

Leitung

Sabine Jaacks, Bereichsleiterin
Erzeugung/Vertrieb/Handel im VKU e.V., Berlin

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: 90 € inkl. Frühstücksbuffet
Stichwort: VKU 08, buchbar bis zum 03.03.08

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

Internetanmeldung

www.vku.de
(Bereich Veranstaltungen)

7. Deidesheimer Vertriebstagung der Energiewirtschaft „Aufbruch statt Rückzug – Energievertrieb am Scheideweg“ 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.

02./03. April 2008

Programm Tag 1

10:00 h Begrüßung der Teilnehmer durch die Tagungsleitung
Sabine Jaacks, Bereichsleiterin Erzeugung/
Vertrieb/Handel, VKU

Impulsreferat

Renaissance des Vertriebs im Stadtwerk der Zukunft

Harald Weber, Mitglied der Geschäftsleitung,
YourSales Unternehmensberatung, Mannheim

10:30 h Block 1

Vertrieb unter dem Eindruck politischer Dynamik

Auswirkungen aktueller politischer Rahmenbedingungen für den Vertrieb kommunalwirtschaftlicher Energieunternehmen

Michael Wübbels, stv. Hauptgeschäftsführer, VKU

Die deutschen Stadtwerke im Kontext der EU-Wettbewerbspolitik

N.N., MdEP, EU (Referent in Absprache)

11:45 h Pause mit Kaffee und Tee

12:15 h Block 2

Wege zu einer wettbewerbsfähigen Unternehmenskultur

Wettbewerbsdenken im Unternehmen verankern

Dr. Manfred Scholle, Vorstandsvorsitzender,
Gelsenwasser AG

Unternehmenskultur – Vom unterschätzten „weichen Faktor“ zum Erfolgstreiber

Wolfgang Struwe, Mitglied des Vorstands, SEWAG, und

Dagmar Lehmeier, Mitglied der Geschäftsleitung,
YourSales Unternehmensberatung, Mannheim

13:15 h Gemeinsames Mittagessen

14:30 h Block 3

Wettbewerbsstrategien im Haushaltskundenmarkt – Antworten der Stadtwerke auf E-wie-einfach

David gegen Goliath und wie man mit „Strom in Tüten“ expandieren kann
Matthias Wendel, Geschäftsführer, Stadtwerke Wedel GmbH

Ökoenergie und Klimaschutz als Bausteine einer neuen Kernstrategie für Stadtwerke

Dr. Thomas Unnerstall, Geschäftsführer,
Stadtwerke Karlsruhe GmbH

15:30 h Pause mit Kaffee und Tee

Talk in der „Lounge“ – Referenten stellen sich Einzelfragen der Teilnehmer

16:15 h Block 4

Stadtwerk der Zukunft – Perspektiven für den Vertrieb im Geschäftsfeld Energiedienstleistungen

Impulsreferat

Integriertes Energie- und Klimaprogramm der Bundesregierung – Ableitungen für künftige Energiedienstleistungsaktivitäten der Stadtwerke
N.N., Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (Referent in Absprache)

Podiumsdiskussion

Christian Kracht, Leiter Marketing und Energiedienstleistungen, Stadtwerke Bielefeld GmbH

Winfried Krüger-Sprengel, Leiter Markt, Stadtwerke Krefeld Energie GmbH

Dr.-Ing. Manfred Schüle, Abteilungsleiter Vertrieb Energiecontracting, Stadtwerke Hannover AG

Dr. Thomas Waßmuth, Bereichsleiter Handel und Dienstleistungen, Stadtwerke Trier

Moderation: Harald Weber, YourSales

17:30 h Zusammenfassung – Ausblick auf den 2. Tag

19:00 h Abendprogramm

Weinprobe mit Pfälzer Spezialitäten

im Weingut Dr. Deinhard

Weinstr. 10, 67146 Deidesheim, Fon 0 63 26.221

Programm Tag 2

09:00 h Block 5

Aktuelle Entwicklungen im Bereich Erneuerbare Energien

Das neue Wärme-EEG
Jürgen Weigt, Referent, VKU

Auswirkungen des EEG-Ausgleichsmechanismus auf den Vertrieb

Martin Schmitz, Leiter Marketing und Vertrieb,
EVH GmbH

10:00 h Pause mit Kaffee und Tee

Talk in der „Lounge“ – Referenten stellen sich Einzelfragen der Teilnehmer

10:30 h Block 6

Workshops

Einführung in die Workshops

Harald Weber, YourSales Unternehmensberatung,
Mannheim

Workshop 1

„Outsourcing“ im Vertrieb – Strategie und wettbewerbsfähige Organisation

Martin Schmitz, Leiter Marketing und Vertrieb, EVH GmbH, und Dagmar Lehmeier, YourSales

Workshop 2

Ökoenergieangebote als Schlüssel für Wechselprävention

Vera Litzka, Geschäftsführerin, ASEW, und Sabine Jaacks, VKU

Workshop 3

Aufbau einer schlagkräftigen Vertriebsorganisation im Energiedienstleistungsgeschäft

Christian Kracht, Leiter Marketing und Energiedienstleistungen, Stadtwerke Bielefeld GmbH, und Harald Weber, YourSales

12:30 h Kurzpräsentation der Workshopergebnisse Zusammenfassung der Tagung und Ausblick

13:00 h Ende der Konferenz
Gemeinsames Mittagessen