

Energie-Einkauf

kompakt



Speziell für Energieversorger,
Stadtwerke und energie-
intensive Unternehmen

Optimieren Sie Ihren Strom- und Gaseinkauf!

- **Neue Produkte im Strom- und Gasbereich**
- **Von der Vollversorgung zum Portfoliomanagement**
- **Aktuelle rechtliche Rahmenbedingungen**

- ✓ **Intensiv-Lehrgang** für Neueinsteiger im Energie-Einkauf sowie aktuelles Update für erfahrene Energie-Einkäufer
- ✓ **Hervorragend didaktisch** aufbereitet – mit zahlreichen Musterbeispielen, Checklisten und Übungen!

Sie entscheiden, wann Sie lernen!

Wöchentlich erhalten Sie eine Lektion per Post

Start: **15. Oktober 2009**

10
Lektionen

Die Autoren:

Benedikt Schuler
Alpiq Gruppe

Dr. Martin Riedel
**Becker Büttner Held Rechtsanwälte
Wirtschaftsprüfer Steuerberater**

Dr. Michael Ritzau
Dr. Jörg Borchert
**BET Büro für Energiewirtschaft- und
Technische Planung GmbH**

Dieter Gersemann
Gersemann & Kollegen Rechtsanwälte

Bernd Wachsmann
Novogate GmbH

Bassam Darwisch
Stephan Birkhölzer
Florian Müller
Nuon Deutschland GmbH

Reinhard Rümmler
PricewaterhouseCoopers AG WPG

Hendrikje Dickschen
RIGHT MANAGEMENT GmbH

Dirk Tiemann
Seymour Consulting GmbH

Markus Gebhardt
**VIK Verband der Industriellen Energie-
und Kraftwirtschaft e.V.**

Warum dieser Lehrgang für Sie wichtig ist

Als Energie-Einkäufer sind Sie gefordert: Der Markt ist in Bewegung, die **Preise** sind **volatil** und **neue Rahmenbedingungen** verändern die **Beschaffungsmöglichkeiten** von **Strom** und **Gas**. Ob bei der **Vollversorgung** oder der **strukturierten Beschaffung** – So optimieren Sie Ihr Einkaufsportfolio weiter!

Verschaffen Sie sich das notwendige Wissen durch **aktuelles Know-how** kompakt in **10 Lektionen**. Wir unterstützen Sie, die Energie für Ihr Unternehmen so günstig wie möglich einzukaufen!

Was Sie hier lernen

- Aktuelles Wissen rund um den **Strom-** und **Gaseinkauf**
- Bedeutung der neuen rechtlichen **Rahmenbedingungen** für den Einkauf
- **Optimierungsmöglichkeiten** bei der Beschaffung nutzen
- **Gasverträge** erfolgreich unter Dach und Fach bringen und **Erdgas fehlerlos ausschreiben**
- **Neue Produkte** im Strom- und Gasbereich kennen
- **Einkaufsstrategien** berücksichtigen
- Standardisierte und nicht-standardisierte **Liefer- und Handelsverträgen** im Strombereich ausgestalten
- Das Beste aus Ihren künftigen **Verhandlungen** herauszuholen

Ihr Nutzen

- Ausgewiesene Experten auf dem Gebiet des Energie-Einkaufs geben ihr praxiserprobtes Wissen an Sie weiter
- Zahlreiche Anregungen, Checklisten, Tipps und Hinweise helfen Ihnen, das Wissen in die Praxis umzusetzen
- Sie sind gewappnet für die anstehenden Herausforderungen im Energie-Einkauf

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.

Gerne beantworte ich Ihre Fragen zu diesem Lehrgang und berate Sie persönlich .



Miriam Seiler
Lehrgangs-Managerin
Tel.: 0 61 96/47 22-684
E-Mail: seiler@managementcircle.de

Und so lernen Sie los ...

Wöchentlich erhalten Sie auf dem Postweg eine Lektion. Diese sind von unseren Autoren didaktisch so für Sie aufbereitet, dass Sie selbstständig und in Ihrem eigenen Lerntempo einsteigen können. Übungsaufgaben mit Musterlösungen am Ende jeder Lektion dienen der eigenen Kontrolle des Erlernten und erleichtern Ihnen den Praxistransfer. Im Anschluss an die letzte Lektion erhalten Sie Ihr persönliches Teilnahmezertifikat. Hiermit können Sie die umfassende Erweiterung Ihres Fachwissens dokumentieren.

6 gute Gründe für Ihre Teilnahme an unserem schriftlichen Lehrgang

- ✓ **Top-aktuell** und **praxisbezogen** – Die namhaften Autoren sind erfahrene Praktiker und didaktisch kompetent
- ✓ **„Wissen pur“** in Form von überschaubaren, für Sie hervorragend aufgearbeiteten Lektionen
- ✓ Höchstes Maß an **Flexibilität** und **Unabhängigkeit** in der Erweiterung und Aktualisierung Ihres Fachwissens
- ✓ Selbstkontrolle Ihres Lernerfolgs durch praxisrelevante **Übungsaufgaben mit Musterlösungen** am Ende jeder Lektion
- ✓ Vielseitig **hilfreiches Nachschlagewerk** für Ihren Arbeitsalltag
- ✓ **Zertifizierung** Ihrer Weiterbildung durch Management Circle, dem anerkannten Bildungspartner der Unternehmen

Unsere Leistungen

- 10 umfangreiche, aufeinander abgestimmte Lektionen
- Zu jeder Lektion Übungsaufgaben mit Musterlösungen
- Ihr persönliches Teilnahmezertifikat
- Fachliche und organisatorische Unterstützung durch die Autoren und das Management Circle Team
- Einstiegspaket

INHOUSE TRAINING

Sie möchten einzelne Themen in einer firmeninternen Schulung vertiefen? Ergänzend zu unserem schriftlichen Management-Lehrgang bieten wir auch individuelle Inhouse Trainings an.

Wir beraten Sie gerne und erstellen Ihnen ein Angebot.



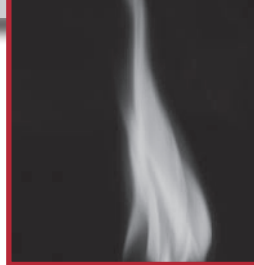
Dirk Gollnick
Tel.: 0 61 96/47 22-646
E-Mail: gollnick@managementcircle.de

Start: 15. Oktober 2009 mit Zusendung der ersten Lektion
Ende: 17. Dezember 2009 mit Zusendung der letzten Lektion

Die Lektionen im Überblick: Energie-Einkauf kompakt



Fachliche Leitung:
Bassam Darwisch
Leiter Vertrieb,
Nuon Deutschland GmbH, Berlin



Lektion 1

Grundlagen des professionellen Stromeinkaufs

- Elektrotechnische und gesetzliche Grundlagen
- Stromversorgungslandschaft in Deutschland
 - Stromerzeugungsstrukturen
 - Einflussfaktoren auf den Strompreis
- Komponenten des Strompreises
 - Energiepreis und Netzentgelte
- Grundlagen zum Energiepreis
 - Lastgänge, Preisgleitklauseln, Risikoaufschläge, gesetzliche Abgaben, Margen, Preisbindung
- Grundlagen zur Netznutzung
 - Bestandteile des Netznutzungsentgeltes
 - Sonderformen der Netznutzung
- Transparenz des eigenen Netzanschlusses
- Transparenz des eigenen Energiepreises
 - Festlegung des Einkaufszeitpunktes und -zeitraumes

Dirk Tiemann, Geschäftsführer,
Seymour Consulting GmbH, Braunschweig

Lektion 2

Grundlagen des professionellen Gaseinkaufs

- Vorkommen und Eigenschaften von Erdgas
- Technische und physikalische Grundlagen
 - Netz, Messanlagen etc.
- Bedeutung von Erdgasspeichern
 - Preisliche Bewertung von Speichernutzungsstrategien
- Besonderheiten des bundesdeutschen Erdgasmarktes
 - Marktstruktur, Marktteilnehmer, Handelsplätze
- Preisbildung beim Erdgashandel
 - Lieferkette und Zusammensetzung des Endverbraucherpreises
 - Anlegbarkeitsprinzip und Preisanpassungsklauseln
 - Unterschiedliche Preissysteme beim Gasbezug
 - Aufteilung der Gasbezugskosten in Transport und Commodity
 - Preisformeln und Festpreise
 - Steuern und Abgaben
- Kostenvergleichsrechnungen in der Erdgasbeschaffung
 - Vergleich von Brennstoffpreisen und -kosten
 - Bewertung von Erdgaslieferangeboten

Reinhard Rümmler, Manager,
PricewaterhouseCoopers AG WPG, Düsseldorf

Lektion 3

Neue rechtliche Rahmenbedingungen für den Einkauf

- Energierechtlicher Ordnungsrahmen
- Das Energiewirtschaftsgesetz
- Das novellierte Erneuerbare-Energien-Gesetz
- Das novellierte Kraft-Wärme-Kopplungsgesetz
- Das Energie- und Stromsteuergesetz
- Das Energiekartellrecht
- Die Stromnetzzugangs- und Stromnetzentgeltverordnung
- Die Gasnetzzugangs- und Gasnetzentgeltverordnung
- Vorteilhafte Verträge und Vertragsstrukturen für den Energie-Einkauf

- Vorteile von Verträgen und Vertragsstrukturen für die Netznutzung und den Netzanschluss
- Einkaufsoptimierung für Areal- und Objektnetzversorgungen

Dr. Martin Riedel, Rechtsanwalt,
Becker Büttner Held Rechtsanwälte Wirtschaftsprüfer Steuerberater, Berlin

Lektion 4

Standardisierte und nicht-standardisierte Liefer- und Handelsverträge im Strombereich

- Lieferverträge und Handelsprodukte im Strombereich
- Nicht-standardisierte Lieferverträge
 - Einführung OTC-Handel
 - Der offene Stromlieferungsvertrag
 - Vertragliche Regelungen im Einzelnen
- Standardisierte Lieferverträge
 - Der EFET-Rahmenvertrag Strom
 - Überblick über weitere standardisierte Lieferverträge
- Börsenhandel
 - Handel an der EEX
 - OTC-Clearing-Verträge

Dieter Gersemann, Rechtsanwalt,
Gersemann & Kollegen Rechtsanwälte, Freiburg

Lektion 5

Der Erdgasvertrag und die Gasausschreibung

- Vertragstypen
- Sonderverträge
 - Anschlussanlage und Übergabestelle
 - Messeinrichtungen
 - Preise und Preisänderungen
 - Abschaltbare Lieferungen
 - Mineralölsteuer und Ökoststeuer
 - Rabatte und Laufzeiten
 - Neue Regelungen
- Möglichkeiten der Gasausschreibung
- Gestaltung der Gasausschreibung
 - Vorab: Analyse des laufenden Vertrages
 - Die 10 goldenen Regeln der Gasausschreibung
 - Realisierung der Durchleitung
 - Die Gasanbieter: Welchen Vertrag sollten Sie mit welchem Versorger abschließen?
 - Lastgang und Leistungsmessung
 - Bandlieferung und Strukturierte Lieferung
 - Lieferungen frei virtueller Handelsplätze
 - Möglichkeiten durch die Gasbörse und Großhandelsplätze
- Ergebnisse der Gasausschreibung
 - Bewertung der Angebote
 - Bündelungen von Erdgaslieferungen
 - Nachverhandlungen und Vertragsabschluss

Markus Gebhardt, Referent,
VIK Verband der Industriellen Energie- und Kraftwirtschaft e.V., Essen

Lektion 6

Von der Vollstromversorgung zum Portfolio-management Strom

- Entwicklung der Großhandelsmärkte im Zuge der Deregulierung der Strommärkte
 - Handelsplätze für standardisierte Stromlieferungen
 - Standardisierte Derivatmärkte
 - Strukturierte Stromlieferprodukte
 - Zusammenhang zwischen standardisierten und strukturierten Produkten über die Bepreisung
- Risiken in der Strombeschaffung
- Entwicklung verschiedener Beschaffungsstrategien
 - Beschreibung verschiedener Strategien aus standardisierten und strukturierten Lieferprodukten
 - Analyse der Chancen und Risiken der jeweiligen Strategie
 - Beschaffung aus realen oder virtuellen Kraftwerkschreibern/Beteiligung an Kraftwerksprojekten

Dr. Michael Ritzau, Geschäftsführer,

Dr. Jörg Borchert, Berater,

BET Büro für Energiewirtschaft- und Technische Planung GmbH, Aachen

Lektion 7

Von der Vollversorgung zum Portfolio-management Gas

- Marktumfeld
 - Zweivertragsmodell und Marktgebiete
 - Tagesbilanzausgleich
 - Ausgleichsleistungen nach GABi Gas
 - Festlegung zu Kapazitätsengpässen
 - Speicherzugsregeln und -regulierung
 - Börsenhandel an der EEX
- Strategische Entscheidungen
 - Wachstum durch Vertriebsaktivitäten außerhalb des eigenen Versorgungsgebietes
 - Kundenbindungsstrategien
 - Segmentierung und Preispolitik
 - Flexibilität: Make-or-buy-Entscheidungen
- Marktpreise und Anlegbarkeit
- Speichernutzung und -bewertung
- Kapazitätsmanagement
- Bewertung des Bezugsportfolios
 - Modelle zur Bewertung der Mengenrisiken
 - Kundensegmentierung
 - Der Wert von Kraftwerken
- Bewirtschaftung des Portfolios (Erdgashandel und Optimierung)
 - Preiskalkulation für Neukunden: back-to-back vs. Portfoliopreis
 - Spekulative Dimension vs. Absicherungsposition
 - Optimierungsmöglichkeiten für Stadtwerke
- Elemente einer internen Dienstleistungsvereinbarung

Benedikt Schuler, Originator,

Alpiq Gruppe, Berlin

Lektion 8

Neue und innovative Produkte im Strombereich

- Strom braucht Innovation
- Die Bedeutung der Produktinnovation wächst
- Wettbewerbsumfeld
 - Volatiles Marktumfeld
 - Ausgewählte Marktteilnehmer
- Vom stichtagsbezogenen Einkauf zur Einkaufsstrategie
 - Erwartungen und Bedürfnisse von Industriekunden, Stadtwerken und Weiterverteilern

- Wichtige Einkäuferüberlegungen, mögliche Einkaufsstrategien und exemplarische Lösungen
 - Klassische Vollversorgung
 - Vollversorgung mit Preisanpassung während der Lieferzeit, vor der Belieferung und mit mehreren Einkaufszeitpunkten vor Lieferbeginn
 - Stromeinkauf mit Preisformel vor und während der Belieferung
 - Portfoliomanagement
 - Strombeschaffung mit Kraftwerksbezug
 - Partnermodelle für Stadtwerke

Florian Müller, Leiter Produktmanagement,
Nuon Deutschland GmbH, Berlin

Stephan Birkhölzer, Leiter Kundenservice,
NUON Deutschland GmbH, Heinsberg

Lektion 9

Neue Erdgas-Produkte

- Grundsätzliche Betrachtungen
- Physische Produkte
 - Handelspunkte, Handelsprodukte und Preisentwicklungen
 - Spothandel
 - Bandbeschaffung
 - Fahrpläne
 - Fahrpläne mit Flexibilitäten
 - Vollversorgung mit Einschränkungen
 - Vollversorgung
- Ausgleichsleistungen und Speicher als wesentlicher Teil der Beschaffung
 - Bilanzausgleich und erweiterter Bilanzausgleich
 - Röhrenspeicher und Kugelspeicher
 - Kavernenspeicher und Porenspeicher
- Preisindexierungen
- Finanzielle Produkte
 - Festpreisabsicherung einer Ölpreisbindung
 - Deckelung einer Ölpreisbindung etc.
- Kombiprodukte mit anderen Commodities; Multi-Utility Ansatz
- Dienstleistungen und Services

Bernd Wachsmann

Leiter Gasgeschäft Süd,

Novogate GmbH, München

Lektion 10

Professionelle Verhandlungstechniken

- Psychologische Grundlagen
- Kommunikation
- Systemische Analyse der Verhandlungspartner und des Verhandlungsumfeldes
- Persönlichkeiten in der Verhandlung
- Die Gesprächsvorbereitung und Nachbereitung
- Beziehungsmanagement
- Verhandlungstechniken
- Verhandlungen unter Stress
- Umgang mit Erfolgen und Misserfolgen

Hendrikje Dickschen, Regional Manager,

RIGHT MANAGEMENT GmbH,

Braunschweig

Bassam Darwisch, Leiter Vertrieb,

Nuon Deutschland GmbH, Berlin

Das Autorenteam:

Fachliche Leitung:



Bassam Darwisch ist als Leiter Vertrieb für die **Nuon Deutschland GmbH**, in Berlin, tätig. Von 2004 an war er als Prokurist und Bereichsleiter für Vertrieb, Marketing & Handel- und Portfoliomanagement bei der Braunschweiger Versorgungs AG tätig und wechselte 2007 als Prokurist und Leiter Vertrieb zu den Stadtwerken Cottbus GmbH. Hier baute er im Rahmen der Sanierung und Restrukturierung des Unternehmens den Vertrieb auf. Zuvor war er im Rahmen der Liberalisierung des Energiemarktes im Vertrieb der Bewag AG tätig, wo er zuletzt als stellvertretender Leiter des Geschäftskundenvertriebes beschäftigt war.



Stephan Birkhölzer, Diplom Wirtschaftsingenieur, leitet seit 2007 den Bereich Kundenservice der **Nuon Deutschland GmbH** in Berlin. Dazu gehören Vertragsdatenmanagement, Energiedatenmanagement, Abrechnung und Dokumentenmanagement. Zuvor war er von 2003 bis 2006 Produktmanager bei Nuon Deutschland in Düsseldorf. Er verantwortete die Produktentwicklung und die Markteinführung neuer Produkte. Von 1998 bis 2003 arbeitete Stephan Birkhölzer als Unternehmensberater bei Booz & Company.



Dr. Jörg Borchert ist Berater bei **BET Büro für Energiewirtschaft und technische Planung GmbH**. Seine thematischen Schwerpunkte liegen im Energiehandel, Vertrieb, Kraftwerke und Risikomanagement. 2002 bis 2006 war er als Leiter Risikomanagement Energiehandel bei den Stadtwerken Leipzig GmbH. Er ist seit 2002 Lehrbeauftragter an der Technischen Universität Berlin für die Lehrveranstaltung Energiehandel und Risikomanagement. Zuvor arbeitete er als Analyst für Projekt- und Exportfinanzierung bei der Berliner Bank AG und war von 1999 bis 2002 wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Technischen Universität Berlin am Fachgebiet für Energie- und Rohstoffwesen.



Hendrikje Dickschen ist Managing Consultant des internationalen Beratungsunternehmens **Right Management GmbH**, Region Hamburg, Hannover, Berlin sowie Geschäftsführerin der Seminar Marketing Beratung, Braunschweig. Sie trainiert und coacht Führungskräfte auf unterschiedlichen Hierarchieebenen. Schwerpunkte sind dabei Führung, Verhandlung, Vertrieb sowie Karrierecoaching. Zudem ist sie Lehrbeauftragte der Universität Magdeburg/Stendal FH für Organisationsentwicklung, Coaching, Krisenkommunikation und Changemanagement.



Markus Gebhardt, Dipl.-Ingenieur, ist Referent beim VIK, dem Verband der **Industriellen Energie- und Kraftwirtschaft e.V.**, der seine Mitglieder in allen Fragen der Energie- und Wasserbeschaffung unterstützt sowie Ansprechpartner für Politik, Wirtschaft und Öffentlichkeit ist. Als Referent für Brennstoff und Wasserwirtschaft ist er insbesondere für die Optimierung und Verhandlung von Gasverträgen vor allem von Unternehmen des produzierenden Gewerbes. Erfahrungen im Energiesektor sammelte er seit 1995 zunächst im Bereich der Energieanlagenplanung und später im Bereich der Optimierung von Energieanlagen und der Energievertragsberatung.



Dieter Gersemann ist Rechtsanwalt in der Kanzlei **Gersemann & Kollegen Rechtsanwälte** in Freiburg. Er berät Unternehmen zu Fragen des Energierechts (Energieverwaltungsrecht, Gas- und Stromvermögensübernahmen, KWKG, EEG, Konzessionsrecht), des Kartellrechts (Fusionskontrolle, Kartell- und Missbrauchsverbote) sowie bei Umstrukturierungen einschließlich Outsourcing. Die Kanzlei Gersemann & Kollegen Rechtsanwälte ist tätig für die Ver- und Entsorgungswirtschaft sowie für Kommunen, z.B. zusätzlich für Wasser-/Abwasserrecht, Infrastruktur- und Vergaberecht und Rechtsfragen beim CO₂-Handel.



Dr. Martin Riedel ist Rechtsanwalt und Partner bei **Becker, Bütner und Held** in Berlin. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen im Energie- und Energiewirtschaftsrecht, Wasser und Abwasserrecht und Vergaberecht. Er ist Lehrbeauftragter der Freien Universität Berlin und Dozent u.a. an der Universität Potsdam sowie der Fachhochschule für Rechtspflege und Verwaltung in Berlin, Gründungsmitglied des Instituts für Energie- und Wettbewerbsrecht in der kommunalen Wirtschaft e.V. (EWeRK) an der Humboldt-Universität zu Berlin, Mitglied im Aufsichtsrat mehrerer Energieversorgungsunternehmen sowie Sachverständiger bei mehreren Gesetzgebungsvorhaben von Bund und Ländern.



Dr.-Ing. Michael Ritzau ist Mitgründer und Geschäftsführender Gesellschafter der **BET Büro für Energiewirtschaft und technische Planung GmbH** in Aachen mit Büros in Hamm und Leipzig. Seine Themenschwerpunkte liegen in der Liberalisierung der Energiemärkte und des Netzzugangs, Stromhandels-gesellschaften und Strombörsen sowie im Aufbau von Energiehandelsaktivitäten und Trading Floors. Zudem befasst er sich mit der gutachterlichen Tätigkeit für das BMWi bzw. BMWA zum Netzzugang und ist in der Projektentwicklung von Kraftwerken tätig (u.a. 800 MW GuD-Projekt Hamm der Trianel).



Reinhard Rümmler ist Manager und Handlungsbevollmächtigter bei **PricewaterhouseCoopers AG (PwC)** und im Beratungsbereich Utilities & Regulation tätig. Spezialisiert auf gaswirtschaftliche Fragestellungen berät er Gasversorgungsunternehmen auf nationaler und europäischer Ebene in Fragen der Erdgasbeschaffung, des Vertriebs und des Gashandels sowie der Erdgasuntertagespeicherung. Darüber hinaus ist er bei PwC verantwortlich für Marktanalysen und -studien über den europäischen und internationalen Gasmarkt.



Benedikt Schuler ist Originator für Erdgas bei der **Alpiq Gruppe** in Berlin und hat seit 2008 den Aufbau des Gasgeschäfts bei den Konzernunternehmen Atel Energie AG und Atel AG begleitet. Davor war er im Auftrag der Sempra Energy Europe Ltd. als Berater mit der Geschäftsfeldentwicklung Erdgas in Deutschland beauftragt. Benedikt Schuler hat in den vergangenen Jahren verbandsseitig bei der Gestaltung eines händler- und börsenfähigen Netzzugangsmodells für den deutschen Erdgasmarkt mitgearbeitet.



Dirk Tiemann ist seit 2004 Geschäftsführender Gesellschafter der **Seymour Consulting GmbH**, Braunschweig. Zu seinen Schwerpunkten zählen die Beratung im Energieeinkauf von Strom und Gas für Industrie und Multisite Kunden bei der Vollstrombelieferung und der strukturierten Beschaffung. Zudem berät er Kunden bei der Energieeinsparung im Bereich versorgungstechnischer Anlagen und Produktionsprozessen. Zuvor war er im Vertrieb der Braunschweiger Versorgungs AG tätig. 2000 wechselte Dirk Tiemann als Bereichsleiter Geschäftskunden Vertrieb zum Elektrizitätswerk Wesertal GmbH. Dort war er neben den Geschäftskunden im eigenen Netzgebiet für die bundesweite Geschäfts- und Filialkundengewinnung verantwortlich.



Bernd Wachsmann ist Leiter des Gasgeschäfts Süd bei der **Novogate GmbH** in München. Zuvor war er für die BP maßgeblich mit dem Erdgasaufritt in Deutschland beschäftigt. Im Rahmen der Vertriebsaktivitäten hat er deutschlandweit mit der Großindustrie und mit Stadtwerken zusammengearbeitet. Namhafte Unternehmen gehören heute zum Kundenportfolio. Er sammelte seine energiewirtschaftlichen Erfahrungen 10 Jahre lang in verschiedenen Positionen bei E.ON in München.



Florian Müller ist seit Mai 2007 Leiter Produktmanagement bei **Nuon Deutschland GmbH** in Berlin. Er verantwortet die kontinuierliche Weiterentwicklung des bestehenden Strom- und Gasangebots sowie den Aufbau eines Produkt- und Dienstleistungsportfolios im Bereich Energieeffizienz. Von 2005 bis 2007 arbeitete Florian Müller als Unternehmensberater bei der Detcon International GmbH im Bereich Strategie & Marketing.

Schriftlicher Management-Lehrgang: Energie-Einkauf kompakt

Mit Wissen wachsen – Bildung für die Besten

Herausgeber dieses schriftlichen Management-Lehrgangs ist die Management Circle Verlag GmbH. Management Circle, anerkannter Bildungspartner der Unternehmen, bietet ein umfangreiches und modernes Bildungsangebot für Fach- und Führungskräfte. Die schriftlichen Management-Lehrgänge ermöglichen das flexible Lernen unabhängig von Raum und Zeit. Diese individuelle Lernform entspricht den hohen Qualitätsanforderungen der Kunden von Management Circle.

Wer an diesem schriftlichen Lehrgang teilnehmen sollte

Mit diesem schriftlichen Management-Lehrgang richten wir uns an **Führungskräfte**, **Fachspezialisten** und **weitere Mitarbeiter** aus dem **Energie-Einkauf** und der **Energiebranche**, die als Neueinsteiger in den Bereich des Energie-Einkaufs hineinwachsen oder als erfahrene Führungskraft ihre Kompetenzen ausbauen wollen.

6 gute Gründe an dem Lehrgang teilzunehmen

- 1 **Unabhängig von Zeit und Raum** haben Sie die Möglichkeit, an aktueller und konzentrierter Wissensvermittlung teilzunehmen!
- 2 **Kein Lerndruck, keine Fehlzeiten, keine Reisekosten!**
- 3 13 namhafte Experten garantieren für den **Praxisbezug** und die **Aktualität** der Inhalte!
- 4 Die Lektionen sind **präzise aufeinander abgestimmt!**
- 5 Die hochwertigen Unterlagen dienen Ihnen und Ihrem Unternehmen auch nach dem Lehrgang als **umfassendes Nachschlagewerk!**
- 6 Sie erhalten Ihr persönliches **Teilnahmezertifikat!**

Teilnahmebedingungen

Dieser schriftliche Lehrgang umfasst 10 Lektionen, ein Einstiegspaket sowie Ihr qualifiziertes Teilnahmezertifikat. Die Teilnahmegebühr für den schriftlichen Lehrgang beträgt 1.695,- € zzgl. MwSt. Ab der dritten Buchung dieses Lehrgangs aus einem Unternehmen erhalten Sie einen Preisnachlass von 10%. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung. Ihre Anmeldung können Sie innerhalb von 14 Tagen schriftlich widerrufen.

Ja, ich/wir melde(n) mich/uns ws
zum schriftlichen Management-Lehrgang an:

Energie-Einkauf kompakt 10L1359

Start: 15. Oktober 2009
Ende: 17. Dezember 2009

Bitte hier anmelden!

1 NAME / VORNAME

POSITION / ABTEILUNG

2 NAME / VORNAME

POSITION / ABTEILUNG

3 NAME / VORNAME

POSITION / ABTEILUNG

FIRMENNAME

STRASSE / POSTFACH

PLZ / ORT

TELEFON / FAX

Warum Ihre E-Mail-Adresse wichtig ist!

Sie erhalten so schnellstmöglich eine Bestätigung Ihrer Anmeldung, damit Sie den Lehrgang fest einplanen können.

E-MAIL

(MIT NENNUNG MEINER E-MAIL-ADRESSE ERKLÄRE ICH MICH EINVERSTANDEN, ÜBER DIESES MEDIUM INFORMATIONEN DER MANAGEMENT CIRCLE GRUPPE ZU ERHALTEN.)

DATUM / UNTERSCHRIFT

Hinweis nach § 28 VI BDSG: Sie können bei uns der Verwendung Ihrer Daten widersprechen, wenn Sie in Zukunft keine Prospekte mehr erhalten möchten.

➔ **Fax: 0 61 96 / 47 22 - 999**

Wir beraten Sie gerne!



Anmeldung: Bettina Gräf

Telefon: 0 61 96/47 22-700

E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Per Post: Management Circle Verlag GmbH

Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.



Kundenservice: Eberhard Bergmann

Telefon: 0 61 96/47 22-000

E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

Aktuelle Veranstaltungsangebote: www.managementcircle.de

Hier online anmelden! www.mc-edition.de/10L1359