kommunikation sowie allen anderen tangierten Bereichen

- die in der Diskussion um die Windkraft kompetente Gesprächspartner sein wollen und Argumentationshilfen benötigen,
- diese Informationen zur effizienten und qualitätsgerechten Erfüllung der Arbeitsaufgaben benötigen,
- die die Rahmenbedingungen für den Einsatz der Windenergie und ihr Zusammenspiel mit anderen Erzeugungstechniken kennen und verstehen sollen und/oder Kundenkontakt haben.

Lernziel

Sie erwerben ein ideologiefreies breites und verfügbares Wissen über die Windkraft sowie Informationen zu den gesetzlichen Rahmenbedingungen. Informationen zu den Bauformen, Komponenten, umwelt- und energiewirtschaftlichen Aspekten, z.B. die Diskussion um die Regelenergie und das neue EEG werden mit den Teilnehmern erarbeitet.

Inhalt:

Marktentwicklung

- national
- international

Physikalische Grundlagen der Windenergie

- Physik des Windes
- Aufbau und Formen von Windenergieanlagen

Volkswirtschaftliche Bedeutung

- Windkraft als Exportschlager
- Arbeitsplätze

Umwelt- und Ressourcenschonung,

- CO₂-Vermeidungskosten
- Externe Kosten

Energiewirtschaftliche Aspekte

- Regelenergie
- Leistungsanteile
- Netzausbau in Zukunft
- Netzanschluss- /Netznutzungsfragen
- Speicherbarkeit?

Ordnungsrahmen

- EEG
- EnLAG
- Sonstige

4.3 Umsetzung des Erneuerbare-Energien-Wärmegesetzes (EEWärmeG) für einen erfolgreichen Erdgasvertrieb

Zielgruppe:

Das Seminar richtet sich an Führungskräfte und Mitarbeiter aus Versorgungsunternehmen, die im Vertrieb oder in der Unternehmensplanung mit der strategischen Umsetzung des EEWärmeG befasst sind oder sich für den Dialog mit Marktpartnern und Kunden Kenntnisse zu den Anforderungen erarbeiten wollen.

Lernziel:

Sie erwerben ein breites Wissen über gesetzliche Anforderungen des EEWärmeG und die Zusammenhänge mit dem IEKP (Integriertes Energie- und Klimaprogramm). Konsequenzen für die praktische Arbeit werden erarbeitet und gemeinsam erfolgversprechende Strategien daraus abgeleitet.

Inhalt:

Das EEWärme G fordert, dass ab dem 01.01.2009 für jeglichen Neubau Erdgas als alleiniger Energieträger für Wärmeanwendungen nicht mehr zugelassen ist. Es wird verlangt, erneuerbare Energien einzusetzen, wobei Biogaszumischung nicht als Lösung akzeptiert wird. Stattdessen muss sich der Bauherr u.a. mit Solarkollektoren, Pellets, Wärmepumpen oder Kleinst-KWK-Anlagen auseinandersetzen.

Das Seminar vermittelt einen Überblick über die aktuellen und geplanten Einflüsse auf den Erdgasvertrieb und die Erdgaskunden. Hierbei wird ein besonderer Schwerpunkt auf die Umsetzung des Integrierten Energie und Klimapaktes der Bundesregierung und des EEWärmeG gelegt. Die Zusammenhänge zwischen diesen neuen Regelungen werden erläutert und Konsequenzen für den Vertrieb aufgezeigt. Daraus werden sowohl die Herausforderungen als auch die neuen Chancen abgeleitet.

Abschließend werden umsetzbare Reaktionsmuster für den Vertrieb erarbeitet und gemeinsam mit den Teilnehmern bewertet.

Je nach Zusammensetzung, Kenntnisstand und Anzahl der Teilnehmer werden mehr oder weniger große Teile des Seminars als intensiver Workshop durchgeführt. Es wird dabei berücksichtigt welche anderen Energiearten des eigenen Unternehmens im Vertrieb berücksichtigt werden sollten. Dies hat den Vorteil, dass für die Unternehmen individuelle und direkt umsetzbare Konzept-Ansätze erarbeitet werden können.

Das Seminar ist für einen Tag angesetzt

4.4 Auswirkungen Klimaschutzpaket der Bundesregierung

Zielgruppe:

Die Veranstaltung richtet sich an Führungs- und Fachkräfte aus Energieversorgungsunternehmen, die sich strategisch mit der Unternehmensausrichtung auseinandersetzen. Vorkenntnisse aus der Energiewirtschaft sind für ein vertieftes Verständnis von Vorteil.

Lernziel:

Das Seminar erläutert das „Integrierte Energie- und Klimaprogramm IEKP“ der Bundesregierung im Gesamtzusammenhang. Es unterstützt die Teilnehmer, die Auswirkungen auf das eigene Unternehmen zu analysieren. Risiken für die vorhandene Wertschöpfung werden aufgezeigt. Auf Chancen für neue mögliche Geschäftsfelder wird hingewiesen. Im Seminar werden zunächst das Ziel und die konkrete Ausgestaltung der jeweiligen Klimapaketaßnahme erläutert. Anschließend werden die Auswirkungen auf die Branche analysiert sowie Chancen und Risiken diskutiert. Die Seminarinhalte konzentrieren sich auf die strategische Bedeutung des Klimapaketes für die Branche. Zur operativen Umsetzung der Gesetze und Verordnungen (z. B. zum EEG) führt das ifed. Institut separate Veranstaltungen durch.

Inhalt:

Erneuerbare Energien Gesetz (EEG)

- Ziel des Gesetzes
- Vergütungsvorschriften
- Vertriebliche Aspekte
- Netzanschluss
- Chancen und Risiken

Gesetz zur Förderung der Kraft-Wärme-Kopplung (KWKG)

- Ziel des Gesetzes
- Vergütungsvorschriften
- Neu- und Ausbau von Wärmenetzen
- Netzanschluss
- Chancen und Risiken

Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz (EEWärmeG)

- Ziel des Gesetzes
- Nutzungspflicht von Erneuerbaren Energien für die Wärmeversorgung
- Finanzielle Förderung durch Marktanreizprogramm
- Ausbau von Wärmenetzen
- Chancen und Risiken

Energieeinsparverordnung (EnEV)

- Ziel der Verordnung
- Verschärfung des Anforderungsniveaus an Gebäuden
- Nachrüstpflichten
- Außerbetriebnahme von elektrischen Speicherheizsystemen
- Stärkerer Vollzug der Verordnung
- Chancen und Risiken

Gasnetzzugangs (GasNZV)- und Gasnetzentgeltverordnung (GasNEV)

- Ziel der Verordnungen
- Netzanschluss von Biogasanlagen
- Vermiedene Netzkosten und Belastungsausgleich
- Chancen und Risiken

Messzugangsverordnung (MessZV) und Änderung Energiewirtschaftsgesetz

- Ziel von Gesetz und Verordnung
- Einführung von „intelligenten“ Messeinrichtungen
- Vollständige Liberalisierung von Messstellenbetrieb und Messung

Weitere bedeutsame Bestandteile des Klimapaketes

- Beschleunigung des Ausbaus der Höchstspannungsnetze
- CO₂-arme Kraftwerkstechnologien
- Energieeffiziente Produkte und Dienstleistungen
- Heizkostenverordnung
- Mobilität
- Energieforschung und Innovation



4.5 Innovative Energie-Anwendungstechniken

Zielgruppe:

Die Veranstaltung richtet sich an Führungs- und Fachkräfte aus EVU die sich strategisch und operativ mit dem künftigen Absatz von Strom und Gas und dem Verhältnis zum Kunden auseinandersetzen.

Inhalt:

Das Seminar untersucht ausgehend von den durch Gesellschaft und Politik geprägten Rahmenbedingungen für die Energiebranche, die Möglichkeiten einer sinnvollen Unterstützung innovativer Energie-Anwendungstechniken durch das Energieversorgungsunternehmen (EVU).

Überblick zu den aktuellen Herausforderungen für Energieversorgungsunternehmen

- Regulierung und Liberalisierung
- Tendenz zur Eigenversorgung
- Demographischer Wandel
- Klimaveränderungen
- Energetische Anforderungen an Gebäude und Geräte
- Neue Absatzmöglichkeiten für Strom und Gas

Rechtliche Vorgaben für Energieeffizienz

- EUP-Richtlinie - Umweltgerechte Gestaltung energiebetriebener Produkte
- EDL-Richtlinie - Anforderungen an Endenergieeffizienz und Energiedienstleistungen
- Energieeffizienz-Gesetz
- Energieeinsparverordnung etc.

Innovative Energie-Anwendungstechniken:

(jeweils mit Vorstellung der Marktentwicklung und Diskussion der Sinnhaftigkeit der Anwendungsunterstützung durch das Energieversorgungsunternehmen)

Innovative Gasanwendungstechniken

- Gaswärmepumpen, Gasklimageräte
- Kleinst-BHKW in Haushalten und Industrie
- Brennstoffzellen mit Erdgas

Stromanwendungen für Heizung und Warmwasser

- Heizungswärmepumpen
- Warmwasserwärmepumpen
- Solarthermische Anlagen
- Dezentrale Warmwasserbereitung
- Wohnungslüftung mit Wärmerückgewinnung

Steuer- und Regelungstechnik

- Drehzahlgesteuerte Umwälzpumpen für Heizung und Warmwasser
- Optimierte Antriebe
- Smart House

Elektromobilität

- Infrastrukturmaßnahmen
- Batteriespeichertechnologien
- Antriebssystem und Fahrzeugtypen
- Lastmanagement

Information und Kommunikation

- Energiesparende PC und Peripherie
- Bildschirme
- Verringerung von Stand-by-Stromverbrauch

Innovative Beleuchtungstechnik

- Straßenbeleuchtung
- Lampen - und Leuchtensysteme in Bürogebäuden
- Beleuchtung im Haushalt
- Weihnachtsbeleuchtung

Innovative Stromanwendungen im Haushalt

- Bildschirme
- Induktionskochfelder
- Dampfgarer
- Gefrier- und Kühlgeräte
- Sonstige Haushaltsgeräte

|

Die Auferstehung der Energieberatung im EVU?

- Strategische Einordnung
- Methoden und Ziele
- Leistungen
- Einbindung von Marktpartnern

Abschlussdiskussion

- Was wollen unsere Kunden von uns?
- Was will die Politik von uns?
- Was wollen wir?

4.6 Energiedienstleistungen für Industrie- und Geschäftskunden

Zielgruppe:

Dieses Seminar richtet sich an Unternehmensleitungen, an Entscheidungsträger sowie verantwortliche Mitarbeiter aus den Bereichen Unternehmensentwicklung, Vertrieb, strategisches Marketing, Energie- und Netzdienstleistungen, Wärmelieferung, technische Dienstleistungen sowie Personal.

Lernziel:

Energiedienstleistungen sind ein wichtiger Schlüssel zur Umsetzung der klimapolitischen Ziele der Bundesregierung. Für die Energieversorgungsunternehmen sind Energiedienstleistungen ein wichtiges Instrument zur Erweiterung der Wertschöpfungskette und zur Kundenbindung. Die neuen wettbewerbsrechtlichen Festlegungen für die Belieferung mit Erdgas und Strom einerseits und die Umsetzung der Energiedienstleistungsrichtlinie andererseits ergeben ein Spannungsfeld, in dem es die richtigen Dienstleistungen zu entwickeln gilt, die gewinnbringend für die Unternehmen umgesetzt werden können. Im Seminar wird mit den Kriterien zur Auswahl erfolgreicher Dienstleistungen geklärt, worin der Wert für den Kunden liegt und welche Wertschöpfung für das EVU erzielt werden kann. Ebenso werden die Wettbewerber vorgestellt. Das Seminar zeigt auf, wie Projekte gewonnen werden können und wie Deckungsbeiträge für das Unternehmen gesichert werden können. Marktzugang und Organisation für Energiedienstleistungen werden behandelt und über Anwendungsbeispiele dargestellt. Das Seminar bietet eine Plattform für einen intensiven Erfahrungsaustausch.

Inhalt:

Rechtliche Rahmenbedingungen für Energiedienstleistungen

- Umsetzung Energieeffizienz und Energiedienstleistungsrichtlinie
- Integriertes Energie- und Klimaprogramm
- Wettbewerbsbeschränkungen
- Künftige Entwicklung

Ziele und Startvoraussetzung des eigenen Unternehmens

- Startvoraussetzungen
- Gründe und Ziele für Energiedienstleistungen
- Wettbewerber aus anderen Markt Bereichen
- Potentielle Partner

Erfolgsfaktoren im Energiedienstleistungsgeschäft

- Langfristiger strategischer Ansatz
- Fachliche Kompetenz
- Marktzugang
- Contractingformen
- Marketing

Schlüsselfunktionen In der Leistungserbringung und im Vertrieb für Energiedienstleistungen

- Anforderungen an Mitarbeiter aus Markt und Unternehmen
- Aufgabenverteilung Vertrieb – Projektmanagement – Betrieb
- Erstellung von Aufgaben- und Kompetenzprofilen

Entwicklung und Optimierung von Energiedienstleistungsprodukten

- Der Produktentwicklungsprozess
- Einbindung des Personals
- Produktentwicklung im aktiven Kundendialog
- Kommunikation zwischen Vertrieb, Technik, Partnern

Grundlagen der Aufbauorganisation

- Anforderungen an die Aufbauorganisation
- Kernprozesse im Contracting und Abbildung in der Organisation
- Make or buy?
- Steuerung und Qualitätssicherung externer Partner

Organisationsmodelle und Beispiele

- Aufbau einer Energiedienstleistungsorganisation in der Praxis
- Alternative Organisationsmodelle: Kernbausteine Einsatzbereiche, Vor-/Nachteile

4.7 Energieeffizienz – Dienstleistung der EVU

Zielgruppe

Das Seminar ist sowohl auf Entscheidungsträger als auch auf Mitarbeiter in der Industrie- und Gewerbekundenberatung ausgerichtet. Es eignet sich aber auch für die Mitarbeiter, die den aktuellen Stand der Gesetzgebung zum Thema Energieeffizienz kennen lernen und verstehen wollen. Durch Aktualität und Methodik werden auch langjährige Mitarbeiter angesprochen, die sich wieder auf den neuesten Wissensstand bringen wollen. Besondere Vorkenntnisse sind nicht erforderlich.

Lernziel

Das Ziel des Seminars liegt in der Befähigung der Teilnehmer als kompetente Partner von Industrie- und Gewerbekunden bei allen Fragen rund um das Thema Energieeffizienz aufzutreten. Hierzu werden sowohl Kenntnisse des rechtlichen Rahmens, Verständnis für das Umfeld des Kunden und auch der Umgang mit Energie-Monitoring-Systemen vermittelt.

Inhalt

Rechtlicher Rahmen

- Energiewirtschaftsgesetz
- Energieeffizienzrichtlinie und Energieeffizienzgesetz
- IEKP und Umsetzung in deutsches Recht

Gebäudeenergieausweis

- EnEV 2007 und DIN 18599 als Basis des Gebäudeenergieausweises
- DENA-Gebäudeenergieausweis (bedarfs- und verbrauchsorientiert)
- BAFA-Qualifikation Energieberater und Vor-Ort-Berater
- Anbieter und Marktentwicklung

Betriebliches Energiemanagement

- Definition Energiemanagement nach VDI 4602
- Zielkonflikte in einem Unternehmen
- Aufgabe und Anforderungen an einen Energiebericht
- Kostenstellenaufteilung
- Investitionsregeln in einem Unternehmen

Energiemonitoring

- Interpretationshilfen Lastprofile
- Geordnete Jahresdauerlinie
- Soll-/Ist-Wertvergleich
- Praxisbeispiel aus den Bereichen Strom, Wärme, Wasser

Anwendungs- und Erzeugungstechniken (Strom und Gas)

- Heizungs- & Lüftungstechnik, Wärmerückgewinnung
- Antriebstechnik und Drucklufttechnik
- Beleuchtungstechnik
- Prozesstechniken
- Mess- und Steuerungstechniken
- Energieerzeugungstechniken
- Informationsquellen
- Leitfaden zur Untersuchung von Unternehmen

- Diverse Praxisbeispiele

Energieberatung des Energieversorgers

- Intension Netzbetreiber/Lieferant
- Wirtschaftliches Interesse vs. Rechtliche Vorgaben
- Anforderungen der Kunden
- Erfahrungen aus der Praxis