

**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: 92 € inkl. Frühstücksbuffet

Stichwort: VKU, buchbar bis zum 06.03.06

**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.

**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)

## 5. Deidesheimer Vertriebstagung der Energiewirtschaft Vertrieb im EVU der Zukunft 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.

29./30. März 2006  
Steigenberger Hotel

Moderation: Peter Reitz, Hauptreferent im VKU

## Programm Tag 1

ab

**9:30 h** Empfang mit Kaffee und Tee  
Ausgabe der Tagungsunterlagen

**10:00 h** Beginn der Veranstaltung  
Begrüßung und Einführung

### Block 1

#### Der Energiemarkt der Zukunft

Energiemarkt der Zukunft  
Michaels Wübbels, Stv. Hauptgeschäftsführer im VKU

Energiemarkt 2010 – Rohstoffkrisen,  
entfesselter Wettbewerb oder ruhige  
Stadtwerke-Welt  
Strategische Perspektiven für  
kommunale EVU  
Harald Weber, Mitglied der Geschäftsleitung,  
YourSales Unternehmensberatung, Mannheim

**11:15 h** Pause mit Kaffee und Tee

**11:45 h** Block 2

#### Vertriebsstrategien zwischen Rendite- anforderungen und Marktdruck

Die Rolle des Vertriebs im EVU  
der Zukunft  
Thomas Nautsch, Geschäftsbereichsleiter Vertrieb,  
Stadtwerke Leipzig GmbH

Globaler Gasmarkt – wo bleiben die  
Stadtwerke?  
Ulrich Mayr, Leiter Vertrieb, Bayerngas GmbH,  
München

**13:00 h** Gemeinsames Mittagessen

**14:15 h** Jetzt wird es ernst: Wie überlebt ein  
entflochtener Vertrieb?  
Thomas Bollheimer, Leiter Vertrieb, EWR Aktien-  
gesellschaft, Worms

Wie effizient muss ein Vertrieb sein?  
Das große Ziel in kleinen Schritten  
erreichen  
Dagmar Lehmeyer, Mitglied der Geschäftsleitung,  
YourSales Unternehmensberatung, Mannheim

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

**15:45 h** Block 3

#### Neue Geschäftsfelder – Ergebnis- wachstum durch Produkte

Vom Energieversorger zum Infrastruk-  
turdienstleister – Markterfolge mit  
innovativen Multimedia-Paketen  
Michael Grüll, stv. Geschäftsführer, Stadtwerke  
Schwerte GmbH

Regionaler Marktauftritt – Cross-Selling  
Perspektiven  
Winfried Krüger-Sprengel, Leiter Vertrieb,  
SWK Energie GmbH

Kundenorientierung – Wertmaximierung:  
Widersprechen oder ergänzen sich diese  
Ziele?  
Herbert Muders, Leiter Industrie- und Firmenkunden,  
Mark-E Aktiengesellschaft, Hagen

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

Wein- und Sektprobe mit Pfälzer Speziali-  
täten im Weingut Georg Siben Erben  
Weinstraße 21  
67146 Deidesheim  
Fon 0 63 26.98 93 63

## Programm Tag 2

**9:00 h** Begrüßung

### Block 4

#### Erfolge erzielen durch externen Vertrieb?!

Erfolge im externen Privatkundenvertrieb  
– die Marke eprimo  
Vlatko Knesevic, Geschäftsführer, eprimo GmbH

Vertrieb in „fremden“ Netzen – eine  
kritische Analyse  
Claus Lindemann, Prokurist, Leiter Handel, Vertrieb,  
Marketing, Stadtwerke Pforzheim

**10:00 h** Pause mit Kaffee und Tee

**10:30 h** Block 5

### Workshops

Neue Strategie- und Steuerungsinstru-  
mente für Marketing und Vertrieb im EVU

#### WS 1:

Zukunftsrobuste Marketing- und Vertriebs-  
strategien mit Szenariomanagement –  
Schlüsselfaktoren, Zukunftsprojektionen,  
Marktszenarien, Strategieableitung  
Harald Weber, Mitglied der Geschäftsleitung, YourSales  
Unternehmensberatung, Mannheim

#### WS 2:

Steuerung im unbündelten Vertrieb:  
Durchgängige Prozesse mit IT-Lösungen  
unter Berücksichtigung des informato-  
rischen Unbundling  
Dagmar Lehmeyer, Mitglied der Geschäftsleitung,  
YourSales Unternehmensberatung, Mannheim  
Peter Reitz, Hauptreferent, VKU

**12:30 h** Zusammenfassung der Workshopergebnisse  
Abschlussdiskussion

**13:00 h** Ende der Konferenz  
abschließendes Mittagessen