

Cismo Group Dienstleistungsprojekt teem – Training for Energy and environmental Markets ist ein Know-how-Angebot aus der Praxis für die Praxis

Energetische Schulungsevents



EXAA-Vorstand Jürgen Wahl: „Der komplexe Strommarkt einfach erklärt.“

Die Eventreihe erklärt den Energiemarkt und vermittelt ökonomische und technische Zusammenhänge.

ROBERT PENZ

Wien. Die Cismo GmbH nimmt mit ihren Gruppengesellschaften einen großen Teil der neutralen Abwicklungen des liberalisierten österreichischen Energiemarkts wahr und blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2008 zurück. Auch wurde kürzlich mit großem Erfolg und regem Zustrom das Dienstleistungsprojekt teem gestartet.

Essenzielle Schwerpunkte

Unter der Projektverantwortung der Strombörse EXAA entwickelt, werden seit Jänner mehrmals jähr-

lich Schulungsveranstaltungen über den heimischen Energiemarkt angeboten. Ziel dieser jeweils vier Tage dauernden Reihe ist es, Branchenneulingen einen raschen, praxisbezogenen und ganzheitlichen Überblick über die Funktionsweisen des Energiemarkts zu liefern, aber auch Fachkräften mit Branchenerfahrung die ökonomischen Zusammenhänge und technischen Grundlagen zu vermitteln. „Es war naheliegend, dieses Projekt so schnell wie möglich in Angriff zu nehmen, da bei uns im Haus zahlreiche Kernkompetenzen der Energiewirtschaft vereint sind“, so EXAA-Vorstand Rudolf Schneider.

Nach einer intensiven Vorbereitungsphase wurde Mitte Jänner das erste Seminarprogramm abgehalten und auf das Know-how von zahlreichen Fachreferenten zurückgegriffen. Dabei wurde intensiv auf Themen wie Liberalisierung und Marktmodell, Energiebeschaffung und -handel, Clearing & Settlement, Ausgleichsenergie, Export & Grenzkapazitätsauktionen bzw. Börsenhandel eingegangen.

Theorie & Praxis

Um komplexe Zusammenhänge und Vorgänge schlüssig erläutern und entsprechend ausgewogen dis-

kutieren zu können, setzte man auf eine Mischung an Vortragenden, die sich aus Vorständen, Führungskräften und Experten aus dem Daily Business zusammensetzte. Die Themengebiete wurden dabei nicht nur ausführlich in der Theorie behandelt, sondern auch mithilfe von Testsystemen vorgestellt. Weiters wurden zur Veranschaulichung gemeinsam Testauktionen durchgeführt. Der Erfolg der Veranstaltung, an der Personen aus unterschiedlichsten Geschäftsbereichen wie Energiehandel, Bilanzgruppenmanagement, Netzbetrieb, etc. teilnahmen, kann sich sehen lassen. „Ich freue mich über das positive Anlaufen unserer Schulungsveranstaltung. Einige große EVUs haben schon ihr Interesse an Kooperationskonzepten zur Mitarbeiterausbildung ausgedrückt“, so Jürgen Wahl, Vorstand der EXAA. Nähere Infos und neue Termine unter www.exaa.at

Bestleistung zum **Bestpreis**

www.energiecomfort.eu



Optimierung des Energiehaushalts

Komplettlösungen zur

- Effizienzsteigerung
- Kostensenkung
- Schadstoffminimierung
- Modernisierung

aus erneuerbaren und konventionellen Energien



Maßarbeit all-inclusive mit Facility Management

Effiziente und kundenorientierte Lösungen durch systematische Prozesssteuerung

- von der Technik bis zur Sicherheit
- vom Keller bis zum Dach

Alles aus einer Hand.

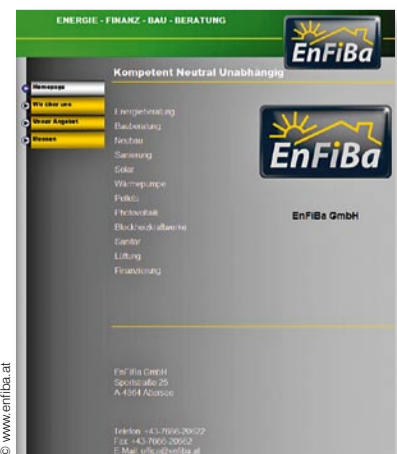
ENERGIECOMFORT
Energie- und Gebäudemanagement

Enfiba Hilfe für Hausbau Fundamental

Salzburg. Die Menschen sind heute schnell überfordert, wenn es darum geht, die richtigen Entscheidungen beim Hausbau zu treffen. Das kürzlich gegründete Unternehmen Enfiba versteht sich hier als unabhängiger Energie-, Finanz und Bauberater, der Endverbraucher in allen Belangen rund um Neubau, Umbau, Sanierung, Wahl der optimalen Energieversorgung, Erstellung von Energieausweisen und auch Finanzierung der gewünschten Maßnahmen berät, Angebote einfordert und deren Vor- und Nachteile aufzeigt.

Gesamtpaket für Hausbau

Diese Kombination aus Bauvermittler, Energieberater und Finanzier liefert Endverbrauchern ein Gesamtpaket in Form eines umfassenden Bau- und Energiekonzepts – all dies vor dem Hintergrund, dass heutzutage ohnedies kaum jemand mehr die Zeit hat (vor allem, wenn es um den Bau etwas größerer Häuser geht), sich alle relevanten Infos am Markt einzuholen. Ein Unternehmen dieser Art ist hierzulande etwas völlig Neues. „Die Angebote werden immer von den jeweiligen Firmen erstellt; unsere Aufgabe ist es dabei, diese für den Kunden zu analysieren und sie anschließend zu erklären. Die Entscheidung, mit welcher Firma der Kunde zusammenarbeiten möchte, liegt natürlich bei ihm selbst“, so die Geschäftsführer Christian Kornigg und Herbert Seidl.



Mehr zu den Enfiba-Kompetenzen auf deren neuer Website: www.enfiba.at