



Bild: Plumbe/Pixelio

# Marktkommunikation aus der **Vogelperspektive**

**Schulung** Das Verständnis von Marktprozessen wird immer wichtiger. Neben Software- und IT-Schulungen bietet die neue Schleupen.Akademie verstärkt Seminare in diesem Bereich an.

➤ Von GPKE über MaBiS bis hin zum DVGW-Arbeitsblatt G685 – sowohl die Anzahl als auch die Komplexität der Themen, mit denen sich die Mitarbeiter von Versorgungsunternehmen auseinandersetzen müssen, nimmt ständig zu.

Um dem in diesem Zusammenhang ebenfalls drastisch gestiegenen Schulungsbedarf gerecht werden zu können, hat Schleupen zum Jahreswechsel seinen gesamten Schulungsbereich restrukturiert und unter dem Dach der neuen ›Schleupen.Akademie‹ zusammengeführt.

»Das Verständnis von Marktprozessen und ihren Zusammenhängen ist heute ein wesentlicher Erfolgsfaktor im Energiemarkt. Dabei geht es nicht nur um Fragen der Effizienz und Wirtschaftlichkeit, sondern beispielsweise auch um Aspekte wie Rechtssicherheit«, so Volker Kruschinski, Vorstand der Schleupen AG. Künftig fokussiert sich die Akademie deswegen zunehmend auf relevante Geschäftsprozesse.

Aber auch Schulungen zu technischen Themen gehören zum Programm des Hauses, denn der Aufbau und die Abläufe in der IT-

Infrastruktur hängen ebenfalls eng mit zentralen Herausforderungen wie zum Beispiel aktuellen Datenschutzbestimmungen zusammen.



»**Es reicht nicht mehr aus**, in irgendein Feld eine Zahl zu tippen. Man ist Teil eines größeren Prozesses.«

Susanne Esser, Schleupen.Akademie

Vor allem beim Prozessverständnis und der einhergehenden Umsetzung sieht Susanne Esser, Leiterin der Schleupen.Akademie, noch sehr großen Nachholbedarf. »Viele Mitarbeiter in Versorgungsunternehmen denken nach wie vor in den herkömmlichen Organisationsstrukturen«, beschreibt sie die derzeitige Situation. »Für sie steht ihre Funktion im Vordergrund und sie erkennen nicht, dass sie Teil eines größeren Prozesses sind.«

## **EIGENE ARBEIT IM ZUSAMMENSPIEL**

Deswegen empfiehlt sie in der Regel, sich zunächst grundsätzlich mit den Prozessen zu befassen und erst danach mit der Software, die diese Prozesse abbildet. »Es reicht heute nicht mehr aus, in irgendein Feld eine Zahl einzutippen. Es geht vielmehr darum, zu verstehen, dass das Ergebnis der eigenen Arbeit in einen nachgelagerten Prozess mündet«, fasst sie die Anforderungen zusammen.

Daher bietet das Haus in diesem Jahr verstärkt Veranstaltungen an, in denen zunächst ein kompletter Marktprozess be-

leuchtet und dargestellt wird. Erst im nächsten Schritt wird dann auf die Umsetzung in der Softwarelösung eingegangen.

Zu den Dozenten zählen erfahrene Projektleiter des IT-Unternehmens genauso wie Prozessberater der Schleupen-Tochtergesellschaft Visos. Die Schulungsteilnehmer profitieren damit sowohl von den IT- und Prozesskenntnissen sowie der Projekterfahrung der Dozenten.

### WIM DOMINIERENDES THEMA

»Der Bedarf an solchen Veranstaltungen ist enorm, nicht nur bei unseren Kunden, sondern sie sind für den gesamten Energiemarkt relevant«, so Susanne Esser. Dabei sei jetzt schon absehbar, dass die kommenden Wechselprozesse im Messwesen (WiM) das dominierende Thema im 2. Halbjahr 2011 sein werden.

Seit Start der Akademie sind die Seminare zu den aktuellen Marktthemen nahezu ausgebucht. Das betrifft insbesondere das Fortbildungsangebot zur Marktkommunikation. Hier lernen die Teilnehmer, wie sie ihre Aufgaben, die aus der Marktkommunikati-

on resultieren, wie beispielsweise die Abarbeitung von Kundenwechselprozessen, noch effizienter umsetzen können.

Die Fragestellungen in den Seminaren zum Thema MaBiS bestätigen nochmals die Komplexität und zeigen, dass sich die Teilnehmer noch intensiver mit der Materie auseinandersetzen müssen. Hier wird sich der Schulungsbedarf weiter fortsetzen.

»Wichtig ist es, dass die Mitarbeiter künftig noch gezielter geschult werden als bisher. Denn die Abläufe in der Energiewirtschaft werden in Zukunft noch komplexer werden«, beschreibt Esser die Entwicklung.

Der Anwender kann sich seine Schulungspakete deswegen individuell aus dem bestehenden Angebot zusammenstellen. Auf diese Weise können die erkannten Wissensdefizite gezielt abgestellt werden – ganz gleich, ob es sich um spezielle Handhabungsfragen oder um allgemeine Marktprozesse handelt.

Ob die Schulungen zentral bei Schleupen oder vor Ort durchgeführt werden, bestimmt ebenfalls der Kunde. Das Angebot richtet sich dabei an alle Ebenen, von der

Geschäftsführung bis hin zum Sachbearbeiter. »Mit unserer neuen Akademie können wir auch direkt auf neu entstehende Anforderungen aus den Unternehmen reagieren, bis hin zur aktiven Unterstützung im Tagesgeschäft«, fasst Volker Kruschinski zusammen.

### NEUERUNGEN FLIESSEN ZEITNAH EIN

Um die Qualität der Schulungen sicherstellen zu können, wurden die Anforderungen an die Dozenten ebenfalls erhöht. Sie müssen regelmäßige Fortbildungen durchlaufen, die mit einer Zertifizierung bestätigt werden.

Zudem werden die Dozenten eng mit der Software-Entwicklung verzahnt, so dass Neuerungen zeitnah in die Schulungen einfließen und vermittelt werden können. Daneben verfügen die Ausbilder über langjährige Erfahrungen im Energiemarkt. Viele von ihnen waren in der Vergangenheit in einem Versorgungsunternehmen oder energiewirtschaftlichen Beratungsunternehmen tätig.

[www.schleupen.de](http://www.schleupen.de)

Ab sofort finden Sie mit



## Top Mitarbeiter (m/w)

### Sie suchen:

- qualifizierte Mitarbeiter
- zuverlässige Fachkräfte
- engagiertes Personal

### Wir bieten:

- attraktives Themenumfeld: Karrierethemen, Fort- und Weiterbildung
- hohe Reichweite: Auflage 17.000
- relevante Leserschaft: Fach- und Führungskräfte in der öffentlichen und industriellen Energiewirtschaft

### Angebot von >energiespektrum:

Nutzen Sie die Karriereseiten von >energiespektrum um Ihre Stellenausschreibung gezielt zu platzieren und potenzielle Kandidaten anzusprechen.

► **Ihr Plus:** Zusätzlich erscheinen die Anzeigen acht Wochen im Internet unter [www.energiespektrum.de/stellenmarkt](http://www.energiespektrum.de/stellenmarkt)

Sprechen Sie uns an! >energiespektrum bietet attraktive Konditionen für Stellenausschreibungen.

Nächster Anzeigenschluss >energiespektrum Stellenmarkt: **15.04.2011**

### Weitere Informationen

Diana Schmidt, Anzeigenleiterin >energiespektrum,  
Telefon 08105 3853 32, E-Mail: [d.schmidt@verlag-henrich.de](mailto:d.schmidt@verlag-henrich.de)

Specialists in Global Recruitment  
135 offices in 28 Countries | [www.michaelpage.de](http://www.michaelpage.de)

Michael Page  
INTERNATIONAL

### VERTRIEBSMANAGER (m/w)

Referenznummer 148819

Sales  
Hessen - Rhein-Main-Gebiet  
Permanent

16/2/2011

#### FIRMPROFIL

Unser Mandant zählt in Europa zu den führenden unabhängigen Lösungsanbietern für die Prozesssteuerung und Überwachung komplexer Netzinfrastrukturen bei Energieversorgern (Elektrizität, Gas, Öl, Wärme, Wasser). Das Unternehmen entwickelt und integriert auf der Basis eigener Softwareprodukte komplette Lösungen für das Energiemanagement (Elektrizität, Gas, Öl, Wärme, Wasser). Das Energiemanagement ist - gleichrangig mit dem Produktionsmanagement - der umsatzstärkste Geschäftsbereich des Konzerns. Das Unternehmen expandiert stark weiter und sucht deshalb zur Verstärkung des Teams zum nächstmöglichen Termin einen Vertriebsmanager

#### Aufgabengebiet

- Leittechnische Anwendungen (Strom und Querverbund) sowie Anwendungen in Betriebsmanagementsystemen
- Identifikation und Akquisition von Neukunden
- Betreuung von in- und ausländischen Bestandskunden
- Beratung von Interessenten und Erstellung von Projektspezifikationen
- Angebotserstellung
- Erreichung der Zielsetzungen
- Beobachtung von Marktentwicklungen und Trends
- Erkennung von zusätzlichen Kundenbedürfnissen
- Entwicklung von Geschäftsstrategien

#### Anforderungsprofil

- Abgeschlossenes Studium der Informatik, Elektrotechnik, Nachrichtentechnik, Energietechnik, Physik, Mathematik etc.
- Mindestens 5 - 6 Jahre im Vertrieb / im Projektmanagement
- Erfahrung im Softwarevertrieb
- Erfahrung im Projektmanagement
- Erfahrung in der Kundenberatung
- Expertise in der Elektrotechnik
- Nachhaltiges Interesse an Leittechnik
- Verhandlungssicheres Englisch, in Wort und Schrift
- Russisch, Französisch wünschenswert
- Engagement, Eigeninitiative, sicherer Auftritt vor Kunden, - Präsentationsvermögen, Teamplayer, Selbständigkeit, Organisationsfähigkeit, Belastbarkeit, Flexibilität,
- hohe Reisebereitschaft national / international (40%)
- Kooperativ, zuverlässig, interessiert, kommunikativ

Unser Mandant bietet Ihnen ein attraktives Gehaltspaket, hervorragende Arbeitsbedingungen, flexible Arbeitszeiten und ein Vergütungspaket mit guten primären und sekundären Leistungen

#### Michael Page Kontakt:

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und der Referenznummer 148819. Ihre Bewerbung wird an Marlene da Silva weitergeleitet.

Referenz 148819