

Kompakt und verständlich

Basiswissen Gaswirtschaft

Ihr Leitfaden für einen erfolgreichen Einstieg

Technik und Gaswirtschaft

- Die chemischen und physikalischen Eigenschaften von Gas
- Aus dem Werkzeugkasten: Maßeinheiten, Brennwerte, Wobbe-Index
- Durchblick: die wichtigsten Player und ihre Aufgaben
- Bioerdgas, Power-to-Gas, KWK – was ist das?
- Vom Gas zum Strom: Erdgas in der Energiewende
- Aus dem Bohrloch in die Wohnstube



Alexander Klügl
**Rheinische NETZ-
Gesellschaft mbH (RNG)**



Bernhard Beck
**GasVersorgung
Süddeutschland GmbH**

Regulierung und Recht

- Netzbetreiber in der Verantwortung: Aufgaben und Pflichten
- Gabi, GeLi, KONNI: Was steckt dahinter?
- Was ist bei Gasliefer- und Netznutzungsverträgen zu beachten?
- Rechtsbeziehungen zwischen Lieferanten, Netzbetreibern und den Messstellenbetreibern
- REMIT, EMIR, MiFID: Regulierung im europäischen Kontext



Moritz Hoheisel
**GASPOOL Balancing
Services GmbH**



Dr. Marion Große-Drieling
**rhenag Rheinische Energie
Aktiengesellschaft**



Dr. Laurenz Keller-Herder,
LL.M., **Pricewaterhouse-
Coopers Legal AG
Rechtsanwaltsgesellschaft**

Gashandel und -vertrieb

- Wichtige Preiselemente und Preisbestandteile
- Gas als internationale Handelsware: Marktplätze außerhalb Deutschlands
- Datenoptimierung: Gasaus-schreibungen richtig vorbereiten
- Kundenbindung und Neukundengewinnung in Zeiten der Digitalisierung: offline und online zum Erfolg
- Empfehlungsmanagement für Gaskunden



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



Stefan Bolle
GASAG Contracting GmbH



Ronald Heckl
**HCH Heckl Consulting
Hamburg**

Bitte wählen Sie Ihren Termin:
28. bis 30. Juni 2017 in München
25. bis 27. Juli 2017 in Köln
22. bis 24. August 2017 in Frankfurt/M.

Hoher Lernerfolg
durch begrenzte
Teilnehmerzahl!

MANAGEMENTCIRCLE[®]
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Ihre Telefon-Hotline: +49 (0) 61 96/47 22-700

Die Gaswirtschaft von A – Z



Ihr Seminarleiter:
Alexander Klügl,
Netzzugangsmanger, **Rheinische NETZGesellschaft mbH (RNG)**, Köln

Empfang mit Kaffee und Tee **ab 8.30 Uhr**

9.00 **Herzlich willkommen**

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Abstimmung der Inhalte mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

9.15 **Erdgas – was ist das eigentlich?**

**Gastechnik
Teil 1**

- Herkunft und Entstehung
- Chemische und physikalische Eigenschaften
- Brennwert, Wobbe-Index, Zustandszahl, Normkubikmeter ...
- Vorräte und Verwendung
- Erdgas in der Energiewende: Biogas und Power-to-Gas

10.45 Kaffee- und Teepause

11.00 **Erdgastechnik – wie kommt das Erdgas aus der Erde zur Heizung?**

**Gastechnik
Teil 2**

- Erdgasförderung konventionell und mittels Fracking
- Erdgastransport in Pipelines und Verteilnetzen
- Erdgasspeicher und Verdichter
- Heizungstechnik: Erdgas-Brennwertgeräte
- Abrechnung: Verbrauchsmessung bei Erdgas



Alexander Klügl
Netzzugangsmanger,
Rheinische NETZGesellschaft mbH (RNG), Köln

12.30 Business Lunch

13.45 **Struktur der Gaswirtschaft – vom Bohrloch zum Verbraucher**

**Gaswirtschaft
Teil 1**

- Verbrauchssektoren, Angebot und Nachfrage, Preisbildung
- Akteure und ihre Rollen im Gasmarkt
- Rechtliche Grundlagen

15.30 Kaffee- und Teepause

15.45 **Rolle von Erdgas in der Energiewende**

**Gaswirtschaft
Teil 2**

- Stromerzeugung mit Erdgas, KWK
- Bioerdgas, grünes Erdgas
- Strom speichern mit Power-to-Gas



Bernhard Beck
Leiter Operations,
GasVersorgung Süddeutschland GmbH, Stuttgart

17.30 Zusammenfassung und Gelegenheit für Ihre noch offenen Fragen

ca. 17.45 Ende des ersten Seminartages und anschließend Get-together

Energie-Blog

News und Trends aus der Energiewirtschaft!

Jetzt
folgen!



www.management-circle.de/energie/blog



@energie_circle

Get-together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit den Referenten und Teilnehmern.

Regulierung und Recht im Gasmarkt



Ihr Seminarleiter:
Dr. Laurenz Keller-Herder,
LL.M., Rechtsanwalt, **PricewaterhouseCoopers Legal AG Rechtsanwaltsgesellschaft**, Berlin

9.00 Willkommen zurück – es geht weiter

- Begrüßung durch den Seminarleiter

9.05 Netzzugang und Regulierung im Gassektor

- Gasnetzzugang
 - Netzzugang: Wo kommt es her, wo geht es hin?
 - Was regelt die Kooperationsvereinbarung?
 - Welche Aufgaben und Pflichten haben die Beteiligten Akteure im Gasmarkt?
- Regulierung
 - Welchen Zweck hat die Regulierung des Netzzugangs?
 - Die wichtigsten Festlegungen zum Gasnetzzugang in Kürze: (GaBI, GeLi, KONNI)
 - Was kommt aus Brüssel? - Regulierung im europäischen Kontext.



Moritz Hoheisel
Referent Recht/Regulierung,
GASPOOL Balancing Services GmbH,

11.00 Kaffee- und Teepause

11.15 Vertragsrecht

- Vertragsbeziehungen im Erdgassektor (Darstellung der Vertragsbeziehungen zwischen den verschiedenen Playern Lieferant, Netzbetreiber und Messstellenbetreiber)
- Erdgaslieferverträge (Verträge mit Haushaltskunden unter Berücksichtigung der Vorgaben aus der GasGVV und dem EnWG)
- Energielieferverträge als Verbraucherverträge, AGB-Kontrolle, Sonderverträge allgemein, Verträge im B2B-Bereich, etc.)
- Netzseitige Verträge (Netzanschluss- und Anschlussnutzungsverträge)
- Lieferantenrahmenverträge
- Messstellenrahmenvertrag



Dr. Marion Große-Drieling
Rechtsanwältin,
rhenag Rheinische Energie Aktiengesellschaft, Köln

13.15 Business Lunch

14.30 Energiebeschaffung, Handel und Energiehandelsregulierung

- Beschaffung und Handel von Gas
- Standard-Handelsverträge (insbesondere EFET-Verträge)
- Energiehandelsregulierung (REMIT, EMIR, MiFID)



Dr. Laurenz Keller-Herder, LL.M.
Rechtsanwalt,
**PricewaterhouseCoopers Legal AG
Rechtsanwaltsgesellschaft**, Berlin

Hinweis: 15.15 bis 15.30 Kaffee- und Teepause

16.30 Zusammenfassung und Gelegenheit für Ihre abschließenden Fragen

ca. 17.00 Ende des zweiten Seminartages

Praxiserprobtes Wissen aus erster Hand:

- ✓ Lernen Sie die **chemischen** und **physikalischen Eigenschaften** von Gas kennen.
- ✓ Seien Sie versiert im Gebrauch der Abkürzungen wie **GaBI, GeLi, KONNI, REMIT** etc.
- ✓ Eignen Sie sich fundamentales **rechtliches Wissen** für den Gasmarkt an, lernen Sie die **Kniffe** beim **Vertragsabschluss**.
- ✓ Werten Sie **Gaslastprofile** sicher aus.
- ✓ Lernen Sie, welche Tools wichtig sind und wie Sie das richtige **Angebot** finden.
- ✓ Sie erarbeiten die **besten Einkaufszeitpunkte** bei einer strukturierten Beschaffung.
- ✓ Optimieren Sie Ihren **Vertrieb** und seien Sie auf der Höhe der Zeit: nutzen Sie die Möglichkeiten der **Digitalisierung**.

Gashandel und Gasvertrieb



Ihr Seminarleiter:
Dipl.-Ing. Markus Gebhardt, Referent,
VIK Verband der Industriellen Energie- und Kraftwirtschaft e.V., Essen

9.05 Willkommen zurück – es geht weiter

- Begrüßung durch den Seminarleiter

09.05 Gasmarkt im Wandel

- Vorkommen, Produktion, Marktstrukturen
- LNG ist global / Neue Pipelineprojekte
- Erdgaseinsatz vor dem Hintergrund der Klimaziele
- Marktraumumstellung - woher kommt das Erdgas?
- Gasversorgungssicherheit und europäische Gasmärkte
- Regulierung: Die Zahl der Umlagen und Abgaben steigt
- Nationale und internationale Marktplätze
- Preise und Marktentwicklungen



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

11.00 Kaffee- und Teepause

11.15 Gasbeschaffung in der Praxis

- Vorbereitung der Gasausschreibung (Wechselrisiken, Mengen, Gaslastprofile etc.)
- Auswertung der Gaslastprofile
- Hinweise zur Bündelung von Abnahmestellen zu einem Gaspool
- Bereitstellung und Optimierung der angebotsrelevanten Daten
- Beschaffungsmodelle (Vollversorgung, strukturierte Beschaffung, Portfoliomanagement)
- Risikomanagement bei der Gasbeschaffung
- Auswertung der Angebote
- Gaslieferverträge und Vertragsbestandteile
- Ausschreibungstools (Software)



Stefan Bolle
Leiter Vertrieb/Energiemanagement,
GASAG Contracting GmbH, Essen

13.15 Business Lunch

14.30 Neukundengewinnung und Bestandskundenbindung im Energiemarkt

- Kundenbindungsstrategien im Energiemarkt
- Sinnvolle Vertriebskanäle im Gassegment
- Besonderheiten für die Akquisition von Key-Accounts im B2B-Bereich
- Alternative Möglichkeiten der Neukundengewinnung für Energieerzeuger
- Neukundengewinnung und Kundenbindung im Rahmen des web 2.0
- Controlling der Vertriebsstrategie mit KPI's
- Kundenbindung und Kundenrückgewinnung in Abhängigkeit von Abschlussmedien und Vertriebskanälen
- Chancen der Digitalisierung: Schnell, direkt und individuell die Kunden erreichen
- Rechtfertigung der Akquisitionskosten: Wann sich der Neukunde lohnt
- Der Kundenentscheidungsprozess: Informationskanäle, Abschlussmedien und Vertriebskanäle als Basis der Wechsler-Typologie für die optimierte Kundenansprache
- Empfehlungsmanagement für Gaskunden



Ronald Heckl
Inhaber,
HCH Heckl Consulting, Hamburg
Hinweis: 15.15 bis 15.30 Kaffee- und Teepause

16.30 Zusammenfassung und Gelegenheit für Ihre abschließenden Fragen

ca. 17.00 Ende des Seminars

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.

Stefanie Klose
Tel.: 0 61 96/47 22-739
E-Mail: stefanie.klose@managementcircle.de
www.managementcircle.de/inhouse



Sie sind Neu- oder Quereinsteiger in der Energiebranche und möchten sich umfassend über die Gaswirtschaft informieren? Sie wollen sich **entscheidendes Basiswissen** aneignen und sich beruflich in der **Gaswirtschaft spezialisieren**? Sie möchten wissen, wie der **Gasmarkt** aufgebaut ist? Welche **rechtlichen Vorgaben** zu beachten sind? Und welche **Instrumente** Sie **beim Gaseinkauf** anwenden können?

Management Circle hat für Sie das Intensivseminar Basiswissen Gaswirtschaft konzipiert, das **alle wirtschaftlichen, technischen und rechtlichen Fakten des Gasmarktes** zusammenträgt.

Was Sie hier lernen

In nur drei Tagen vermitteln Ihnen ausgewiesene Experten aus der Praxis grundlegende Kenntnisse über die **physikalischen** Eigenschaften von Gas, über die **technischen** Anforderungen beim **Transport** und bei der **Speicherung** und zeigen Ihnen die wichtigsten Kniffe bei der Erstellung von **Gasverträgen**. Sie lernen **Gaslieferverträge richtig zu analysieren** und **Gasangebote** korrekt auszuwerten. Die Experten zeigen Ihnen den **rechtlichen Rahmen** der Gaswirtschaft und welche Vereinbarungen Sie in Ihrer täglichen Arbeit beachten müssen.

Ihr Nutzen

Sie erfahren,

- welche Rolle **Bioerdgas** bei den Erneuerbaren Energien spielt,
- wie die **Regulierungsvorgaben** aussehen,
- wie die **Marktgebiete** und **Konversionsentgelte** zusammengelegt sind,
- wie der **Beschaffungs- und Vertriebsmarkt** aufgebaut ist,
- welche Faktoren die **Preis- und Marktentwicklung** beeinflussen
- welche **Absicherungsmöglichkeiten** es bei der **Gasbeschaffung** gibt,
- welche **vielfältigen Einsatzmöglichkeiten** Gas (Bioerdgas, KWK, Power-to-GAs) hat,
- welche **Akteure** auf dem Gasmarkt aktiv sind und
- welche **Funktionen** sie haben.

Nach dem Seminar verfügen Sie über grundlegendes Wissen zur Gaswirtschaft und sind gerüstet für die Herausforderungen Ihrer täglichen Arbeit.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zum Inhalt und zur Konzeption der Veranstaltung.



Ferhat Avsar

Projektmanager

Tel.: 0 61 96/47 22-608

E-Mail: ferhat.avsar@managementcircle.de

Bernhard Beck ist seit 1997 bei der **Gasversorgung Süddeutschland GmbH** in Stuttgart tätig. Er war dort anfangs für Grundsatzfragen und Beteiligungen, danach für Planung und Controlling zuständig. Seit 2006 leitet er den Bereich Operations, der sowohl die Rollen Transportkunde/Lieferant als auch die Bilanzkreisverantwortung umfasst. Seit 2015 leitet Bernhard Beck in Personalunion die Abteilung Operations Gas im Handelsbereich der EnBW AG.

Stefan Bolle ist seit 2008 Leiter Vertrieb und Energiewirtschaft der **GASAG Contracting GmbH** in Essen, ein Konzernunternehmen der GASAG Berliner Gaswerke AG. Seit 2003 beschäftigt er sich in unterschiedlichen Positionen mit der Entwicklung und Realisierung von optimierten Energiekonzepten im Hinblick auf Wirtschaftlichkeit, Energieeffizienz und Nachhaltigkeit. Herr Bolle besitzt eine langjährige Bietererfahrung in Bezug auf die Ausschreibung öffentlicher Contractingprojekte und deren Auswertung.

Dipl.-Ing. Markus Gebhardt ist Referent beim **VIK, dem Verband der Industriellen Energie- und Kraftwirtschaft e.V.** in Essen. Dieser unterstützt seine Mitglieder in allen Fragen der Energie- und Wasserbeschaffung und ist Ansprechpartner für Politik, Wirtschaft und Öffentlichkeit. Als Referent für Brennstoff und Wasserwirtschaft ist er insbesondere für die Optimierung und Verhandlung von Gasverträgen zuständig. Schwerpunkt sind vor allem Unternehmen des produzierenden Gewerbes sowie die Möglichkeiten von Unternehmen im „liberalisierten Gasmarkt“.

Dr. Marion Große-Drieling ist seit 2006 Rechtsanwältin bei der **rhenag Rheinische Energie Aktiengesellschaft** in Köln. Ihre Tätigkeitsschwerpunkte liegen in der internen Beratung sowie der Betreuung der rhenag-Beteiligungen, insbesondere bei der Vertragsgestaltung und auf den Gebieten Unbundling, GVV und N(D)AV, EEG und KWKG. Sie übt diverse Referententätigkeiten aus und veröffentlicht regelmäßig Beiträge in verschiedenen Fachzeitschriften.

Ronald Heckl ist seit 1985 Inhaber der Unternehmensberatung **HCH Heckl Consulting** Hamburg, seit 1994 zudem geschäftsführender Gesellschafter der H13 Werbeagentur GmbH. Ronald Heckl ist ein international tätiger Unternehmensberater mit dem Schwerpunkt der Bereiche Marketing und Vertrieb wie auch Markttrends und Controlling.

Moritz Hoheisel ist seit 2011 als Key Account Manager bei **GASPOOL Balancing Services** tätig. Sein Aufgabenschwerpunkt liegt in der Kundenbetreuung von Netzbetreibern und Bilanzkreisverantwortlichen bezüglich Bilanzierung, Abrechnung und Grundsatzfragen zum Bilanzkreismanagement nach GABi Gas. Er ist auf europäischer Ebene Teilnehmer der ETSOG Kernel Group Balancing und wirkt in der Ad-hoc-AG GABi Gas 2.0 beim Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft (BDEW) mit. Als Mitglied der BDEW-Projektgruppe Lastprofile begleitet er deren Weiterentwicklung.

Dr. Laurenz Keller-Herder, LL.M. ist seit 2005 Rechtsanwalt und gehört seit 2015 zur Praxisgruppe Energierecht von **PwC Legal** in Berlin. Die Schwerpunkte seiner anwaltlichen Tätigkeit liegen im Energiehandelsrecht, im Vertragsrecht sowie im Recht der Konzessionsverträge und Konzessionsabgaben. Dr. Keller-Herder studierte Rechtswissenschaften in Berlin, Brüssel und London.

Alexander Klügl, Dipl.-Ing., ist seit 2007 bei der **Rheinischen NETZGesellschaft mbH** in Köln für die Umsetzung des Gasnetz Zugangs, insbesondere die Interne Bestellung nach KoV, Brennwertermittlung nach G 685, Lieferantenwechsel nach GeLi Gas und die Bilanzierung nach GABi Gas, verantwortlich. Er ist Mitglied bei diversen Arbeitsgruppen und Fachausschüssen des Bundesverbands der Energie- und Wasserwirtschaft (BDEW) und des Verbands kommunaler Unternehmen (VKU).

Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Dieses Intensiv-Seminar richtet sich an **Neu- und Quereinsteiger** aus der **Energiewirtschaft** und aus **energieintensiven Unternehmen**, die sich von A-Z über den Gasmarkt informieren möchten. Zudem ist das Seminar interessant für **Leiter, leitende und spezialisierte Mitarbeiter**, die sich mit energiewirtschaftlichen Fragen mit einem Schwerpunkt Gas befassen und ihre Kenntnisse in diesem Seminar auffrischen möchten. Angesprochen werden auch Rechtsanwälte und Berater mit dem Fokus Gaswirtschaft.

Termine und Veranstaltungsorte

28. bis 30. Juni 2017 in München

Sheraton München Arabellapark Hotel, Arabellastraße 5, 81925 München, Tel.: 089/93001-6399, Fax: 089/93001-6837
E-Mail: muenchen.reservation@starwoodhotels.com

25. bis 27. Juli 2017 in Köln

Dorint Hotel am Heumarkt Köln, Pipinstraße 1, 50667 Köln
Tel.: 0221/80190-111, Fax: 0221/80190-190
E-Mail: reservierung.koeln-messe@dorint.com

22. bis 24. August 2017 in Frankfurt/M.

Radisson Blu Hotel Frankfurt, Franklinstrasse 65, 60486 Frankfurt/M.
Tel.: 069/7701550, Fax: 069/77015510
E-Mail: reservations.frankfurt@radissonblu.com

Für die Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Seminarhotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

Mit der Deutschen Bahn ab € 99,- zur Veranstaltung.
Infos unter:

www.managementcircle.de/bahn



Über Management Circle



Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle **WissensWerte** an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter www.managementcircle.de

So melden Sie sich an

Die Teilnahmegebühr für das dreitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 2.595,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Basiswissen Gaswirtschaft

WS

Ich/Wir nehme(n) teil am:

- 28. bis 30. Juni 2017 in München** 06-84169
- 25. bis 27. Juli 2017 in Köln** 07-84170
- 22. bis 24. August 2017 in Frankfurt/M.** 08-84171

1 Name/Vorname

Position/Abteilung

2 Name/Vorname

Position/Abteilung

3 Name/Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Telefon/Fax

@ E-Mail

Datum

Unterschrift

Ansprechpartner/in im Sekretariat:

Anmeldebestätigung bitte an:

Abteilung

Rechnung bitte an:

Abteilung

Mitarbeiter: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: +49 (0) 61 96/47 22-700
Fax: +49 (0) 61 96/47 22-999
E-Mail: anmeldung@managementcircle.de
Internet: www.managementcircle.de/06-84169
Postanschrift: Management Circle AG
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.
Telefonzentrale: +49 (0) 61 96/47 22-0

