

Konzessionen – Netzübernahmen – Rekommunalisierung

Alle rechtlichen, strategischen und operativen Möglichkeiten für Sie
auf den Punkt gebracht

Unabhängig, wirtschaftlich und wettbewerbsstark:

Konzessionen

- Ablauf und rechtliche Grundlagen zur Vergabe von Strom- und Gaskonzessionen
- Anforderungen an eine moderne Bewerbung

Netzübernahmen

- Typischer Ablauf und Festlegung des Kaufpreises
- Wegweisende Urteile beim Streit um das Netz

Rekommunalisierung

- Strategische Optionen für Kommunen und EVU sowie mögliche Geschäftsmodelle
- Finanzierungsmodelle und kommunales Beteiligungsmanagement

Ihre Experten:



Ralf Westermann
**BET Büro für Energie-
wirtschaft und technische
Planung GmbH**



Andreas Maaß
**BET Büro für Energie-
wirtschaft und technische
Planung GmbH**



Dr. Holger Weiß, LL.M.
**Wurster Wirsing Kupfer
Rechtsanwälte Partnerschaft
mbB**



Ina Weller
Stadtwerke Gießen AG

**Begeisterte Stimmen ehemaliger Teilnehmer
zu unseren Energie-Seminaren:**

- ✓ „Werde das Seminar konkret weiterempfehlen. Plausible Beispiele und ein sehr hohes Wissensniveau basierend auf jahrelanger Rechtsberatung zum Thema.“
- ✓ „Sehr hoher Nutzen im täglichen Geschäft.“

Bitte wählen Sie Ihren Termin:
26. und 27. August 2014 in Berlin
22. und 23. September 2014 in Düsseldorf
29. und 30. Oktober 2014 in Frankfurt/M.

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!



MANAGEMENT CIRCLE[®]
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Ihre Telefon-Hotline: + 49 (0) 61 96/47 22-700

Rechtliche Anforderungen und Vergabe von Strom- und Gaskonzessionen



Ihr Seminarleiter:

Ralf Westermann, Berater, **BET Büro für Energiewirtschaft und technische Planung GmbH**, Aachen

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

- Vergabeempfehlung
- Entscheidung
- Konzessionsvergabe

9.30 Herzlich willkommen

- Begrüßung durch den Seminarleiter und kurze Vorstellungsrunde
- Überblick über Ziele und Inhalte des Seminars
- Abstimmung mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer



Andreas Maaß
Berater,
BET Büro für Energiewirtschaft und technische Planung GmbH, Aachen

Konzessionen im Fokus

10.00 Konzessionen und deren Bedeutung in der Energiewirtschaft

- Einführung in die Thematik
 - Gegenstand und Bedeutung von Konzessionsverträgen
 - Entwicklung des Konzessionsrechts in den letzten Jahren
- Perspektive der Kommunen
 - Auslaufen von Konzessionsverträgen als Anlass zur Prüfung einer Rekommunalisierung
 - Grundsätzliche Handlungsoptionen
 - Folgen für die Verfahrensgestaltung
- Perspektive der EVU
 - Konzessionsvertrag als „Geschäftsgrundlage“
 - Auslaufen von Konzessionsverträgen als strategische Herausforderung und Chance
- Rechtsgrundlagen in den Sektoren Strom, Gas, Wasser und Fernwärme
 - Gesetzliche Vorgaben
 - Zulässiger Inhalt von Konzessionsverträgen
 - Vergabe von Konzessionen



Dr. Holger Weiß, LL.M.
Rechtsanwalt,
Wurster Wirsing Kupfer Rechtsanwälte Partnerschaft mbB, Freiburg

11.00 Kaffee- und Teepause

11.15 Kommunale Sicht: Vergabe von Strom- und Gaskonzessionen

- Was ist organisatorisch zu tun?
 - Auftritt nach außen: Vergabestelle
 - Organisation nach innen: Einbindung von Gremien
- Der typische Ablauf
 - Interessenbekundung
 - Bewerbung
 - Auswahlverfahren

12.15 Business Lunch

13.30 Rechtliche Anforderungen an die Vergabe von Strom- und Gaskonzessionen

- Gesetzliche Vorgaben und Rechtsgrundsätze
- Formelle Anforderungen
- Materielle Grenzen
 - § 3 KAV
 - Bindung an die Ziele des § 1 EnWG
- Insbesondere: Bestimmung der Auswahlkriterien

Dr. Holger Weiß, LL.M.

14.15 Verfahrensbrief und Kriterienkataloge

- Inhalte eines Verfahrensbriefs
- Struktur eines Kriterienkatalogs
- Bildung von Haupt- und Unterkriterien
- Problem der Überprüfbarkeit und Verbindlichkeit
- Gewichtung
- Wertung

Ralf Westermann

15.30 Kaffee- und Teepause

15.45 Bewerbersicht: Bewerbung um Konzessionen

- Anforderungen an eine moderne Bewerbung
- Bewerbungsinhalte
 - Eignungsnachweise
 - Konzessionsvertrag
 - Netzbetriebskonzept
 - Bewerbungsunterlage im engeren Sinne zu den Kriterien § 1 EnWG
 - Sonstiges
- Inhalte von Konzessionsverträgen

Dr. Holger Weiß, LL.M., Andreas Maaß

17.15 Zusammenfassung und Gelegenheit für Ihre noch offenen Fragen

ca. 17.30 Ende des ersten Seminartages und anschließend Get-Together

Strategische Überlegungen und operative Umsetzungsmöglichkeiten

Ihr Seminarleiter:
Ralf Westermann

9.00 Herzlich willkommen zurück

- Überblick über Ziele und Inhalte des zweiten Seminartages

Strategische Überlegungen

9.15 Rekommunalisierung

- Strategische Optionen für Kommunen
- Geschäftsmodelle: Pacht, Betriebsführung, Dienstleistungen, integriertes Unternehmen
- Weitere Geschäftsfelder abseits vom Netz: Vertrieb, Erzeugung, Straßenbeleuchtung etc.
- Interkommunale Zusammenarbeit

Ralf Westermann

10.00 Rechtliche Aspekte der Rekommunalisierung

- Vertragliche Umsetzung von Geschäftsmodellen
 - Rechtsformwahl
 - Notwendige Verträge
- Vergaberechtliche Anforderungen
 - Verfahrensstruktur
 - Verfahrensschritte
- Kommunalrechtliche Anforderungen

Dr. Holger Weiß, LL.M.

10.45 Kaffee- und Teepause

11.00 Praxisbericht der Stadtwerke Gießen zur Rekommunalisierung

- Eigenständigkeit als Strategie
- Kooperationen als Know-how-Vermittler
- Gemeinsam Synergien nutzen und große Projekte realisieren
- Regionales Wachstum durch Konzessionsübernahmen



Ina Weller
Unternehmenssprecherin,
Stadtwerke Gießen AG,
Gießen



12.15 Business Lunch

Operative Umsetzung

13.30 Finanzierungsaspekte

- Finanzierungsmodelle
- Kommunales Beteiligungsmanagement
- Eigen- und Fremdfinanzierung
- Ausgestaltung des Kommunalkredits
- Sichtweise einer Bank auf die Netzfinanzierung

Andreas Maafß

14.45 Netzübernahmen: Planmäßiger Ablauf

- Umfang des Netzherausgabebanspruchs
- Datenherausgabe
- Entflechtung
- Kaufpreis
- Erlösübertragung

Andreas Maafß

15.45 Kaffee- und Teepause

16.00 Netzübernahmen: Der regelmäßige Streit um das Netz

- Streitpunkte
- Wegweisende Urteile
- Ausblick

Dr. Holger Weiß, LL.M.

16.45 Zusammenfassung und Gelegenheit für Ihre noch offenen Fragen

ca. 17.00 Ende des Intensiv-Seminars

AKTUELL UND AUF DEN PUNKT!

Nutzen Sie unseren E-Mail-Service, um zeitgemäß Ihre Top-Themen bequem per E-Mail zu erhalten. Ihr persönliches Profil verwalten Sie unter:
www.managementcircle.de/email



Get-Together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit den Referenten und Teilnehmern.

Warum dieses Seminar wichtig für Sie ist

Lokale Energieversorger erleben aktuell ein **Comeback** und erobern die Netz- und Versorgungslandschaft zurück. Bis 2015/2016 laufen bundesweit die meisten Konzessionsverträge aus, was für viele eine **neue Chance** bedeutet.

Doch welche Möglichkeiten haben Kommunen und EVU bei der **Vergabe von Konzessionen**, der **Netzübernahme** und der **Rekommunalisierung**? Ab wann ist es wirtschaftlich, Netze selbst zu bewirtschaften?

Besuchen Sie dieses Intensiv-Seminar und erfahren Sie, **was Sie rechtlich, strategisch und operativ beachten müssen, um im Netzbetrieb erfolgreich zu sein.**

Was Sie hier lernen

Unsere Referenten informieren Sie grundlegend über die Themen Konzessionen, Netzübernahmen und Rekommunalisierungen.

Am 1. Seminartag erfahren Sie,

- wie sich das **Konzessionsrecht** in den letzten Jahren entwickelt hat.
- wie aus kommunaler Sicht der Ablauf bei der **Vergabe von Strom- und Gaskonzessionen** ist.
- was die typischen Inhalte eines **Verfahrensbriefs** sind.
- was die Anforderungen an eine **moderne Bewerbung** um Konzessionen sind.

Am 2. Seminartag erfahren Sie,

- welche **Geschäftsmodelle** bei einer Rekommunalisierung möglich sind.
- welche **rechtlichen Aspekte** Sie bei der Rekommunalisierung beachten müssen.
- welche **Finanzierungsmodelle** und kommunale Beteiligungen möglich sind.
- welchen Umfang der **Netzherausgabeanspruch** hat.

Sie setzen die Schwerpunkte

Sie erhalten ca. zwei Wochen vor der Veranstaltung einen Fragebogen, in dem Sie uns **Ihre individuellen Fragen und Themenschwerpunkte** mitteilen können. Ihre Praxisfälle werden im Seminar – gerne auch anonym – analysiert und Sie erhalten konkrete, sofort umsetzbare Tipps von unseren erfahrenen Referenten. Selbstverständlich können Sie Ihre Fragen auch im Seminar erstmals an den Seminarleiter herantragen. In freier Diskussion werden Ihre Lösungen dann erarbeitet.

5 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen

1. Expertise

Die Referenten aus der Rechtsberatung, Unternehmensberatung und Praxis sind ausgewiesene Experten für Konzessionen, Netzübernahmen und Rekommunalisierungen. Sie geben Ihre Erfahrungen direkt an Sie weiter.

2. Praxisbezug

Der ausführliche Erfahrungsbericht der Stadtwerke Gießen ebenso wie die praktischen Erfahrungen der Referenten stellen den hohen Praxisbezug des Seminars sicher.

3. Fallbeispiele

Lernen Sie anhand zahlreicher Übungen, wie Sie Konzessionen, Netzübernahmen und Rekommunalisierungen operativ umsetzen.

4. Dokumentation

Sie erhalten eine umfangreiche Seminar-dokumentation zur Nachbereitung.

5. Networking

Tauschen Sie sich mit Ihren Fachkollegen und den Referenten aus und nehmen Sie wertvolle Anregungen und Kontakte für Ihre Praxis mit.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.



Dorothee Schmidt

Projektmanagerin

Tel.: 0 61 96/47 22-612

E-Mail: dorothee.schmidt@managementcircle.de

Bitte beachten Sie auch unsere Veranstaltung

Wege- und Leitungsrecht

28. August 2014 in Köln

15. Oktober 2014 in Frankfurt/M.

6. November 2014 in München

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Carolina Ihrig**,
Tel.: 0 61 96/47 22-700, Fax: 0 61 96/47 22-888,
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

Andreas Maaß ist seit 2011 Berater bei der **BET Büro für Energiewirtschaft und technische Planung GmbH** in Aachen. Seine Schwerpunkte liegen in Unternehmens- und Netzbewertungen in der Energiewirtschaft, Beratung von Kommunen und EVU im Konzessionsvergabeprozess, Kalkulation und Überprüfung von Netzentgelten, Regulierungsmanagement, Beratung zu den Themenfelder der Anreizregulierung und Stromnetz-entgeltverordnung. Zuvor war er als Controller für Beteiligungen und Bewertung bei der Süwag Energie AG tätig.

Dr. Holger Weiß, LL.M. ist Rechtsanwalt und Partner der Kanzlei **Wurster Wirsing Kupfer Rechtsanwälte Partnerschaft mbB** in Freiburg. Seine Beratungsschwerpunkte liegen im Wirtschaftsverwaltungs- und Energiewirtschaftsrecht. Er berät vor allem Kommunen und kommunale Unternehmen. Er hat in den letzten Jahren zahlreiche kommunale Unternehmensgründungen und -umstrukturierungen, Konzessionsvergabeverfahren und Netzübernahmen rechtlich begleitet. Neben seiner Tätigkeit als Rechtsanwalt ist Dr. Holger Weiß Lehrbeauftragter an der Hochschule für Öffentliche Verwaltung in Kehl und veröffentlicht regelmäßig in juristischen Werken und Fachzeitschriften.

Ina Weller ist seit mehr als 25 Jahren bei den **Stadtwerken Gießen AG (SWG)** beschäftigt. 1990 übernahm sie die Leitung der Abteilung Marketing und baute im Zuge der Liberalisierung der Energiemärkte den SWG-Vertrieb auf. Außerdem ist sie Prokuristin und Unternehmenssprecherin. Im Jahr 2012 wurde sie zudem Geschäftsführerin des SWG-Tochterunternehmens Elektrizitätswerk Hammermühle Versorgungs GmbH.

Ralf Westermann ist seit 2003 Berater und Gutachter bei **BET Büro für Energiewirtschaft und technische Planung GmbH** in Aachen. Er leitet Projekte zur strategischen Positionierung von Unternehmen und zu Konzessionsthemen auf Vergabe- und Bewerberseite einschließlich komplexer Rekommunalisierungsprojekte. Er beschäftigt sich ferner mit Themen wie Netzzugang, Netznutzung und Netzentgelten, Liberalisierung und Regulierung der Energiemärkte, Effizienzanalysen, Unternehmens- und Ertragsbewertungen. Auch begleitet er politische Verbände und Arbeitskreise von Energieversorgern.

Ihr MANAGEMENTCIRCLE®-Service-Paket

Intensive Wissensvermittlung steht bei diesem Seminar im Fokus. Unsere drei Servicebausteine bieten Ihnen den größtmöglichen Nutzen.

Aus der Praxis:

Sie informieren sich aus erster Hand über die aktuellen Herausforderungen im Bereich Konzessionen, Netzübernahmen und Rekommunalisierungen. Zudem erhalten Sie topaktuelle Informationen, hilfreiche Empfehlungen und Hinweise für die erfolgreiche Umsetzung.

Unterstützung für Ihren Arbeitsalltag:

Sie vertiefen Ihr Wissen durch den Erfahrungsaustausch und lernen durch Übungen und konkrete Fallbeispiele, die theoretischen Inhalte in Ihren Arbeitsalltag zu übertragen.

Interaktive Workshop-Atmosphäre:

Der Aufbau des Seminars ermöglicht eine intensive und praxisnahe Wissensvermittlung. Nutzen Sie die Möglichkeit, Ihre Fragen direkt mit unserem Experten zu klären.

Ihr Management Circle-Veranstaltungsticket

Reisen Sie zu attraktiven Sonderkonditionen mit der Deutschen Bahn AG an Ihren Veranstaltungsort: Von jedem beliebigen DB-Bahnhof und auch mit dem ICE!

Weitere Informationen zu Preisen und zur Ticketbuchung erhalten Sie mit Ihrer Anmeldebestätigung oder unter:

www.managementcircle.de/bahn



AUCH ALS INHOUSE TRAINING

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



Daniela Rühl

Tel.: 0 61 96/47 22-615

E-Mail: daniela.ruehl@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Dieses Intensiv-Seminar richtet sich an **Mitglieder des Vorstands** und an **Geschäftsführer, Leiter** und weitere **Mitarbeiter** aus den Bereichen **Unternehmensentwicklung** und **-strategie, Netz, Regulierung, Kooperation, Recht** und **Vertrieb** von **Stadtwerken, Energieversorgungsunternehmen** und **Netzgesellschaften**. Ebenfalls angesprochen sind **Vertreter von Städten, Gemeinden** und **Kreisen** sowie **Rechtsanwälte, Unternehmensberater, Verbände** und **Dienstleister**.

Termine und Veranstaltungsorte

26. und 27. August 2014 in Berlin

Sofitel Berlin Kurfürstendamm ehemals: Hôtel Concorde Berlin,
Augsburger Straße 41, 10789 Berlin
Tel.: 030/800 999-1512, Fax: 030/800 999-36
E-Mail: reservierung@concorde-hotels.com

22. und 23. September 2014 in Düsseldorf

Radisson Blu Media Harbour Hotel, Hammer Straße 23, 40219 Düsseldorf
Tel.: 02 11/31 11 91-35 10, Fax: 02 11/31 11 91-10
E-Mail: reservations.mediaharbour@radissonblu.com

29. und 30. Oktober 2014 in Frankfurt/M.

Fleming's Deluxe Hotel Frankfurt Main-Riverside,
Lange Straße 5-9, 60311 Frankfurt/M.
Tel.: 069/37 00 30, Fax: 069/37 00 3-333
E-Mail: frankfurt.riverside@flemings-hotels.com

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.



Mit der Deutschen Bahn ab € 99,- zur Veranstaltung.
Infos unter:

www.managementcircle.de/bahn



Über Management Circle



Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle *WissensWerte* an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter www.managementcircle.de

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken und der Dokumentation € 1.995,-. 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 Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Konzessionen – Netzübernahmen – Rekommunalisierung

Ich/Wir nehme(n) teil am:

- 26. und 27. August 2014 in Berlin 08-78295
- 22. und 23. September 2014 in Düsseldorf 09-78296
- 29. und 30. Oktober 2014 in Frankfurt/M. 10-78297

1

Name/Vorname

Position/Abteilung

2

Name/Vorname

Position/Abteilung

3

Name/Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Telefon/Fax

@

E-Mail

Datum

Unterschrift

Ansprechpartner/in im Sekretariat:

Anmeldebestätigung bitte an:

Abteilung

Rechnung bitte an:

Abteilung

Mitarbeiter: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

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/08-78295
Postanschrift: Management Circle AG
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.
Telefonzentrale: +49 (0) 61 96/47 22-0

