



Geschäftsprozesse und Marktpartnerkommunikation in der Energiewirtschaft

Regulierung und Standardisierung von Geschäftsprozessen

Einladung zum Startworkshop (Termin noch zu vereinbaren) in **Bremen**.
Nähere Informationen auf der Rückseite.

- Rechtliche Rahmenbedingungen und Vorgaben der Verbände zum Datenaustausch
- Informatorisches Unbundling und Auswirkungen auf die Geschäftsprozesse
- Marktakteure und deren Vertragsbeziehungen

- BNetzA-Vorgaben: GPKE, GeLi Gas, GABi Gas, MaBiS und WiM sowie deren Regelungsinhalte
- Zusammenarbeit, Kooperation, Outsourcing
- Wettbewerb und Strategien

Infolge der Liberalisierung in der Energiewirtschaft werden zunehmend neue Akteure im Markt aktiv. Derzeit versuchen vor allem neue, unabhängige Messstellenbetreiber in den Markt einzutreten und sich zu etablieren. Dies erfordert neue Vertrags- und Kommunikationsbeziehungen unter den Marktakteuren.

Um gleiche Wettbewerbsbedingungen für alle bieten zu können, gilt es, eine einheitliche Kommunikation zwischen den Marktakteuren festzulegen. Somit wird der Markt bzw. die Kommunikation zwischen den Marktteilnehmern durch vorgegebene Formate und Fristen bestimmt. Hierfür wurde ein erster Schritt bei der Festlegung der GPKE und GeLi Gas unternommen. In diesem Jahr folgen seit April die Umsetzung der MaBiS und ab Oktober die der WiM.

Bei den bevorstehenden Umsetzungen sind die Marktteilnehmer vor große Herausforderungen gestellt – in Bezug auf technische Fragen, das benötigte Know-how und damit verbunden auf die entsprechenden Mitarbeiter. Die neuen Festlegungen führen zu weiteren IT- und Prozessanpassungen, wodurch ein erhöhter Personalbedarf und Kosten entstehen.

Zudem verlaufen die Anpassungen der Geschäftsprozesse nicht immer problemfrei und haben teilweise deutliche Auswirkungen auf die IT-Landschaft eines Energieversorgungsunternehmens (EVU).

Wie bereits im Rahmen der Untersuchung zur trend:research-Strategiestudie „Informatorisches Unbundling und Öffnung des Messwesens“ (2009) gezeigt werden konnte, bilden nach Ansicht der Marktakteure die IT-Kosten (Soft- und Hardware) sowie die Beraterkosten den größten Kostenfaktor bei der Umstellung (vgl. Abbildung links).

Die vorliegende Strategiestudie zeigt neben rechtlichen Änderungen und möglichen Umstrukturierungen zudem auf, inwiefern hieraus

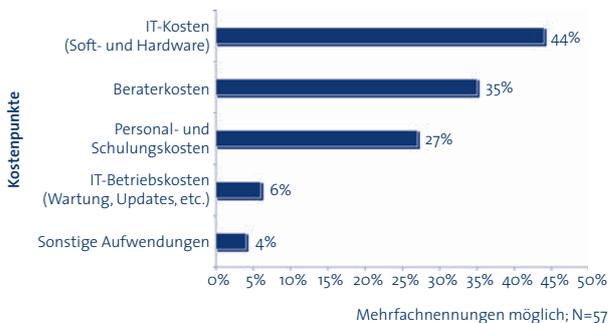
Probleme für die Marktakteure erwachsen. Innerhalb der einzelnen betrachteten Geschäftsprozesse werden der Status quo der (geplanten) Umsetzung, die Regelungsinhalte sowie die Auswirkungen auf die Marktakteure untersucht. Darüber hinaus erfolgt eine Betrachtung der Auswirkungen des informatrischen Unbundling und von Smart Metering auf den Datenaustausch. Zudem werden die Marktakteure sowie deren Vertragsbeziehungen untereinander aufgezeigt.

Vor dem Hintergrund der weiteren Anpassungen im Jahr 2011 (und darüber hinaus) bietet die Studie eine Antwort auf die Fragestellung, wie Netzbetreiber, Lieferanten, Messstellenbetreiber sowie alle Akteure, die ins Bilanzkreismanagement eingebunden sind, mit den gesetzlichen Anforderungen an ihre elektronischen Kommunikationsprozesse umgehen können. Die Studie bietet somit Ansätze für Energieversorger, ermöglicht aber auch Herstellern sowie Dienstleistern in der Marktpartnerkommunikation einen Überblick über den Stand der Anpassungen sowie über die Anforderungen aus EVU-Sicht zu erlangen.

Die Studie beantwortet u. a. folgende Fragestellungen:

- Wie weit sind die einzelnen Unternehmen mit der Umsetzung der BNetzA-Anforderungen?
- Welche Probleme bzw. Schwierigkeiten bestehen bei der Umsetzung?
- Welche Auswirkungen haben die einzelnen Geschäftsprozesse auf die unterschiedlichen Marktakteure?
- Welche Synergien können die Unternehmen bei der Umsetzung der Geschäftsprozesse nutzen?
- Wer steht im Wettbewerb bei der Standardisierung der Marktpartnerkommunikation?

In welche Kostenpositionen unterteilen sich die Umstellungskosten hauptsächlich?
(n=50)



Quelle: trend:research-Strategiestudie „Informatrisches Unbundling und Öffnung des Messwesens“, 2009

Geplanter Inhalt der Studie

Ziel und Nutzen der Studie

Die Studie gibt Antworten auf wichtige Fragen, die im Zusammenhang mit Geschäftsprozessen und der elektronischen Marktpartnerkommunikation in der Energiewirtschaft zu stellen sind. Ausgehend von einer Beschreibung relevanter Rahmenbedingungen sowie Vorgaben zum Datenaustausch auf Verbandsebene werden allgemeine Grundlagen zu Geschäftsprozessen dargestellt. Zudem erfolgt eine detaillierte Betrachtung der Geschäftsprozesse GPKE, GeLi Gas, MaBiS und WiM.

Innerhalb der einzelnen Geschäftsprozesse werden jeweils die wichtigsten Inhalte sowie der Status quo der Umsetzung und mögliche Probleme bei der Umsetzung aufgezeigt.

Zudem werden sowohl die Auswirkungen von Smart Metering auf die Wechselprozesse als auch eine mögliche Zusammenarbeit zwischen den einzelnen Marktakteuren innerhalb der Studie betrachtet.

Im Rahmen der Vorstellung der einzelnen Geschäftsprozesse werden Erfahrungen anderer Marktteilnehmer dargestellt, wodurch eine gezielte Marktbetrachtung ermöglicht wird. Somit können einzelne Unternehmen eigene Strategien bzw. Vorgehensweisen in Verbindung mit den angesprochenen Themen ableiten.

Ein Überblick über ausgewählte Wettbewerber – Abrechnungsdienstleister, IT-Hersteller/-Dienstleister, Beratungsunternehmen – wird ebenso gegeben.

Hersteller von IT-Komponenten und Dienstleister können sich über Anforderungen der EVU informieren sowie optimierte Strategien umsetzen.

Methodik

trend:research setzt verschiedene Field und Desk Research Methoden ein. Neben umfangreichen Intra- und Internet-Datenbank-Analysen (inkl. Zeitschriften, Publikationen, Konferenzen, Geschäftsberichte usw.) fließen in die Strategiestudie ca. 60 strukturierte Interviews mit folgenden Zielgruppen ein:

- Akteure im Bilanzkreismanagement
- Berater
- Energieversorgungsunternehmen (Netzbetreiber, Lieferanten)
- IT-Hersteller und -Dienstleister
- Messstellenbetreiber/Messdienstleister

Die dargestellten Analysen und Ergebnisse werden mithilfe der o. g. Interviews und Expertengespräche erarbeitet. Die Auswertung der Anforderungen, Erfahrungen und Erwartungen führt zu abgesicherten Aussagen über Wettbewerb und Entwicklungstrends.

An wen sich die Studie richtet

Die Strategiestudie richtet sich an Netzbetreiber, Lieferanten, Akteure im Bilanzkreismanagement, Messstellenbetreiber sowie IT-Hersteller und Dienstleister und hilft diesen Unternehmen, die weitere Entwicklung im Bereich Marktpartnerkommunikation einzuschätzen und die eigene Strategie/Marktpositionierung vor diesem Hintergrund auszurichten.

Der Nutzen ergibt sich vor allem für Vorstände, Geschäftsführung, Bereichsleitungen sowie die Abteilungen Strategie-, Unternehmens- und Konzernplanung.

1	Summary	4.1.10	Übertragungsnetzbetreiber
1.1	Management Summary	4.1.11	Verteilnetzbetreiber
1.2	Executive Summary	4.1.12	Weitere
2	Allgemeine Grundlagen	4.2	Vertragsbeziehungen
2.1	Einleitung	4.2.1	Überblick
2.2	Methodik und Studiendesign	4.2.2	Bilanzkreisvertrag
2.3	Ziele und Nutzen der Studie	4.2.3	Lieferantenrahmenvertrag
2.4	Begriffsdefinitionen	4.2.4	Messstellenbetriebsvertrag
2.4.1	Datenaustausch	4.2.5	Messstellenbetriebsvertrag
2.4.2	Diskriminierungsfreier Netzzugang für Dritte	4.2.6	Messrahmenvertrag
2.4.3	Geschäftsprozesse	4.2.7	Messstellenrahmenvertrag
2.4.4	Marktpartnerkommunikation	4.2.8	Mietvertrag
2.4.5	Nachrichtenformate	4.2.9	Netzanschlussvertrag
2.4.6	Smart Metering	4.2.10	Netznutzungsvertrag
2.4.7	Unbundling	4.2.11	Auswirkungen durch die Umsetzung der Wechselprozesse im Messwesen (WiM)
2.4.8	Weitere		
3	Rahmenbedingungen	5	Informatorisches Unbundling und diskriminierungsfreie Kommunikation
3.1	Energiewirtschaftliche Rahmenbedingungen	5.1	Einleitung
3.1.1	Stromwirtschaft	5.2	Status quo
3.1.2	Gaswirtschaft	5.3	Grundlagenbetrachtung und Auswirkungen auf die Marktbeteiligten
3.2	Rechtliche Rahmenbedingungen	5.3.1	Zwei-Vertrags-Modell mit Portallösung
3.2.1	Bundesdatenschutzgesetz (BDSG)	5.3.1.1	Grundlagenbetrachtung
3.2.2	Bundesnetzagentur (BNetzA)	5.3.1.2	IT-Systeme
3.2.2.1	Aufgaben der BNetzA	5.3.1.3	Auswirkungen auf Datenaustausch/ Marktpartnerkommunikation aus Sicht der Marktakteure
3.2.2.2	Monitoringaufgaben gegenüber Strom- und Gaswirtschaft	5.3.1.4	Praxisbeispiele
3.2.3	Energiewirtschaftsgesetz (EnWG)	5.3.2	Zwei-Mandanten-Modell
3.2.4	Drittes EU-Binnenmarktpaket	5.3.2.1	Grundlagenbetrachtung
3.2.5	Gesetz über Rahmenbedingungen für elektronische Signaturen (SigG)	5.3.2.2	IT-Systeme
3.2.6	Grundversorgungsverordnung (GVV)	5.3.2.3	Auswirkungen auf Datenaustausch/ Marktpartnerkommunikation aus Sicht der Marktakteure
3.2.7	Messzugangsverordnung (MessZV)	5.3.2.4	Praxisbeispiele
3.2.8	Netzentgeltverordnung (NEV, StromNEV, GasNEV)	5.3.3	Zwei-Systeme-Modell
3.2.9	Netzzugangsverordnung (NZV, StromNZV, GasNZV)	5.3.3.1	Grundlagenbetrachtung
3.2.10	Weitere	5.3.3.2	IT-Systeme
3.3	Verbände und weitere beteiligte Akteure	5.3.3.3	Auswirkungen auf Datenaustausch/ Marktpartnerkommunikation aus Sicht der Marktakteure
3.3.1	AFM+E Aussenhandelsverband für Mineralöl und Energie e. V.	5.3.3.4	Praxisbeispiele
3.3.2	BDEW Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft e. V.	5.3.4	Exkurs: Drei-Mandanten-/ -Systeme-Modell
3.3.3	BEMD Bundesverband der Energiemarktdienstleister e. V.	6	Grundlagen zu Geschäftsprozessen in der Energiewirtschaft
3.3.4	DVGW Deutscher Verein des Gas- und Wasserfaches e. V.	6.1	Einleitung
3.3.5	EDNA-Initiative e. V.	6.2	Hintergründe zur Regulierung und Standardisierung von Geschäftsprozessen
3.3.6	VKU Verband kommunaler Unternehmen e. V.	6.3	Allgemeine Aufgaben in der Marktkommunikation
3.3.7	Weitere	6.4	Status quo
3.4	Vorgaben zum Datenaustausch	6.4.1	Datenformate in der Energiewirtschaft
3.4.1	Codenummernsystem in Strom- und Gaswirtschaft	6.4.2	Datenübertragungswege/-protokolle in der Energiewirtschaft
3.4.2	Dachmarke EDI@Energy zur Entwicklung der Nachrichtenbeschreibungen zum Lieferantenwechselprozess	6.4.3	Anforderungen an Geschäftsprozesse
3.4.3	DistributionCode	6.4.3.1	Diskriminierungsfreiheit
3.4.4	ETSO Energy Identification Code (EIC)	6.4.3.2	Effektivität
3.4.5	MeteringCode	6.4.3.3	Flexibilität
3.4.6	OBIS-Kennzahlensystem	6.4.3.4	Robustheit
3.4.7	TransmissionCode	6.4.3.5	Weitere
3.4.8	Weitere	6.4.4	Anforderung an IT-Systeme
4	Marktakteure/-rollen und Vertragsbeziehungen in der Energiewirtschaft	6.5	Darstellung möglicher Synergien
4.1	Marktakteure/-rollen	6.5.1	Synergien zwischen den einzelnen Wechselprozessen
4.1.1	Anschlussnutzer/Anschlussnehmer	6.5.1.2	Synergien zwischen den Medien Strom und Gas
4.1.2	Bilanzkoordinator	6.6	Zusammenfassung
4.1.3	Bilanzkreisnetzbetreiber	7	Geschäftsprozesse zur Kundenbelieferung bzw. zum Lieferantenwechsel
4.1.4	Bilanzkreisverantwortlicher	7.1	Geschäftsprozesse zur Kundenbelieferung mit Elektrizität - GPKE
4.1.5	Energiehändler	7.1.1	Einleitung
4.1.6	Energiefachmann	7.1.2	Wesentliche Teilprozesse/Festlegungen nach Beschluss
4.1.7	Erzeuger		
4.1.8	Messdienstleister		
4.1.9	Messstellenbetreiber		

7.1.2.1	Lieferantenwechsel	8.2.4	Probleme bei der Umsetzung	11.5.2	IT-Dienstleister/-Hersteller
7.1.2.2	Lieferende	8.2.5	Auswirkungen aus der Sicht der Marktakteure	11.5.2.1	Client Computing Germany GmbH
7.1.2.3	Lieferbeginn			11.5.2.2	inubit AG
7.1.2.4	Ersatzversorgung	8.2.6	Praxisbeispiele	11.5.2.3	procilon IT-Solutions GmbH
7.1.2.5	Zählerstand- und Zählwertübermittlung	8.2.7	Optimierungspotenziale	11.5.2.4	SOPTIM AG
7.1.2.6	Stammdatenänderung	8.3	Zusammenfassung	11.5.2.5	Somentec Software AG
7.1.2.7	Geschäftsdatenanfrage			11.5.2.6	Weitere
7.1.2.8	Netznutzungsabrechnung	9	Standardisierung von Verträgen und Geschäftsprozesse im Bereich Messwesen – WiM	11.5.3	Beratungsunternehmen
7.1.3	Status quo der Umsetzung	9.1	Einleitung	11.5.3.1	bofost consult GmbH
7.1.4	Probleme bei der Umsetzung	9.2	Wesentliche Teilprozesse/Festlegungen nach Beschluss	11.5.3.2	BTC Business Technology Consulting AG
7.1.5	Auswirkungen aus der Sicht der Marktakteure	9.2.1	Geschäftsprozesse zum Zugang zu Messstellenbetrieb und Messdienstleistung	11.5.3.3	coneco consulting gmbh
7.1.6	Praxisbeispiele	9.2.1.1	Grundregeln für die Abwicklung der Prozesse zum Zugang zu Messstellenbetrieb und Messung	11.5.3.4	cronos unternehmensberatung GmbH
7.1.7	Optimierungspotenziale	9.2.1.2	Kündigung Messstellenbetrieb und Kündigung Messung	11.5.3.5	enmore consulting ag
7.2	Geschäftsprozesse Lieferantenwechsel Gas – GeLi Gas	9.2.1.3	Beginn Messstellenbetrieb und Beginn Messung	11.5.3.6	Weitere
7.2.1	Einleitung	9.2.1.4	Ende Messstellenbetrieb und Ende Messung	12	Optimierungspotenziale durch Ausgründung und Outsourcing
7.2.2	Wesentliche Teilprozesse/Festlegungen nach Beschluss	9.2.1.5	Gerätewechsel und Geräteübernahme	12.1	Formen der Zusammenarbeit
7.2.2.1	Geschäftsprozesse beim Wechsel des Lieferanten aufgrund vertraglicher Lieferbeziehungen	9.2.2	Prozesse im laufenden Messstellenbetrieb bzw. bei laufender Messung	12.1.1	Ausgründung
7.2.2.1.1	Lieferantenwechsel	9.2.2.1	Messstellenänderung	12.1.2	Kooperation
7.2.2.1.2	Lieferende	9.2.2.2	Störungsbehebung bei der Messstelle	12.1.3	Netzwerk
7.2.2.1.3	Lieferbeginn	9.2.2.3	Anforderung und Bereitstellung von Messwerten	12.1.4	Outsourcing
7.2.2.2	Geschäftsprozesse beim Wechsel des Lieferanten aufgrund gesetzliche Lieferbeziehungen	9.2.3	Annexprozesse	12.2	Potenzielle Partner/Dienstleister für EVU und Dienstleister
7.2.2.2.1	Beginn der Ersatz-/Grundversorgung	9.2.3.1	Stammdatenänderung	12.2.1	Abrechnungsdienstleister
7.2.2.2.2	Ende der Ersatzversorgung	9.2.3.2	Geschäftsdatenanfrage	12.2.2	IT-Dienstleister/-Hersteller
7.2.2.3	Annexprozesse beim Wechsel des Lieferanten	9.2.3.3	Abrechnung von Dienstleistungen im Messwesen	12.2.3	(IT-) Berater
7.2.2.3.1	Messwertübermittlung	9.3	Status quo der Umsetzung(-splanungen)	12.3	Status quo der Zusammenarbeit
7.2.2.3.2	Stammdatenänderung	9.4	Mögliche Probleme bei der Umsetzung	12.4	Anforderungen an Marktteilnehmer
7.2.2.3.3	Geschäftsdatenanfrage	9.5	Auswirkungen aus der Sicht der Marktakteure	12.4.1	Status quo
7.2.2.3.4	Netznutzungsabrechnung	9.6	Optimierungspotenziale	12.4.2	Erfahrungen und Referenzen/Know-how
7.2.2.3.5	Grundsätze der Mengenzuordnung (Mehr-/Mindermengenmodell)	9.7	Zusammenfassung	12.4.3	Gewährleistung von Datenschutz/-sicherheit
7.2.3	Status quo der Umsetzung	10	Auswirkungen von Smart Metering	12.4.3.1	Rechtlicher Datenschutz
7.2.4	Probleme bei der Umsetzung	10.1	Grundlagen Smart Metering	12.4.3.2	Technischer Datenschutz
7.2.5	Auswirkungen aus der Sicht der Marktakteure	10.2	Auswirkungen auf ausgewählte Marktakteure	12.4.4	Leistungsschwerpunkte
7.2.6	Praxisbeispiele	10.2.1	Abrechnungsgesellschaften/Messstellenbetreiber/Messdienstleister	12.4.5	Preis/Preis-Leistungs-Verhältnis
7.2.7	Optimierungspotenziale	10.2.2	Lieferanten	12.4.6	Service/Service Level Agreement
7.3	Zusammenfassung	10.2.3	Netzbetreiber	12.4.7	Weitere
8	Festlegungen zur Bilanzierung	10.3	Auswirkungen auf Geschäftsprozesse bzw. Marktpartnerkommunikation	12.5	Vorgehensweise bei der Partnerwahl
8.1	Festlegungen in Sachen Ausgleichsleistungen Gas (Bilanzierung u. a.) – GABi Gas	10.3.1	Datenvolumina	13	Strategien
8.1.1	Einleitung	10.3.2	Ablauf der Kommunikationsprozesse	13.1	Überblick
8.1.2	Wesentliche Teilprozesse/Festlegungen nach Beschluss	10.3.3	IT-Systemeinsatz	13.1.1	Grundverständnis: Strategiebegriff
8.1.2.1	Bilanzkreisvertrag	10.3.4	Wechselprozesse im Messwesen	13.1.2	Optionen zur Strategiefindung
8.1.2.1.1	Tagesbilanzierung	10.4	Trends, Chancen und Risiken durch den Smart-Metering-Einsatz	13.2	Ausgewählte Strategien für Dienstleister
8.1.2.1.2	Ausgleichsenergie	10.5	Exkurs: Smart Grids	13.2.1	Preisstrategien
8.1.2.1.3	Stündliches Anreizsystem	10.6	Zusammenfassung	13.2.2	Produktstrategien
8.1.2.1.4	Regel- und Ausgleichsenergieumlage	11	Wettbewerb	13.2.3	Know-how-Transfer
8.1.2.2	Absenkung der Toleranzgrenze auf Null	11.1	Wettbewerb in der Energiewirtschaft	13.2.4	Benchmarking
8.1.2.3	Erweiterung der Veröffentlichungspflichten	11.2	Wettbewerb bei (Abrechnungs-)Dienstleistern	13.3	Ausgewählte Strategien für Lieferanten
8.1.3	Status quo der Umsetzung	11.3	Wettbewerb bei IT-Dienstleistern/-Herstellern	13.4	Ausgewählte Strategien für Messstellenbetreiber/Messdienstleister
8.1.4	Probleme bei der Umsetzung	11.4	Wettbewerb bei Beratungsunternehmen	13.5	Ausgewählte Strategien für Netzbetreiber
8.1.5	Auswirkungen aus der Sicht der Marktakteure	11.5	Profile ausgewählter Wettbewerber/Marktteilnehmer	13.6	Ausgewählte Strategien für weitere Marktakteure
8.1.6	Praxisbeispiele	11.5.1	Abrechnungsdienstleister	13.7	Strategiebewertung
8.1.7	Optimierungspotenziale	11.5.1.1	A/V/E GmbH	13.8	Zusammenfassung
8.2	Marktregeln für die Durchführung der Bilanzkreisabrechnung Strom – MaBiS	11.5.1.2	COUNT+CARE GmbH	14	Ausblick
8.2.1	Einleitung	11.5.1.3	evu zählwerk Abrechnungs- und Servicegesellschaft mbH	14.1	Entwicklungen in der Energiewirtschaft bis 2020
8.2.2	Wesentliche Teilprozesse/Festlegungen nach Beschluss	11.5.1.4	E-MAKS GmbH & Co. KG	14.1.1	Allgemein
8.2.2.1	Pflichten der Verteilnetzbetreiber	11.5.1.5	regiocom GmbH	14.1.2	Bilanzierung
8.2.2.2	Pflichten des BIKO	11.5.1.6	Weitere	14.1.3	Lieferantenwechsel
8.2.2.3	Übermittlung der Bilanzkreissummenzeiten von VNB an BIKO, Weiterleitung von BIKO an BKV sowie Prüfung durch BKV			14.1.4	Messstellenbetreiberwechsel
8.2.2.4	Weitere Voraussetzungen			14.2	Entwicklungen bei Standardisierung von Geschäftsprozessen bis 2020
8.2.3	Status quo der Umsetzung			14.3	Entwicklungen bei Übertragungstechnologien bis 2020
				15	Abbildungs- und Tabellenverzeichnis
				15.1	Abbildungsverzeichnis
				15.2	Tabellenverzeichnis

Die Studie wird ca. 900 Seiten umfassen. Aufgrund der laufenden Erarbeitung können sich die Inhalte noch leicht ändern.

ANTWORT/BESTELLUNG

Zurück im Briefumschlag an:

trend:research GmbH
Institut für Trend- und Marktforschung
Parkstraße 123
28209 Bremen

oder per

Fax an: 0421 . 43 73 0-11

Hiermit bestellen wir die Strategiestudie (Nr. 14-0459)
»Geschäftsprozesse und Marktpartnerkommunikation in der
Energiewirtschaft«

zum Preis von EUR 3.900,00
und zusätzl. Kopien (je EUR 400,00)

- alle Preise zzgl. gesetzlicher MwSt. -

Wir sind an einer Teilnahme am Startworkshop (Termin noch
zu vereinbaren) in **Bremen** interessiert.

Bitte senden Sie uns Informationen zu weiteren Studien (s.u.).
Ggfs. erhalten wir Mengenrabatt.

Bitte senden Sie uns das Studienverzeichnis **2011** zu.

Bitte senden Sie uns das Studienverzeichnis **Shared Services**
zu.

So sind wir auf Sie aufmerksam geworden.

- Erhalt dieser Disposition
- Internet
- Empfehlung durch
- Presseartikel in
- Sonstiges

ADRESSE

FIRMA

NAME

FUNKTION

STRASSE

PLZ/ORT

TEL./FAX

E-MAIL

nein Wir sind damit einverstanden, von trend:research per E-Mail den
Newsletter zu erhalten.

nein Wir sind damit einverstanden, von trend:research per E-Mail weitere
Informationen über aktuelle Studien oder Veranstaltungen zu erhalten.

Datum Unterschrift/Stempel 14-0409-397/SP/e

trend:research

trend:research unterstützt die Unternehmen beim Wandel in liberalisierten Märkten. Dazu werden Trend- und Marktforschungsstudien aktuell und exklusiv erarbeitet, für einzelne oder mehrere Auftraggeber. Umfangreiche eigene (Primär-) Marktforschung, gemischt mit Erfahrungen und Wissen aus liberalisierten Märkten und dessen dosierter Transfer, aufbereitet mit eigener Methodik, führt zu nachvollziehbaren Aussagen mit hohem Wert. Die interdisziplinäre Zusammensetzung der Projektteams – auch mit externen Experten – garantiert die ganzheitliche Betrachtung und Bearbeitung der Themen.

Schwerpunkt sind Untersuchungen für und in sich stark wandelnden Märkten, z. B. in den liberalisierten Energie- und Entsorgungsmärkten.

trend:research liefert Studien, Informationen und Untersuchungen an über 90% der größeren EVU und unterstützt damit existenzielle Entscheidungen – die Referenzliste erhalten Sie auf Anfrage.

Konditionen

Die Strategiestudie »Geschäftsprozesse und Marktpartnerkommunikation in der Energiewirtschaft« kostet EUR 3.900,00 (persönliches Exemplar). Zusätzliche Kopien (Verwendung nur innerhalb des Unternehmens) stellen wir Ihnen für EUR 400,- pro Kopie zur Verfügung.

Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Zahlungsweise ist per Überweisung oder Scheck innerhalb von 14 Tagen nach Rechnungsstellung.

Bei gleichzeitiger Bestellung anderer Studien (s. u.) bieten wir Ihnen 10% Mengenrabatt.

Veranstaltung zur Studie

Im Startworkshop in **Bremen** (Termin noch zu vereinbaren) wird die Methodik der Studie dargestellt und eine inhaltliche Fokussierung mit den teilnehmenden Unternehmen diskutiert. Der Startworkshop ermöglicht darüber hinaus durch den gezielten und engen Erfahrungsaustausch die Ausgestaltung und Konkretisierung von Lösungsansätzen im eigenen Unternehmen.

Weitere Studien

trend:research gibt weitere Studien heraus, z. B.:

- Wettbewerb im Billing**
April 2011, 1.192 Seiten, EUR 4.400,00
- IT-Outsourcing in der Energiewirtschaft (3. Auflage)**
September 2010, 1.313 Seiten, EUR 3.900,00
- Smart Home 2.0 – Intelligente Mess- und Kommunikationssysteme in Gebäudetechnik und Energiewirtschaft**
Juli 2010, 1.430 Seiten, EUR 4.900,00
- Der Markt für Energiedatenmanagement bis 2020**
Mai 2010, 1.492 Seiten, EUR 3.900,00
- Smart Metering (3. Auflage)**
Mai 2010, 1.397 Seiten, EUR 4.900,00
- Abrechnungs-IT in der Energiewirtschaft: Herausforderungen, Systeme und Strategien**
Januar 2010, ca. 700 Seiten, EUR 4.700,00
- Informatives Unbundling und Öffnung des Messwesens**
November 2009, 931 Seiten, EUR 3.900,00
- Smart Billing: Die neuen Abrechnungsprozesse**
November 2009, ca. 700 Seiten, EUR 4.400,00

Weitere Informationen können Sie mit diesem Formular anfordern oder im Internet unter www.trendresearch.de abrufen.
©trend:research, 2011