



BECKER BÜTTNER HELD

## „EINSTIEG IN DIE ENERGIEWIRTSCHAFT“ VON A WIE ANSCHLUSSKOSTEN BIS Z WIE ZÄHLSTAND

### - DREITÄGIGES WEBINAR -

Webinar Tag 1: 09:00 Uhr bis 13:30 Uhr

---

#### 1. Einführung in rechtliche, wirtschaftliche und technische Grundlagen

- Entwicklung der Strom- und Gaswirtschaft
- Das rechtliche, technische und kaufmännische Regelwerk im Überblick
- Marktrollen und Akteure

#### 2. Das Wichtigste zu Regulierung und Entflechtung der Energiewirtschaft

- Wofür bedarf es der Regulierung?
- Die Rolle von Bundesnetzagentur und Landesregulierungsbehörden
- Entflechtung von Netz und Vertrieb: Welche Entflechtungsstufen gibt es?

#### 3. Anreizregulierung und Netzentgelte

- Von der Erlösobergrenze zum Preisblatt
- Netzentgeltkalkulation mal verständlich
- Sonderformen der Netznutzung: Wie stromintensive Letztverbraucher profitieren können



Webinar Tag 2: 09:00 Uhr bis 13:30 Uhr

---

#### **4. Energieerzeugung**

- Konventionelle Erzeugung am Scheideweg
- Einsatz und Funktionsweise von Erneuerbaren Energien und Kraft-Wärme-Kopplung
- Erzeugung juristisch betrachtet
- Ein Blick in die Zukunft: Wie entwickelt sich die Erzeugungslandschaft?

#### **5. Die technische Betrachtung des Netzes**

- Wie kommt der Strom zum Letztverbraucher?
- Physikalisch-technische Grundlagen: von Ampere bis Volt
- Wie sieht das Netz der Zukunft aus?

#### **6. Das Netz aus rechtlicher Sicht**

- Ohne Konzessionsvertrag kein Netzbetrieb
- Die Vertragslandschaft im Netz:
  - Netznutzung
  - Anschlussnutzung
  - Netzanschluss

#### **7. Die Marktkommunikation im Überblick**

#### **8. Messstellenbetrieb: vom Ferraris-Zähler zum intelligenten Messsystem**

Webinar Tag 3: 09:00 Uhr bis 13:30 Uhr

---

**9. Die Umlagensysteme in der Energiewirtschaft**

- Netz- sowie letztverbrauchsabhängige Umlagen
- Unterschiede zwischen Strom und Gas

**10. Der Vertrieb aus rechtlicher Sicht**

- Lieferverträge der Strom- und Gaswirtschaft
- Was ist Grund- und Ersatzversorgung?
- Unterschiede zwischen Haushalts- und Gewerbekunden?
- Wichtige Vertragsinhalte: vom Abschluss über Preisanpassung bis zur Sperrung

**11. Der Vertrieb: Marketing, Preise, Produkte**

- Der Energieeinkauf: Börse, Direktvermarktung etc.
- Wie setzt sich der Energiepreis zusammen?
- Die richtige Preisbestimmung
- Produkte der Zukunft? Mieterstrom, Flatrate, Elektromobilität etc.