

Kompakt an nur 1 Tag!

# Konzessions- verträge

Sichern Sie Ihre Rechte im Wettbewerb um Netze!

## Alle wichtigen Fakten auf den Punkt gebracht:

- **Neuvergabe von Konzessionen** – wie Sie den Wettbewerb gewinnen
- **Inhalte von Konzessionsverträgen** – was die Vertragspartner anbieten und verlangen können
- **Konzessionsvergabeverfahren** – wie eine Konzessionsvergabe diskriminierungsfrei und rechtssicher erfolgt
- **Rechtsfolgen eines Netzbetreiberwechsels** – was Sie nach der aktuellen Rechtsprechung beachten müssen
- **Netzbewertungsfragen** – wie Sie einen angemessenen Kaufpreis bestimmen
- **Beteiligungsmodelle** – wie Sie den richtigen Partner finden
- **Konzessionsabgaben** – wie diese festgelegt werden und welche weiteren Nebenleistungen erlaubt sind

Ihre Referenten:



Dr. Christof Niehörster  
**BET Büro für Energie-  
wirtschaft- und technische  
Planung GmbH**



Dr. Hans-Christoph  
Thomale  
**AULINGER Rechtsanwälte**

Aktuelle BGH-Urteile und  
weitere Rechtsprechung

## Ihre Vorteile:

- ◆ Antworten auf aktuelle Rechtsfragen
- ◆ Praxisfälle und gerichtliche Entscheidungen
- ◆ Tipps und Hinweise für die Vertragsgestaltung
- ◆ Wirtschaftliche Betrachtung des Netzes

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

27. Juli 2010 in Berlin

9. September 2010 in München

7. Oktober 2010 in Köln

Hoher Lernerfolg durch  
begrenzte Teilnehmerzahl!

  
**MANAGEMENT CIRCLE**®  
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

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

## Warum dieses Seminar wichtig für Sie ist

Konzessionsverträge haben in der Energiewirtschaft eine **immer größere Bedeutung** – um Konzessionen ist ein Wettbewerb entstanden!

In den nächsten Jahren laufen viele Konzessionsverträge aus. Die **Konzession für das Betreiben eines Netzes** steht dabei im Spannungsfeld der kommunalen Daseinsvorsorge und des regulierten Netzes. Dabei stellen sich folgende Fragen für Sie: Welche Auswirkungen hat die **Regulierung auf Netzübernahmen**? Wie wird der **Wert des Netzes** bestimmt?

## Was Sie hier lernen

Sie erfahren kompakt an nur einem Tag alles Wissenswerte rund um Konzessionsverträge. Das Expertenteam zeigt Ihnen, wie **Konzessionsvergabeverfahren durchgeführt** und **Angebote richtig erstellt** sowie **bewertet** werden. Zudem erfahren Sie, wie Sie **Konzessionsverträge inhaltlich ausgestalten**, welche **Rechtsfolgen** mit einem **Netzbetreiberwechsel** verbunden sind und wie die **Netze im regulierten Markt** bewertet werden.

## Ihr Nutzen

Erfahren Sie von den Referenten,

- die aktuelle **Rechtsprechung** zu Konzessionsverträgen
- wie Sie **Fallstricke** bei der inhaltlichen Gestaltung von Konzessionsverträgen vermeiden
- wie der **Kaufpreis von Netzen** ermittelt wird
- welche **Rechtsfragen** sich im Rahmen der **Erlösobergrenzenübertragung** ergeben
- was Sie bei der Planung und Durchführung von **Netzübernahmen** und **-abgaben** wissen sollten

## Auswahl der Referenten

**Dr. Christof Niehörster** begleitet seit Jahren eine Vielzahl von Stadtwerken, Netzbetreibern und Kommunen von der strategischen Ausrichtung im Konzessionsmanagement bis zur Umsetzung von Netzübernahmeprojekten.

**Dr. Hans-Christoph Thomale** ist seit Jahren auf dem Gebiet des Konzessionsvertragsrechts tätig. Er berät Netzbetreiber und Kommunen im Umgang mit auslaufenden Konzessionsverträgen und damit zusammenhängenden rechtlichen Fragestellungen.

## 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.



*Miriam Seiler*

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

**Dr. Christof Niehörster** ist Fachteamleiter bei **BET Büro für Energiewirtschaft und technische Planung GmbH** in Aachen. Seit 2003 ist Dr. Christof Niehörster dort als Berater und Gutachter tätig. Seine thematischen Schwerpunkte sind Netzzugangskonzepte, Rekommunalisierungs- und Netzstrategien, Beschaffung von Erdgas und Energiehandel, Wirtschaftlichkeitsanalysen von Netzen und Kraftwerken, Liberalisierung des Gasmarktes, Optimierung der Ablauf- und Aufbauorganisation von Wasser- und Energieversorgungsunternehmen. Er wirkte bei der Erstellung des BMWA Monitoring-Berichts über die energiewirtschaftlichen und wettbewerblichen Wirkungen der Verbändevereinbarungen mit. Von 1997 bis 2000 war er Referent für strategische Netzplanung bei der GEW Köln AG. Von 2001 bis 2002 war er als Senior Consultant in der energiewirtschaftlichen Beratung bei Eutelis Energy GmbH tätig. Zudem ist er Autor diverser Fachartikel.

**Dr. Hans-Christoph Thomale** ist Rechtsanwalt bei **AULINGER Rechtsanwälte** in Essen. Zu seinen Beratungsschwerpunkten gehören neben dem Energiewirtschaftsrecht das Kartell- und Regulierungsrecht. Teil seiner Tätigkeit ist dabei die Betreuung von Konzessionsvergabeverfahren, die Beratung bei der inhaltlichen Ausgestaltung und Bewertung von Konzessionsverträgen sowie damit jeweils zusammenhängende Vertragsverhandlungen. Daneben berät Dr. Hans-Christoph Thomale Energieversorgungsunternehmen u.a. bei Entflechtungs- und Netzentgeltfragen, bei der Erstellung von Energielieferverträgen sowie bei der vertraglichen Ausgestaltung der Netznutzung. Schließlich vertritt er Energieversorgungsunternehmen im Rahmen von „§ 315-Verfahren“ sowie bei kartellbehördlichen Preismisbrauchsverfahren.

## Bitte beachten Sie auch das folgende Seminar

### Hart Verhandeln

8. und 9. Juli 2010 in München

16. und 17. August 2010 in Düsseldorf

21. und 22. September 2010 in Frankfurt/M.

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

## So beurteilen ehemalige Teilnehmer Management Circle Energie-Seminare:

- ✓ **„Für meine weitere Arbeit ist diese Veranstaltung sehr positiv gewesen, da aktuelle Probleme und Fragen zeitnah geklärt wurden.“**  
U. Lehmann, NBB Netzgesellschaft Berlin-Brandenburg mbH & Co. KG
- ✓ **„Die Vorträge waren sehr interessant. Die praxisnahen Beispiele haben mir geholfen, den Inhalt besser zu verstehen.“**  
M. J. Adamczyk, badenova AG & Co. KG
- ✓ **„Guter Überblick über den aktuellen Rechtsrahmen.“**  
T. Mayer, N-ERGIE Netz GmbH

# So sichern Sie sich Ihre Konzessionen!

Ihre Seminarleiter:

Dr. Christof Niehörster, Fachteamleiter Netzzugang/Netzbewertung,  
**BET Büro für Energiewirtschaft- und technische Planung GmbH**, Aachen  
 Dr. Hans-Christoph Thomale, Rechtsanwalt, **AULINGER Rechtsanwälte**, Essen

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

## 9.30 Begrüßung durch die Seminarleiter

- Vorstellungsrunde und Abstimmung der Seminarinhalte mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

## 9.40 Konzessionsverträge

- Abgrenzung Wegenutzungsverträge – Konzessionsverträge
- Straßenrechtliche Grundbegriffe
- Vertragsgegenstand und Vertragsinhalte
- Neue Anforderungen durch das EnWG

Dr. Hans-Christoph Thomale

## 10.15 Konzessionsvergabeverfahren

- Bekanntmachungspflichten – Rechtsfolgen einer unterlassenen Bekanntmachung
- Gestaltung des Verfahrens und Auswahlkriterien
- Entscheidung über den Vertragsschluss
- Besonderheiten einer „vorzeitigen“ Vertragsverlängerung
- Exkurs: Vergabeanforderungen bei Beteiligungsmodellen

Dr. Hans-Christoph Thomale

## 11.00 Kaffee- und Teepause

## 11.15 Geschäftsmodelle zur Neugestaltung der Energieversorgung

- Ziele aus Sicht von Kommunen und Energieversorgungsunternehmen
- Handlungsoptionen
- Gestaltung von Geschäftsmodellen

Dr. Christof Niehörster

## 11.45 Umsetzung von Beteiligungsmodellen

- Wie finden Sie den optimalen Partner?
- Wie zeigen Sie sich als optimaler Partner?
- Skizze des Verfahrens mit Chancen und Risiken
- Erfahrungswerte von Beteiligungsmodellen

Dr. Christof Niehörster

## 12.15 Gemeinsames Mittagessen

## 13.30 Rechtsfolgen eines Netzbetreiberwechsels

- Eigentumsübertragung vs. Gebrauchsüberlassung des Netzes
- Verhältnis von gesetzlicher und vertraglicher Regelung
- Was ist eine „wirtschaftlich angemessene“ Vergütung des Netzes?
- Umfang der Überlassungspflicht
- Aktuelle Rechtsprechung

Dr. Hans-Christoph Thomale

## 14.30 Umsetzung von Netzübernahmen

- Übergabe von Daten zur operativen Übernahme
- Der Weg zur Einigung auf effiziente Entflechtungskonzepte
- Wie finden Sie den angemessenen Kaufpreis? (Sachzeitwert, Ertragswert, kalkulatorischer Restwert etc.)
- Auswirkungen der StromNEV/GasNEV und ARegV auf die Kaufpreisfindung
- Aktuelles zur Übertragung der Erlösobergrenzen gemäß § 26 ARegV
- Umsetzung des Netzübergangs

Dr. Christof Niehörster

## 15.45 Kaffee- und Teepause

## 16.00 Konzessionsabgaben

- Bemessung und zulässige Höhe
- Abgrenzung Tarifikunde – Sondervertragskunde
- Leistungs- und Mengengrenzen sowie Grenzpreisregelung
- Nebenleistungsverbot
- Entscheidungspraxis des BKartA zu missbräuchlich überhöhten Konzessionsabgaben

Dr. Hans-Christoph Thomale

## 16.45 Gelegenheit für Ihre weiteren Fragen

ca. 17.00 Ende des 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](http://www.managementcircle.de/email)



### AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu allen Themenbereichen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



**Kathrin Tremmel**

Tel.: 0 61 96/47 22-615

E-Mail: [tremmel@managementcircle.de](mailto:tremmel@managementcircle.de)

[www.managementcircle.de/inhouse](http://www.managementcircle.de/inhouse)

## Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

Sie erfahren,

- wie Sie die **Vergabe von Konzessionen** rechtssicher gestalten.
- welche speziellen **rechtlichen Fragestellungen** Sie bei **Netzübernahmen** kennen sollten.
- wie Sie das **Netz richtig bewerten** und was Sie beim **Netzkauf** beachten müssen.

## Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Dieses Intensiv-Seminar richtet sich an **Vorstände** und **Geschäftsführer, Leiter** und **weitere Mitarbeiter** der Abteilungen **Unternehmensentwicklung** und **-strategie, Netzmanagement, Recht, Unternehmensplanung** und **-steuerung** von **Stadtwerken, Regionalversorgungsunternehmen, Verbundgesellschaften** und **Gemeinden** sowie an **Rechtsanwälte, Unternehmensberater, Organisationen, Verbände** und **Dienstleister**, die sich mit dem Thema Konzessionsverträge befassen.

## Termine und Veranstaltungsorte

### 27. Juli 2010 in Berlin

Hotel Berlin, Berlin, Lützowplatz 17, 10785 Berlin  
Tel.: 030/26 05-0, Fax: 030/26 05-27 16  
E-Mail: info@hotel-berlin.de

### 9. September 2010 in München

Sheraton München Arabellapark, Arabellastraße 5, 81925 München  
Tel.: 089/92 32-0, Fax: 089/92 32-44 49  
E-Mail: muenchen.reservation@arabellasheraton.com

### 7. Oktober 2010 in Köln

Hotel Mondial am Dom Cologne, Kurt-Hackenberg-Platz 1, 50667 Köln  
Tel.: 02 21/20 63-0, Fax: 02 21/20 63-522  
E-Mail: h1306@accor-hotels.com

### Zimmerreservierung

Für die Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein bezogenes 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.

**Ein Tipp: Unser Service-Team nennt Ihnen gerne günstige alternative Übernachtungsmöglichkeiten in der Nähe des Tagungshotels (Tel.: 0 61 96/47 22-700).**



Mit der Deutschen Bahn ab € 109,- zur Veranstaltung.  
Infos unter:  
[www.managementcircle.de/bahn](http://www.managementcircle.de/bahn) **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](http://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 eintägige Seminar beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken und der Dokumentation € 1.195,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollte mehr als ein Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem zweiten 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.

## Konzessionsverträge

Ich/Wir nehme(n) teil am:

- |                          |                                     |             |
|--------------------------|-------------------------------------|-------------|
| <input type="checkbox"/> | <b>27. Juli 2010 in Berlin</b>      | 07-64846    |
| <input type="checkbox"/> | <b>9. September 2010 in München</b> | 09-64847    |
| <input type="checkbox"/> | <b>7. Oktober 2010 in Köln</b>      | 10-64848 ws |

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: <input type="radio"/> BIS 100 <input type="radio"/> 100-200 <input type="radio"/> 200-500 <input type="radio"/> 500-1000 <input type="radio"/> 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](mailto:datenschutz@managementcircle.de) oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

## Anmeldung/Kundenservice

Telefon:	<b>+49 (0) 61 96/47 22-700</b>
Fax:	<b>+49 (0) 61 96/47 22-999</b>
E-Mail:	<b><a href="mailto:anmeldung@managementcircle.de">anmeldung@managementcircle.de</a></b>
Internet:	<b><a href="http://www.managementcircle.de/07-64846">www.managementcircle.de/07-64846</a></b>
Postanschrift:	<b>Management Circle AG Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.</b>
Telefonzentrale:	<b>+49 (0) 61 96/47 22-0</b>

