



Marketing, Sales und Engineering for Energy & Utility

And for enterprises in their environment
To form the future: think holistic, gain solutions



The KVW-Team operates since 1993 on internationale level.

Our customers are energy utilities, the gasindustry and the supporting companies of.

Our service focusses the markets of those companies busy in development and research.

As gas flow optimizer we are dedicated to lift up the using structures in the gas market, including power markets.



Those performances mean our profile:

Research: Market Research as basis for product development, pricing and securing the sales channels

Technology-Consult: Optimization for the gas flow by technical solutions, contracts and operative strategies

Sales: Organisation of sales-structure for energy markets of the future, Direct Sales in Projects as Service. Akquisition and Customer-Care

Marketing-Communication: Realisation of strategies in technic, sales and products by marketing and communication,

Organisation und Development: Consulting, Support und Realisation in expending business claims

Clienting: Consulting, Support and Realisation by Gaining and binding target customer groups:

Development of the place of production: Conception for Cooperation with the communal promotion agency



Unsere Stärken für Ihren Erfolg

Strategy

- Marketing strategie/-conception
- Company and product presentation
- Sales Support
- Client Binding
- Market Research
- Analyses of target groups
- Qualification
(education and workshops)

Marketing-Communication

- Communication concepts
- Corporate Identity
- Classical advertising (print, Air)
- Cluster Marketing
- Direkt Marketing
- Event Marketing
- Public Relations
- Online marketing
- Web Design

Realisation & Org.

- *Production, Print, Traffic
- Video + Foto shooting
- Programming CMS
- Handling Logistics
- Lettershop r
- Realisation
- Telemarketing, Call Center
- Fairs & Exhibitions Services
- Organsiation of Events
- Package Design
- Ghoswriting



Claim: to transform the bulk market of an anonymous energy trade into an integrative system market

Product-Development and Branding: Creating of Brands outside the competition of the natural gas market

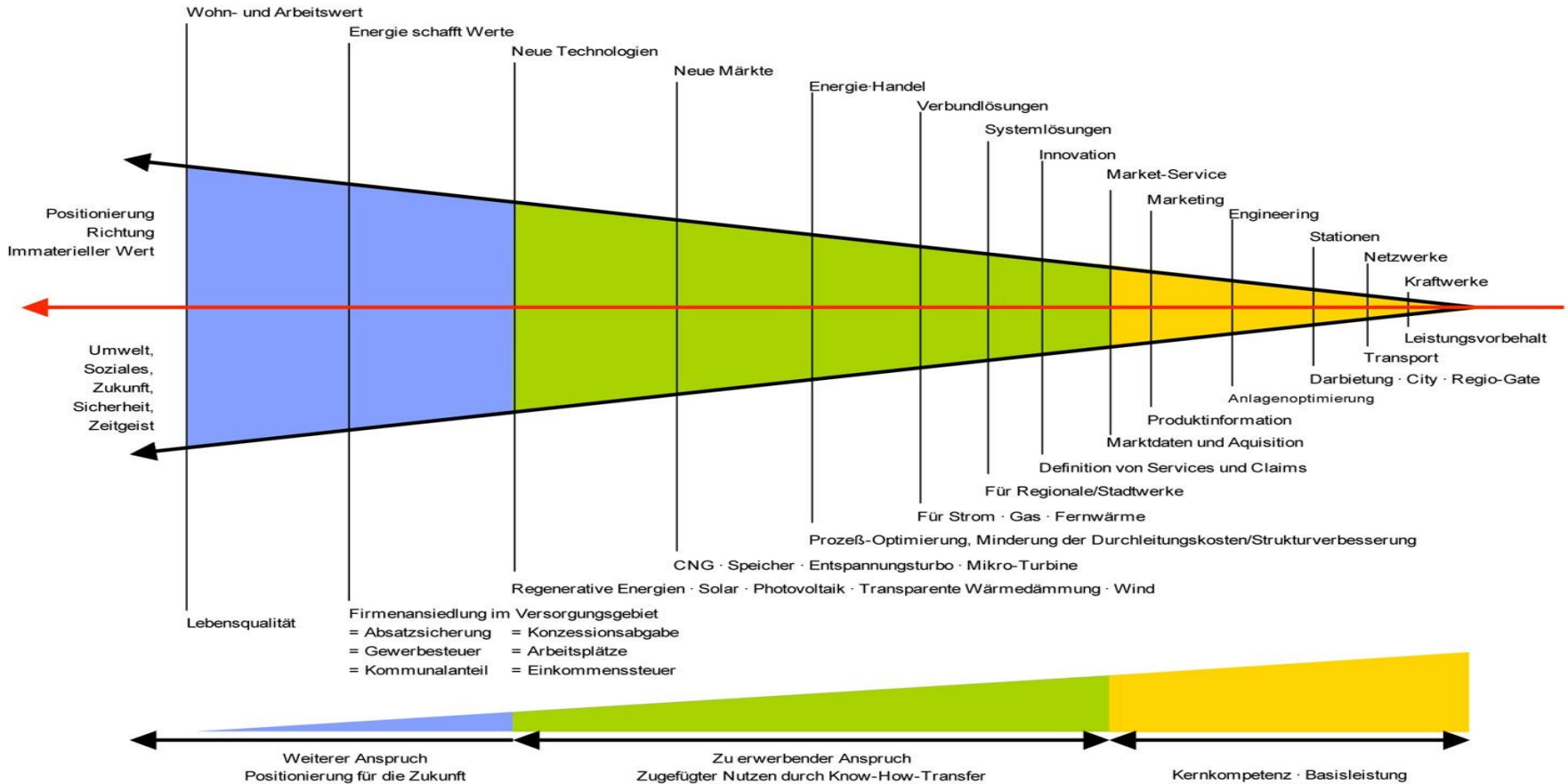
Conception and rise of **Sales-Structures:** Sales Channels, Marketpartners

Technology-Consulting and- joining

Consulting and Realisation: **Optimierung Erdgas-Bezug**



Mehr Nutzen für Energy & Utility



KVV Marketing-Consult

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



Advantages of optimization

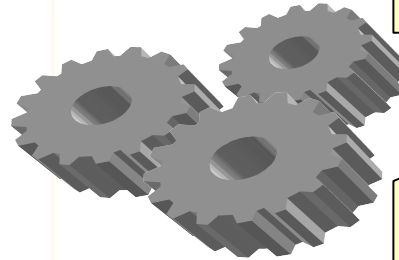
Transparency

No capacity peaks
Function Gastrade
Investment Overview
Gaseconomical options
Need in Human Resources
Price and Margin-Evolution
Need of actions

Economic situation

More Shareholder-Value
Lower Sales prices
Lower purchase costs
Better purchase potentials
Better Margins
More competitive

Benefits



Image

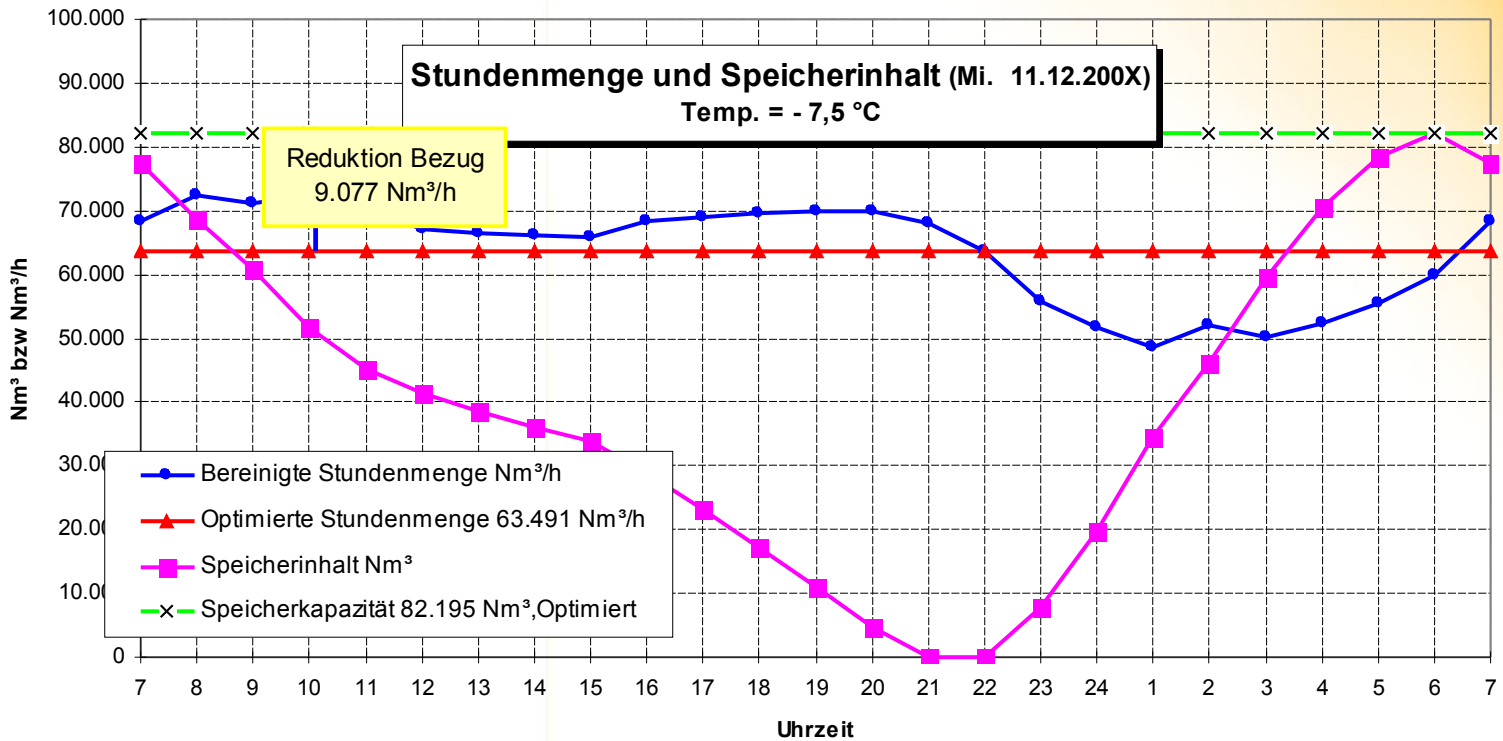
Customer Benefit and - binding
Market and Cost Leadership
Demonstrative funktion
Shareholder Value
Advertising by facts - not costs

Innovation

- * Strengthening the location
- Technic economical development
- Joint-Ventures up- a. downstream
- Systemmarket

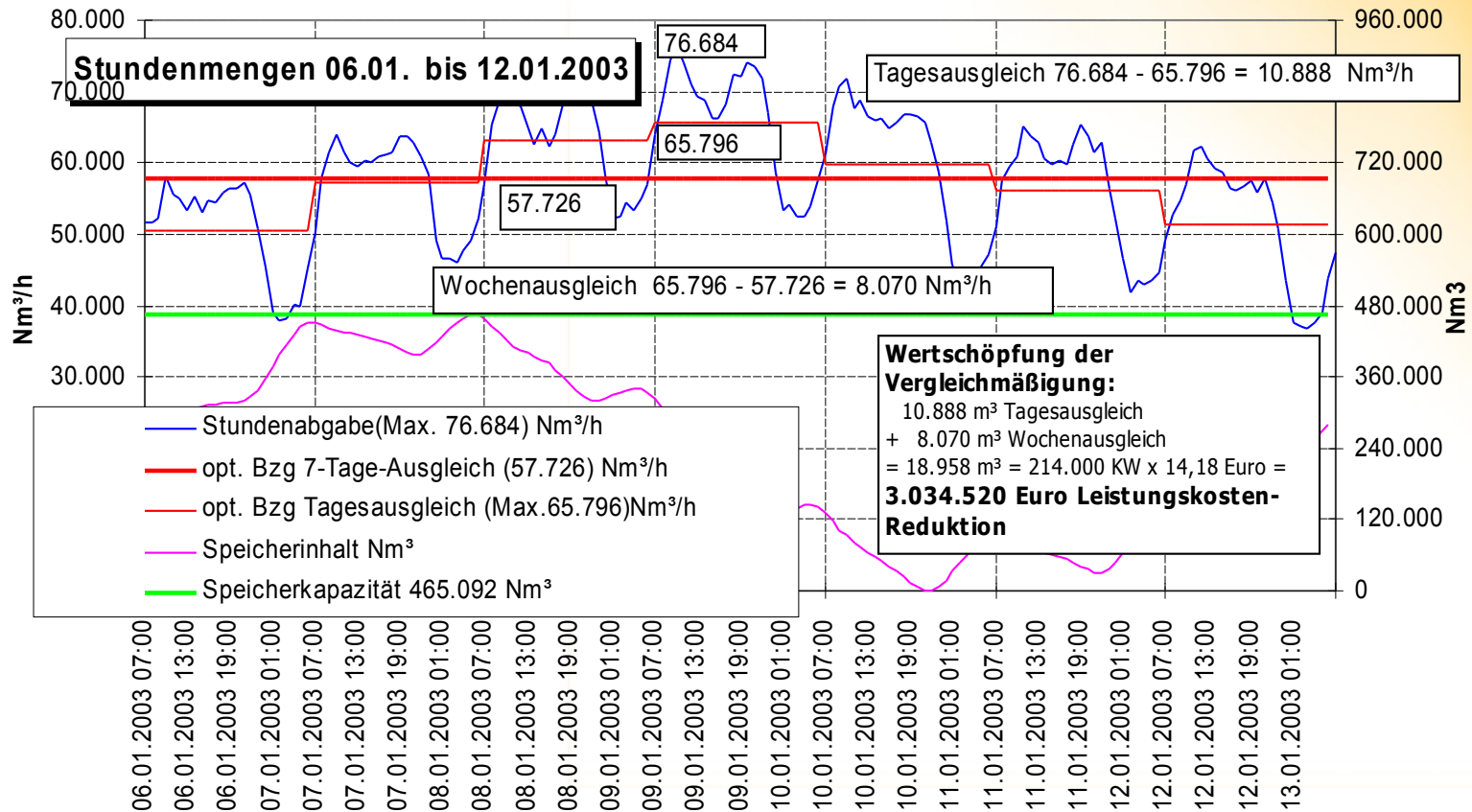


Daily equilization = no peaks !



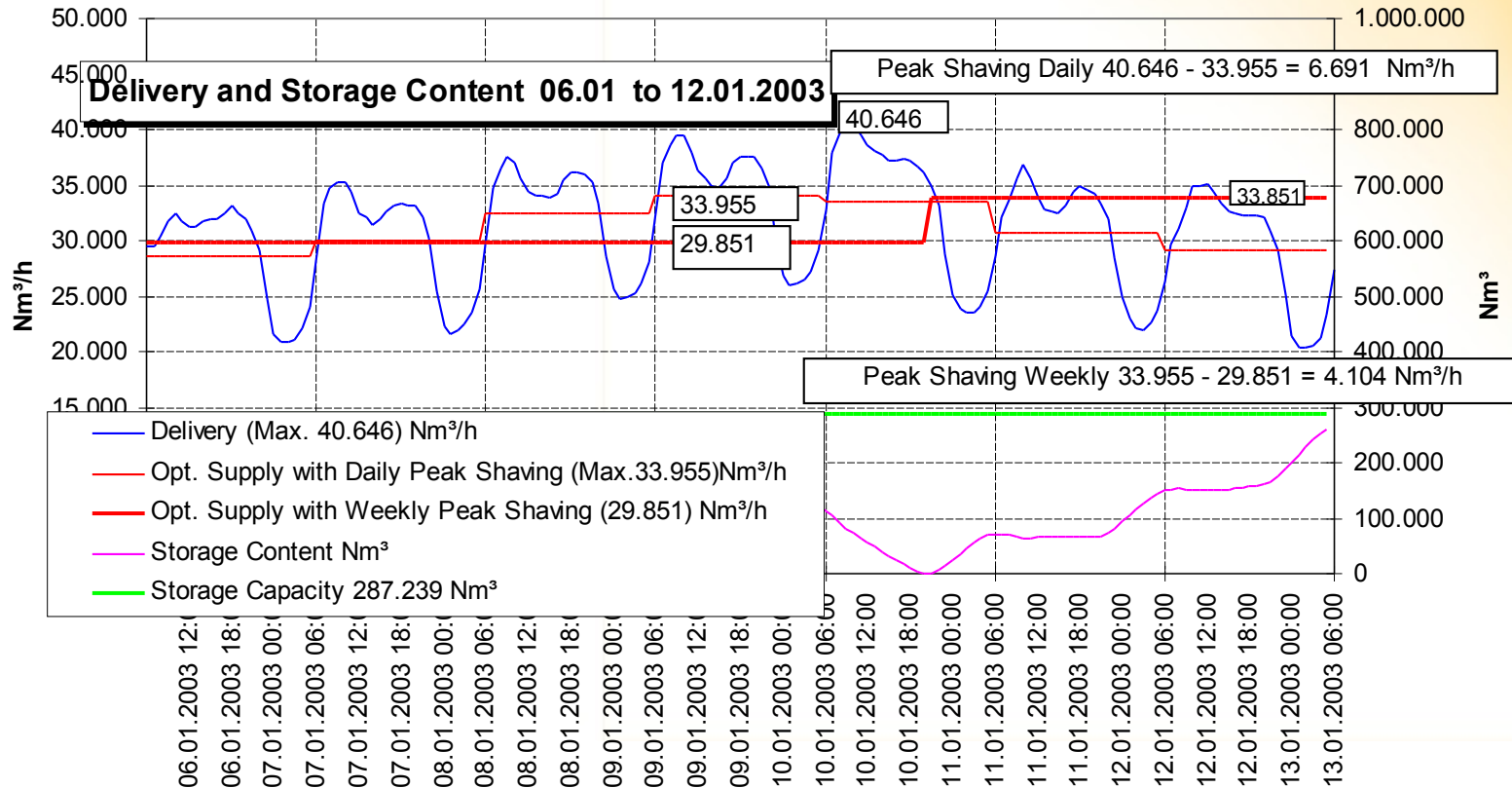


Weekly Equilization – no peaks!!



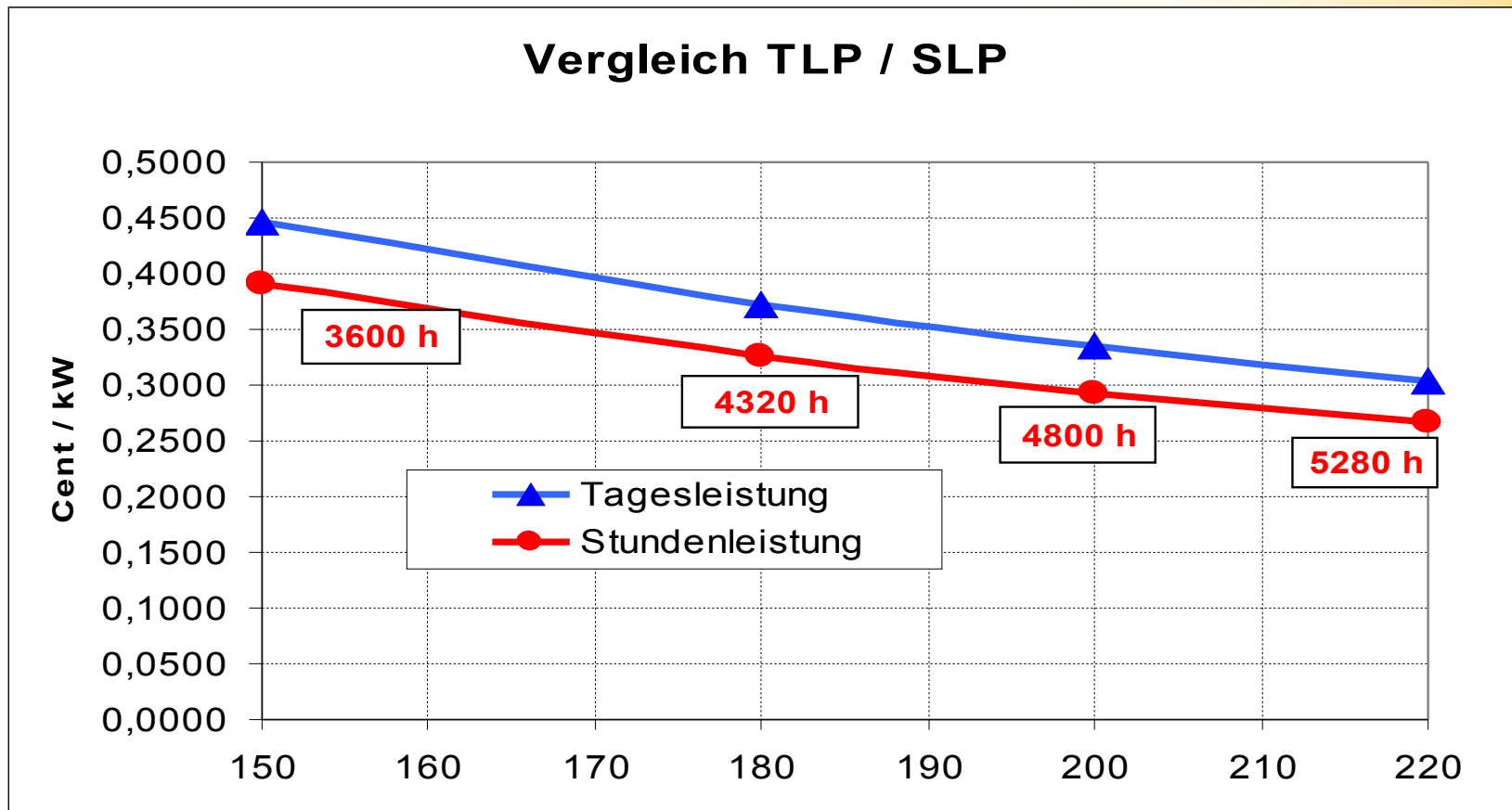


Weekly Equilization and capacity free volumes on weekend: gas economical performance demonstrated



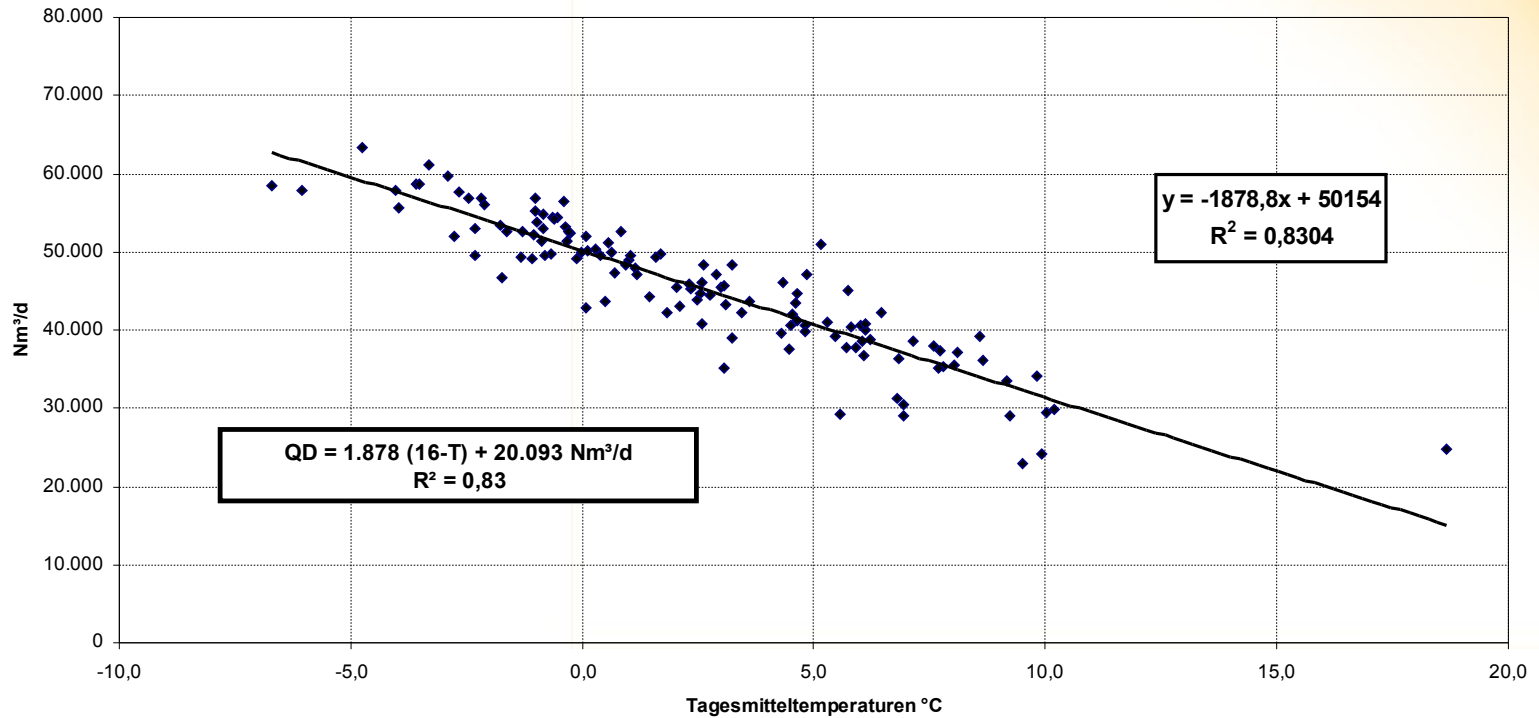


Comparisation of dialy and hourly Bilancing





The involution straight line: Basis for a Gas Purchase Contract





Testimonial from VBB Bordesholm





Energos GmbH | Vorholzstraße 9 | 76137 Karlsruhe

KVV Marketing-Consult
Kuno von Wedelstedt
Schulstraße 18

38315 Gielde

Anschrift: 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. 35 008 00538
USt-ID: DE143594482
Bankverbindung: Sparkasse Karlsruhe
Konto 096 777 9
BLZ: 060 501 01



betreffend an: Herrn Kuno von Wedelstedt, KVV Marketing-Consult
datum: 06.07.2007
bz: 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

Recommendation from a consulting
partner

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,

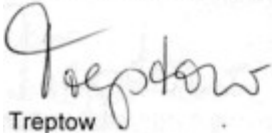
nach erfolgreicher Gasbeschaffung bedanken wir uns für Ihre ausgearbeitete Studie „Stündliche Bilanzierung im Gas-Bezug – Stundenspitzen-Management statt Tagesbilanzierung“.

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

Testimonial GWS Hameln



Stadtwerke Herne AG

Vorstand

KVV MARKETING-CONSULT
Herrn 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
44623 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

Testimonial from the CEO of Stadtwerke Herne AG

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