

**Leitung**

Peter Reitz, Hauptreferent im VKU e.V., Köln

**Zimmerkontingent (zur Selbstbuchung)**

Steigenberger Hotel Deidesheim

Am Paradiesgarten 1

67146 Deidesheim/Pfalz (Nähe Mannheim bzw. Neustadt/Weinstraße)

Fon 0 63 26.970-444

Fax 0 63 26.970-333

Preis: 96 € inkl. Frühstücksbuffet

Stichwort: VKU, buchbar bis zum 01.03.07

**Tagungsbeitrag**

Für VKU-Mitglieder 690 €, für jeden weiteren Teilnehmer eines Unternehmens 640 € (2 Tage) (je zzgl. ges. MwSt.).

Für Nichtmitglieder 890 € (zzgl. ges. MwSt.).

Teilnahme nur nach Abstimmung mit dem VKU. Der Tagungsbeitrag schließt die Vorträge, eine Dokumentation der Veranstaltung, das Abendprogramm, die Bewirtung während des Seminars und des Abendprogramms ein.

**Organisation**

Die Organisation wird durch den VKU e.V., Köln, durchgeführt.

**Anmeldung**

Bitte mit beigefügtem Anmeldeformular

**Anmeldungen per Post, Fax oder E-Mail senden Sie bitte an**

Verband kommunaler Unternehmen e.V.

Alice Hauer

Brohler Straße 13

50968 Köln

Fon 02 21.37 70-283

Fax 02 21.37 70-265

[hauer@vku.de](mailto:hauer@vku.de)

**Internetanmeldung**

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

(Bereich Veranstaltungen)

## 6. Deidesheimer Vertriebstagung der Energiewirtschaft „Stadtwerk der Zukunft – Perspektiven kommunalen Energievertriebs“ Deidesheim/Pfalz

## Allgemeine Hinweise

Bei Absage durch den Veranstalter aus organisatorischen oder sonstigen Gründen wird der gezahlte Tagungsbeitrag voll erstattet. Stornierungen müssen schriftlich per Post oder Fax beim VKU Köln eingehen. Bei Stornierungen bis zu 1 Woche vor dem Termin der Veranstaltung wird die Hälfte des Tagungsbeitrages, danach der volle Tagungsbeitrag fällig, es sei denn, es wird ein Ersatzteilnehmer gestellt.

Erfüllungsort für alle Ansprüche ist Köln.

Nach Zusendung des ausgefüllten Anmeldeformulars erhalten Sie per Post eine Anmeldebestätigung, eine Anfahrtsbeschreibung sowie eine Rechnung. Bitte überweisen Sie den Tagungsbeitrag erst nach Erhalt der Rechnung und vor dem Konferenzbeginn.

27./28. März 2007

Steigenberger Hotel

## Programm Tag 1

- 10:00 h** Beginn der Veranstaltung  
Begrüßung und Einführung
- 10:15 h** **Block 1**  
**Rückzug oder Expansion? –  
Alternative Strategieoptionen für  
Energievertriebe**
- Zukunftsperspektiven für den Vertrieb  
unter dem Eindruck einer neuen  
Energiepolitik  
Harald Weber, Mitglied der Geschäftsleitung,  
YourSales Unternehmensberatung, Mannheim
- Fokussierte Vertriebsstrategien mit  
Marktszenarien für die Region  
Claudia Fischer, Vorstand (komm.), und  
Kai-Uwe Selberg, Leiter Vertrieb,  
WSW Wuppertaler Stadtwerke AG
- 11:15 h** Pause mit Kaffee und Tee
- 11:45 h** Das Tankstellen-Prinzip als Zukunfts-  
option für kleine Stadtwerke  
Wolfgang Lammeyer, Geschäftsführer,  
Stadtwerke Dreieich GmbH
- Marktchancen für Vertriebsgesell-  
schaften – Positionierung der Centrica  
im deutschen Energiemarkt  
Ulrich Jotzo, Commercial Manager,  
Centrica Energie GmbH, Düsseldorf
- 12:45 h** Gemeinsames Mittagessen
- 14:00 h** **Block 2**  
**Stadtwerkskooperationen –  
Erfolgsmodell (auch) für den Vertrieb?**
- Kostenoptimierung im Verbund –  
Die Marketing- und Vertriebservice-  
Plattform local energy  
Marcus Dürr, Geschäftsführer,  
local energy GmbH, Potsdam

Wachstum im Vertrieb durch  
Kooperationen auf Augenhöhe  
Frank Thiel, Hauptabteilungsleiter Vertrieb,  
Stadtwerke Bochum GmbH / ewmr – Energie- und  
Wasserversorgung Mittleres Ruhrgebiet GmbH

Vertrieb 2007–2010 – Kooperationsprojekt  
„Stadtwerk der Zukunft“ mit neuen  
Vertiefungsbausteinen für den Vertrieb  
Peter Reitz, Hauptreferent im VKU,  
und  
Dagmar Lehmeyer, Mitglied der Geschäftsleitung,  
YourSales Unternehmensberatung, Mannheim

**15:30 h** Pause mit Kaffee und Tee

**16:00 h** **Block 3**  
**Wettbewerbschancen für Stadtwerke  
im liberalisierten Gasmarkt**

Neue Perspektiven für die  
Gasbeschaffung – Aufbau einer Gasbörse  
Dr. Stefan Teis, Director Market Development, EEX  
European Energy Exchange AG

Erwartungen eines neuen Marktteil-  
nehmers an den Gaswettbewerb  
Dr. Henning Borchers, Mitglied der Geschäftsleitung,  
Nuon Deutschland GmbH

**19:00 h** **Abendprogramm**

**Weinprobe**  
mit Pfälzer Spezialitäten  
im Ketschauer Hof  
Ketschauerhofstraße 1  
67146 Deidesheim  
Fon 0 63 26.7 00 00

## Programm Tag 2

- 9:00 h** Begrüßung
- Gastvortrag**  
Die Rolle des Marktbereichs im Kontext  
der EU-Wettbewerbspolitik  
Claude Turmes, Mitglied des Europäischen  
Parlaments, Stellv. Vorsitzender der Fraktion der  
Grünen / Freie Europäische Allianz und Mitglied im  
Ausschuss für Industrie, Forschung und Energie
- 10:00 h** **Block 4**  
**Workshops**  
Praxisbausteine für nachhaltige Effizienz-  
steigerung in Vertrieb und Marketing
- WS 1**  
Aufbau eines wertorientierten Produkt-  
portfolios Strom/Gas für Gewerbe- und  
Industriekunden (mit Projektbeispiel)  
Daniela Andrecht, Leiterin Marketing, 24sieben GmbH,  
Kiel, und  
Dagmar Lehmeyer, Mitglied der Geschäftsleitung,  
YourSales Unternehmensberatung, Mannheim
- WS 2**  
Kundenbindung zwischen Renditevorgaben  
und öffentlicher Erwartungshaltung –  
Entwicklung eines kundensegmentorientier-  
ten Bindungskonzepts (mit Projektbeispiel)  
Sascha Rabenort, Leiter Produkte und Marketing,  
Stadtwerke Karlsruhe GmbH, und  
Harald Weber, Mitglied der Geschäftsleitung,  
YourSales Unternehmensberatung, Mannheim
- dazwischen Pause mit Kaffee und Tee
- 12:15 h** Zusammenfassung der Workshopergebnisse  
Abschlussdiskussion und Ausblick
- 12:45 h** Ende der Konferenz  
Gemeinsames Mittagessen