

- 12:45 h** **Vorläufige Bilanz der 9. Deidesheimer Vertriebstagung**
- Welche wesentlichen Impulse nehmen wir mit?
  - Wo liegen die Herausforderungen für den Vertrieb von morgen?
  - In welchen Feldern erwarten wir fachlich/methodische Unterstützung durch den VKU?

Zusammenfassung der Tagung und Ausblick auf die 10. Tagung 2011

- 13:15 h** Ende der Konferenz

#### Zimmerkontingent

Steigenberger Hotel Deidesheim  
Am Paradiesgarten 1  
67146 Deidesheim/Pfalz (Nähe Mannheim bzw. Neustadt/Weinstr.)  
Fon 0 63 26.970-444, Fax 0 63 26.970-446

**Preis: 98 €** incl. Frühstücksbuffet  
Abrufkontingent bis 12.02.2010 unter dem Stichwort „VKU“ Buchungsformular anbei

#### Tagungsbeitrag (für 2 Tage)

**690 €** für VKU-Mitglieder (zzgl. ges. MwSt.)  
**640 €** für jeden weiteren Teilnehmer eines Mitgliedsunternehmens (zzgl. ges. MwSt.)  
**890 €** für Nichtmitglieder (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. Berlin, durchgeführt.

#### Anmeldung

Bitte mit beigefügtem Anmeldeformular.

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

#### Verband kommunaler Unternehmen e.V.

Frau Schmidt/Frau Zeidler  
Hausvogteiplatz 3-4  
10117 Berlin

Fon 030.58 580 182  
Fax 030.58 580 103  
zeidler@vku.de  
b.schmidt@vku.de

## 9. Deidesheimer Vertriebstagung der Energiewirtschaft „Zukunftspotenziale integrierter Energielösungen“

Deidesheim/Pfalz

24./25. März 2010  
Steigenberger Hotel

## Allgemeine Hinweise

Bei Absagen durch den Veranstalter aus organisatorischen oder sonstigen Gründen wird der gezahlte Tagungsbeitrag voll erstattet. Stornierungen müssen schriftlich per Post oder Fax beim VKU Berlin 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 Berlin.

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 Veranstaltungsbeginn.

## Programm Tag 1

- 10:00 h** Begrüßung der Teilnehmer durch die Tagungsleitung  
Sabine Jaacks, Bereichsleiterin  
Erzeugung/Vertrieb/Handel, VKU
- Impulsreferat**  
**Wege aus der Commodity-Falle – Klimaschutz und seine Auswirkungen auf den Vertrieb**  
Harald Weber, Mitglied der Geschäftsleitung,  
YourSales Unternehmensberatung, Mannheim
- 10:30 h** **Block 1**  
**Gezeitenwechsel oder Kontinuität – Die neue nationale Energie- und Klimapolitik**  
• Klima- und Energiepolitik unter neuen Vorzeichen: Langfristige Handlungsperspektiven, mittelfristige Unsicherheiten und kurzfristige Spannungsfelder  
Dr. Felix Christian Matthes, Forschungs-Koordinator  
Energie- und Klimapolitik, Öko-Institut e.V.  
• Aktuelle Entwicklungen und Handlungsoptionen für Stadtwerke im Energiemarkt  
Michael Wübbels, stv. Hauptgeschäftsführer, VKU
- 11:45 h** Pause mit Kaffee und Tee
- 12:15 h** **Block 2**  
**Werthaltige Geschäftsmodelle für Energiedienstleistungen**  
Von der traditionellen Energieberatung zum Kompetenzzentrum für Energieeffizienz  
Ingo Vosen, Leiter Vertrieb, Stadtwerke Düren GmbH
- Mikro-KWK als Zukunftsmodell  
Dr.-Ing. Wilhelm Drepper, Leiter Marketing und Vertrieb und  
Karl-Heinz Gude, Leiter Contracting, Stadtwerke Münster GmbH

**13:15 h** Gemeinsames Mittagessen

- 14:30 h** **Block 3**  
**Energiemarkt 2020 – Zukunftsthemen für den Vertrieb**  
• Elektromobilität – Bedingungen und Ansatzpunkte für Stadtwerke im Endkundengeschäft  
Andreas Pfeiffer, Projektleiter Elektromobilität,  
eva/STAWAG, Aachen  
• Smart Grid – Smart Meter – Smart Home Revolutioniert die intelligente Technik auch den Vertrieb?  
Stefan Söchtig, Geschäftsführer, Technische Werke Friedrichshafen GmbH (Projekt „T-City“)

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

- 16:00 h** **Block 4**  
**Akquisitions- und Marktverteidigungsstrategien auf dem Prüfstand**  
**Impulsreferat**  
• Sind die Vertriebe auf die neuen Zeiten – Klimaschutz, Energieeffizienz, „Smarte Welt“ – vorbereitet?  
Dagmar Lehmeyer, Mitglied der Geschäftsleitung,  
YourSales Unternehmensberatung, Mannheim

### Podiumsdiskussion

- Dieter Hinze, Geschäftsführer, Kreis-Energie-Versorgung Schleiden GmbH
- Stefan Pruss, Geschäftsführer, NGW GmbH (Gelsenwasser)
- Christian Schneider, Leiter Hauptabteilung Markt, Stadtwerke Pforzheim GmbH
- Martin Schmitz, Leiter Marketing und Vertrieb, EVH GmbH, Halle (Vorsitzender AK Vertrieb im VKU)

Moderation: Dagmar Lehmeyer, YourSales

**17:15 h** Zusammenfassung – Ausblick auf den 2. Tag

- 19:00 h** **Abendprogramm**  
Weinprobe mit Pfälzer Spezialitäten im Gasthaus zur Kanne (ältestes Gasthaus der Pfalz), Deidesheim

## Programm Tag 2

- 09:00 h** **Block 5**  
**Erneuerbare Energien – Chancenpotenziale für den Vertrieb**  
• Vertriebschancen mit grünen Produkten  
Martin Schmitz, Leiter Marketing und Vertrieb,  
EVH GmbH, Halle
- Biogas – Marktpotenziale für Stadtwerke  
N.N.
- 10:00 h** Pause mit Kaffee und Tee
- 10:30 h** **Block 6**  
**Workshops**  
Einführung in die Workshops  
Harald Weber, YourSales  
Unternehmensberatung, Mannheim
- Workshop 1**  
Vertriebsstrategien für Gasversorger im Schulterschluss mit der Kommune  
Bernd Eller, Geschäftsführer, Stadtwerke Bad Homburg, Peter Vollrath-Kühne, Stadtrat, Stadt Bad Homburg, und Dagmar Lehmeyer, YourSales
- Workshop 2**  
Chancen der Direktvermarktung von EEG – Strom  
Rainer Rohde, Leiter Handel, Stadtwerke Flensburg GmbH und Dr. Jürgen Weigt, VKU
- Workshop 3**  
Managementkompetenz im Energiemarkt der Zukunft – Neue Führungskonzepte für Vertrieb und Marketing  
Jens Langner, Bereichsleiter Steuerung Vertrieb und Marketing / Andreas Preuß, Bereichsleiter Kundenservice, SEWAG, Hagen, und Harald Weber, YourSales
- Kurzpräsentation der Workshopergebnisse**