

## Innovative Lösungen für ein optimales und nachhaltiges Energiemanagement

Dauer:	Inhalte:
10 Minuten	Begrüßung und Vorstellung der Referenten
<b>OTIS GmbH &amp; Co. OHG</b> 40 Minuten	<u>Energieeffizienz im Aufzugsbereich</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Regelwerke</li> <li>- Ökonomische Aspekte</li> <li>- Einflussfaktoren auf den Energieverbrauch               <ul style="list-style-type: none"> <li>o Energieeffiziente Aufzugstechnik</li> <li>o Optimierte Bautechnik</li> <li>o Remote Services</li> </ul> </li> <li>- Umweltproduktdeklaration (EPD)</li> </ul>
5 Minuten	Beantwortung der Fragen / Diskussion
<b>Schneider Electric GmbH</b> 40 Minuten	<u>Effiziente Gebäude für eine nachhaltige Zukunft</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gebäudeautomation: intelligenter und vernetzter Gebäude</li> <li>- Datenaustausch und Analyse von Energie-, Beleuchtungs-, HLK-, Brandschutz-, Sicherheits- und Arbeitsplatzmanagementsystemen</li> <li>- Energiemanagement: Zuverlässigkeit &amp; Effizienz für Ihre Energieversorgung</li> </ul>
5 Minuten	Beantwortung der Fragen / Diskussion
<b>Viessmann Deutschland GmbH</b> 40 Minuten	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Marktumfeld und Kunden Kontext</li> <li>- Vom Produkt zum System - Strom, Wärme und Mobilität</li> <li>- Energiemanagement - Die Intelligente Steuerung</li> </ul>
5 Minuten	Beantwortung der Fragen / Diskussion
10 Minuten	Verabschiedung, Abmoderation

<p><b>Referenten:</b></p>	<p><b>Maximilian Fritze   OTIS GmbH &amp; Co. OHG</b>          „Ich bin als Verkaufsleiter Neuanlagen fachlicher Vorgesetzter der Neuanlagen-Vertriebler in Hessen, Baden-Württemberg, dem Saarland und einem Teil von Rheinland-Pfalz.          Zu meinen Aufgaben zählen das Coaching und die Anleitung der Vertriebsmitarbeiter, die Planung und Umsetzung von strategischen Vertriebsmaßnahmen zur Marktbearbeitung und die Gestaltung unserer Vertriebsprozesse.“</p> <p><b>Axel Wolter   OTIS GmbH &amp; Co. OHG</b>          „Ich bin als Verkaufsleiter Neuanlagen fachlicher Vorgesetzter der Neuanlagen-Vertriebler in Thüringen, Sachsen und Sachsen-Anhalt.          Zu meinen Aufgaben zählen das Coaching und die Anleitung der Vertriebsmitarbeiter, die Planung und Umsetzung von strategischen Vertriebsmaßnahmen zur Marktbearbeitung und die Gestaltung unserer Vertriebsprozesse.          Zusätzlich informiere ich in unterschiedlichen Formaten über die aktuellen Entwicklungen in der Aufzugsbranche und speziell bei OTIS.          Dies erklärt auch meine Teilnahme und die Freude an Ihrer Veranstaltung.“</p> <p><b>Tillmann Wagner   Schneider Electric GmbH</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Vertriebsingenieur Planerbetreuung, Schneider Electric, März 2022–Heute</li> <li>- Projektingenieur, assmann gruppeassmann gruppe, Dez. 2020–März 2022</li> <li>- Angestellter Ingenieur, WINTER Beratende Ingenieure, Nov. 2019–Sept. 2021 · 1 Jahr 11 Monate Nov. 2019–Sept. 2021 · 1 Jahr 11 Monate</li> <li>- IT-Projektmanager IT-Projektmanager, Petsinboxes, Freiberuflich, März 2017–Jan. 2020</li> <li>- Fachhochschule Dortmund, Bachelor of Engineering - BE, Gebäudesystemtechnik, 2014–2019</li> </ul> <p><b>Sandro Roman   Viessmann Deutschland GmbH</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Dipl.-Ing. Energie- und Umwelttechnik</li> <li>- Viessmann Deutschland GmbH (seit 01.09.2002 in der Viessmann-Familie)</li> <li>- Product-Line-Manager Heatpump</li> </ul>
<p><b>Moderation:</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Shawn Kennedy, Koordination und Moderation Webinare bei WirliebenBau seit Januar 2023</li> </ul>

<b>Dauer:</b>	135 Minuten  Es handelt sich um eine theoretische und praxisorientierte Wissensvermittlung. Ergebnissicherung durch Abschlussdiskussion.
---------------	---