



### 3. • Deidesheimer Vertriebstagung der Energiewirtschaft **Vertrieb im Zeitalter des Unbundling** Beispiele aus der EVU Praxis

20./21. April 2004  
**Steigenberger Maxx Hotel**  
(Am Paradiesgarten 1 · 67146 Deidesheim)



Verband kommunaler Unternehmen e.V.

**Ort:**

Steigenberger Maxx Hotel  
Am Paradiesgarten 1  
67146 Deidesheim/Pfalz  
(Nähe Mannheim bzw. Neustadt/Weinstraße)

**Termin:**

20.04.2004 - 21.04.2004

**Leitung:**

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

## **P r o g r a m m**

**Dienstag, 20. April 2004**

ab 09:30 Uhr Empfang mit Kaffee und Tee  
Ausgabe der Tagungsunterlagen

10:00 Uhr Beginn der Veranstaltung

### **Block 1**

**Unbundling und die strategischen  
Konsequenzen**

**Begrüßung und Einführung**

**Aktuelle Situation Unbundling/  
Regulierung**

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

**Strategieoptionen für den Vertrieb im  
unbündelten EVU**

*Harald Weber, Geschäftsleitung YourSales,  
Mannheim*

**Aktuelle Fragen der Energiepolitik –  
Regulierung, Unbundling, KWK**

*Axel Henkel, Abteilungsleiter  
Wirtschaftspolitik und Energie,  
Hessisches Ministerium für Wirtschaft*

zusammenfassende Diskussion Block 1

11:30 Uhr Pause mit Kaffee und Tee

## **Block 2**

### **Wertorientierter Vertrieb**

12:00 Uhr

#### **Wege zu rentabilitätsorientiertem Wachstum und Absatzsicherung im Kerngeschäft**

- Vom Medienlieferanten zum Systemlösungsanbieter:  
Contracting, Facility Management, Netzdienstleistungen
- Entwicklung eines kundenfokussierten Produktportfolios
- Erfolgsfaktoren im Aufbau neuer Geschäftsfelder

*Mike Schuler, Leiter Marketing,  
N-ERGIE AG, Nürnberg*

#### **Kundenrückgewinnung bei Industriekunden**

- Professionalisierung der Kundenrückgewinnung
- Einblicke in ein Rückgewinnungsprojekt
- Standardisierte Arbeitswerkzeuge (IT und Prozesse)

*Thomas Riemenschneider, Bereichsleiter Vertrieb, Mainova AG, Frankfurt am Main*

13:00 Uhr

Gemeinsames Mittagessen

14:15 Uhr

#### **Kundenbewertung Sondervertragskunden als Instrument der Vertriebssteuerung**

- Anforderungen an Kundenwert aus Sicht der Vertriebsstrategie
- Nutzen und Einsatz zur Vertriebssteuerung
- Der „unbündelte“ Vertrieb und seine Rolle im Unternehmenskontext

*Stefan Welsch, Prokurist,  
Städtische Werke Aktiengesellschaft,  
Kassel*

**Customer Focus: Wertorientierte Vertriebssteuerung**

- Handlungsfelder
- Vertriebssteuerung und CRM
- Fokussiertes Informationsmanagement

*Dagmar Lehmeier, Geschäftsleitung  
YourSales, Mannheim*

zusammenfassende Diskussion Block 2

15:30 Uhr Pause mit Kaffee und Tee

**Block 3  
Vertriebssteuerung**

16:00 Uhr **Wertschöpfende Betreuungsmodelle für Kleingewerbekunden**

- Gewerbekundenscoring – Einblicke in die Praxis
- Werterhöhung durch Kundenbetreuung
- Umsetzung in ein praxisgerechtes IT-Tool

*Bernd Breuer,  
Geschäftsbereichsleiter Markt,  
BELKAW GmbH, Bergisch-Gladbach*

**Die unbündelte Vertriebsorganisation**

- Der Umgestaltungsprozess
- Kernthemen
- Erfolgsfaktoren

*Matthias Schwanitz, Leiter Vertrieb,  
SWM-Versorgungs GmbH, München*

Abschlussdiskussion

ca. 17:30 Uhr Ende des 1. Konferenztages

**Abendprogramm ab ca. 19:00 Uhr**

*Weinprobe im Weingut Dr. Bürklin-Wolf,  
Hofgut Ruppertsberg,  
mit Pfälzer Spezialitäten*

**Mittwoch, 21. April 2004**

09:00 Uhr Begrüßung

**Block 4**

Wissensmanagement und Systeme

**Schlüsselfaktor Beschaffungswissen –  
Welches Beschaffungswissen braucht  
der Vertrieb?**

- Langfristprognose
- Ex-post-Analyse
- Risikozuschläge
- Vertriebsgerechte Beschaffung

*Andreas Grübel, Leiter Vertrieb,  
KOM-STROM AG, Leipzig*

**Marktpreisorientiertes Vertriebs-  
controlling**

- Methodik
- Systeme
- Praxisbeispiele

*Matthias Puschnig, Geschäftsführer,  
ambic GmbH, München*

zusammenfassende Diskussion Block 4

10:00 Uhr **Einführung in die Workshop-Themen**

Pause mit Kaffee und Tee

10:45 Uhr

## **Workshops**

**Die Herausforderungen für den  
EVU-Vertrieb im Zeitalter von  
Unbundling bewältigen**

### **Workshop 1**

**“Projekt Live“: Erfolgsfaktoren in der  
Betreuung von Key-Account-Kunden**

*Bernd Schmitz, Leiter Vertragsmanagement,  
STAWAG, Aachen;*

*Dagmar Lehmeier, Geschäftsleitung  
YourSales, Mannheim*

### **Workshop 2**

**“Projekt Live“: Sicherung der  
Marktposition mit technischen  
Dienstleistungen**

*Harald Weber, Geschäftsleitung YourSales,  
Mannheim*

### **Workshop 3**

**Effiziente Prozesse an der Schnittstelle  
Vertrieb – Netz**

*Kerstin Borgmann und Thomas Pohlmeier,  
WIBERA AG, Düsseldorf*

12:30 Uhr

**Zusammenfassung der  
Workshopergebnisse**

**Abschlussdiskussion**

13:00 Uhr

**Ende der Konferenz**

abschließendes Mittagessen

## Teilnahmebedingungen

### Tagungsbeitrag:

**Für VKU-Mitglieder** 640 €

**für jeden weiteren Teilnehmer eines Unternehmens** 590 € (2 Tage)  
(je zzgl. ges. MwSt.).

**Für Nichtmitglieder** 840 € (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.

### Zimmerkontingent (zur Selbstbuchung):

Steigenberger Maxx Hotel Deidesheim

Am Paradiesgarten 1

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

Tel.: (06326) 970-444

Fax: (06326) 970-333

Preis: 101,00 € inkl. Frühstücksbuffet

**Stichwort: VKU** buchbar bis zum **23.03.2004**

### Organisation:

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

Anmeldungen per Post, Fax oder E-Mail senden Sie bitte an folgende Adresse:

Verband kommunaler Unternehmen e.V.

Frau Alice Hauer

Brohler Straße 13

50968 Köln

Tel.: (0221) 3770-283

Fax: (0221) 3770-265

E-Mail: [hauer@vku.de](mailto:hauer@vku.de)

**Internetanmeldung:** [www.vku.de](http://www.vku.de) (Bereich Veranstaltung)

### Allgemeine Geschäftsbedingung:

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 Anfahrsbeschreibung sowie eine Rechnung. Bitte überweisen Sie den Tagungsbeitrag erst nach Erhalt der Rechnung und vor dem Konferenzbeginn.



Verband kommunaler Unternehmen e.V.