+++ Management Circle Fachkonferenz +++

# STADTWERKE IM WETTBEWERB

## Zukunftsweisende Marketing- und Vertriebsstrategien

Fachkonferenz:
**21. April 2009 in Frankfurt/M.**

Getrennt buchbarer Workshop:
**Überregionale Strom- und Gasvermarktung**
**22. April 2009 in Frankfurt/M.**

- Leider sind die Seminartermine in 2009 bereits verstrichen. Informieren Sie sich bei www.managementcircle.de über die künftigen Termine. -

### Die aktuellen Brennpunkte:

- **Local Hero:**
  **Als Versorger im regionalen Markt erfolgreich sein**
- **Überregionale Strom-Vermarktung:**
  **ieren?**
  **-Mix Kunden binden**
  **en:**
  **offensiv begegnen**
- **Smart-Metering:**
  **Neue Chancen für die Produktgestaltung**
- **Erneuerbare Energien:**
  **Integration in das Produktangebot**

Vorsitz:

Dirk P. Lindgens
**ener|gate GmbH & Co. KG**

Ihre Referenten:

Jens Berding
**Vattenfall Europe Netzservice GmbH**

Ingo Hannemann
**24/7 Metering GmbH**

Andreas Meise
**Stadtwerke Herne AG**

Dr. Winfried Damm
**Stadtwerke Leipzig GmbH**

Helmut Herdt
**Städtische Werke Magdeburg GmbH**

Thomas Riemenschneider
**Mainova AG**

Ingrid Dannbeck
**GASAG Berliner Gaswerke Aktiengesellschaft**

Christian Kracht
**Stadtwerke Bielefeld GmbH**

Walter Schmitz
**Walter Schmitz Unternehmensberatung**

Frühbucherrabatt bis zum 20.02.09! Sparen Sie € 100,–!

Medienpartner:

Dow Jones Energy Weekly

emw

MANAGEMENT CIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

**Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700**

# Fachkonferenz am Dienstag, 21. April 2009

Vorsitzender:
Dirk P. Lindgens, Geschäftsführer, **ener|gate GmbH & Co. KG**, Essen

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Tagungsunterlagen **ab 8.45 Uhr**

**9.30** Begrüßung durch den Vorsitzenden und Management Circle

**9.40** **Stadtwerke im Wettbewerb – Positionierung in einem neuen Wettbewerbsumfeld**

- Der Wettbewerb ist angekommen – Was kommt 2009 auf uns zu?
- Zwei Heilsbringer in den aktuellen Strategiediskussionen: Kooperationen und neue Energiedienstleistungen
- Kundenbindung ist erste Pflicht – aber nicht mit der Gießkanne und zu welchem Preis?
- Möglichkeiten zur Kompensation von Marktanteilsverlusten – neue Kunden in neuen Märkten – mit alten und neuen Produkten

Helmut Herdt, Geschäftsführer,
**Städtische Werke Magdeburg GmbH**, Magdeburg

**10.15** **„Wer das Ziel kennt, kann entscheiden" – Handlungsoptionen im Wettbewerb**

- Kundensicherung versus Neuakquise
- Prozess- und Serviceführerschaft
- Produktportfolio und Markenstrategie

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

**10.45** Kaffee- und Teepause

**11.15** **Überregionale Strom-Vermarktung – Welche Konzepte funktionieren?**

- Strategische und konzeptionelle Neuausrichtung von Vertrieb und Marketing der Stadtwerke Bielefeld
- Ausweitung des Angebotsportfolios
- Rolle von Energiedienstleistungen
- Kundenbindung und -gewinnung – Das Beispiel des Referenzkundenkonzeptes
- Preismodelle für Geschäftskunden

Christian Kracht, Leiter Marketing,
**Stadtwerke Bielefeld GmbH**, Bielefeld

**12.00** **Local Hero: Als Versorger im lokalen/regionalen Markt erfolgreich sein**

- Stadtwerke als Marke stärken
- Lokales Sponsoring – regionale Verbundenheit und Beziehungspflege
- Energiedienstleistung und Service als angewandte Kundenbindung
- Verlängerung der Wertschöpfungskette

Andreas Meise, Leiter Marketing und Vertrieb,
**Stadtwerke Herne AG**, Herne

**12.45** Gemeinsames Mittagessen

**14.00** **Kreative Produkte von Stadtwerken für ihre Kunden**

- Stromvarianten (KWK, Bestpreis etc.)
- Neue Produkte (MSR in Gebäuden, Vorschaltgeräte Licht, Contracting etc.)
- ASEW-Produkte für Stadtwerke (u.a. Digitalstrom)

Dr. Winfried Damm, Prokurist,
**Stadtwerke Leipzig GmbH**, Leipzig

**14.45** **Smart-Metering als Wettbewerbsvorteil in Produktangebot und Außendarstellung**

- Rolle des Metering im Wettbewerb
- Smart Metering als „Enabler" für neue Produkte
- Handlungsoptionen für Stadtwerke

Ingo Hannemann
Leiter Messtechnik/Systeme und Prokurist,
**24/7 Metering GmbH**, Offenbach

- Ist Smart Metering noch Kerngeschäft?
- Nur die Menge zählt!
- Lastvariable Tarife – komplizierte Zähler?

Jens Berding, Leiter Smart Metering,
**Vattenfall Europe Netzservice GmbH**, Hamburg

**15.30** Kaffee- und Teepause

**16.00** **Wettbewerb um Gaskunden – die neue Herausforderung**

- Wie entwickelt sich der Wettbewerb im Erdgasmarkt?
- Der Erdgas-Wettbewerb unter Anbieter- und Kundengesichtspunkten
- Was erwarten die Erdgaskunden?
- Kunden aktiv außerhalb des eigenen Versorgungsgebietes ansprechen?

Walter Schmitz, Inhaber,
**Walter Schmitz Unternehmensberatung**, Düsseldorf

**16.45** **Neue Chancen durch neue Technologien und erneuerbare Energien**

- Die Veränderung der Kundenwünsche
- Integration von erneuerbaren Energien und neuen Technologien in das Produktangebot (Grüne Tarife, Biogas, Solarthermie, Mikro-KWK)
- Marketinginstrument zur Erreichung unterschiedlicher Ziele und neuer Zielgruppen

Ingrid Dannbeck, Leiterin Konzern-Marketing,
**GASAG Berliner Gaswerke Aktiengesellschaft**, Berlin

**17.30** Zusammenfassung durch den Vorsitzenden

ca. **17.45** Ende der Fachkonferenz und Get-Together

# Überregionale Strom- und Gasvermarktung

Ihr Seminarleiter:
Walter Schmitz, Inhaber, **Walter Schmitz Unternehmensberatung**, Düsseldorf

**9.00** Herzlich willkommen
- Kurze Einführung in die Inhalte des Workshops
- Abstimmung mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

**9.40** **Soll man oder soll man nicht? Perspektiven und Rahmenbedingungen für einen überregionalen Strom- und Erdgasvertrieb**
- Warum überhaupt über Vertrieb „out-of-area" nachdenken?
- Konkurrenz verschiedener Systeme in einer Landschaft aus Händlern und regulierten Netzen
- Die Konzentration auf wenige „Marken" in der Energiebranche
- Mindestgröße für Anbieter, Ressourcen, Wirtschaftlichkeits-Perspektive

**10.15** **Voraussetzungen für das Agieren „out-of-area"**
- Planung der vertrieblichen Ziele als Basis der Planung für Funktionalitäten, Prozesse und IT
- Bilanzkreise, Beschaffung und Kapazitäten organisieren
- Geli- und GPKE-Prozesse sicher beherrschen
- Systemlandschaft auf das angestrebte Geschäft anpassen
- Personalausstattung: Ist die Anzahl und Ausbildung der Mitarbeiter ausreichend?
- Make or Buy – kritische Überprüfung von Outsourcing Möglichkeiten

Markus Müllers
Senior Berater,
**EES ENERKO Energy Solutions GmbH**, Aachen

**11.15** Kaffee- und Teepause

**11.30** **Mögliche Modelle – Was heißt „Vertrieb außerhalb des bisherigen Versorgungsgebietes"?**
- Bedeutet „überregional = ganze Republik" oder doch nur ein weiter gefasster regionaler Fokus?
- Angebote an alle Kundengruppen (HuK, Gewerbe, Großkunden) oder Zielgruppen-Fokus?
- Müssen Zielgruppen ggf. weiter segmentiert werden – z.B. nach Bedarf, Psychologie, Wechselverhalten, Stadt-Land-Unterschieden, Branchen?
- Befindet sich der Markt bei allen Zielgruppen im gleichen „Reifestadium"?

**12.30** Gemeinsames Mittagessen

**13.45** **Vertriebskanäle im Vergleich – Was andere schon ausprobiert haben und was Sie daraus lernen können**
- Online zum Kunden mit eigenen Angeboten im Internet
- Preisvergleichsportale
- Von Haustür zu Haustür – direkter Vertrieb mit eigenen/fremden Außendiensten?
- Kooperationen im Vertrieb?
- Filialvertrieb

**14.30** **Marketing: Wie gut kennen Sie die Kunden und was „erzählen" Sie ihnen?**
- Was sagt die – öffentlich zugängliche – Marktforschung über den Strom- und Gaskunden
- Sinnvolle Botschaften
- Nicht jeder Ansatz passt zu jedem Anbieter (z.B. warum funktionierte „Mix it, Baby!" nicht)
- Wo bieten Sie Ihre Produkte an?

**15.15** Kaffee- und Teepause

**15.30** **Preisprodukte und Marktreife**
- Produktdifferenzierung gegenüber dem Wettbewerb
- Produkteigenschaften und Kundenerwartung
- Produktideen und Realisierungsmöglichkeiten

**16.00** **Die Online-Vermarktung für Strom und Gas**
- „Tücken" beim Aufbau einer webgestützten Vermarktung umgehen

**16.30** **Wettbewerbsbeobachtung für EVU – Praktische Überlegungen zu einem Monitoring der Wettbewerber**
- Was kann man von den Markenartikelunternehmen lernen?
- Quantitative und qualitative Werbebeobachtung und -auswertung
- Das eigene Angebot und die Wettbewerber im Spiegel der Presse
- Controlling-Ansätze

**17.00** Zusammenfassung und Gelegenheit für Ihre abschließenden Fragen

ca. **17.15** Ende des Workshops

# Ihr Expertenteam

**Jens Berding** koordiniert im Bereich Unternehmensentwicklung die Smart Metering-Aktivitäten der **Vattenfall Europe Netzservice GmbH**, Hamburg. Er führt außerdem gemeinsam mit Uwe Worch die Geschäfte der umetriq Entwicklungs-GmbH. Die umetriq ist gemeinsame Smart-Meter-Tochter der Vattenfall und Gasag. Zwischen 2002 und 2008 leitete Jens Berding die Metering Bereiche der Vattenfall Netzservice GmbH in Hamburg und Berlin. Für die Hamburgische Electricitäts-Werke AG baute er zuvor den Bereich Netznutzung auf und leitete diesen.

**Dr. Winfried Damm,** M.B.A (Michigan, USA), Dipl.-Oec. FU Hagen, ist nach Stationen bei Arthur Andersen und als Bundestagsabgeordnetenmitarbeiter seit 1992 bei den **Stadtwerken Leipzig GmbH**. Im Folgenden wurde Dr. Damm Prokurist und Generalbevollmächtigter und ist derzeit zuständig für Unternehmenssteuerung und Beteiligungen. Er arbeitet in verschiedenen Verbändearbeitskreisen, unter anderem ist er Vorsitzender des Leitausschusses der ASEW.

**Ingrid Dannbeck** ist seit 1996 Leiterin Marketing der **GASAG Berliner Gaswerke Aktiengesellschaft** in Berlin. Nach ihrem Volkswirtschaftsstudium war sie mehrere Jahre als Referentin für Marketing und Gaspreise beim Bundesverband der deutschen Gas- und Wasserwirtschaft in Bonn tätig. Im Anschluss war sie bei der rhenag Rheinische Energie AG in Köln verantwortlich für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit.

**Ingo Hannemann** ist Abteilungsleiter Messtechnik bei der **24/7 Metering GmbH** in Offenbach. Er verantwortet dort als Prokurist das Geschäftsfeld Messtechnik und -systeme. In der MVV-Gruppe ist Ingo Hannemann bereits seit dem Jahr 2002 tätig, unter anderem war er Leiter der Abteilung Netzmanagement bei der Energieversorgung Offenbach AG. Zuvor arbeitete er nach seinem Elektrotechnik-Studium an der RWTH Aachen u. a. mehrere Jahre lang als Berater für Arthur Andersen Business Consulting.

**Helmut Herdt** ist seit 1993 Geschäftsführer der **Städtischen Werke Magdeburg GmbH** und wurde im Jahr 2000 zum Sprecher der Geschäftsführung berufen. Nach Abschluss seines Jurastudiums war er zunächst als Rechtsanwalt tätig, später in der Landeshauptstadt Magdeburg mit Sonderaufgaben im Zusammenhang mit vermögensrechtlichen Fragen und der Gründung kommunaler Unternehmen befasst.

**Christian Kracht** leitet seit 2001 den Bereich Marketing und Energiedienstleistung bei der **Stadtwerke Bielefeld GmbH**. In dieser Funktion begleitet er das Unternehmen u.a. bei der Marktpositionierung im überregionalen Strommarkt. Zuvor war er als Projektleiter bei den Stadtwerken Lemgo im Bereich dezentraler Erzeugung und regenerativer Energie tätig. Von 1996 an baute er zusammen mit Prof. Rettig die Energieagentur Lippe auf.

**Dirk P. Lindgens** ist seit 2007 Geschäftsführer der **ener|gate GmbH & Co. KG** in Essen. Zuvor war er als Leiter Key Account bzw. Leiter Vertrieb tätig sowie projektverantwortlich für die seit Anfang 2003 neu eingeführte Fachzeitschrift e|m|w Zeitschrift für Energie, Markt, Wettbewerb. Nach seinem Berufseinstieg im Frühjahr 2000 als Projektassistent im Team der Managementberatung der ConEnergy AG, war er ab Dezember in der Projektkoordination des 100%-igen Tochterunternehmens ener|gate GmbH & Co. KG mit konzeptionellen und organisatorischen Aufgaben betraut.

**Andreas Meise** ist seit 1985 bei der **Stadtwerke Herne AG** beschäftigt und seit 2006 Abteilungsleiter für Marketing und Vertrieb. Zu seinem Aufgabengebiet gehört neben der personellen Verantwortung für den Bereich die ständige Weiterentwicklung dieser Organisationseinheit im Zuge der Wettbewerbsentwicklung. Dabei steht sowohl die fachliche Entwicklung als auch die auf Kundenbedürfnisse ausgerichtete Produktpolitik im Vordergrund. Zuvor sammelte er Erfahrung in den Bereichen Einkauf, Betriebswirtschaft und Unternehmensentwicklung.

**Markus Müllers** ist seit 2006 energiewirtschaftlicher Senior Berater bei der Firma **EES Enerko Energy Solution GmbH** in Aachen. Von 2001 bis 2006 war er zuständig für den Aufbau und die Entwicklung einer Vertriebseinheit bei der Enetko GmbH. Zuletzt war er als Leiter Vertrieb Industriekunden und Produktentwicklung tätig. Er ist seit 1998 in verschiedenen Positionen in der Vertriebseinheit eines kommunalen Energieversorgers tätig.

**Thomas Riemenschneider** ist seit 1989 bei der **Mainova AG** in Frankfurt am Main tätig. Seit 1999 ist er Bereichsleiter Vertrieb. Zuvor war er Hauptabteilungsleiter Absatzwirtschaft und Gaseinkauf sowie kaufmännischer Bereichsleiter Ortsgas. Neben seiner Tätigkeit ist er geschäftsführendes Vorstandsmitglied bei der Energie-Gemeinschaft Rhein-Main und kaufmännischer Geschäftsführer Gasversorgung Offenbach GmbH.

**Walter Schmitz** ist Gründer und Inhaber der **Walter Schmitz Unternehemsberatung** – einer auf die absatzwirtschaftlichen Fragen von Energieversorgern spezialisierten Beratung. Er startete seine Laufbahn 1987 als Trainee in einer großen Werbeagentur und arbeitete in den Folgejahren als Berater für namhafte Klienten aus verschiedenen Branchen (Markenartikel, Banken, Investitionsgüter, Dienstleistungen), bevor er in die Energiewirtschaft (Ruhrgas AG) wechselte, wo er als Leiter Marketingkommunikation tätig war. Heute unterstützt er seine Klienten aus der Energiewirtschaft in den Bereichen Marketing, Vertrieb und Strategie.


## SPONSORING & AUSSTELLUNG

Nutzen Sie als Anbieter oder Dienstleister den exklusiven Rahmen dieser Veranstaltung zur Demonstration Ihrer Stärken.

Für nähere Informationen zu den Ausstellungskapazitäten, der Zielgruppe sowie der Entwicklung Ihres individuellen Sponsoring-Konzeptes stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung:

Sprechen Sie mich an!

**Alexa Treckmann**
Sales Managerin
Tel.: 06196/4722-667
Fax: 06196/4722-444
E-Mail: treckmann@managementcircle.de

## Zum Konferenzinhalt

Marketing und Vertrieb sind in deutschen Energieversorgungsunternehmen und Stadtwerken mehr denn je gefordert. Das hat viele Gründe:

- Das Image der Versorgerbranche leidet unter der **Energie**- und **Preissteigerungsdiskussion**
- Die **Wechselbereitschaft** von Kunden nimmt zu
- Bislang lokal ausgerichtete EVU bieten Strom und Gas in **anderen Versorgungsgebieten** an
- Ein **neuer Wettbewerb** um Erdgaskunden entsteht
- Die **politischen Rahmenbedingungen** verschärfen sich

### Warum sich die Konferenz für Sie lohnt

Sie stehen vor der Herausforderung neue Produkte zu entwickeln, sich als **Local Hero** stärker zu etablieren oder **überregional** tätig zu werden. Dabei wollen Sie viele **Kommunikationswege** nutzen, um die **Bindung** zu Ihren **Kunden** weiter auszubauen.

Ziel des Fachforums **Stadtwerke im Wettbewerb** ist es, Ihnen an einem Tag die **Best-Practices** aus **Stadtwerken** aufzuzeigen. Sie lernen die neuesten **Trends**, **Strategien** und **Möglichkeiten** kennen und erfahren, wie Sie sich auf dem wandelnden Markt erfolgreich **positionieren**. Sie verbessern das **Image** Ihres Unternehmens und erfahren, wie Sie **Kunden** stärker binden und schneller gewinnen.

### Diese Themen erwarten Sie

- Best Practices-Konzepte bei der **überregionalen Strom-Vermarktung**
- Als Versorger im **regionalen Markt** erfolgreich sein
- Kunden durch **neue Produkte** an sich binden
- Beim **Wettbewerb um Gaskunden** vorne mit dabei sein
- **Smart Metering** als Wettbewerbsvorteil nutzen
- **Neue Technologien** und **erneuerbare Energien** in das Produktangebot integrieren

### Erweitern Sie Ihr Netzwerk

Die Referenten aus **Praxis** und **Beratung** freuen sich auf den Austausch mit Ihnen. Knüpfen Sie wertvolle Kontakte in einem **exklusiven Teilnehmerkreis**. Gerne unterstützen wir Sie auch über die Veranstaltung hinaus, **Kontakte** zu halten, **Fragen** zu klären und **Themen** aus Ihrem Arbeitsalltag zu diskutieren.

### Sie haben noch Fragen? Gerne!

**Miriam Seiler**
Senior Konferenz Managerin
Tel.: 0 61 96/47 22-684
E-Mail: seiler@managementcircle.de

## Zum Workshopinhalt

Sie waren bislang nur regional tätig und überlegen außerhalb Ihres Versorgungsgebietes aktiv zu werden? Welche Anforderungen für den überregionalen Vertrieb werden an Sie gestellt?

Vertiefen Sie die Inhalte des ersten Tages anhand der **weitreichenden Erfahrung** des Expertenteams und erfahren Sie,

- was es bedeutet „Vertrieb außerhalb des bisherigen Versorgungsgebietes" zu betreiben
- was andere schon ausprobiert haben und was Sie daraus lernen können
- wie Sie Strom und Gas erfolgreich online vermarkten

**Nehmen Sie entscheidendes Wissen mit in Ihr Unternehmen und schaffen Sie sich einen weiteren Wettbewerbsvorteil!**

### So beurteilen ehemalige Teilnehmer Management Circle Energieveranstaltungen:

- ***„Weiter so, sehr informativ und lehrreich."*** F. Wiechert, Stadtwerke Marburg GmbH
- ***„Klasse Veranstaltung, sehr interessant. Kompetente Referenten."*** S. Dörrbecker, WINGAS GmbH

### Medienpartner

Dow Jones Energy Weekly

Als wöchentlicher Branchenmonitor berichtet **Dow Jones Energy Weekly** in weiten Teilen exklusiv über alle relevanten Themen und Entwicklungen des deutschen Energiemarktes sowie deren Auswirkungen auf die Branche. Der Newsletter begleitet die Energiewirtschaft mit analytischen Hintergrundartikeln. Dabei kommen häufig renommierte Branchenexperten zu Wort. Komplettiert wird das Informationsangebot durch die Zusammenfassung der wichtigsten Meldungen der Woche.

Kontakt: Anne Bilke
Telefon: 069/29725-161
E-Mail: anne.bilke@dowjones.com
Internet: www.djnewsletters.de

e|m|w

**e|m|w Zeitschrift für Energie, Markt, Wettbewerb**
Die e|m|w erscheint alle zwei Monate und richtet sich besonders an Fach- und Führungskräfte in der Energiewirtschaft, für die ein zuverlässiges Marktwissen unabdingbar ist.

**ener|gate GmbH & Co. KG**
Norbertstraße 5
45131 Essen

Kontakt: Dirk P. Lindgens (Chefredakteur)
Telefon: 0201/ 1022500
E-Mail: info@emw-online.com
Internet: www.emw-online.com

# Für Ihre Fax-Anmeldung: 0 61 96/47 22-999

**Frühbucherrabatt bis zum 20.02.09! Sparen Sie € 100,–!**

## Warum Sie diese Fachkonferenz besuchen sollten

- Sie erhalten Informationen aus **erster Hand** über erfolgreiche **Marketing**- und **Vertriebsstrategien** in Stadtwerken.
- Sie knüpfen **wertvolle Kontakte** und profitieren vom Austausch mit **Referenten** und **Fachkollegen**.
- Sie bekommen **neue Impulse** und **Anregungen** für die Umsetzung Ihrer Marketing- und Vertriebsaktivitäten.

## Wen Sie auf diesen Veranstaltungen treffen

Die Fachkonferenz und der Workshop richten sich an **Fach**- und **Führungskräfte** sowie weitere Mitarbeiter der Bereiche **Marketing**, **Produktmanagement**, **Vertrieb**, **Vertriebscontrolling**, **Vertriebssteuerung**, **Vertriebsservice**, **Key Account Management** aus **Energieversorgungsunternehmen** und **Stadtwerken**. Ebenfalls angesprochen sind **Geschäftsführer** und **Vorstände** sowie in der Energiewirtschaft tätige **Energieagenturen** und interessierte **Beratungsunternehmen**.

## Termin und Veranstaltungsort

**21. und 22. April 2009 in Frankfurt/M.**
Steigenberger Hotel Metropolitan Frankfurt,
Poststraße 6, 60329 Frankfurt/M.
Tel.: 069/506070-0, Fax: 069/506070-555
E-Mail: metropolitan@steigenberger.de

**Zimmerreservierung**
Für die Seminarteilnehmer steht im Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

**Mit der Deutschen Bahn ab € 79,– zur Veranstaltung. Infos unter:**
**www.managementcircle.de/bahn** DB BAHN

## Über Management Circle

**Management Circle** steht für *WissensWerte* und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen.

Die Management Circle AG zählt mit einem umfangreichen Weiterbildungsprogramm zu den **Marktführern** im deutschsprachigen Raum.

Informieren Sie sich aktuell und umfassend unter:
**www.managementcircle.de**

## So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das Fachforum beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken und der Dokumentation € 1.295,–, für den Workshoptag € 1.195,–. Sonderkonditionen erhalten Sie bei der Buchung des Fachforums und des Workshops: Die Teilnahmegebühr beträgt für zwei Veranstaltungstage € 1.990,–. **Sie sparen somit € 500,–**. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Ich/Wir nehme(n) teil: WS

**Fachkonferenz: Stadtwerke im Wettbewerb**
❑ **21. April 2009 in Frankfurt/M.** 04-7221

**Workshop: Überregionale Strom- und Gasvermarktung**
❑ **22. April 2009 in Frankfurt/M.** 04-60928

**1**
NAME/VORNAME
POSITION/ABTEILUNG

**2**
NAME/VORNAME
POSITION/ABTEILUNG

**3**
NAME/VORNAME
POSITION/ABTEILUNG

– 10 %

FIRMENNAME
STRASSE/POSTFACH
PLZ/ORT
TELEFON/FAX

MITARBEITER: ❍ BIS 100 ❍ 100–200 ❍ 200–500 ❍ 500–1000 ❍ ÜBER 1000

**Warum Ihre E-Mail-Adresse wichtig ist!**
Sie erhalten so schnellstmöglich eine Bestätigung Ihrer Anmeldung, damit Sie den Termin fest einplanen können.

E-MAIL
(MIT NENNUNG MEINER E-MAIL-ADRESSE ERKLÄRE ICH MICH EINVERSTANDEN, ÜBER DIESES MEDIUM INFORMATIONEN DER MANAGEMENT CIRCLE GRUPPE ZU ERHALTEN.)

DATUM UNTERSCHRIFT

ANSPRECHPARTNER/IN IM SEKRETARIAT:

ANMELDEBESTÄTIGUNG BITTE AN: ABTEILUNG

RECHNUNG BITTE AN: ABTEILUNG

**Datenschutz-Hinweis:** Sie können bei uns der Verwendung Ihrer Daten widersprechen, wenn Sie in Zukunft keine Prospekte mehr erhalten möchten. (§28 VI BDSG)

## Anmeldung/Kundenservice


Telefon: **+49 (0) 61 96/47 22-700**
Fax: **+49 (0) 61 96/47 22-999**
E-Mail: **anmeldung@managementcircle.de**
Internet: **www.managementcircle.de/04-7221**
Postanschrift: **Management Circle AG**
**Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**
Telefonzentrale: **+49 (0) 61 96/47 22-0**


A/IB+BZU/K

**Hier online anmelden! www.managementcircle.de/04-7221**