



Kooperationen, Netzwerke, Beteiligungen und Zusammenschlüsse in der Abrechnung

Potenziale, Chancen und Risiken für Energieversorger und Dienstleister

Einladung zum Startworkshop am
30. Juni 2010 in Bremen.
Nähere Informationen auf der Rückseite.

research

- Rahmenbedingungen und Einflussfaktoren
- Grundlagen zu Kooperationen, Netzwerken, Beteiligungen und Zusammenschlüssen
- Tatsächliche und gewünschte Ausgestaltung der Kooperationen, Netzwerke, Beteiligungen und Zusammenschlüsse

- (Anforderungen, Handlungsmotive, Ziele, Erfolgsfaktoren, etc.)
- Der Markt für Kooperationen, Netzwerke, Beteiligungen und Zusammenschlüsse in der Abrechnung (Potenziale, Markttreiber und -hemmnisse)
- Praxisbeispiele
- Strategien, Trends, Chancen und Risiken

Infolge der geänderten Rahmenbedingungen der vergangenen Jahre, wie bspw. Unbundling, Anreizregulierung, steigende Bezugskosten bei Strom und Gas, Umsetzung von GPKE und GeLi Gas und hohe IT-Kosten, sind die Anforderungen an Energieversorgungsunternehmen (EVU) stark angestiegen. Hierdurch wurde der Wettbewerbsdruck insbesondere auf Stadtwerke und kleine EVU verstärkt. Seit Januar 2010 besteht die gesetzliche Pflicht zum Einbau von Smart Metern in Neubauten und bei Totalsanierungen. Dies erfordert ebenfalls Anpassungen innerhalb der Abrechnungsprozesse.

Um die komplexer werdenden Anforderungen, insbesondere im Bereich der IT, erfüllen zu können, sehen viele Versorger die zunehmende Notwendigkeit, Kooperationen mit anderen Unternehmen einzugehen, Netzwerke zu bilden bzw. Beteiligungen vorzunehmen. So kam es in der Vergangenheit bereits zur Neugründung von Abrechnungsgesellschaften. Allein in den Jahren 2007 und 2008 haben sich deutschlandweit bereits 120 Stadtwerke zusammengeschlossen. 2009 kamen weitere ca. 60 Kooperationen hinzu.

In den folgenden Jahren kann von einer weiteren Zunahme der Zusammenarbeit ausgegangen werden, bspw. aufgrund des forcierten Ziels eines flächendeckenden Einsatzes von Smart Metering. Derzeit kooperieren einer aktuellen trend:research-Befragung zufolge bereits 73 Prozent der Energieversorger im Bereich Smart Metering mit anderen Unternehmen. Insbesondere in den Bereichen Einkauf (43%), bei Smart Metering-Teilprozessen (23%) sowie Forschung und Entwicklung (16%) werden von den befragten Energieversorgern Kooperationen betrieben (vgl. Abb.).

Neben der Möglichkeit, Erfahrungen auszutauschen und Skaleneffekte zu realisieren, bietet die Zusammenarbeit auch die Möglichkeit, Abrechnungsprozesse effizienter zu gestalten. Doch nicht jede Zusammenarbeit bietet die gleichen Chancen. Für kooperationswillige Energieversorger gilt es,

die passende Form der Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen genau zu finden, um einerseits möglichst große Synergieeffekte zu generieren und andererseits nicht zu viel Eigenständigkeit und damit Handlungsmöglichkeiten zu verlieren. Auch die Kostenaspekte dürfen bei der Planung der Zusammenarbeit nicht außer Acht gelassen werden. Abhängig von der Tiefe der Zusammenarbeit ist sowohl mit unterschiedlich hohen Gründungskosten als auch Informations- und Kommunikationskosten für die Energieversorger zu rechnen.

Die Studie „Kooperationen, Netzwerke, Beteiligungen und Zusammenschlüsse in der Abrechnung“ zeigt Potenziale für die Zusammenarbeit in den einzelnen Abrechnungsprozessen auf, analysiert den Markt für Kooperationen, Netzwerke, Beteiligungen und Zusammenschlüsse in der Abrechnung, bietet Praxisbeispiele und -tips und gibt u.a. Antworten auf die folgenden Fragestellungen:

- Welche Rahmenbedingungen haben Einfluss auf die Entwicklung von Kooperationen, Netzwerken, Beteiligungen und Zusammenschlüssen in der Abrechnung?
- Welche Formen der Zusammenarbeit sind zu unterscheiden?
- Inwieweit sind Kooperationen, Netzwerke, Beteiligungen und Zusammenschlüsse innerhalb der Abrechnungsprozesse denkbar?
- Welche Kooperationspotenziale bieten sich für Energieversorger in der Abrechnung?
- Welche Kooperationen, Netzwerke, Beteiligungen und Zusammenschlüsse bestehen bereits und welche Erfahrungen werden hierbei gemacht?
- Welches sind die Erfolg versprechenden Strategien für EVU und Dienstleister?
- Welche Chancen und Risiken bieten sich für Energieversorger und Dienstleister?

In welchen Bereichen nutzen Sie Kooperationen?
(EVU mit Smart Metering)



Abbildung: Nutzung von Kooperationen im Bereich Smart Metering
(Quelle: trend:research-Studie Smart Metering – 3. Auflage, Mai 2010)

Geplanter Inhalt der Studie

1	Zusammenfassung: 10 Thesen	45-3	Überblick über Auswirkungen/Einflüsse der Verbandslandschaft
2	Management Summary	45-3.1	Einführung: Verbände der Energiewirtschaft
		45-3.2	Einflüsse und wesentliche Auswirkungen durch Verbandshandlungen
3	Allgemeine Grundlagen	45-3.2.1	Kommunikationsrichtlinie Regelungen zur Adressierung
3.1	Ausgangsbewertungen und -lage	45-3.2.2	Zählpunktbezeichnung (MeteringCode 2006)
3.2	Zielsetzung	45-3.2.3	Netzkopplungspunkte (ETSO/EIC-Code)
3.3	Kernfragen im Markt	45-3.2.4	Weitere
3.4	Zielgruppen	46	Ausgewählte technologische Rahmenbedingungen und Entwicklungen
3.5	Methodik	47	Konsequenzen und Auswirkungen für Kooperationen, Netzwerke, Beteiligungen und Zusammenschlüsse im Bereich Abrechnung
3.6	Begriffsdefinitionen		
3.6.1	Ablesung/Messdienstleistung		
3.6.2	Abrechnung/Billing		
3.6.3	Abrechnungs-IT		
3.6.4	Beteiligungen		
3.6.5	Druck/Verpostung/Versand		
3.6.6	Energiedatenmanagement		
3.6.7	Forderungsmanagement		
3.6.8	Full-Service-Dienstleister		
3.6.9	Fusionen und Zusammenschlüsse		
3.6.10	Inkasso		
3.6.11	Kooperationen		
3.6.12	Kundenservice		
3.6.13	Netzwerke		
3.6.14	Outsourcing		
3.6.15	Partnerschaften/Strategische Partnerschaften		
3.6.16	Verbrauchsabrechnung		
3.6.17	Zählerwesen/Messstellenbetrieb		
3.7	Zusammenfassung		
4	Rahmenbedingungen		
4.1	Wirtschaftliche Rahmenbedingungen und Entwicklungen		
4.2	Energiewirtschaftliche Rahmenbedingungen		
4.2.1	Strommarkt		
4.2.2	Gasmarkt		
4.2.3	Wassermarkt		
4.2.4	Wärmemarkt		
4.3	Marktakteure und Vertragsarten		
4.3.1	Bilanzkoordinator		
4.3.2	Bilanzkreisverantwortlicher (BKV)		
4.3.3	Energiehändler		
4.3.4	Energielieferant		
4.3.5	Erzeuger		
4.3.6	Messdienstleister (MDL)		
4.3.7	Messstellenbetreiber (MSB)		
4.3.8	Übertragungsnetzbetreiber		
4.3.9	Verteilnetzbetreiber		
4.3.10	Weitere Unternehmen als Dienstleister		
4.3.11	Überblick über die vertraglichen Beziehungen zwischen den Marktakteuren		
4.4	Rechtliche und administrative Rahmenbedingungen und Entwicklungen		
4.4.1	Energiewirtschaftsgesetz (EnWG)		
4.4.2	Unbundling		
4.4.2.1	Grundlagen des Unbundling		
4.4.2.2	Zwei-Vertrags-Modell		
4.4.2.3	Zwei-Vertrags-Modell mit Portallösungen		
4.4.2.4	Zwei-Mandanten-Modell		
4.4.2.5	Zwei-Systeme-Modell		
4.4.2.6	Drei-Mandanten-/Systeme-Modell		
4.4.3	Bundesnetzagentur und ihre Anforderungen		
4.4.3.1	GABI Gas		
4.4.3.2	Geli Gas		
4.4.3.3	GPKE		
4.4.3.4	MaBiS		
4.4.3.5	WiM		
4.4.4	Gesetze und Verordnungen zum Messwesen		
4.4.4.1	§§ 21b, 40 EnWG		
4.4.4.2	Messzugangsverordnung (MessZV)		
4.4.4.3	Europäische Messgeräte Richtlinie (MID)		
4.4.4.4	Eichgesetz und Eichordnung		
4.4.5	Netzzugangsverordnung (NZV)		
4.4.5.1	Netzzugangsverordnung Strom (StromNZV)		
4.4.5.2	Netzzugangsverordnung Gas (GasNZV)		
4.4.6	Netzentgeltverordnung (NEV)		
4.4.6.1	Netzentgeltverordnung Strom (StromNEV)		
4.4.6.2	Netzentgeltverordnung Gas (GasNEV)		
4.4.7	Anreizregulierung (ARegV)		
4.4.8	Grundversorgungsverordnung (GVV)		
4.4.8.1	Abrechnungsperioden und Energieeffizienz		
4.4.8.2	Berücksichtigung von Kundeneinwänden		
4.4.8.3	Zulässigkeit von Sperrungen		
4.4.8.4	Sperrfristen		
4.4.9	Drittes EU-Binnenmarktpaket		
4.4.10	Diskriminierungsfreiheit und Corporate Governance		
4.4.11	Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB)		
4.4.12	Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb (UWG)		
4.5	Auswirkungen aktueller energiepolitischer Entwicklungen		
4.5.1	Einführung/Ausweitung Smart Metering		
4.5.2	Turnusverkürzung Ablesung/Abrechnung		
5	Grundlagen zu Kooperationen, Netzwerken, Beteiligungen und Zusammenschlüssen im Bereich Abrechnung		
5.1	Überblick über die Entwicklung bei Kooperationen, Netzwerken, Beteiligungen und Zusammenschlüssen im Bereich Abrechnung		
5.2	Grundlagen zu Kooperationen		
5.2.1	Grundlegende Kooperationsarten		
5.2.1.1	Vertikale Kooperationen		
5.2.1.2	Horizontale Kooperationen		
5.2.1.3	Diagonale Kooperationen		
5.2.1.4	Funktionale Kooperationen		
5.2.2	Ausgewählte Formen der Kooperationen		
5.2.2.1	Nicht-vertragliche Kooperationen		
5.2.2.2	Lieferung-/Leistungskooperationen und Kundenkooperationen		
5.2.2.3	Projektbezogene Kooperationen		
5.2.2.4	Joint Ventures		
5.3	Grundlagen zu Beteiligungen/strategischen Partnerschaften/strategischen Allianzen		
5.3.1	Wechselseitige Beteiligungen		
5.3.2	Minderheitsbeteiligungen		
5.3.3	Sperrminoritätsbeteiligungen		
5.3.4	Gleichbeteiligungen		
5.3.5	Mehrheitsbeteiligungen		
5.3.6	50%+1-Beteiligungen		
5.4	Grundlagen zu Fusionen/Zusammenschlüssen		
5.5	Weitere Formen der Zusammenarbeit		
5.5.1	Netzwerke		
5.5.2	Beteiligungsfonds		
5.5.3	Betreiberesellschaften		
5.5.4	Weitere		
5.6	Zusammenfassung		
6	Ausgestaltung der Kooperationen, Netzwerke, Beteiligungen und Zusammenschlüsse im Bereich Abrechnung		
6.1	Eckpunkte einer kooperativen Ausgestaltung im Bereich Abrechnung		
6.2	Ausgestaltung der Zusammenarbeit im Bereich Abrechnung		
6.2.1	Partnergröße und -herkunft		
6.2.1.1	Befragungsergebnisse Energieversorger		
6.2.1.2	Befragungsergebnisse Dienstleister		
6.2.1.3	Befragungsergebnisse IT-Hersteller		
6.2.2	Bindungsintensität (Gliederung analog zu 6.2.1)		
6.2.3	Zufriedenheit mit der Zusammenarbeit (Gliederung analog zu 6.2.1)		
6.2.4	Partnerherkunft (Gliederung analog zu 6.2.1)		
6.2.5	Anzahl der Partner: Netzwerkstrukturen (Gliederung analog zu 6.2.1)		
6.2.6	Unternehmerische Führung (Gliederung analog zu 6.2.1)		
6.2.7	Eigenständigkeit der Partner (Gliederung analog zu 6.2.1)		
6.2.8	Startzeitpunkt und Dauer (Gliederung analog zu 6.2.1)		
6.2.9	Bindungsform und Verpflichtung (Gliederung analog zu 6.2.1)		
6.2.10	Gestaltungsspielräume (Gliederung analog zu 6.2.1)		
6.2.11	Anforderungen an eine Zusammenarbeit im Bereich Abrechnung		
6.2.11.1	Anforderungen der Energieversorger		
6.2.11.2	Anforderungen der Abrechnungs- und IT-Dienstleister		
6.2.11.3	Anforderungen der IT-Hersteller		
6.2.12	Handlungsmotive/Ziele bei der Zusammenarbeit im Bereich Abrechnung		
6.2.12.1	Handlungsmotive/Ziele der Energieversorger		
6.2.12.2	Handlungsmotive/Ziele der Abrechnungs- und IT-Dienstleister		
6.2.12.3	Handlungsmotive/Ziele der IT-Hersteller		
6.2.13	Kritische Erfolgsfaktoren bei einer Zusammenarbeit im Bereich Abrechnung		
6.2.13.1	Kritische Erfolgsfaktoren aus Sicht der Energieversorger		

Ziel und Nutzen der Studie

Die Studie gibt Antworten auf wichtige Fragen, die im Zusammenhang mit der Ausgestaltung von Kooperationen, Netzwerken, Beteiligungen und Zusammenschlüssen in der Abrechnung zu stellen sind. Ausgehend von den Rahmenbedingungen und Einflussfaktoren auf den Markt werden die grundlegenden Möglichkeiten für Kooperationen, Netzwerke, Beteiligungen und Zusammenschlüsse im Bereich Abrechnung dargestellt. Danach folgt eine Analyse des Marktes mit einer Identifizierung möglicher Marktpotenziale. Im Anschluss werden Praxisbeispiele aufgeführt, Trends sowie Chancen und Risiken identifiziert und mögliche strategische und operative Vorgehensweisen erläutert.

Basierend auf diesen Einschätzungen wird aufgezeigt, wo Energieversorger ansetzen können, um über Kooperationen, Netzwerke, Beteiligungen oder Zusammenschlüsse Synergien in der Abrechnung zu erzielen und zu den kommenden Gewinnern zu gehören. Gleichmaßen hilft die Studie Stadtwerken dabei, Beteiligungs- und Veräußerungsentscheidungen fundiert vorzubereiten und die wichtigen Aspekte in die Überlegungen mit einzubeziehen.

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 Potenzialstudie ca. 80 strukturierte Interviews mit folgenden Zielgruppen ein:

- Energieversorgungsunternehmen
- Abrechnungs-/IT-Dienstleister
- Investoren
- IT-Hersteller
- Experten (Berater, Verbände)

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

An wen sich die Studie richtet

Die Potenzialstudie hilft Energieversorgern, Stadtwerken, Dienstleistern, Partnernetzwerken, aber auch anderen Partnering- oder Beteiligungsinteressierten Unternehmen, zukünftige Potenziale von Kooperationen und strategischen Partnerschaften einzuschätzen, und bietet eine Grundlage, um eigene Maßnahmen und Strategien im Zuge einer Absicherung oder Erweiterung der Marktposition im Bereich Abrechnung zu entwickeln.

Der Nutzen ergibt sich für Vorstände, Geschäftsführung, Strategie-, Unternehmens- und Konzernplanung.

entschlüsse in der Abrechnung

6.2.13.2	Kritische Erfolgsfaktoren aus Sicht der Abrechnungs- und IT-Dienstleister	8.6.2.2.1	Anzahl der Kooperationen, Netzwerke, Beteiligungen sowie Zusammenschlüsse	9.2.3.7	Vattenfall Europe AG
6.2.13.3	Kritische Erfolgsfaktoren aus Sicht der IT-Hersteller	8.6.2.2.2	Umfang der Kooperationen, Netzwerke, Beteiligungen sowie Zusammenschlüsse	9.2.3.8	Weitere
6.2.14	Erfahrungen mit erfolgloser Zusammenarbeit im Bereich Abrechnung	8.6.2.2.3	Bedarfsfaktoren und Handlungszwänge	9.3	Image von ausgewählten Netzwerken und strategischen Partnern
6.2.14.1	Erfahrungen der Energieversorger	8.6.2.2.4	Weitere	9.4	Zusammenfassung
6.2.14.2	Erfahrungen der Abrechnungs- und IT-Dienstleister	8.6.2.3	Marktpotenzial bei der Durchführung der Abrechnung	10	Strategien
6.2.14.3	Erfahrungen der IT-Hersteller	8.6.2.3.1	Anzahl der Kooperationen, Netzwerke, Beteiligungen sowie Zusammenschlüsse	10.1	Überblick
7	Organisationsstruktur und Kooperationen, Netzwerke, Beteiligungen sowie Zusammenschlüsse in der Abrechnung	8.6.2.3.2	Umfang der Kooperationen, Netzwerke, Beteiligungen sowie Zusammenschlüsse	10.1.1	Grundverständnis
7.1	Überblick	8.6.2.3.3	Bedarfsfaktoren und Handlungszwänge	10.1.2	Strategische Grundhaltung
7.1.1	Abgrenzung und Beschreibung des Abrechnungsprozesses	8.6.2.3.4	Weitere	10.1.3	Optionen zur Strategiefindung
7.1.2	Anforderungen an die Organisationsstruktur	8.6.3	Der Markt für Kooperationen, Netzwerke, Beteiligungen sowie Zusammenschlüsse in der Abrechnung bis 2020	10.2	Einfluss der rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen auf die Strategie
7.2	Entscheidungsstrukturen	8.6.3.1	Marktpotenzial bei der Ablesung	10.3	Erfolgsfaktoren
7.3	Teilprozessbetrachtung	8.6.3.1.1	Anzahl der Kooperationen, Netzwerke, Beteiligungen sowie Zusammenschlüsse	10.4	Strategische Relevanz der Unternehmensgröße
7.3.1	Messstellenbetrieb/Zählerwesen	8.6.3.1.2	Umfang der Kooperationen, Netzwerke, Beteiligungen sowie Zusammenschlüsse	10.5	Ausgewählte Strategien für Energieversorger
7.3.1.1	Grundlagen: Prozessziele, Zuständigkeiten und Verantwortlichkeiten	8.6.3.1.3	Entwicklung von Bedarfsfaktoren und Handlungszwängen	10.5.1	Beteiligung
7.3.1.2	Prozessablauf	8.6.3.1.4	Weitere	10.5.2	Fusion/Zusammenschluss
7.3.1.3	Formen der Zusammenarbeit	8.6.3.2	Marktpotenzial bei Smart Metering	10.5.3	Kooperation
7.3.1.3.1	Kooperationen	8.6.3.2.1	Anzahl der Kooperationen, Netzwerke, Beteiligungen sowie Zusammenschlüsse	10.5.4	Netzwerk
7.3.1.3.1.1	Status quo	8.6.3.2.2	Umfang der Kooperationen, Netzwerke, Beteiligungen sowie Zusammenschlüsse	10.5.5	Weitere
7.3.1.3.1.2	Potenziale	8.6.3.2.3	Entwicklung von Bedarfsfaktoren und Handlungszwängen	10.6	Ausgewählte Strategien für strategische Partnerschaften
7.3.1.3.1.3	Argumente für und gegen Kooperationen	8.6.3.2.4	Weitere	10.6.1	Beteiligungsaufbau und -ausbau
7.3.1.3.2	Netzwerke	8.6.3.3	Marktpotenzial bei der Durchführung der Abrechnung	10.6.1.1	Indirekte Beteiligung
7.3.1.3.2.1	Status quo	8.6.3.3.1	Anzahl der Kooperationen, Netzwerke, Beteiligungen sowie Zusammenschlüsse	10.6.1.2	„Inseln“
7.3.1.3.2.2	Potenziale	8.6.3.3.2	Umfang der Kooperationen, Netzwerke, Beteiligungen sowie Zusammenschlüsse	10.6.2	Partnermodelle
7.3.1.3.2.3	Argumente für und gegen Netzwerke	8.6.3.3.3	Entwicklung von Bedarfsfaktoren und Handlungszwängen	10.6.3	Beteiligungsvereinbarung
7.3.1.3.3	Beteiligungen	8.6.3.3.4	Weitere	10.6.4	Ausland
7.3.1.3.3.1	Status quo	8.7	Exkurs: Der Markt für Smart Metering	10.6.5	Weitere
7.3.1.3.3.2	Potenziale	8.8	Zusammenfassung	10.7	Ausgewählte Strategien für Dienstleister
7.3.1.3.3.3	Argumente für und gegen Beteiligungen	9	Praxisbeispiele	10.7.1	Kooperation
7.3.1.3.4	Zusammenschlüsse	9.1	Übersicht über aktuelle Wettbewerbsentwicklungen	10.7.2	Fusion/Zusammenschluss
7.3.1.3.4.1	Status quo	9.1.1	Aktuelle Wettbewerbsentwicklungen	10.7.3	Netzwerk
7.3.1.3.4.2	Potenziale	9.1.2	Regionale Entwicklungen der Zusammenarbeit	10.7.4	Beteiligung
7.3.1.3.4.3	Argumente für und gegen Zusammenschlüsse	9.1.2.1	Norddeutschland	10.7.5	Weitere
7.3.1.3.5	Weitere Formen der Zusammenarbeit	9.1.2.2	Ostdeutschland	10.8	Migrationspotenziale
7.3.2	Messdienstleistung/Ablesung (Gliederung analog zu 7.3.1)	9.1.2.3	Süddeutschland	10.8.1	»Unabhängige« Energieversorger
7.3.3	Abrechnungsdurchführung (Gliederung analog zu 7.3.1)	9.1.2.4	Westdeutschland	10.8.2	»Abhängige« Energieversorger
7.3.4	Energiedatenmanagement (Gliederung analog zu 7.3.1)	9.2	Ausgewählte Kooperationen, Netzwerke, Beteiligungen und Zusammenschlüsse	10.8.3	Weitere
7.3.5	Förderungsmanagement (Gliederung analog zu 7.3.1)	9.2.1	Ausgewählte Partnerschaften in der Abrechnung	10.9	Zusammenfassung und Fazit
7.3.6	Kundenservice (Gliederung analog zu 7.3.1)	9.2.1.1	FACTUR Billing Solutions GmbH	11	Trends, Chancen und Risiken
7.3.7	Abrechnungs-IT (Gliederung analog zu 7.3.1)	9.2.1.2	ISG Abrechnungsmanagement GmbH	11.1	Trends
7.4	Zusammenfassung/Bewertung	9.2.1.3	rku.it GmbH	11.1.1	Trends in der Energiewirtschaft
8	Der Markt für Kooperationen, Netzwerke, Beteiligungen sowie Zusammenschlüsse in der Abrechnung	9.2.1.4	rrp Gesellschaft für Messdienstleistung mbH	11.1.2	Trends bei Kooperationen
8.1	Einleitung	9.2.1.5	smartOPTIMO GmbH & Co.KG	11.1.3	Trends bei Zusammenschlüssen
8.2	Grundlagen und Ziele	9.2.1.6	utilicount GmbH & Co.KG	11.1.4	Trends bei Netzwerken
8.3	Methodik	9.2.1.7	Weitere	11.1.5	Trends bei Beteiligungen
8.4	Marktmodell	9.2.2	Ausgewählte Partnerschaften im Bereich Smart Metering	11.1.6	Hersteller-/Technologietrends
8.5	Grundannahmen und Prämissen	9.2.2.1	Partnerschaften/Arbeitsgruppen zur Standardisierung von Smart Metering Systemen und -Kommunikationen	11.1.7	Investmenttrends
8.5.1	Grundannahmen für alle Szenarien	9.2.2.1.1	European Smart Metering Industry Group (ESMIG)	11.1.8	Markttrends
8.5.1.1	Allgemeine Grundannahmen	9.2.2.1.2	Forum Netztechnik/Netzbetrieb im VDE (FNN)	11.1.9	Strategietrends
8.5.1.2	Energiewirtschaftliche Grundannahmen	9.2.2.1.3	Open Metering	11.1.10	Wettbewerbstrends
8.5.1.3	Grundannahmen in der Abrechnung	9.2.2.1.4	Smart Metering Initiative Querverbund (SMIQ)	11.1.11	Weitere
8.5.1.4	Exogene und endogene Schocks	9.2.2.1.5	Weitere	11.2	Chancen und Risiken
8.5.2	Szenariospezifische Grundannahmen und Prämissen	9.2.2.2	Ausgewählte weitere Partnerschaften im Bereich Smart Metering	11.2.1	...für Energieversorger/Stadtwerke
8.5.2.1	Annahmen für Szenario 1: Marktstagnation	9.2.2.2.1	BRUNATA-METRONA/E.ON Bayern AG	11.2.2	...für Dienstleister
8.5.2.2	Annahmen für Szenario 2 (Referenzszenario): Steigende Dynamik im Bereich Zusammenarbeit	9.2.2.2.2	Görlitz AG/ENSECO GmbH	11.2.3	...für IT-Hersteller
8.5.2.3	Annahmen für Szenario 3: Potenzialorientierte Entwicklung bei der Zusammenarbeit	9.2.2.2.3	Pro Smart Metering (ZVEI)	11.2.4	Weitere
8.5.2.4	Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	9.2.2.2.4	solvimus GmbH/Cuculus GmbH	12	Praxistipps/Weiteres Vorgehen
8.5.2.5	Entwicklung der Rahmenbedingungen in der Abrechnung	9.2.2.2.5	ubitronix system solutions gmbh/EFR Europäische Funksteuerung München	12.1	Vorgehensweise bei der Suche geeigneter Partner
8.6	Markt und Marktentwicklung bei Kooperationen, Netzwerken, Beteiligungen sowie Zusammenschlüssen in der Abrechnung bis 2020	9.2.2.2.6	Versorgungsbetriebe Hann. Münden GmbH/ Stadtwerke Witzenhäuser GmbH/Stadtwerke Wolfenbüttel GmbH	12.1.1	Auswahlprozess
8.6.1	Markttreiber und Markthemmnisse	9.2.2.2.7	Weitere	12.1.1.1	Ausgangssituation und Zielformulierung
8.6.1.1	Markttreiber	9.2.3	Ausgewählte Beteiligungsunternehmen/strategische Partner	12.1.1.2	Form und Umfang der Zusammenarbeit
8.6.1.2	Markthemmnisse	9.2.3.1	E.ON AG	12.1.1.3	Identifikation der Partner
8.6.2	Der Markt für Kooperationen, Netzwerke, Beteiligungen sowie Zusammenschlüsse in der Abrechnung im Basisjahr 2009	9.2.3.2	EnBW AG	12.1.1.4	Definition der wesentlichen Eckpunkte
8.6.2.1	Marktpotenzial bei der Ablesung	9.2.3.3	MVV Energie AG	12.1.2	Checklisten
8.6.2.1.1	Anzahl der Kooperationen, Netzwerke, Beteiligungen sowie Zusammenschlüsse	9.2.3.4	RheinEnergie AG	12.1.3	Scoring-Modell
8.6.2.1.2	Umfang der Kooperationen, Netzwerke, Beteiligungen sowie Zusammenschlüsse	9.2.3.5	rhenag Rheinische Energie Aktiengesellschaft	12.2	Entwicklung einer Balanced Scorecard
8.6.2.1.3	Bedarfsfaktoren und Handlungszwänge	9.2.3.6	RWE AG	12.3	Weitere
8.6.2.1.4	Weitere			13	Ausblick
8.6.2.2	Marktpotenzial beim Smart Metering			13.1	Die Entwicklung der Energiewirtschaft bis 2020
				13.2	Kooperationen und strategische Partnerschaften bis 2020
				13.3	Kooperationen, Netzwerke, Beteiligungen und Zusammenschlüsse in der Abrechnung bis 2020
				14	Abbildungs- und Tabellenverzeichnis
				14.1	Abbildungsverzeichnis
				14.2	Tabellenverzeichnis
				15	Optional: Glossar
					Die Studie wird ca. 900 Seiten umfassen. Aufgrund der laufenden Erarbeitung können sich die Inhalte noch leicht ändern. Inhaltliche Vorschläge können bis zum Ende des Subskriptionszeitraumes aufgenommen werden.

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 Potenzialstudie (Nr. 13-0449) **»Kooperationen, Netzwerke, Beteiligungen und Zusammenschlüsse in der Abrechnung«**
zum Preis von EUR 3.900,00
und zusätzl. Kopien (je EUR 400,00)
- Hiermit bestellen wir die Potenzialstudie (Nr. 13-0449) **»Kooperationen, Netzwerke, Beteiligungen und Zusammenschlüsse in der Abrechnung«** und zusätzlich das **Glossar „Kooperationen, Netzwerke, Beteiligungen und Zusammenschlüsse in der Abrechnung“**
zum Preis von EUR 4.050,00
und zusätzl. Kopien (je EUR 430,00)
- Hiermit bestellen wir das **Glossar „Kooperationen, Netzwerke, Beteiligungen und Zusammenschlüsse in der Abrechnung“**
zum Preis von EUR 200,00
und zusätzl. Kopien (je EUR 30,00)
- alle Preise zzgl. gesetzlicher MwSt. -
- Bitte senden Sie uns das Studienverzeichnis 2010 zu.

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 13-0604-318/MVe

trend:research

trend:research unterstützt die Unternehmen beim Wandel in liberalisierten Märkten. Dazu werden Trend- und Marktfor- schungsstudien 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, aufberei- tet 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 Untersu- chungen an über 90% der größeren EVU und unterstützt damit existenzielle Entscheidungen – die Referenzliste erhalten Sie auf Anfrage.

Konditionen

Die Potenzialstudie **»Kooperationen, Netzwerke, Betei- ligungen und Zusammenschlüsse in der Abrechnung«** kostet EUR 3.900,00 (persönliches Exemplar). Zusätzliche Kopien (Ver- wendung nur innerhalb des Unternehmens) stellen wir Ihnen für EUR 400,- pro Kopie zur Verfügung.

Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Mehrwert- steuer. Zahlungsweise ist per Überweisung oder Scheck inner- halb von 14 Tagen nach Rechnungsstellung.

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



Veranstaltung zur Studie

Im Startworkshop am **30. Juni 2010** in **Bremen** wird die Methodik der Studie dargestellt und eine inhaltliche Fokus- sierung mit den teilnehmenden Unternehmen diskutiert. Der Startworkshop ermöglicht darüber hinaus durch den gezielten und engen Erfahrungsaustausch die Ausgestaltung und Konkre- tisierung von Lösungsansätzen im eigenen Unternehmen.



Glossar „Kooperationen, Netzwerke, Beteiligungen und Zusammenschlüsse in der Abrechnung“

Das Glossar umfasst eine Liste von sämtlichen Fachbe- griffen mit genauen Erläuterungen. Erfasst werden Begriffe, die im Rahmen der Studie und darüber hinaus rund um das Thema „Kooperationen, Netzwerke, Beteiligungen und Zusammen- schlüsse in der Abrechnung“ relevant sind.



Weitere Studien

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

- Smart Metering (3. Auflage)**
Mai 2010, 1.397 Seiten, EUR 4.900,00
- Der Markt für Energiedatenmanagement**
Mai 2010, 1.492 Seiten, EUR 3.900,00
- Abrechnungs-IT in der Energiewirtschaft**
Dezember 2009, 1.664 Seiten, EUR 4.700,00
- Smart Billing: Die neuen Abrechnungsprozesse**
November 2009, 1.273 Seiten, EUR 4.400,00
- Informatorisches Unbundling und Öffnung des Messwe- sens**
November 2009, 978 Seiten, EUR 3.900,00
- Kooperationen, Netzwerke, Beteiligungen und Übernah- men in der Energiewirtschaft (2. Auflage)**
Mai 2008, 1.073 Seiten, EUR 3.900,00

Weitere Informationen können Sie mit diesem Formular anfordern oder im Internet unter www.trendresearch.de abrufen.
©trend:research, 2010