



Vertriebsleitertagung Energie

Tarifgestaltung | Wettbewerb | Vertriebsstrategien | Neue Geschäftsfelder

Fokusthemen der 2. Jahrestagung

- Segmentierung und individuelle Kundenansprache
- Wettbewerb um marktberechtigende Kunden
- Vermarktungsplattformen für Industrie- und Gewerbekunden
- Digitalisierung der Kundenbindung
- PV-Eigenverbrauch als Geschäftsmodell für EVU
- Erfolgsfaktoren für den Aufbau des Elektroinstallationsgeschäfts
- Wertschöpfung für EVU mit E-Mobility

Podiumsdiskussion

„Spannungsfeld – Regulierung vs. freier Markt“ mit



Kurt Bobst
CEO
Repower



Dr. Urs Meister
Leiter Regulierungsmanagement
BKW



Giorgio V. Müller
Wirtschaftsredaktor
NZZ



Christian Brunner
Mitglied
ECom

Termin und Ort

27. und 28. September 2016

Kameha Grand Zürich



www.vertriebsleitertagung-energie.ch

Partner



Eine Veranstaltung von



08.15 Empfang mit Kaffee, Tee und Gipfeli

09.00 **Eröffnung des ersten Tages durch den Vorsitzenden**
Georg Meier, Head Renewable Energy, Energie Zukunft Schweiz

TARIFGESTALTUNG – GRUNDVERSORGUNG UND FREIER MARKT

09.10
ERÖFFNUNGSKEYNOTE – „... das ist mir lieb und teuer!“

Wirkungspsychologische Dimensionen der Tarif- und Preisgestaltung im Breitengeschäft der Energieversorger



- Energieversorgung ist kein „low-interest-product“!
- Die Energiekundschaft tickt anders: Die Entwicklungstypologie der Versorgung
- Wettbewerb, Öko-Ideologien, Preisvergleiche und andere „Aufstörungen“
- Konkrete, prototypische Wechselschicksale aus der Versorgungspraxis

Georg Stark, Gründer und Leiter, Steinweg Institut

10.00
Differenzierung durch Customer Centricity – Kundensegmentierung und -ansprache bei Commodities



- Commodity-Dienstleistungen aus Kundensicht
- Segmentierung: „Inside Out & Outside In“
- Individuelle Kundenansprache entlang der Customer Journey
- Differenzierung durch digitale Services

Anne-Katrin Maser, Leiterin Online & Direct Sales, Helsana Versicherungen AG

10.30 Kaffeepause

11.10
Tarifgestaltung – Herausforderungen für die EVU am Beispiel des liberalisierten deutschen Energiemarktes



- Margen- und Wettbewerbsentwicklung im liberalisierten deutschen Energiemarkt
- Massnahmen und Tools für ein erfolgreiches Bestehen im liberalisierten Markt
- Wechselverhalten der Endkunden in Deutschland – Sind die Kunden preissensitiv?

Marian van der Elst, Director Account Management Energie, Verivox Schweiz AG

11.40
Wettbewerb um marktberechtigten Kunden



- Aktuelle Marktsituation Schweiz (Wettbewerb und Preisbildungsmechanismen)
- Preisniveau und Margen bei den freien und grundversorgten Kunden
- Innovative Produkte für freie und grundversorgte Kunden
- Ausblick (freie Kunden und vollständige Marktöffnung)

Dr. Bernd Kiefer

12.10 Gemeinsames Mittagessen

VERTRIEB IM SPANNUNGSFELD VON FREIEM MARKT UND REGULIERUNG

13.50

Vermarktungsplattformen/Brokerlösungen für Industrie- und Gewerbekunden



- Online Beschaffungsplattform: Erfahrungen und Entwicklungen im Schweizer und deutschen Markt
- Rankings der Auktionen, Facts & Figures
- Neue Trends und Tools für die risikobewusste Beschaffung von Strom in volatilen Märkten

Dr. Stefan Arnold, Co-Founder und CEO, ISPEX AG

Antonio Bader, Inhaber und Geschäftsführer, Powergia GmbH

14.20

Industrie 4.0 – Bessere Kundenbindung durch Digitalisierung



- Digitalisierung, Industrie 4.0 und Smart Services: Daten und Fakten
- Beispiele aus der Praxis
- 5-Schritte: Von der Digitalisierung bis hin zum neuen Geschäftsmodell

Frank Reinelt, COO Smart Services, eurodata AG

14.50 Kaffeepause

15.30

Wasserkraft zwischen Regulierung und freiem Markt



- Situation am Strommarkt – Gründe für den Preiszerfall
- Ausblick auf die Preisentwicklung
- Politische Vorstösse zur Unterstützung der Wasserkraft
- Etablierung von Kapazitätsmechanismen im Ausland

Dr. Urs Meister, Leiter Regulierungsmanagement, BKW Energie AG

16.00

PODIUMSDISKUSSION

Spannungsfeld – Regulierung vs. freier Markt



Kurt Bobst
CEO, Repower AG



Dr. Urs Meister
Leiter Regulierungsmanagement, BKW Energie AG



Giorgio V. Müller
Wirtschaftsredaktor, NZZ



Christian Brunner
Mitglied, EICOM

Moderator: Georg Meier, Head Renewable Energy, Energie Zukunft Schweiz

17.00 Ende des ersten Tages



Im Anschluss an das offizielle Programm lädt die Vereon AG alle Teilnehmenden und Referenten zu einem Apéro ein. Nutzen Sie diese Gelegenheit, sich in ungezwungener Atmosphäre auszutauschen und wertvolle Kontakte zu vertiefen.

08.30 Empfang mit Kaffee, Tee und Gipfeli

09.00 **Eröffnung des zweiten Tages durch den Vorsitzenden**
Dr. Bernd Kiefer

NEUE GESCHÄFTSFELDER IM PRAXISTEST

09.10

PV Eigenverbrauch als Geschäftsmodell für EVU



- Chancen und Risiken des Eigenverbrauchs für lokale EVU
- Anlagen verkaufen oder vermieten? Neue Geschäftsmodelle für EVU
- Erschliessung neuer Energiedienstleistungen in eigenem Namen durch „White Label“-Ansatz

Georg Meier, Head Renewable Energy, Energie Zukunft Schweiz

09.40

Smarte Energiewelt – Künftige Produkte für künftige Kunden



- Produktportfolio: Zwischen Bewährtem und Innovation
- Bisheriges Portfolio: Was können EVUs weiterhin verkaufen?
- Neue Technologien: Welche Produkte werden durch dezentrale Einspeiser, Batterien etc. möglich?
- Vertrieb der Zukunft

Dr. André Vossebein, Geschäftsführer, B E T Suisse AG

10.10

Erfahrungsbericht EBL Fernwärme AG: Co-Investitionen EVU und institutionelle Investoren



- Warum hat EBL das gemacht?
- Welche Herausforderungen haben sich daraus ergeben?
- Wie überzeugt man institutionelle Investoren?
- Fazit

Tobias Andrist, Mitglied der Geschäftsleitung, EBL

10.40 Kaffeepause

11.20

Gebäudetechnikgewerbe und Digitalisierung



- Kontext zur Energiewirtschaft
- Trends und Dimensionen
- Herausforderungen
- Erfolgsfaktoren im Installationsgeschäft

Robert Sigrist, Leiter Business Development, Alpiq InTec Management AG

11.50

E-Mobility – Wertschöpfung für EVU



- Die richtige öffentliche Ladestation und das passende Zahlungs- und Zugangssystem wählen
- Hochleistungsschnelllader im Contracting betreiben
- Regelbare Heimpladestationen an Endkunden vermieten
- Flotten von EVU-Kunden analysieren und elektrifizieren

Marco Piffaretti, Managing Director, Protoscar SA

12.20 Gemeinsames Mittagessen

BIG DATA, EIGENVERBRAUCH, E-MOBILITY, GEBÄUDETECHNIK, KUNDENSEGMENTIERUNG

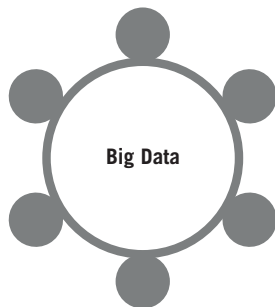
13.50

World-Café

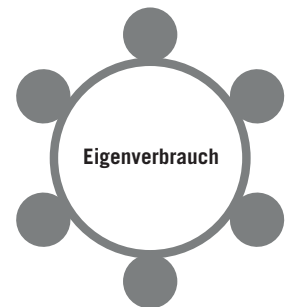
Die Teilnehmer verteilen sich auf fünf unterschiedliche Thementische. Die Tische sind mit beschreibbaren Papiertischdecken und Stiften ausgestattet. Ein Moderator führt in das Thema ein, erläutert den Ablauf und sorgt für die inhaltliche Strukturierung der Erkenntnisse aus den unterschiedlichen Diskussionsrunden.

Im Verlauf können die Tische frei gewechselt werden. So dass jeder Teilnehmer sich an unterschiedlichen Fragestellungen beteiligen kann. Nur die Moderatoren bleiben die ganze Zeit über an einem Tisch: Sie begrüßen neue Gäste, resümieren kurz das vorhergehende Gespräch und bringen den Diskurs erneut in Gang.

Thementische



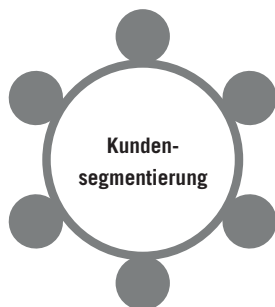
Moderator:
Andreas Gebhard
Senior Account Manager
eurodata AG



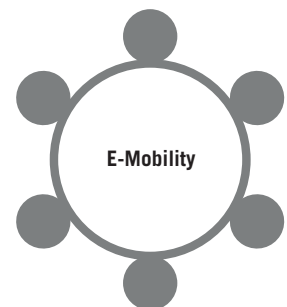
Moderator:
Georg Meier
Head Renewable Energy
Energie Zukunft Schweiz



Moderator:
Robert Sigrist
Leiter Business Development
Alpiq InTec Management AG



Moderator:
Hans-Joachim Demmel
Geschäftsführer
Abonax AG



Moderator:
Marco Piffaretti
Managing Director
Protoscar SA

15.10

Ergebnispräsentation der Thementische

Die Tischmoderatoren präsentieren (jeweils ca. 10min) die Antworten auf die Fragestellung des jeweiligen Thementisches

16.00 Ende der Veranstaltung

So urteilen Teilnehmende über die Vertriebsleitertagung Energie

«Gutes Niveau, klare Statements, Teilnahme lohnt sich.»

Simon Bieri, Repower AG

«Guter Themenmix und gute Auswahl an Speakern.»

Eric Lanz, Regio Energie Solothurn

Ihre Referenten im Überblick

Referentenportraits



Tobias Andrist ist Mitglied der Geschäftsleitung der EBL und zuständig für die Sparte Strom. In dieser Funktion verantwortet er den Vertrieb Schweiz und Deutschland, die Beschaffung sowie die Stromproduktion.



Dr. Stefan Arnold ist Co-Founder und CEO der ISPEX AG. Das deutsche Energieberatungsunternehmen bietet sowohl Industrieunternehmen und öffentlich-rechtlichen Einrichtungen Lösungen in allen Bereichen des Energiemanagements als auch Vertriebslösungen für Energielieferanten und freie Energiemakler vor allem im B2B-Segment. Stefan Arnold ist promovierter Wirtschaftsjurist mit Rechtsanwaltszulassung und begleitet die Entwicklung von ISPEX seit deren Gründung 2006.



Antonio Bader ist Inhaber und Geschäftsführer der Beratungsunternehmung Powergia GmbH. Herr Bader verfügt über 10 Jahre Erfahrung im Portfoliomanagement. Während dieser Zeit konnte er sich ein vertieftes Know-how in der Energiewirtschaft und speziell in den Bereichen Beschaffungsstrategien, Portfoliooptimierung, Risikomanagement und Stromhandel aneignen. Antonio Bader ist zertifizierter Börsenhändler an der europäischen Energiebörse (EEX).



Kurt Bobst begann seine berufliche Laufbahn in der Elektrizitätsbranche als Leiter finanzielles Rechnungswesen der Atel AG. Von 1995 bis 2001 war er Principal Consultant zuerst bei PwC und anschliessend bei A.T. Kearny mit den Schwerpunkten Beratung bei Strategieentwicklung und Managementsystemen in der Energiewirtschaft. Ab 2002 war er Geschäftsführer von Pöyry Energy AG Schweiz und bis Juni 2008 Gesamtverantwortlicher für die Business Area Consulting bei Pöyry Energy mit 250 Mitarbeitenden in 12 Ländern. Am 1. Juli 2008 hat Herr Bobst die operative Leitung der Repower übernommen. Herr Bobst ist Vizepräsident des Verwaltungsrates der Grischelectra AG, Mitglied des Verwaltungsrates der Repartner Produktions AG und Vorstandsmitglied im Verband Schweizerischer Elektrizitätsunternehmen (VSE).



Christian Brunner, Mitglied, ElCom



Hans-Joachim Demmel ist Geschäftsführer der Abonax AG. Themenschwerpunkt der Abonax AG sind Vertriebsunterstützung, Energiebeschaffung und administrative Unterstützung für Energieversorger. Vor seiner Tätigkeit bei der Abonax AG war Hans-Joachim Demmel in verschiedenen Führungspositionen bei der BKW AG. Zuletzt verantwortete er den Bereich Vertrieb Individualkunden.



Marian van der Elst ist Direktor Account Management Energie bei der Verivox Schweiz AG. In dieser Funktion unterstützt er EVUs in der Schweiz mit IT-Systemen und Servicedienstleistungen dabei, ihre Vertriebs- und Abrechnungskosten zu reduzieren und werthaltige Kunden effizient zu bedienen und zu binden. Zuvor war er in verschiedenen Führungsfunktionen bei der BKW AG in den Bereichen Produkte und Dienstleistungen, Vertrieb, Handel und Strategie tätig.



Andreas Gebhard arbeitet als Senior Account Manager der eurodata tec GmbH (ein Tochterunternehmen der eurodata-Gruppe). Er ist Spezialist, wenn es um Daten geht. Seine langjährigen Erfahrungen rund um die Themen Business Analytics, Datenmanagement und -integration sowie Big Data, hat Herr Gebhard bereits in zahlreichen Kundenprojekten erfolgreich umgesetzt. Als Wirtschaftsinformatiker mit Diplom, setzt er sein Fachwissen über die gesamte Projektlaufzeit ein. Neben eurodata war er bereits erfolgreich u.a. für Mindjet und Cognos tätig.



Dr. Bernd Kiefer ist Senior Advisor bei der Ernst & Young AG im Bereich Power & Utilities. Er ist Experte im Bereich Strategieentwicklung und Business Development und führte in den vergangenen Jahren verschiedenste Projekte zur Neuausrichtung und zum Aufbau der Energiebeschaffung bei Schweizer Versorgungsunternehmen. Vor seinem Einstieg bei EY war er Partner und Verwaltungsratsdelegierter der Fichtner Management Consulting AG Schweiz sowie Geschäftsführer der Rätia Energie Deutschland und hat dort den Schlüsselmarkt Deutschland aufgebaut. Zuvor war er als selbständiger Berater tätig und hat massgeblich zur Entwicklung eines europäischen Grosshandelsmarkts für Grünstrom beigetragen.



Anne-Katrin Maser verantwortet als Leiterin Online & Direct Sales bei Helsana die verkaufsorientierten Online-Touchpoints und das Dialogmarketing. Schwerpunkte ihrer Tätigkeit sind die Online User Experience sowie die Realisierung von digitalen Services für verschiedene Kundensegmente. Zuvor war sie als Marketingleiterin bei der kybun AG und PR Manager bei Starwood Hotels & Resorts tätig.



Georg Meier ist Umweltnaturwissenschaftler und hält einen Master in Management, Technology & Economics. Er war bei den Elektrizitätswerken des Kantons Zürich als Produktmanager verantwortlich für die erfolgreiche Vermarktung erneuerbarer Energien. Heute ist er Bereichsleiter bei Energie Zukunft Schweiz und berät Energieversorger bei der Entwicklung von Strategien und dem Handel erneuerbarer Energie.



Dr. Urs Meister analysiert als Leiter des Regulierungsmanagements bei BKW die regulatorischen und preislichen Entwicklungen auf den Energiemärkten im In- und Ausland. Zuvor war er Projektleiter beim Think Tank Avenir Suisse, wo er für die Bereiche Energie, Telekommunikation, Gesundheit und Service public verantwortlich war. An der Universität Zürich ist er Lehrbeauftragter am Lehrstuhl für Unternehmensführung und -politik. Einen weiteren Lehrauftrag hat er an der HTW Chur im Rahmen des Master of Advanced Studies in Energiewirtschaft. Vor seiner Tätigkeit bei Avenir Suisse war Urs Meister Manager bei der Beratungsunternehmung Arthur D. Little (Schweiz) AG sowie Consultant bei Arthur Andersen.



Giorgio V. Müller war nach einer Banklehre zunächst über drei Jahre beim Schweizerischen Bankverein und danach weitere zwei Jahre bei der Bank Leumi le-Israel in Zürich tätig. Ein Wechsel zum EDA in Bern brachte ihn für knapp zwei Jahre auf das Generalkonsulat nach Besançon und weitere zweieinhalb Jahre auf das Generalkonsulat nach San Francisco. In diese Zeit fiel auch eine berufsbegleitende Ausbildung im Journalismus. Von April 1989 bis zum Wechsel zur NZZ war Herr Müller als Wirtschaftsredaktor bei der «Finanz und Wirtschaft» tätig. Giorgio Müller ist am 1. Mai 2007 in die Wirtschaftsredaktion der NZZ eingetreten.



Marco Piffaretti hat als Student 1987 die Firma Protoscar gegründet. Seit dem ist er Geschäftsführer und Hauptaktionär von Protoscar, wo heute 10 Mitarbeiter für Kunden aus aller Welt - Automobilindustrie, institutionelle Organisationen, sowie Energieversorgungsunternehmen - tätig sind. Von 1994 - 2001 leitete er den Grossversuch für Elektrofahrzeuge in Mendrisio, eines der grössten Pilotprojekte in Europa, der durch den Schweizer Bund ausgeschrieben und initiiert wurde. Er war auch Leiter des Kompetenzzentrums für nachhaltige Mobilität, Infovel.



Frank Reinelt verantwortet als Chief Operating Officer (COO) die Geschäftsbereiche „Smart Services“ und „Lösungen für kleine mittelständige Unternehmen“ bei der eurodata AG in Saarbrücken. Als diplomierter Wirtschaftsingenieur durchlief er diverse Funktionen als Berater, im Vertrieb und im Management bei internationalen Firmen wie Cognos (IBM), Siebel (Oracle), VoiceObject (Voxeo), Infor und Mindjet, wo er zuletzt in London als Regional Vice President die Region UK, NORDICS, Niederlande/Luxembourg, Mittlerer Osten und Afrika die Bereiche Vertrieb, Marketing und Service leitete.



Robert Sigrist blickt auf eine mehrjährige und vielseitige Tätigkeit im Schweizer Baumarkt zurück. Er verfügt über weitreichende Erfahrung in der Gebäude und Klimatechnik, welche er sich in unterschiedlichen Führungsfunktionen erworben hat. Heute leitet Robert Sigrist das Business Development der Alpiq InTec Gruppe, welche in den Bereichen Gebäudetechnik sowie Energieversorgungs- und Verkehrstechnik aktiv ist. In dieser Funktion stehen Innovationsprojekte sowie strategische Aktivitäten im Mittelpunkt.



Georg Stark, Dipl.-Psychologe, Jahrgang 1952, ist der Gründer und Leiter des 1989 gegründeten Steinweg Instituts. Das Forschungs- und Beratungsnetzwerk aus Psychologen und anderen einschlägigen Experten löst grundlegende unternehmensstrategische Fragen und konkrete Managementprobleme in unterschiedlichsten Branchen auf der soliden wissenschaftlichen Basis tiefenpsychologischer Wirkungsanalysen. Das Netzwerk verfügt über eine mehr als 20jährige Branchenkompetenz im Bereich Energieversorgung. Es begleitete eine Reihe von Stadtwerken und Regionalanbietern auf ihrem beschwerlichen Weg in die Liberalisierung und entwickelte für sie eine Reihe nützlicher, weil auf den spezifischen Bedarf der Energieversorger zugeschnittener Managementinstrumente.



André Vossebein ist Geschäftsführer der B E T Suisse AG. In der B E T-Gruppe koordiniert er das Thema Vertriebsberatung. Er befasst sich seit mehr als 15 Jahren mit dem Vertrieb in der Energiewirtschaft, u. a. auch in operativ verantwortlicher Position eines Stadtwerks und im Key-Account-Bereich. Zudem hat er eine Reihe von Vertriebsprojekten geleitet, in denen es u. a. um Prozessoptimierungen, Bewertungen von Vertriebsportfolien, Produktentwicklungen etc. ging.

Partner



B E T Suisse AG ist eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der B E T Büro für Energiewirtschaft und technische Planung GmbH in Aachen (D), die am 1. Juli 2012 durch die Fusion der B E T Schweiz AG und der Dynamo Energie GmbH entstanden ist. Mit unserem nahezu 80-köpfigen, erfahrenen Expertenteam in der Schweiz und unserem Mutterhaus in Aachen unterstützen wir Strom-, Gas- und Wasserversorgungsunternehmen sowie Behörden und Verbände bei den kommenden Herausforderungen im Energiemarkt. Netztechnische und energiewirtschaftliche Kompetenzen spielen bei uns integriert und länderübergreifend zusammen. Die Energieversorgung betrachten wir ganzheitlich über die gesamte energiewirtschaftliche Wertschöpfungskette und bieten unseren Kunden eine ideale Kombination aus hoch qualifiziertem, technischem Fachwissen und kaufmännischem Know-how verknüpft mit einer tiefgehenden Kenntnis des Energiemarktes und dessen Akteuren. Die Schweiz ist unser Kernmarkt, aber wir sind ebenfalls für die internationalen Aktivitäten in Frankreich und Italien und deren weitere Entwicklung zuständig.

www.bet-suisse.ch
www.bet-aachen.de



Repower ist ein international tätiges Energieunternehmen mit Hauptsitz in Poschiavo (Graubünden, Schweiz). Die Unternehmensgruppe blickt auf eine über 100-jährige Geschichte zurück. Sie ist von der Produktion über den Handel bis zur Verteilung und zum Vertrieb auf der ganzen Strom-Wertschöpfungskette aktiv. Repower ist europaweit auch im Gasgeschäft tätig. Zudem entwickelt das Unternehmen innovative Lösungen zur intelligenten Integration der Energiesysteme.

www.repower.ch

Networkpartner



Medienpartner



Wer sich auf der Vertriebsleitertagung Energie trifft

Auf der Vertriebsleitertagung treffen Sie Vorstände, Mitglieder der Geschäftsführung sowie leitende Angestellte aus den Bereichen Marketing und Vertrieb, Strategie-, Unternehmens- und Konzernplanung, Contracting, kundennahe Anlagen von

- Energieversorgungsunternehmen
- Querverbundunternehmen
- Stadt- und Gemeindewerken
- Contractoren
- Dienstleistern mit dem Fokus Energie.

ANMELDUNG

- Ja, hiermit melde ich mich verbindlich an. Die Teilnahmegebühr beträgt CHF 2'795
- Ja, hiermit melde ich mich verbindlich zum **Aktionspreis für regionale EVU*** von CHF 995 an

*Aktionspreis-Reglement:

Sie arbeiten in einem Querverbundunternehmen bzw. einem kleinen oder mittelgrossen Energieversorger und Ihr Unternehmen beschäftigt maximal 100 Mitarbeitende.

Leider kann ich die Veranstaltung nicht besuchen. Bitte senden Sie mir per E-Mail Informationen zum aktuellen Angebot.

E-Mail

PERSONENDATEN

Anrede, Titel

Name, Vorname

Position, Abteilung

E-Mail

Firma

Strasse, Nr.

Postfach

PLZ, Ort

Land

RECHNUNGSDETAILS

Bestellreferenz

MwSt.-Nr.

Firma

Abteilung

Strasse, Nr.

PLZ, Ort

Datum, Unterschrift

KONTAKTIEREN SIE UNS

Web vertriebsleitertagung-energie.ch
E-Mail info@vereon.ch
Fax +41 71 677 87 01
Post Vereon AG
Postfach 2232
8280 Kreuzlingen 1, Schweiz

VERANSTALTUNGSORT

Kameha Grand Zürich
Dufaux-Strasse 1 / Ecke Thurgauerstrasse
8152 Glattpark / Zürich, Schweiz
Telefon +41 44 525 5000
Web www.kamehagrandzuerich.com



Übernachtung und Anreise sind nicht in der Teilnahmegebühr enthalten. Bitte nehmen Sie Ihre entsprechenden Buchungen eigenständig vor. Für die Buchung der Übernachtung empfehlen wir nebst einer Anfrage im Veranstaltungshotel auch die Konsultation der gängigen Hotelbuchungsportale.

TEILNAHMEBEDINGUNGEN

Geltungsbereich
Diese Teilnahmebedingungen regeln das Vertragsverhältnis zwischen dem Veranstalter und dem Teilnehmer. Der Teilnehmer erkennt mit seiner Anmeldung diese Teilnahmebedingungen an. Abweichende Allgemeine Geschäftsbedingungen des Teilnehmers haben keine Gültigkeit.

Teilnahmegebühr
Die Teilnahmegebühr beinhaltet die Teilnahme für eine Person. Sie versteht sich inklusive schriftlicher Unterlagen, Mittagessen und Tagungsgetränke zzgl. MwSt. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Diese ist direkt nach Erhalt, in jedem Fall vor Eintritt in die Veranstaltung, fällig.

Anmeldung
Die Anmeldung kann schriftlich via Internet, E-Mail, Fax oder per Post oder mündlich per Telefon erfolgen. Sie ist, vorbehaltlich gesetzlicher Widerrufsrechte, verbindlich. Jede Anmeldung erlangt erst durch schriftliche Bestätigung seitens des Veranstalters Gültigkeit. Die Veranstaltungsteilnahme setzt die vollständige Bezahlung der Teilnahmegebühr voraus.

Urheberrecht
Alle im Rahmen der Veranstaltungen ausgegebenen Unterlagen sind urheberrechtlich geschützt. Vervielfältigungen und anderweitige Nutzung sind schriftlich durch Vereon AG zu genehmigen. Sie dürfen Aufnahmegeräte ausschliesslich für private Zwecke nutzen. Professionelle Fotografiertechnik und sonstige Aufnahmetechnik sind nicht gestattet. Durch Ihre Teilnahme stimmen Sie zu, dass Sie fotografiert, gefilmt und aufgenommen werden können. Falls nicht anderweitig mit Vereon AG vereinbart, stimmen Sie zu, dass Vereon AG und Dritte Bild- und weitere Aufnahmen von Ihnen zur weiteren Verwendung und Veröffentlichung ohne Vergütung verwenden dürfen.

Rücktritt des Teilnehmers
Sollte der Teilnehmer an der Teilnahme verhindert sein, so ist er berechtigt jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer zu benennen. Darüber hinaus ist eine vollständige Stornierung bis 30 Tage vor Beginn der Veranstaltung kostenlos möglich. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Bei späterem Rücktritt oder Nichterscheinen wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig.

Programmänderungen und Absagen
Der Veranstalter behält sich vor, Änderungen am Inhalt des Programms sowie Ersatz und Weglassen der angekündigten Referenten vorzunehmen, wenn der Gesamtcharakter der Veranstaltung gewahrt bleibt. Muss eine Veranstaltung aus wichtigem Grund oder aufgrund höherer Gewalt (kriegerische Auseinandersetzungen, Unruhen, terroristische Bedrohungen, Naturkatastrophen, politische Beschränkungen, erhebliche Beeinflussung des Transportwesens usw.) abgesagt oder verschoben werden, so wird der Veranstalter die zu diesem Zeitpunkt angemeldeten Teilnehmer umgehend schriftlich oder mündlich benachrichtigen. Bereits eingegangene Zahlungen werden für eine zukünftige Veranstaltung gutgeschrieben oder bei einer Terminverschiebung auf den neuen Termin ausgestellt. Kosten seitens des Teilnehmers, die mit der Absage einer Veranstaltung verbunden sind (z.B. Reise- und Übernachtungskosten), werden nicht erstattet.

Haftung
Alle Veranstaltungen werden sorgfältig recherchiert, aufbereitet und durchgeführt. Sollte es dennoch zu Schadensfällen kommen, so übernimmt der Veranstalter keine Haftung für die Vollständigkeit und inhaltliche Richtigkeit in Bezug auf die Vortragsinhalte und die ausgegebenen Unterlagen.

Datenschutz
Überlassene persönliche Daten behandelt der Veranstalter in Übereinstimmung mit den geltenden datenschutzrechtlichen Bestimmungen. Sie werden zum Zwecke der Leistungserbringung elektronisch gespeichert. Einblick und Löschung der gespeicherten Daten kann jederzeit gefordert werden. Anfragen bitte per E-Mail an: adressen@vereon.ch.

Schlussbestimmungen
Der Vertrag unterliegt dem schweizerischen Recht. Gerichtsstand ist CH-Kreuzlingen.