



Marketing, Sales und Engineering für Energy & Utility

sowie für Unternehmen im Umfeld dieser
Märkte

Die Zukunft gestalten: Ganzheitlich denken, Lösungen
schaffen



Das KVW-Team operiert seit 1993 auf inzwischen internationaler Ebene.

Unsere Kunden sind Stadtwerke, Gasindustrie und die Zulieferindustrie.

Ferner bieten wir Services für alle Unternehmen, die im Umfeld dieser sich verändernden Märkte positionieren.

Als Optimierer im Gasbezug verstehen wir Marketing auf der Grundlage anzuwendender Engineering-Methoden: Verträge in Gewerke umsetzen.



Diese Leistungen bilden unser Profil:

Research: Market Research als Grundlage für Produktentwicklung, Preisgestaltung und Fixierung der Absatzwege:

Technologieberatung: Optimierung Erdgas-Bezug durch technische, vertragliche und operative Strategien:

Vertrieb: Organisation von Vertriebsstrukturen für Energiemärkte der Zukunft, Direkt-Vertrieb in Projekten als Service. Akquisition und Customer-Care

Marketing-Kommunikation: Umsetzung der technologischen, vertrieblichen und produkttechnischen Strategien in Marketingkonzeption und -umsetzung:

Organisation und Entwicklung: Beratung, Unterstützung und Umsetzung beim Ausbau der Geschäftsfelder:

Clienting: Beratung, Unterstützung und Umsetzung bei Gewinnung und Bindung von Kundenzielgruppen:

Standortentwicklung: Konzeption zur Kooperation mit der lokalen/regionalen Wirtschaftsförderung



Unsere Stärken für Ihren Erfolg

Strategie

- Marketingstrategie/-Konzeption
- Unternehmens- und Produktpositionierung
- Produkteinführung
- Vertriebsunterstützung
- Kundenbindung
- Marktforschung
- Zielgruppenanalysen
- Qualifikation (Schulungen/Workshops)

Marketing-Kommunikation

- Kommunikationskonzepte
- Corporate Identity
- klassische Werbung (Print, Funk, TV)
- Zielgruppenmarketing
- Direktmarketing
- Verkaufsförderung
- Event-Marketing
- Presse-Arbeit
- Online-Marketing, Web-Design

Realisierung und Organisation

- Produktion, Print, Traffic
- Videoproduktion, Fotografie
- Programmierung, Content Management
- Handling, Logistik
- Adress-Datenbankmanagement
- Fulfillment, Lettershop
- Telefonmarketing, Call-Center
- Messestand
- Eventorganisation
- Verpackungsdesign

KVV Marketing-Consult

Erdgas ist unser Gebiet, Technik unser Vehikel,
Marketing unser Antrieb, Vision unsere Kraft zum Ziel



Claim: den Massenmarkt der anonymen Commodity kWh in einen integrativen Systemmarkt zu überführen

Produktentwicklung und Branding: Aufbau von Marken außerhalb des Preiswettbewerbs des Commodity Produkts „Erdgas“

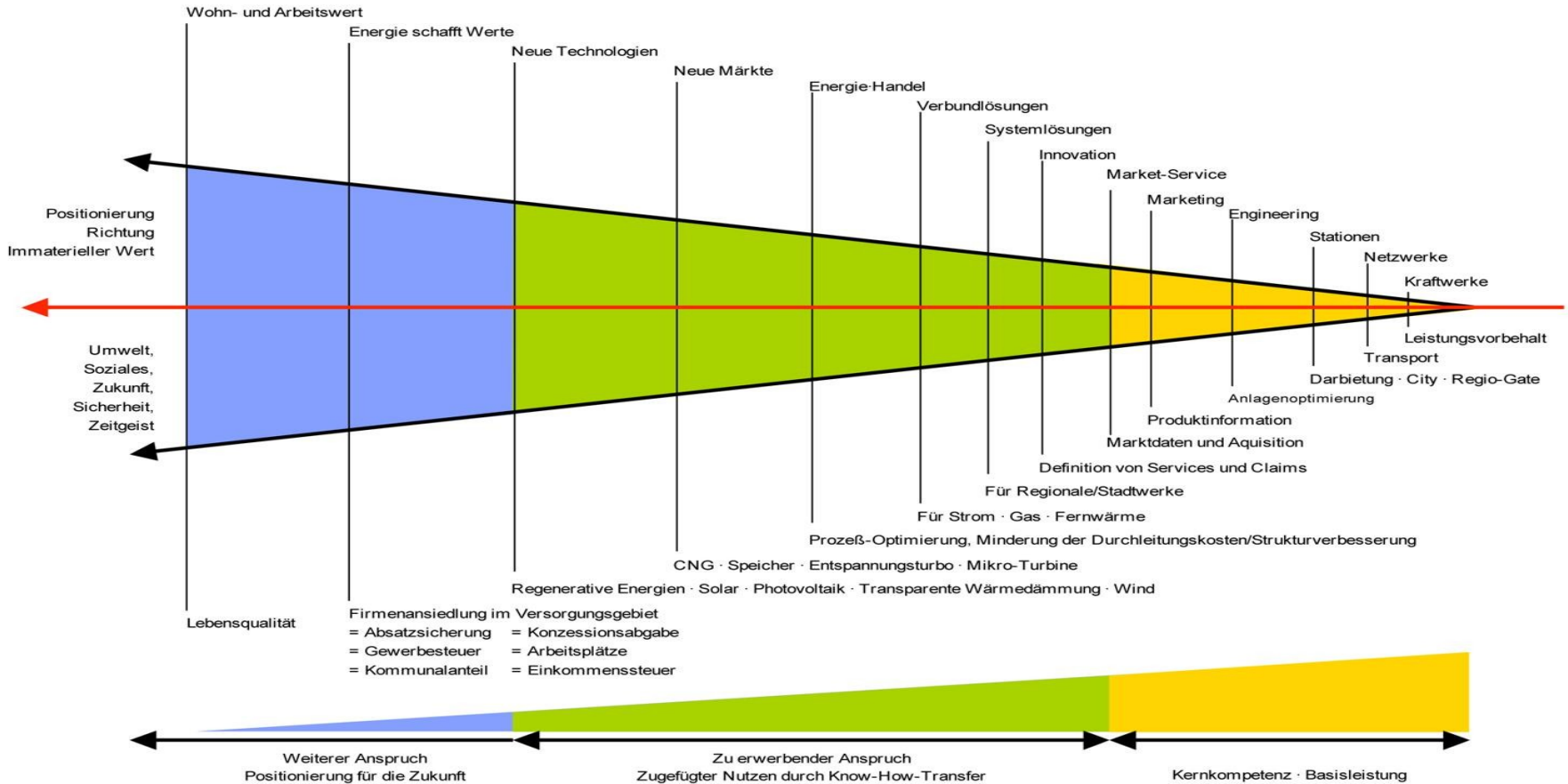
Konzeption und Aufbau von **Vertriebsstrukturen:** Vertriebswege, Marktpartner

Technologieberatung und- begleitung

Beratung und Umsetzung: **Optimierung Erdgas-Bezug**



Mehr Nutzen für Energy & Utility





Optimierungsvorteile

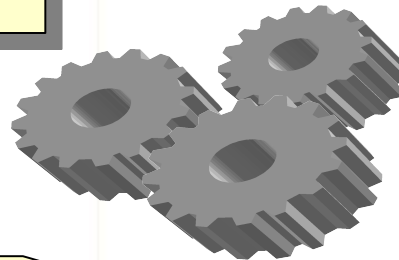
Transparenz

Keine Leistungsspitzen
Funktion Gashandel
Investitionsüberblick
Gaswirtschaftliche Optionen
Bedarf an Mitarbeitern
Preis- und Margenbildung
Handlungsbedarf

Wirtschaftlichkeit

Mehr Shareholder-Value
Niedrigere VK-Preise
Niedrigere Kosten
Besseres Einkaufspotenzial
Bessere Margen
Wettbewerbsfähiger

Nutzen



Image

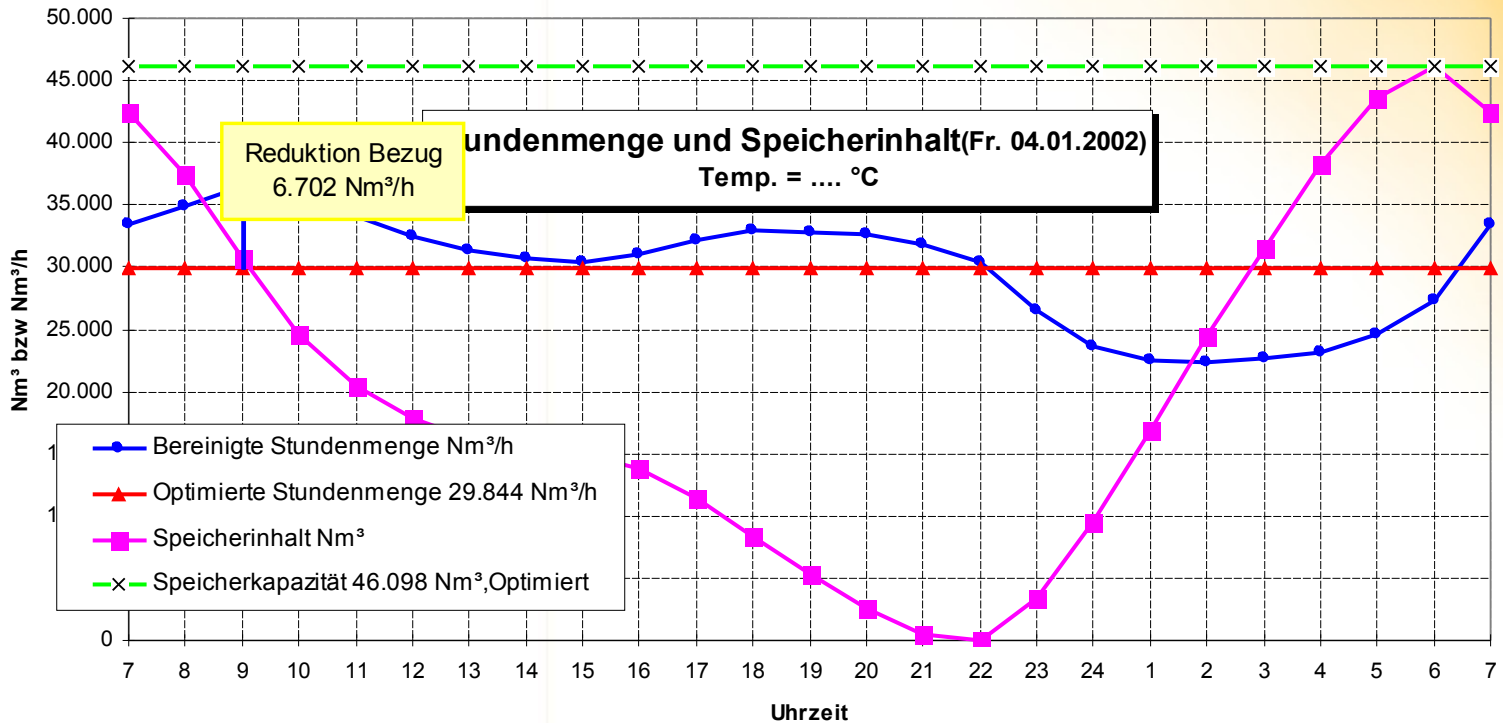
Kundennutzen, Kundenbindung
Markt- u. Kostenführerschaft
Vorzeigefunktion
Unternehmenswert
Werbewirksamkeit ohne Kosten

Raum für Innovation

- Standortsicherung – u. Ausbau
- Technisch-wirtschaftliche Entwicklung
- Joint-Ventures up- u.downstream
- Systemmarkt

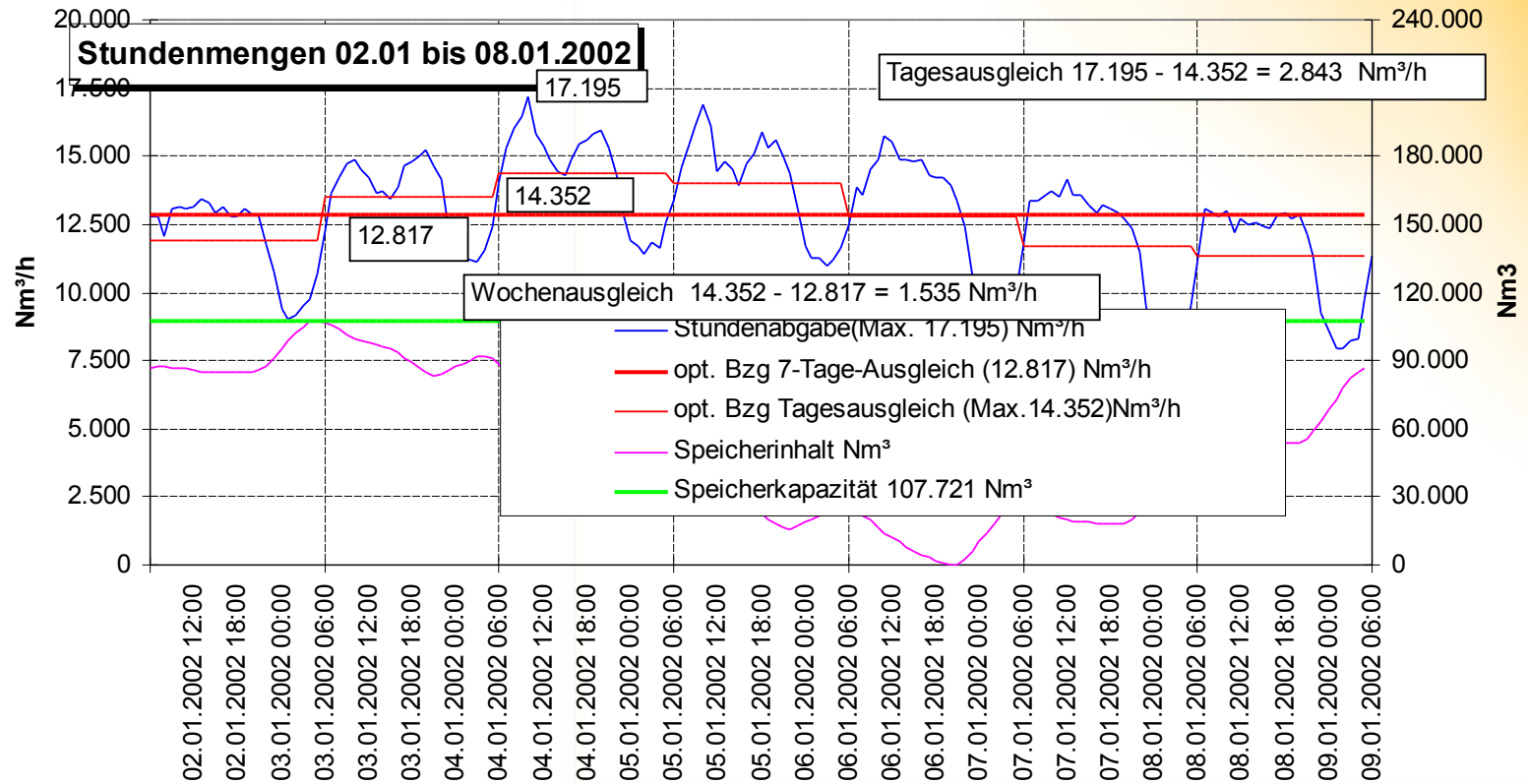


Tagesglättung = glatte Last an 24 Stunden/d



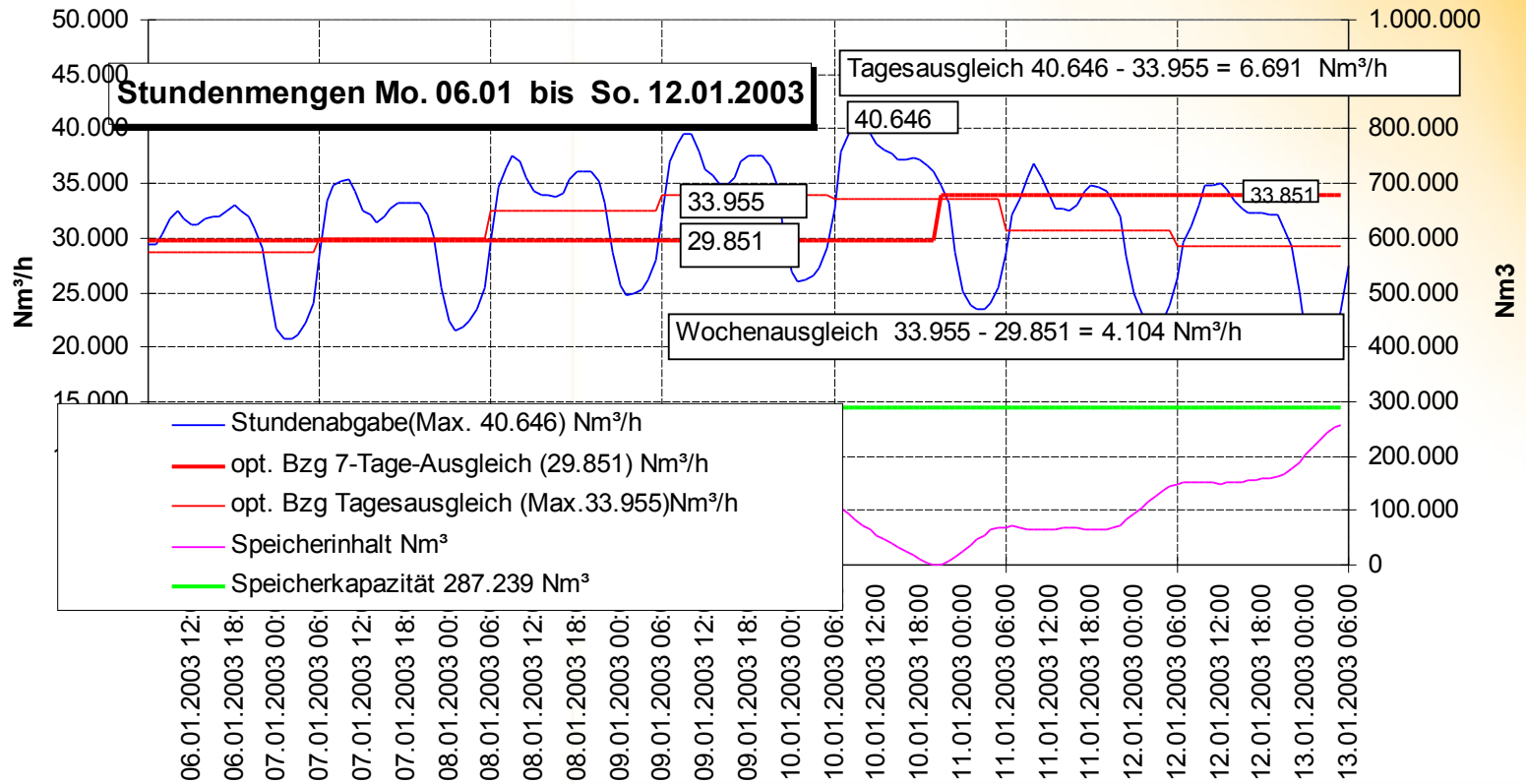


Tagesausgleich und Wochenausgleich



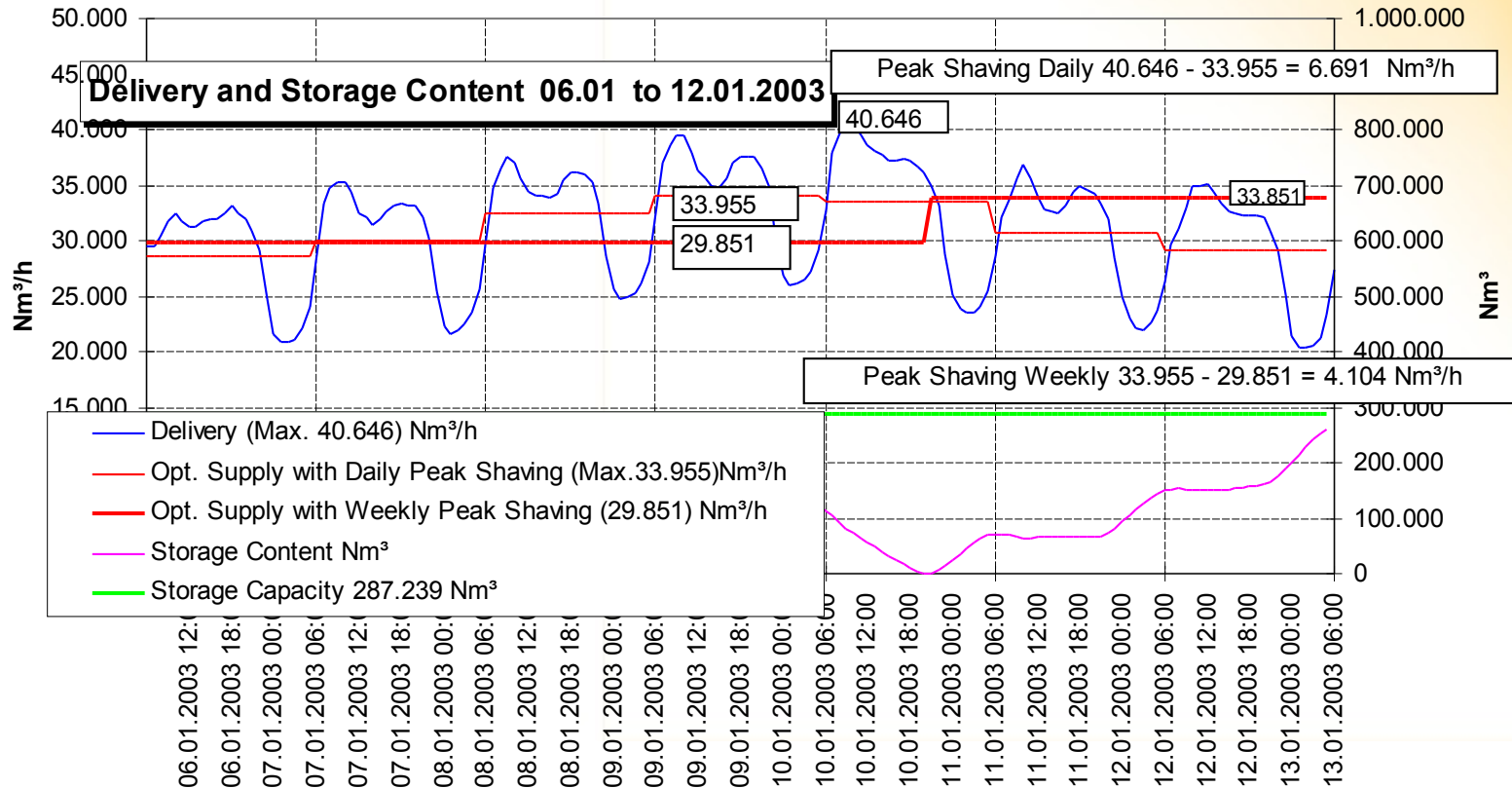


Wochenausgleich m. Wochenend-Freimengen



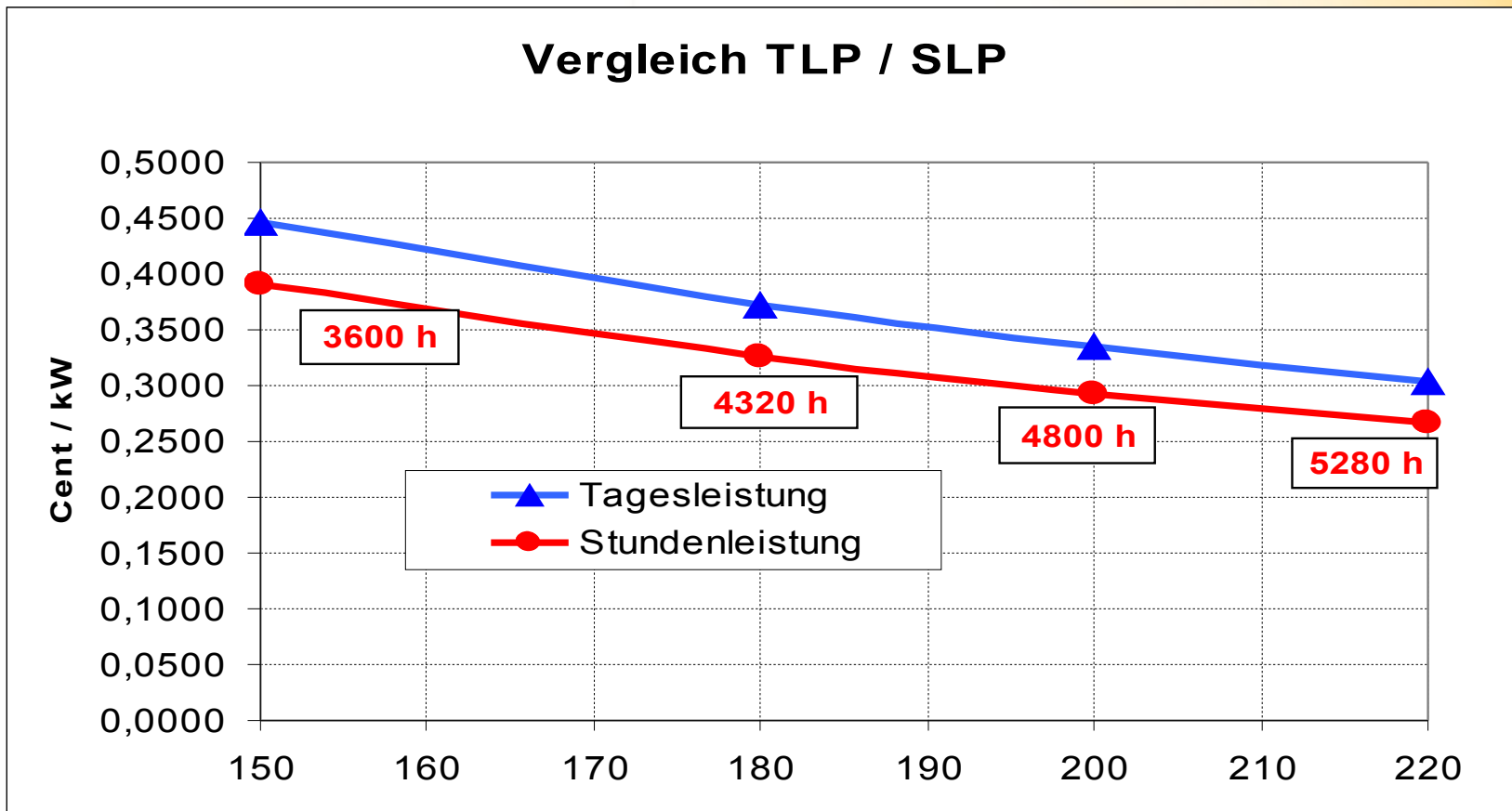


Wochenglättung + Wochenende-Freimengen = Überdimensionierter Speicher mit Langzeit-Nutzen



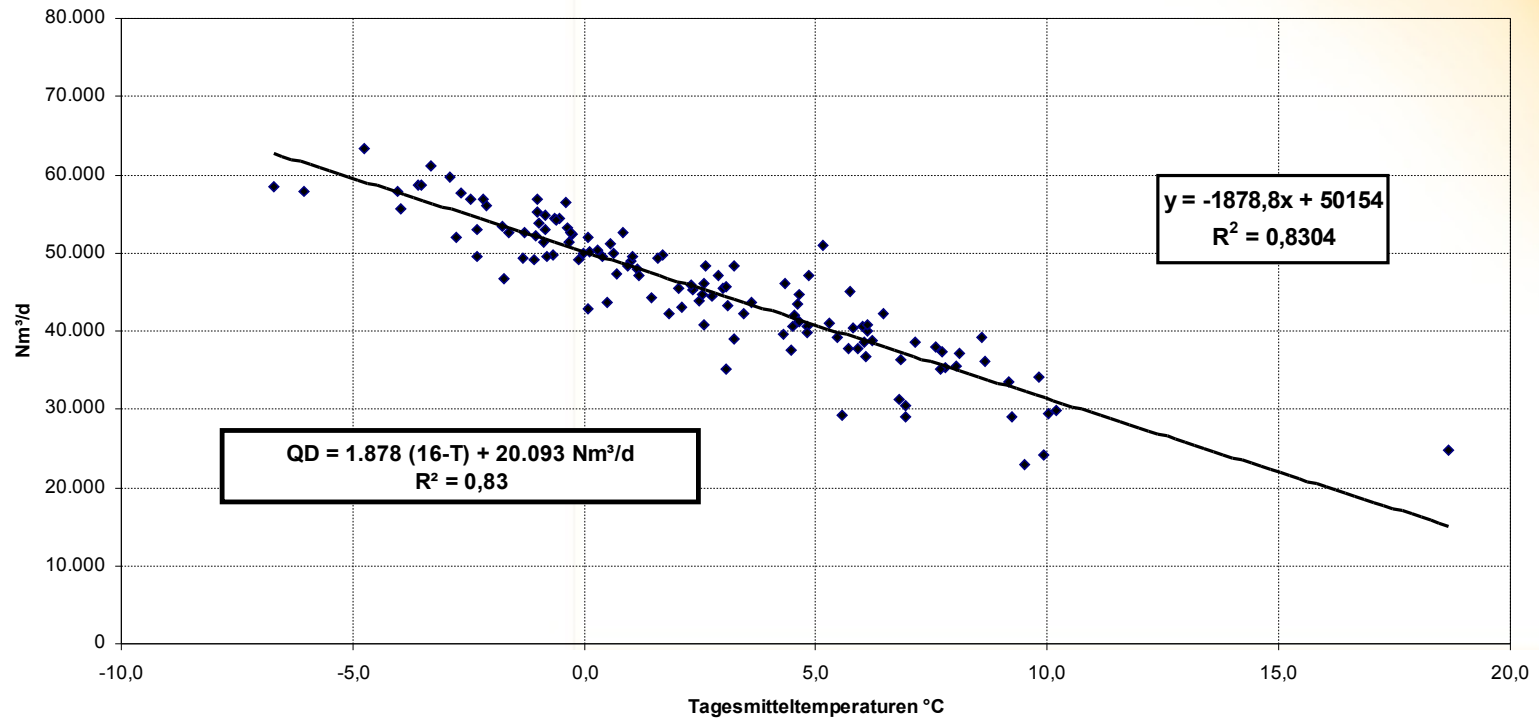


Strukturen anheben = Degression d. Kosten





Die Regressionsgerade: Grundlage für den Gasliefervertrag.





Versorgungsbetriebe Barchfelden GmbH • Postfach 1142 • 24577 Barchfelden

KVV Marketing Consult
Herrn Kuno von Wedelstedt BDW
Schulstraße 18
38315 Gielde am Harz

Datum: 06.07.2007
Ihr Ansprechpartner: Herr Günther
Telefondurchwahl: 6977-12

Betr: Referenz

Sehr geehrter Herr von Wedelstedt,

hiermit entsprechen wir Ihrer Bitte um Erteilung einer Referenz zu Ihren Leistungen in Marketing und Engineering.

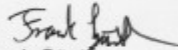
Mit Ihrer Hilfe sind wir bestmöglich ausgestattet unser Erdgasgeschäft zu betreiben. Sie helfen uns zu beschaffen, zu optimieren und zu vermarkten – konzeptionell auf der Vertriebsebene sowie in der darauf gründenden Marketing-Kommunikation.

Mit Interesse erwarten wir Ihre Präsentation zur Gasbezugsoptimierung und der sich daraus ableitenden Aufgaben für Marketing und Vertrieb, welche Sie in Kürze Geschäftsführung und Aufsichtsrat vorstellen werden.

Als Folge sehen wir die Umsetzung in Kommunikationsmaßnahmen für unser Regelversorgungsgebiet mit der Zielsetzung, unsere Kunden durch beste Leistungen in Lieferungen, Services und Preise an uns zu binden.

Wir schätzen die vertrauensvolle, inzwischen schon langjährige, Zusammenarbeit mit Ihnen und verbleiben

Mit freundlichen Grüßen


Frank Günther



Energos GmbH | Vorholzstraße 9 | 76137 Karlsruhe

KVV Marketing-Consult
Kuno von Wedelstedt
Schulstraße 18

38315 Gielde

Anschiff: Energos Software Consult GmbH
Vorholzstraße 9, 76137 Karlsruhe
Geschäftsführer: Rudolf Greb
Kommunikation: Telefon: +49 (0) 7 21 /91 31 60
Telefax: +49 (0) 7 21 /91 31 68
Internet: e-Mail: kontakt@energos.de
Web: www.energos.de
Handelsgesitz: Amtsgericht Karlsruhe HRB 8026
USt-Nr. 35 006 00538
USt-ID: DE143594482
Bankverbindung: Sparkasse Karlsruhe
Konto 096 777 9
BLZ: 060 501 01



treiben an: Herr Kuno von Wedelstedt, KVV Marketing-Consult
tum: 06.07.2007
be: 2

Datum 06.07.2007
Betreff Marketing-Zusammenarbeit

Sehr geehrter Herr von Wedelstedt,

mit diesem Brief möchten wir uns bei Ihnen für Ihren kontinuierlichen Marketing-Support und die exzellente Zusammenarbeit bei verschiedenen Marketing-Kommunikations-Projekten in der Energiewirtschaft bedanken.

Dank der Kooperation mit Ihnen konnten wir unseren Kunden in den letzten Jahren bei der Entwicklung innovativer Preissysteme, Produkte und Dienstleistungen unterstützen und deren Neupositionierung im Energie-Marketing wesentlich forcieren. Der Bedarf an ganzheitlichen Marketing-Konzepten in der Energiewirtschaft steigt kontinuierlich und damit dieser Bedarf befriedigt werden kann, ist Ihr Know-how für uns auch in der Zukunft von unschätzbarem Wert.

Vor allem bedanken wir uns mit diesem Schreiben für die hervorragende Zusammenarbeit im Rahmen des *AdwinG*-Konzeptes unseres gemeinsamen Klienten WINGAS GmbH. Durch Ihre Mitarbeit konnte dieses Marketingkonzept schneller als geplant und mit individuellen Lösungen für das einzelne Energieversorgungsunternehmen im Energiemarkt angeboten werden. Die erfolgreiche bundesweite Vermarktung ist auch der Erfolg Ihres Marketing-Consultings in unserem Hause.

Wir schätzen den strategiefokussierten Gedanken-austausch mit Ihnen und freuen uns, mit Ihnen gemeinsam weitere Projekte anzugehen – auch auf internationaler Ebene.

Gerne empfehlen wir Sie als zuverlässigen Coach und Berater für Business-Development, Marketing und Vertrieb.

Mit freundlichen Grüßen aus Karlsruhe

Rudolf Greb
Geschäftsführer

KVV Marketing-Consult:
Erdgas ist unser Gebiet, Technik unser Vehikel, Marketing unser
Antrieb, Vision unsere Kraft zum Ziel
KVV Marketing-Consult
Erdgas ist unser Gebiet, Technik unser Vehikel,
Marketing unser Antrieb, Vision unsere Kraft zum Ziel



22. August 2005
GW-Wie/Flö (788-410)

Gasbeschaffung und -vermarktung

Sehr geehrter Herr von Wedelstedt,

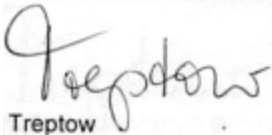
nach erfolgreicher Gasbeschaffung bedanken wir uns für Ihre ausgearbeitete Studie „Stündliche Bilanzierung im Gas-Bezug – Stundenspitzen-Management statt Tagesbilanzierung“.

Die von Ihnen ausgearbeitete Studie hat unsere Vorbetrachtungen bestätigt und uns in weiteren Verhandlungen und Überlegungen unterstützt.

In diesem Sinne danken wir für die gute Kommunikation, die uns in der Zielfixierung verbindet und damit auch für die gute Zusammenarbeit. Gern empfehlen wir Sie als Leistungsträger für Unternehmen im Energiemarkt weiter. Sie haben uns im Bereich Energiemarketing Wege aufgezeigt, Erdgas zu vermarkten.

Wir wünschen uns auch weiterhin einen regen Informationsaustausch und Ihnen viel Erfolg in Ihrem Tätigkeitsgebiet. Wir stehen Ihnen als Referenz gern zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen


Treptow


i.V. Wiehe



Stadtwerke Herne AG

Vorstand

KVV MARKETING-CONSULT
Herr Kuno G. von Wedelstedt
Schulstraße 18
38315 Gielde am Harz

Datum: 20.12.05

Durchwahl: 023 23.592-202
Fax: 023 23.592-410

Marketing & Engineering in Beschaffung und Vermarktung

Sehr geehrter Herr von Wedelstedt,

auf diesem Wege danke ich Ihnen für Ihren kontinuierlichen Support bei der Entwicklung unserer Geschäftsfelder im Energiemarkt.

Mit Ihrer Hilfe sind wir in die Lage versetzt, Energieflüsse strukturell deutlich anzuheben und daraus erwachsend bessere Margen zu erzielen.

Der zugefügte Nutzen kommt gleichermaßen unserem Unternehmen wie auch unseren Kunden zugute, womit wir Beitrag leisten, den Standort Herne mit zunehmender Akzeptanz zu vermarkten.

Ihre energiewirtschaftliche Kompetenz und die sich daraus ableitenden Marketinglösungen sind uns Hilfe, unser Geschäft bestmöglich zu gestalten.

Das bedeutet für uns in der Konsequenz gute Margen und Gewinne, für unseren kommunalen Shareholder darüber hinaus auch ständig fließend Konzessionsabgabe, Gewerbesteuer und - nicht zu vergessen - den Kommunalanteil an der Einkommensteuer.

Gute Energiekonzepte sind in der Tat nicht nur Beitrag für mehr Wohnwert und Lebensqualität, sondern auch Grundlage wirtschaftlichen Fortschritts.

Firmenanschrift:
Grenzweg 18
44823 Herne

Vorsitzender des
Aufsichtsrats:
Oberbürgermeister
Horst Schiereck

Vorstand:
Leo Matting

Amtsgericht Bochum HRB 9354

2

Ein Unternehmen der ewmr

2

Ihrer Philosophie „Mit Energie den Standort sichern“ stimmen wir gerne zu. Ihrem Vorschlag, den Massenmarkt der anonymen Commodity Kilowattstunde in einen integrativen Systemmarkt zu transformieren, können wir nur Gutes abgewinnen.

Wir wünschen uns weiterhin mit Ihnen und Ihrem Team eine konstruktive und fruchtbare Zusammenarbeit. Im entflochtenen Markt stehen vielerlei Herausforderungen an, die zu bewältigen sind. Gern bauen wir dabei auf Ihr Know-how.

Gegenüber Dritten stehen wir jederzeit als Referenz für die Qualität Ihrer Arbeit zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

KVV Marketing-Consult:

Erdgas ist unser Gebiet, Technik unser Vehikel, Marketing unser

Antrieb, Vision unsere Kraft zum Ziel
KVV Marketing-Consult

Erdgas ist unser Gebiet, Technik unser Vehikel,
Marketing unser Antrieb, Vision unsere Kraft zum Ziel