

Nach den BGH-Urteilen und in der Wirtschaftskrise

Kunden, Versorger, Verbraucherschützer, Gerichte: Wer macht den Preis? Vertriebspreise im Brennpunkt

9. Dezember 2009, Holiday Inn Köln - Am Stadtwald

27. Januar 2010, Holiday Inn Nürnberg City Centre

Energiepreise sind in den letzten Monaten immer wieder von Kunden und sogar von Seiten der Politik angegriffen worden. Verbraucherschützer, Gerichte, Händler, Wettbewerber und Kunden üben Druck auf die Energievertriebe aus. Einschlägige Gerichtsverfahren sind an der Tagesordnung – zuletzt hat auch der Bundesgerichtshof (BGH) Leitentscheidungen zu Energiepreisen getroffen. Insbesondere die Wirksamkeit von Preisanpassungsklauseln und der Umgang mit Zahlungskürzern nach § 315 BGB steht im Brennpunkt. Dazu kommen in der Wirtschaftskrise Insolvenzen und eine sinkende Zahlungsmoral der Kunden. Für alle Versorgungsunternehmen stellt sich somit die Frage, wie in diesem Umfeld der eigene Vertrieb erfolgreich positioniert werden kann.

Themen und Referenten

9.00 Uhr

Empfang mit Kaffee und Tee,
Ausgabe der Tagungsunterlagen

9.30

Nach den BGH-Urteilen: Neuer Rechtsrahmen, alte Probleme?

- Rechtliche Rahmenbedingungen für den Energievertrieb und die Preisgestaltung
- Die aktuellen BGH-Entscheidungen: Preisanpassungen durch Verweis auf die Strom/GasGVV?
- Kunden- und Vertragsbeziehungen: Optimale Vertragsgestaltung für Vertriebe
- Der richtige Umgang mit unwirksamen Klauseln

Dr. Christian de Wyl bzw. Dr. Jost Eder,

Rechtsanwalt und Partner, Becker Büttner Held,
Rechtsanwälte Wirtschaftsprüfer Steuerberater

11.00 Kaffeepause

11.30

Rechtssichere Zahlungsdurchsetzungen: Sperrung, § 315 BGB, Vorkasse, Insolvenz

- Wenn die Preisklausel hält: Wie kommt der Vertrieb an sein Geld?
- § 315 BGB: Umsetzung der aktuellen BGH-Rechtsprechung – wann müssen die Kunden zahlen?
- Zahlungsdurchsetzung durch Sperrung, Vorkasse-Systeme und sonstige Maßnahmen
- Kundeninsolvenz – was nun? Der richtige Umgang mit Insolvenzverwaltern

Dr. Christian de Wyl bzw. Dr. Jost Eder,

Rechtsanwalt und Partner, Becker Büttner Held,
Rechtsanwälte Wirtschaftsprüfer Steuerberater

13.00

Gemeinsames Mittagessen

14.00

Parameter, Rahmenbedingungen und Herausforderungen für den Vertrieb

- Wettbewerb als Herausforderung
- Energiepreise und Preisbildung im Wettbewerb
- Energiepreise und Versorgungssicherheit

Kai-Uwe Selberg, Leiter Markt und Handel,
WSW Energie & Wasser AG

15.30 Kaffeepause

15.30

Parameter, Rahmenbedingungen und Herausforderungen für den Vertrieb

- Wirkungsmechanismus der Ölpreisbindung bei den Gaspreisen
- Die richtige Preisstrategie
- Wachstum und Kundenbindung aus einer Position lokaler Stärke

Kai-Uwe Selberg, Leiter Markt und Handel,
WSW Energie & Wasser AG

ca. 17.00

Ende des Seminars



mit freundlicher Unterstützung von



Anmeldung



Ja, ich melde mich für das Seminar

Kunden, Versorger, Verbraucherschützer, Gerichte: Wer macht den Preis? Vertriebspreise im Brennpunkt

- am 9. Dezember 2009, Holiday Inn Köln Am Stadtwald
- am 27. Januar 2010, Holiday Inn Nürnberg City Centre

verbindlich an.

Name

Vorname

Funktion

Telefon

E-Mail

Wie melde ich mich am einfachsten an?

Fax: **0221-934741-20**
E-Mail: ICG@innovation-congress.de
Brief: Innovation Congress GmbH
 Brohler Straße 13
 50968 Köln
Internet: www.innovation-congress.de
Infotelefon: 0221-934741-0

VKU-Mitglied

Firma

Straße/Postfach

PLZ

Ort

Telefon

Telefax

Rechnungsadresse

Datum

Unterschrift

<p>Teilnahmegebühr (zzgl. gesetzl. MwSt.): 895,- EUR Die Teilnahmegebühr beinhaltet Tagungsunterlagen, Mittagessen und Erfrischungen an den gebuchten Seminartagen.</p> <p>Vergünstigungen: Teilnehmer aus Unternehmen, die Mitglied im Verband kommunaler Unternehmen e.V. (VKU) sind, erhalten einen <u>Rabatt von 50,- EUR</u> auf die reguläre Teilnahmegebühr.</p>	<p>Teilnahmebedingungen: Die Teilnahmegebühr zzgl. gesetzl. MwSt. pro Person ist nach Erhalt der Rechnung/Anmeldebestätigung fällig. Ein Rücktritt (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, bis 7 Tage vor Veranstaltungsbeginn erstatten wir Ihnen die Hälfte der Teilnahmegebühr. Bei Absagen nach diesem Termin wird Ihnen die Teilnahmegebühr nicht mehr erstattet. Selbstverständlich können Sie aber eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers schicken. Etwaige Programmänderungen oder Stornierungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.</p>
<p>Veranstaltungsorte: 09.12.2009 Holiday Inn Köln Am Stadtwald Dürener Strasse 287 50935 Köln Tel.: 0221-46760 Fax: 0221-433765 E-Mail: info.hi-koeln@ggdhotels.de Internet: www.holidayinn.com Übernachtung: EZ ab 99,- EUR inkl. Frühstück</p>	<p>27.01.2010 Holiday Inn Nürnberg City Centre Engelhardsgasse 12 90402 Nürnberg Tel.: 0911-24 250 0 Fax: 0911-24 250 777 E-Mail: info@hi-nuernberg.de Internet: www.hi-nuernberg.de Übernachtung: EZ ab 115,- EUR inkl. Frühstück</p>
<p>Tagungsunterlagen: Jeder Teilnehmer erhält einen Dokumentationsordner mit den Vorträgen des Seminars. Sollte es Ihnen nicht möglich sein, unsere Veranstaltung zu besuchen, können Sie diesen Ordner auch zum Preis von 250,- EUR zzgl. MwSt. erwerben. Rufen Sie uns an: Telefon 0221-934741-13.</p> <p>Zimmerreservierung: Wir haben für Sie ein begrenztes Zimmerkontingent zu vergünstigten Preisen in den Tagungshotels reserviert. Bitte nehmen Sie Ihre Reservierung direkt in dem entsprechenden Hotel unter Berufung auf das ICG-Seminar vor.</p>	<p>Datenschutzerklärung: Ihre Daten werden von der Innovation Congress GmbH für die Organisation und Durchführung der Veranstaltung genutzt. Außerdem möchten wir Sie gerne über unsere zukünftigen Veranstaltungen informieren. Mit Ihrer Unterschrift geben Sie Ihre - jederzeit widerrufbare - Einwilligung, dass wir uns mit Ihnen per Telefon, Fax, E-Mail oder auf dem Postweg in Verbindung setzen und Ihre Daten mit anderen Firmen innerhalb und außerhalb Deutschlands austauschen dürfen. Sollten Sie diese Einwilligung nicht oder nur in Teilen geben wollen, so streichen Sie bitte die entsprechenden Passagen aus dieser Erklärung oder kontaktieren Sie uns unter oben stehender Adresse.</p>