

GET INSIGHT MO, 20. MAI 2019

14:00 Begrüßung

Dipl.-Inf. Lars Quiring, Vorstand, GET AG

14:10 GET AG Cockpit: Markt analysieren

Wir geben Einblicke in die Weiterentwicklungen unserer Analyseszenarien für den Energiemarkt.

M.A. Kristina Waterwiese,
Leiterin Vertrieb, GET AG

14:45 GET AG Cockpit: Produkte kalkulieren

Erfahren Sie zum einen, wie Sie mit dem Cockpit Ihren Kunden im Bestand passende Angebote unterbreiten und zum anderen auch, wie Sie mit nur wenigen Klicks einen Tarif für die Teilnahme auf Simplaro kalkulieren können.

Dipl.-Wirtsch.-Math. Thomas Wolfrum,
Leiter Produktentwicklung, GET AG

15:20 Simplaro – das Fairgleichsportal

Unter der Fragestellung „Was haben die sich nur dabei gedacht?“ beleuchten wir Hintergründe und Motivation für die Etablierung des neuartigen Ansatzes von Simplaro und geben Ausblicke auf weitere Vorhaben rund um das Fairgleichsportal.

Dipl.-Inf. Lars Quiring,
Vorstand, GET AG

15:50 Kaffeepause auf der Galerie

16:15 GET AG Cockpit: Vertriebspartnerportal

Wir präsentieren, wie Sie Ihren Vertrieb bequem und effizient aus unserer Portallösung steuern können.

Dipl.-Wirtsch.-Math. Thomas Wolfrum,
Leiter Produktentwicklung, GET AG

17:00 Verabschiedung

Dipl.-Inf. Lars Quiring, Vorstand, GET AG

18:00 GET together

Start der Zoo Safari

Treff am Haupteingang des Zoos um 17:50 Uhr

19:00 GET together

Buffet und lockeres Beisammensein
Hacienda Las Casas

GET KNOWLEDGE DI, 21. MAI 2019

- 9:00 Begrüßung**
Dipl.-Inf. Lars Quiring, Vorstand, GET AG
- 9:10 Energievertrieb für Gewerbekunden – Chancen und Herausforderungen im Aufbau digitaler Strukturen**
Die Digitalisierung des Gewerbestrommarktes, drei Kernvoraussetzungen für zukunftsfähige Strukturen, Lessons Learned: Erfahrungen aus dem Aufbau eines digitalen Unternehmens. Im Anschluss Fragerunde.

Alexander Schießl, geschäftsführender Gesellschafter, e.less GmbH
- 09:55 Integrierte Lösungen zur Erschließung neuer Vertriebspotenziale durch Smart Home**
Einblicke zu vergangenen und aktuellen Entwicklungen im Bereich Smart Home, Motivation und mögliche Potenziale für den Energievertrieb, Vorstellung des SENERGY-Projektes als Beispiel für eine integrierte Smart-Home-Plattform. Im Anschluss Fragerunde.

M.Sc. Robert Wehlitz, Leiter Kompetenzzentrum Smart Energy Systems, Institut für Angewandte Informatik (InfAI) der Universität Leipzig
- 10:35 Kaffeepause und Ausstellung auf der Galerie**
- 11:00 Produktinnovationen im Energievertrieb**
Funktionsweise, Potenzial sowie Vor- und Nachteile von neuen Stromkonzepten wie Cloud, Community, Spottarif, Regional- und Mieterstrom anhand von Beispielen. Vision einer integrierten regionalen Stromversorgung. Im Anschluss Fragerunde.

Dipl.-Ing. Alexander Woitas, Principal Consultant, Lumenaza GmbH
- 11:45 Artificial Intelligence, Machine Learning & Co. – Treiber für radikale Veränderungen**
Im Anschluss Fragerunde.

Dr. Sören Schäfer, Explorer und Innovation & Business Development Manager, Digital Impact Labs Leipzig GmbH
- 12:35 Mittagessen im Hotelrestaurant „Steaktrain“**
- 13:45 Workshop**
Diversifizierung im Vertrieb – Abrechnung von Elektromobilität als neue Erlösquelle
Zentrales Messwertmanagement: Import der Abrechnungsgrundlage, flexible und einfache Tarif- & Preisgestaltung, Einführung von Continuous Billing für effektivere Prozesse.

Dipl. Betriebswirt Uwe Wagner, Bereichsleiter Portfoliomanagement & Kundenservice, Schleupen AG
- 13:45 Workshop**
Heizkostenabrechnung für Energieversorgungsunternehmen
Geräteservice, Ablesung und Datenmanagement

Dipl. Betriebswirt Philip Hartmann, Gruppenleiter Sherpa-X Vertrieb, Stadtwerke Schwäbisch Hall
Peter Öfele, Leiter Vertrieb Neukunden, Somentec Software GmbH
- 15:15 Kaffeepause und Ausstellung auf der Galerie**
- 15:30 Workshop**
Design Thinking im Online-Energievertrieb – beobachten, verstehen, besser machen
Vertriebs- und Marketingmitarbeiter arbeiten oft eng mit Designern, Webentwicklern oder Agenturen zusammen. Gerade in gemischten Teams kann das Mindset des Design Thinking wirken. Lernen Sie die beliebte Methode kennen und wenden Sie diese an einem praktischen Beispiel an.

Dipl.-Ing. Ingo Spreu, Leiter Agenturgeschäft und Webentwicklung, GET AG
- 16:30 Zusammenfassung und Verabschiedung**

Dipl.-Inf. Lars Quiring, Vorstand, GET AG

GET AG

Als ein führendes IT-Unternehmen innerhalb der Energiewirtschaft recherchiert, analysiert und verknüpft die GET AG branchenrelevante Daten. Um diese intuitiv nutzbar zu machen, entwickeln wir für Sie innovative Software.

Branche

IT
Energie
E-Commerce

Mitarbeiter

95

Kunden

500

Geschäftsfelder

IT
Software
Daten
Online-Portale

Gründung

2000

Produkte

Cockpit
Marktanalyse
Pricing und
Vertriebssteuerung
Webservices
Simplaro
Preisvergleich.de

u.v.m.

Ausgezeichnet



Verbände

BEMD
Bundesverband der Energiemarktdienstleister

Die GET AG – Daten und Software für die Energiewirtschaft

Wir sind einer der führenden Informations- und Softwaredienstleister der Energiebranche. Mit rund 95 Mitarbeitern arbeiten wir in Leipzig seit dem Jahr 2000 für unsere Kunden in Deutschland und Österreich. Dank unserer umfangreichen Energiemarktdaten (u.a. Tarife und Netzentgelte), nutzerfreundlichen Softwarelösungen und unseres Branchenwissens steuern diese ihre Produktentwicklungs- und Vertriebsprozesse effizient und zielgerichtet.

Lösungen – einfach in der Handhabung

Mit dem Cockpit bieten wir unseren Kunden eine intuitiv zu bedienende Online-Plattform zur Marktanalyse, Produktkalkulation und Vertriebssteuerung. Über 500 Kunden und Partner aus der Energiewirtschaft setzen auf unsere Daten, Software und Webservices. Fast alle Anbieter von Abrechnungssystemen verfügen über entsprechende Schnittstellen mit uns.

Engagierte Netzwerker und Vordenker

Wir verstehen uns als Macher und Ideengeber, treiben Innovationen voran und suchen in zukunftssträchtige Geschäftsfelder den Schulterchluss mit unseren Kunden und Partnern sowie Mit- und Querdenkern.

Fair Play

Ein offenes und wertschätzendes Miteinander ist uns wichtig, die Vereinbarkeit von Familie und Beruf eine Selbstverständlichkeit. Bereits seit 2013 führen wir das Qualitätssiegels „Familienfreundlicher Arbeitgeber“ der Bertelsmann Stiftung.

Und Fairness ist auch der Leitgedanke unseres neuen „Fairgleichsportals“ simplaro.de: Mit kostendeckenden und verbraucherfreundlichen Tarifangeboten zielen wir auf langfristige und vertrauensvolle Kundenbeziehungen.

Follow Up

Download der Präsentationen und Workshopunterlagen
bis vier Wochen nach Veranstaltung unter

XX

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX



Veranstalter

GET AG

In der Alten Strickwarenfabrik

Berliner Str. 65 / 04129 Leipzig

Telefon +49 341 39373-849

Fax +49 341 39373-801

vertrieb@get-ag.com

www.get-ag.com

Organisation

Aliado

Nora Häckert & Roman Kreuzsch

In der Alten Strickwarenfabrik

Berliner Straße 65 / 04129 Leipzig

Telefon +49 341 39373-500

Fax +49 341 39373-801

info@aliado-online.de

www.aliado-online.de

Redaktionshinweis

Vortrags- und Workshopunterlagen sowie Firmeninformationen wurden durch die Referenten und Aussteller selbst erstellt und für die Tagungsunterlagen zur Verfügung gestellt. Sollten Sie Fragen zu den Unterlagen haben, setzen Sie sich bitte mit den Referenten und Ausstellern direkt in Verbindung.