

VKU-Web-Seminar / 29.10.2026 / 09:00 - 12:30 Uhr

Vom Versorger zum Energiedienstleister

So bauen Sie Ihren EDL-Vertrieb strategisch auf und sichern den Abschluss für Ihr Unternehmen

PROGRAMM

» 09:00

Herzlich willkommen

Begrüßung

Johannes Huber, Fachgebietsleiter Energiedienstleistungen und Flexibilitätsvermarktung, VKU

Technische Einführung in das Web-Seminar-Tool

VKU-Akademie

Ausblick auf die Themen des VKU-Web-Seminars

Johannes Huber, Fachgebietsleiter Energiedienstleistungen und Flexibilitätsvermarktung, VKU

» 09:05

Energiedienstleistungen im kommunalen Vertrieb

- Marktentwicklung: Wo stehen kommunale Energieversorger heute im EDL-Geschäft?

- Aktuelle Gesetzgebungsverfahren mit Relevanz für den EDL-Vertrieb

- Was das für die Dringlichkeit einer eigenen EDL-Strategie bedeutet

Johannes Huber, Fachgebietsleiter Energiedienstleistungen und Flexibilitätsvermarktung, VKU

» 09:25

Was ist eine EDL-Strategie - und warum braucht es sie?

- Bausteine einer EDL-Strategie: Produktportfolio, Zielgruppen, Vertriebskanäle, Wirtschaftlichkeit, Partnerschaften vor dem Hintergrund wirtschaftlicher Potenziale

- Typische Einstiegsfehler und warum Stadtwerke im EDL-Geschäft zumeist erfolglos sind

- Einordnung der Wertschöpfungstiefe und Handlungsoptionen sowie Ableitung einer funktionierenden Strategie

- Zusammenfassende Einordnung der Voraussetzungen im Unternehmen

- Ableitung von Handlungsempfehlungen

Christian Linden, Senior Manager, PwC Deutschland

» 10:25

Pause

› 10:40	Praxisbeispiel: Contracting als EDL-Strategie - wie Stade auf Betreiben statt Verkaufen setzt • Warum Contracting bei Stade seit 25 Jahren ein fester Bestandteil der EDL-Strategie ist. • Was es braucht, um eigenes Contracting anzubieten? • Wie sich das Angebot über die Jahre entwickelt hat. Marcel Willen , Fachbereichsleiter Vertrieb Energie- und Dienstleistungen, Stadtwerke Stade GmbH
› 11:10	Praxisbeispiel: Das Stadtwerk als Plattform - wie badenova den Abschluss ins Haus geholt hat • Ökosystem statt Einzelprodukt: Handwerk, Hersteller, Versicherung, Finanzierung auf einer Plattform • Digitale End-to-End-Vertriebsstrecke: vom Lead bis zur Installation • Handwerk als Partner, nicht als Konkurrent: So gelingt die Einbindung • Entscheidende Investitionen: Plattform, Partnernetzwerk, Produktarchitektur • Transfer: Was davon auch ohne großes Budget funktioniert Hans-Jürgen Hamburger , Leiter Systemlösungen Wärme und Erzeugung, badenova AG & Co. KG
› 11:40	Praxisbeispiel: Lösung statt Produkt - wie Witten EDL für Gewerbe und Quartiere ganzheitlich denkt • Die Entscheidung: warum Witten auf ganzheitliche Begleitung statt Einzelprodukt setzt • Was es dafür braucht: Kompetenzen, Team, Zusammenspiel mit lokalem Handwerk • Erfolgsgeschichten und Stolpersteine: was gut lief und was anders kam als gedacht • Transfer: was ein kleineres Stadtwerk davon übernehmen kann Patrick Berg , Abteilungsleiter Energiedienstleistungen, Stadtwerke Witten GmbH
› 12:10	Q&A: Sie haben offene Fragen? Hier gehen wir gemeinsam in den Austausch.
› 12:30	Ende des VKU-Web-Seminars

Viel Erfolg bei der Teilnahme der Veranstaltung!

Bitte beachten Sie: Das Programm wird fortlaufend online aktualisiert. Ihr Programm-Ausdruck ist vom 14.08.2026. Die aktuellen Informationen zum Programm finden Sie hier:

<https://www.kommunaldigital.de/online-event/vom-versorger-zum-energiedienstleister>.