

ERFOLGREICHE KONZESSIONS- BEWERBUNG IM ZUGESPITZTEN WETTBEWERB

Der große Medienrummel zum Thema Kommunalisierung von Strom- und Gasnetzen mag etwas abgeebbt sein. Der Netzbetrieb ist für Stadt- und Gemeindewerke jedoch noch immer ein wesentliches Standbein. Mit aktuellen Entscheidungen hat der BGH die Rechtslage rund um Konzessionen und Netzübernahmen weiter geklärt, dies gilt es nun zu nutzen. Eine Erweiterung des bestehenden Netzgebiets oder gar eine Spartenerweiterung sind häufig interessante Optionen bei der strategischen Weiterentwicklung zu einem zukunftsfähigen Unternehmen.

Fernab von wirtschaftlichen Hintergründen zeigt auch die Corona-Pandemie, dass ein sicherer Betrieb der Verteilernetze eine wesentliche Grundlage der infrastrukturellen Versorgung unserer Gesellschaft darstellt. Konzessionen langfristig zu sichern, bzw. sinnvolle Netzerweiterungen erfolgreich umzusetzen, hat deshalb immer noch höchste Priorität.

In den letzten Jahren ist ein zunehmender Wettbewerb um Konzessionen zu beobachten, was zu Folge hat, dass die Anforderungen an Konzessionsangebote und deren Qualitätsniveau merklich steigen. Umso mehr gilt es für Bewerber, in anstehenden Konzessionsverfahren den gestiegenen Marktanforderungen zu entsprechen und insbesondere die wenigen Möglichkeiten zur Heraushebung von Alleinstellungsmerkmalen zu nutzen. Diese können den entscheidenden Unterschied zum Angebot erfahrener Dritter ausmachen.

In einem 90-minütigen Seminar stellen wir Ihnen die aktuelle Rechtsprechung des BGH zu Konzessionsverfahren vor und zeigen, worauf es bei Konzessionsbewerbungen ankommt, damit Sie Ihr volles Potential ausschöpfen können. Denn es gilt: jeder Punkt zählt.

Themen

- 1. Neues aus Karlsruhe**
 - Endlich Klarheit: Umfang der zu übertragenden Anlagen
 - Mitwirkungsverbote: Nein zum bösen Schein
 - Stellung des Altkonzessionärs: Auch nur ein BewerberReferent: Thomas Wolf
- 2. Neueste Anforderungen an Inhalte des Netzbewirtschaftungskonzeptes**
 - Das Netzbewirtschaftungskonzept: zentrales Element der Konzessionsbewerbung
 - Vorbereitung und Analyse: Erkennen eigener Potentiale und Kenntnis des aktuellen Marktstandards als wesentliche Erfolgsfaktoren
 - Gestiegene Wettbewerbsanforderungen: Bei diesen Kriterien geht noch mehr
 - Matchwinner: Diese Aspekte des Netzbetriebs können den Unterschied machen
 - Letzter Schliff: Herausstellung der AlleinstellungsmerkmaleReferent: Christian Riess
- 3. Gesteigerte Wettbewerbsanforderungen im Konzessionsvertrag**
 - Vertiefter Ideenwettbewerb: auch im Konzessionsvertrag muss nachgelegt werden
 - Aktueller Marktstandard: Am Ende entscheiden Details
 - Nicht vergessen: Auch Selbstverständliches will geregelt seinReferentin: Johanna Dörfler

Im Anschluss ist Zeit für Ihre Fragen! Diskutieren Sie mit unseren Experten und einem begrenzten Kreis von Kollegen Ihrer Branche – so funktioniert Networking auch in Zeiten von Social-Distancing!

Termin

30. September 2020 als Webinar

Uhrzeit: 10.00 – 11.30 Uhr

Die Veranstaltung ist für Sie kostenlos.

Weitere Informationen zum Ablauf erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung.

Anmeldung:



Online unter www.roedl.de/seminare



oder per E-Mail an seminare@roedl.com

Kontakt für organisatorische Fragen:

Maximilian Broschell • T +49 911 9193 3501 • maximilian.broschell@roedl.com

Teilnahmebedingungen

Bitte melden Sie sich per E-Mail an seminare@roedl.com oder via Internet unter www.roedl.de/seminare an. Nach Eingang Ihrer Anmeldung sind Sie als Teilnehmer registriert und erhalten eine schriftliche Bestätigung. Programmänderungen oder Absage der Veranstaltung behält sich der Veranstalter vor. Ist die Durchführung der Veranstaltung aufgrund höherer Gewalt, wegen Verhinderung eines Referenten, wegen technischer Störungen oder aufgrund zu geringer Teilnehmerzahl nicht möglich, werden die Teilnehmer umgehend informiert. **Datenschutzhinweise unter <https://www.roedl.de/dse>**

Ihre Referenten



THOMAS WOLF

Rechtsanwalt, Certified Compliance Officer
Partner

T +49 911 9193 3518
thomas.wolf@roedl.com



CHRISTIAN RIESS

Diplom-Kaufmann
Associate Partner

T +49 221 9499 092 32
christian.riess@roedl.com



JOHANNA DÖRFLER

Rechtsanwältin
Associate Partner

T +49 911 9193 3639
johanna.doerfler@roedl.com