

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: 88 € inkl. Frühstücksbuffet

Stichwort: VKU, buchbar bis zum 01.02.2005

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

Internetanmeldung

www.vku.de

(Bereich Veranstaltungen)

4. Deidesheimer Vertriebstagung der Energiewirtschaft Brennpunkte heute & Herausforderungen von morgen 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.

23./24. Februar 2005
Steigenberger Hotel

Programm 23. Februar 2005

ab

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

10:00 h Beginn der Veranstaltung

Begrüßung und Einführung

Block 1

Zukunftsszenarien für den Energievertrieb

Energiepolitik in Bewegung –
Aktueller Sachstand EnWG & ReVo zu
Unbundling und Netznutzungsfragen
Peter Reitz, Hauptreferent im VKU e.V., Köln

Unbundling und die Folgen –
Die strategische Rolle des Vertriebs
im EVU der Zukunft

Harald Weber, Mitglied der Geschäftsleitung,
YourSales Unternehmensberatung, Mannheim

Wege zur effizienten Vertriebs-
organisation im unbundelten EVU
Hans-Rüdiger Wiedem, Geschäftsführer,
ENTEKA GmbH, Darmstadt

zusammenfassende Diskussion

11:30 h Pause mit Kaffee und Tee

12:00 h Zukunft für die Kooperation –
Aufbau eines Strom- und Gasvertriebs
für Gewerbe- und Industriekunden

Josef Wagner, Mitglied des Vorstands,
ecoSWITCH AG/Geschäftsführer,
Stadtwerke Crailsheim GmbH, Crailsheim

Nationale Expansionsstrategien im
Privatkundengeschäft

Colin-Jens Wulff, Leiter Vertrieb,
Stadtwerke Flensburg GmbH

zusammenfassende Diskussion

13:00 h Aperitif und gemeinsames Mittagessen

Block 2

Wertorientierte Unternehmens- und Vertriebssteuerung

14:15 h Serviceoptimierung als Erfolgsfaktor
für Neukundenakquisition

Martin Schmitz, Leiter Marketing und Vertrieb,
EVH GmbH, Halle

Aufbau eines kundenwertbasierten
Vertriebs für individuell betreute
Geschäftskunden – Erfahrungen aus
einem aktuellen Projekt

Winfried Krüger-Sprengel, Abteilungsleiter Vertrieb,
SWK Energie GmbH, Krefeld und
Dagmar Lehmeier, Mitglied der Geschäftsleitung,
YourSales Unternehmensberatung, Mannheim

zusammenfassende Diskussion

15:45 h Pause mit Kaffee und Tee

16:15 h Vertriebscontrolling als Steuerungs-
instrument im Vertrieb

Andrea Lubenow, Referentin Vertriebscontrolling,
swb AG, Bremen

Qualitative Wachstumsstrategien für
Geschäftskunden – Wege zur
Neukundengewinnung und zur
Werterhöhung beim Bestandskunden

Ulrich Koch, Hauptabteilungsleiter Vertrieb,
Stadtwerke Düsseldorf AG/Geschäftsführer,
energieNRW GmbH, Düsseldorf

Abschlussdiskussion

ca.

17:30 h Ende des 1. Konferenztages

Abendprogramm ab ca. 19:00 h

Wein- und Sektprobe mit Pfälzer Spezialitäten im
Wein- und Sektgut Menger-Krug, Deidesheim

Programm 24. Februar 2005

9:00 h Begrüßung

Block 3

Vertrieb im Gasmarkt der Zukunft

Wettbewerbsorientierte Vertriebsorgani-
sation, CRM, Kundenkontaktmanage-
ment im regulierten Gasmarkt
Herbert Wiesel, Leiter Vertrieb und Marketing,
GASAG Berliner Gaswerke Aktiengesellschaft, Berlin

Was können wir von unseren Nachbarn
lernen? Erfahrungen aus der Gasmarkt-
liberalisierung in den Niederlanden
Paul van Son, Vorsitzender der Geschäftsführung,
Deutsche Essent GmbH, Düsseldorf

zusammenfassende Diskussion

10:00 h Einführung in die Workshop-Themen
Pause mit Kaffee und Tee

10:30 h Block 4

Workshops

Aktuelle Herausforderungen für Vertrieb und strategisches Marketing

Workshop 1

Instrumente der wertorientierten
Vertriebssteuerung im Praxiseinsatz

Moderation: Winfried Hoppmann, Leiter Geschäftsbereich
Markt und Vertrieb, AVU Aktiengesellschaft
für Versorgungsunternehmen, Gevelsberg

Workshop 2

Modelle zur prozessorientierten
Vertriebs- und Marketing-Organisation

Moderation: Harald Weber, Mitglied der Geschäfts-
leitung, YourSales Unternehmensberatung, Mannheim

12:30 h Zusammenfassung der Workshopergebnisse
Abschlussdiskussion

13:00 h Ende der Konferenz
abschließendes Mittagessen