BECKER BÜTTNER HELD

Agenda

Vertriebstag im Norden
Vertriebsexperten aus der Region unter sich

I. Begrüßung und Vorstellungsrunde

II. Aktuelles aus Recht und Praxis

- Zahlungsweisen – wie viele und welche?
- Rechts(un)sicherheit bei Mahn- und Unterbrechungspauschalen
- Vorlage Kündigungsvollmachten bei Lieferantenwechsel
- Update Datenschutz zu Internetauftritten und Social Media
- Auswirkungen des EU-Winterpakets auf den zukünftigen Vertrieb

III. Shortcut MaKo 2020

- Neu ab 01.12.2019 in GPKE und MaBis (und Entwurf GeLi Gas)
- Was bedeutet das für die Praxis?

IV. mME/iMs – nicht nur ein Netzthema

- Auswirkungen auf das Vertriebskunden-Portfolio
- Tarifvielfalt oder Mischkalkulation?
- wMSB – neuer Wettbewerber oder auch eigener Ansatz?
- Erste Ideen im Markt

V. Mittagsimbiss

VI. Preise 2020 richtig kalkuliert (BBHC)

- Preiskalkulation von Grund- und Ersatzversorgung
- Ersatzversorgungspreise für RLM-Kunden
- Einführung Kundengruppen mME/iMS

VII. Preisanpassungsschreiben vorbereiten

- Wesentliche Inhalte für Grundversorgung und Sondervertrag
- Spielraum bei der Darstellung
- Wann, wie und an wen?