



Heizkostenverteilung und -abrechnung (4. Auflage)

Markt, Potenziale, Strategien im Submetering

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

- Rechtliche und gesamtgesellschaftliche Rahmenbedingungen
- Produkt- und Dienstleistungsspektrum sowie Diversifizierung im Verdrängungswettbewerb
- Fremdvergabe und Anforderungen

- Technologien im Submetering
- Marktvolumen und -entwicklung in der Heizkostenverteilung und -abrechnung
- Wettbewerbsentwicklung
- Trends, Chancen und Risiken
- Strategien für Marktakteure

Der Markt für Heizkostenverteilung (HKV) wird seit langen Jahren von einem Oligopol der fünf großen HKV-Dienstleister BRUNATA-METRONA-Gruppe, ista, Kalorimeta, Minol und Techem geprägt. Diese Unternehmen teilen sich den Markt mit einem Marktanteil von über drei Viertel bezogen auf die Anzahl betreuter Geräte untereinander auf. Neue Dynamik entsteht eher durch Beteiligungen an kleinen HKV-Dienstleistern bzw. Anteilsverkauf der großen Unternehmen (laut aktueller Presseinformationen untersucht Charterhouse Capital Partners LLP aktuell Optionen bzgl. eines Verkaufs von Anteilen der ista International GmbH). Energieversorger, die teilweise ebenfalls die Heizkostenverteilung/-abrechnung anbieten, sind im HKV-Markt allerdings selten wahrnehmbar positioniert (vgl. Abb. links).

Es zeichnet sich jedoch ab, dass zukünftig – bspw. im Metering der Sparten Strom und Gas – neue Potenziale eröffnet werden können, die eine Diversifizierung des Produkt- und Dienstleistungsspektrum ermöglichen. Eine Ausweitung des Submetering auf das (Smart) Metering wird mittelfristig relevanter werden. Doch werden, abgesehen von wenigen Projekten, erst nach Veröffentlichung wichtiger Rechtsverordnungen und weiterer Richtlinien im Metering (bspw. Messzugangsverordnung im Bereich Strom/Gas, Schutzprofile und Technische Richtlinie zur Datensicherheit) neue Produkte und Dienstleistungen im Markt angeboten werden. Mittel- bis langfristig werden zunehmend Eigentümer

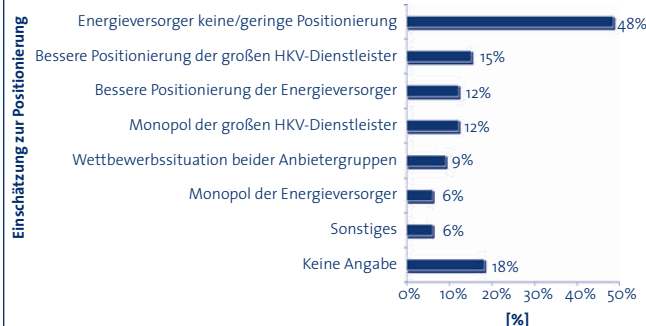
für ihre Mieter (nach deren Einwilligung) neue Messstellenbetreiber für Strom- und Gasmesssysteme bestimmen können (vgl. § 21b Abs.5 EnWG). Dieses Leistungsangebot in der Strom- und Gassparte könnte zunehmend auch für etablierte HKV-Dienstleister reizvoll sein.

Die Potenzialstudie untersucht, vor dem Hintergrund dieser Entwicklungen, Rahmenbedingungen und Einflussfaktoren auf den Markt. Sie zeigt Strategien und Handlungsoptionen für etablierte HKV-Dienstleister, Energieversorger und weitere Dienstleister sowie deren Kunden auf.

Die Studie liefert sowohl für etablierte Marktakteure als auch für Markteinsteiger wichtige Informationen für die eigene Positionierung im Markt und beantwortet u. a. folgende Fragestellungen:

- Welche aktuellen Rahmenbedingungen bestehen im Markt für Heizkostenverteilung und -abrechnung?
- Welche Möglichkeiten ergeben sich in neuen Handlungsfeldern, wie Smart Home und Smart Metering?
- Welche Technologien und Systeme bestehen in diesem Bereich?
- Wie wird sich der Markt entwickeln, welche Marktvolumina sind erkennbar?
- Welches Produkt- und Dienstleistungsspektrum besteht und in welchen Bereichen kann eine Diversifizierung erfolgen?

Sind die Energieversorger oder die großen HKV-Dienstleister besser in Ihrem Einzugsgebiet positioniert?
Wohnungs-/Immobilienwirtschaft



Mehrfachnennung möglich

Abbildung: Positionierung der Energieversorger bzw. großen HKV-Dienstleister im Einzugsgebiet der befragten Unternehmen aus der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft (Quelle: trend:research-Studie „Heizkostenverteilung und -abrechnung, 3. Auflage, 2009)

Heizkostenverteilung und -abrechnung (4. Auflage)

Geplanter Inhalt der Studie

Ziel und Nutzen der Studie

Die Studie gibt Antworten auf entscheidende Fragen im Markt für Heizkostenverteilung und -abrechnung (Submetering). Ausgehend von aktuellen Rahmenbedingungen im Markt werden Prozesse sowie das Produkt- und Dienstleistungsspektrum im Markt dargestellt. Es wird auf Kooperationen im Markt und Anforderungen an die Produkte und Dienstleistungen eingegangen. Vergleiche des Status quo mit den Entwicklungen seit 2004 werden ebenso vorgenommen.

Eine detaillierte Marktbetrachtung und szenariospezifische Prognosen der Marktentwicklung ermöglichen Dienstleistern im HKV-Markt und Energieversorgern eine zielgerichtete Ausrichtung an den Marktpotenzialen. Die Studie gibt neuen Marktakteuren wichtige Einblicke und hilft etablierten Marktakteuren Bedrohungspotenziale zu erkennen und ihnen entgegenzuwirken.

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 für die Potenzialstudie ca. 80 strukturierte Interviews mit folgenden Zielgruppen ein:

- Unternehmen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft
- Heizkostenverteiler und -abrechner (inkl. Technologieanbietern)
- Energieversorger/Messstellenbetreiber (aus dem Metering)

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 Potenzialstudie richtet sich an Heizkostenverteiler und -abrechner, Energieversorger, Messstellenbetreiber, weitere Dienstleister sowie Unternehmen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft und hilft diesen Unternehmen, die weitere Entwicklung einzuschätzen und die eigene Strategie/Marktpositionierung vor diesem Hintergrund auszurichten.

Der Nutzen ergibt sich für Vorstände, Geschäftsführung, Strategie-, Unternehmens- und Konzernplanung sowie Bereichsleitungen in Vertrieb, Messstellenbetrieb, Messdienstleistung und Abrechnung.

1	Summaries	4.1.2.3	IT- und Technologiehersteller
1.1	Executive Summary	4.1.2.4	Messstellenbetreiber/Messdienstleister aus dem (Smart) Metering
1.2	Management Summary	4.2	Prozesse in Heizkostenverteilung und -abrechnung
2	Allgemeine Grundlagen	4.2.1	Technische Dienstleistungen (Montage, Wartung)
2.1	Einleitung	4.2.2	Ablesung, Messdienstleistung
2.2	Zielsetzung und Nutzen	4.2.3	Heizkostenverteilung/-abrechnung
2.3	Methodik und Studiendesign	4.2.4	Druck, Verpostung und Versand
2.4	Begriffsdefinitionen	4.2.5	Forderungsmanagement
2.4.1	Abrechnung der EVU-Versorgungssparten	4.2.6	Kundenservice (inkl. Onlineservices)
2.4.2	Betriebs-, Heiz- und Nebenkosten	4.2.7	IT-Leistungen
2.4.3	Heizgradtage	4.3	Kooperationsansätze im Markt für Heizkostenverteilung/-abrechnung (HKV-Markt)
2.4.4	Heizkostenverteilung/-abrechnung bzw. Submetering	4.3.1	Kooperationen zwischen großen HKV-Dienstleistern
2.4.5	Liegenschaft	4.3.2	Kooperationen zwischen großen HKV-Dienstleistern und Wohnungs- und Immobilienwirtschaft
2.4.6	Messdienstleister in Submetering bzw. Metering	4.3.3	Kooperationen zwischen großen HKV-Dienstleistern und Energieversorgern, Messstellenbetreibern im (Smart) Metering
2.4.7	Messstellenbetreiber in Submetering bzw. Metering (Smart) Metering	4.3.4	Kooperationen zwischen HKV-Dienstleistern/Energieversorger und IT- und Technologieherstellern
2.4.8	Wohnungs-/Immobilienwirtschaft	4.3.5	Synergie-/Skaleneffekte im integrierten Smart (Sub-)Metering
2.4.9	Weitere	4.4	Zusammenfassung
3	Rahmenbedingungen	5	Produkt-, Dienstleistungsspektrum und Kennzahlen im Markt
3.1	Ausgangssituation in Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	5.1	Produkt- und Dienstleistungsspektrum
3.1.1	Demographische Rahmenbedingungen und Entwicklungen	5.1.1	Übersicht
3.1.2	Gesamtgesellschaftliche Rahmenbedingungen	5.1.2	Produktbereiche
3.1.3	Rahmenbedingungen in der Wohnungswirtschaft	5.1.2.1	Dienstleistungsvarianten Gerätekauf vs. -miete (inkl./exkl. Wartung)
3.1.4	Rahmenbedingungen in der Immobilienwirtschaft	5.1.2.2	Technologie- und Verteilgerätedienstleistungen
3.1.5	Exkurs: Ausgewählte Rahmenbedingungen im Contracting	5.1.2.3	Verbrauchsdaten- und Ablesedienstleistungen
3.2	Rahmenbedingungen in der Versorgungswirtschaft	5.1.2.4	Heizkostenverteilungs- und -abrechnungsdienstleistungen
3.2.1	Entwicklungen im Wärmemarkt	5.1.2.5	Sonstige Dienstleistungen
3.2.2	Entwicklungen im Strom- und Gasmarkt	5.1.3	Produktansätze
3.2.3	Ausgangssituation im Abrechnungsmarkt der Strom- und Gasversorgung	5.1.3.1	Baukastenprinzip
3.3	Ausgewählte (rechtliche) Grundlagen in der Heizkostenverteilung und -abrechnung	5.1.3.2	Full Service
3.3.1	Eichgesetz/Eichordnung (EichG/EichO)	5.1.3.3	Diversifizierung und weitere Services für Eigentümer/Verwalter
3.3.2	Energieeinsparungsgesetz/Energieeinsparverordnung (EnEG/EnEV)	5.1.3.3.1	Contractingangebote
3.3.3	Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz (EEWärmeG)	5.1.3.3.2	Heizkostenverteilung/-abrechnung inklusive Nebenkosten
3.3.4	EU-Richtlinie zur Endenergieeffizienz und zu Energiedienstleistungen	5.1.3.3.3	Heizkostenverteilung/-abrechnung inklusive Versorgungslieferung
3.3.5	EU-Richtlinie zur Gesamtenergieeffizienz in Gebäuden	5.1.3.3.4	Installation und Wartung von Rauchwärmelovern
3.3.6	Landesbauordnungen der Bundesländer	5.1.3.3.5	Weitere
3.3.7	Richtlinien zur Durchführung der verbrauchsabhängigen Heiz- und Wasserkostenabrechnung (DIN EN 834, DIN EN 835)	5.1.4	Anforderungen an Produkte und Dienstleistungen im HKV-Markt
3.3.8	Verordnung über Heizkostenabrechnung (HeizkostenV)	5.1.5	Produkt- und Dienstleistungsspektrum aktuell im Vergleich zu den Vorauslagen seit 2004
3.3.9	Verordnung über Allgemeine Bedingungen für die Versorgung mit Fernwärme (AVB FernwärmeV)	5.2	Preise im HKV-Markt
3.4	Ausgewählte rechtliche Rahmenbedingungen in der Energiewirtschaft	5.2.1	Einleitung
3.4.1	Energiewirtschaftsgesetz (EnWG) (insbesondere § 21b ff. EnWG)	5.2.2	Hardware
3.4.2	Messzugangsverordnung (MessZV) bzw. weitere relevante Rechtsverordnungen	5.2.2.1	Hardwarekauf ohne/mit Wartung
3.4.3	Schutzprofile im Smart Metering und Technische Richtlinie	5.2.2.2	Hardwaremiete ohne/mit Wartung
3.5	Zusammenfassung	5.2.3	Ausgewählte Prozesse/Dienstleistungen
4	Akteure, Prozesse und Kooperationen im Markt	5.2.4	Wertschöpfung im Gesamtprozess
4.1	Akteure in Heizkostenverteilung und -abrechnung	5.2.5	Preise aktuell im Vergleich zu den Vorauslagen seit 2004
4.1.1	Kunden von Heizkostenverteilung und -abrechnung	5.3	Fremdvergabe im HKV-Markt
4.1.1.1	Eigentümer	5.3.1	Kriterien einer Fremdvergabe
4.1.1.2	Mieter	5.3.2	Entscheidungsstrukturen
4.1.1.3	Verwalter	5.3.3	Wohnungs- und Immobilienwirtschaft
4.1.2	Anbieter von Heizkostenverteilung und -abrechnung	5.3.3.1	Fremdvergabe
4.1.2.1	Energieversorger	5.3.3.2	Zufriedenheit mit der Leistungserbringung
4.1.2.2	Etablierte Heizkostenverteiler und -abrechner	5.3.3.3	Wechselbereitschaft von Wohnungs- und Immobilienwirtschaft
		5.3.3.4	Einschätzung der Positionierung von EVU im HKV-Markt
		5.3.4	Fremdvergabe durch Energieversorgungsunternehmen
		5.3.4.1	Fremdvergabe und Wertschöpfungsverteilung

5.3.4.2	Modelle zur Leistungserbringung aus Sicht eines Energieversorgers/Messstellenbetreibers (aus dem Metering)	7.4.2.1	Rahmenbedingungen in Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	8.6.2.9	SWP Stadtwerke Pforzheim GmbH & Co. KG
5.3.5	Fremdvergabe aktuell im Vergleich zu den Voraufagen seit 2004	7.4.2.2	HKV-spezifische Rahmenbedingungen	8.6.2.10	Weitere
5.4	Aktuelle Handlungsfelder für eine Diversifizierung des Leistungsspektrums	7.4.2.3	Entwicklung des Wettbewerbs im HKV-Markt	9	Trends, Chancen, Risiken
5.4.1	Energieeinsparberatung/-analyse	7.4.2.4	Entwicklung bei Technologien im Submetering und Metering	9.1	Trends
5.4.2	Self Services	7.4.3	Markttreiber und Markthemmnisse	9.1.1	Markttrends
5.4.3	Smart Home/Facility Management	7.4.4	Preise und Preisentwicklung	9.1.2	Wettbewerbstrends
5.4.4	Spartenübergreifende Auslesung/Abrechnung in Submetering und Metering	7.5	Marktvolumen und Marktentwicklung	9.1.3	Strategietrends
5.4.5	Befragungsergebnisse zu aktuellen Handlungsfeldern	7.5.1	Der Markt im Basisjahr 2011	9.1.4	Technologietrends
5.5	Zusammenfassung	7.5.1.1	Marktvolumen im Gesamtmarkt	9.1.5	Trends bei ausgewählten Marktakteuren
6	Technologien und Systeme	7.5.1.2	Marktvolumen in Teilmärkten	9.1.5.1	Heizkostenverteiler/-abrechner
6.1	Befragungsergebnisse	7.5.1.2.1	Teilmärkte nach Geräteart	9.1.5.2	Energieversorger/Messstellenbetreiber (aus dem Metering)
6.1.1	Technologieeinsatz aktuell im Vergleich zu den Voraufagen seit 2004	7.5.1.2.2	Teilmärkte nach Dienstleistungsart	9.1.5.3	Wohnungs- und Immobilienwirtschaft
6.1.2	Einschätzungen zu Technologien und Technologieentwicklungen	7.5.1.2.3	Teilmärkte nach weiteren Dienstleistungen	9.2	Chancen und Risiken
6.1.3	Auswirkungen Schutzprofile/Technische Richtlinie im Smart Metering auf das Submetering	7.5.2	Der Markt bis 2015 in 3 Szenarien	9.2.1	Chancen und Risiken für Heizkostenverteiler/-abrechner
6.1.4	Auswirkungen von Smart Home/Facility Management auf Submetering	7.5.2.1	Marktvolumen im Gesamtmarkt	9.2.2	Chancen und Risiken für Energieversorger/Messstellenbetreiber (aus dem Metering)
6.2	Gerätearten	7.5.2.2	Marktvolumen in Teilmärkten	9.2.3	Chancen und Risiken für Wohnungs- und Immobilienwirtschaft
6.2.1	VHKV – Heizkostenverteiler nach dem Verdunsterprinzip	7.5.2.2.1	Teilmärkte nach Geräteart	10	Strategieoptionen
6.2.1.1	ista – exemper®	7.5.2.2.2	Teilmärkte nach Dienstleistungsart	10.1	Grundverständnis des Strategiebegriffs
6.2.1.2	Kalorimeta bi-mess K 2.0	7.5.2.2.3	Teilmärkte nach weiteren Dienstleistungen	10.2	Strategieausrichtung für etablierte Heizkostenverteiler/-abrechner
6.2.1.3	Minol – Minotherm II	7.5.3	Der Markt bis 2020 in 3 Szenarien	10.2.1	Marktstrategien
6.2.1.4	Weitere	7.5.3.1	Marktvolumen im Gesamtmarkt	10.2.1.1	Benchmarking
6.2.2	EHKV/FHKV – Heizkostenverteiler mit elektrischer Energieversorgung (auch inkl. Fernwirkfunktionen)	7.5.3.2	Marktvolumen in Teilmärkten	10.2.1.2	Fusionen und Übernahmen (M&A)
6.2.2.1	ista – doprimo® 3	7.5.3.2.1	Teilmärkte nach Geräteart	10.2.1.3	Internationalisierung
6.2.2.2	mx systems – 200-bx/200-wx	7.5.3.2.2	Teilmärkte nach Dienstleistungsart	10.2.1.4	Preisstrategien
6.2.2.3	QUNDIS calorix 5	7.5.4	Der Markt bis 2025 in 3 Szenarien	10.2.2	Produktstrategien
6.2.2.4	techem FHKV data III	7.5.4.1	Marktvolumen im Gesamtmarkt	10.2.2.1	Diversifikation: Erschließung neuer Märkte
6.2.2.5	Weitere	7.5.4.2	Marktvolumen in Teilmärkten	10.2.2.2	Qualitätsstrategie
6.3	Übertragungstechnologien	7.5.4.2.1	Teilmärkte nach Geräteart	10.2.3	Technologiefokussierte Strategien
6.3.1	Nahauslesung im/am Gebäude	7.5.4.2.2	Teilmärkte nach Dienstleistungsart	10.2.3.1	Innovation
6.3.2	Fernaulesung	7.5.4.2.3	Teilmärkte nach weiteren Dienstleistungen	10.2.3.2	Technologiemigration vom VHKV zu FHKV
6.3.3	Technologieverschmelzung Smart Metering und Submetering	7.6	Exkurs: Der Markt für Smart Metering	10.2.3.3	Ausweitung auf (Smart) Metering
6.4	IT-Systeme für Heizkostenverteilung/-abrechnung	8	Wettbewerb	10.3	Strategieausrichtung für neue Wettbewerber (bspw. Energieversorger/Messstellenbetreiber aus dem Smart Metering)
6.4.1	Aareon – GES/Blue Eagle	8.1	Wettbewerb bei Heizkostenverteilung und -abrechnung	10.3.1	Marktstrategien
6.4.2	DOMUS – DOMUS 1000/DOMUD 4000	8.1.1	Quantitative Wettbewerbsdarstellung	10.3.1.1	Benchmarking
6.4.3	Somentec – XAP.house	8.2	Wettbewerb im Abrechnungsmarkt Strom/Gas	10.3.1.2	Kooperationen
6.4.4	thermis – ThermoWin 5	8.3	Bekanntheit und Image	10.3.1.3	Markteintritt
6.4.5	Weitere	8.3.1	Bekanntheit von Wettbewerbern	10.3.2	Produktstrategien
6.5	Energieabrechnungssysteme mit HKV-Funktionalität	8.3.2	Image von Wettbewerbern	10.3.2.1	Nischenbesetzung
6.5.1	SDK.ProviderSuite	8.4	Wettbewerbsentwicklung seit 2004	10.3.2.2	Qualitätsstrategie
6.5.2	SAP IS-U	8.5	Zusammenfassung	10.3.3	Technologiefokussierte Strategien
6.5.3	Schleupen CS	8.6	Ausgewählte Wettbewerbsprofile	10.3.3.1	Innovation
6.5.4	Wilken ENER-GY	8.6.1	Ausgewählte Wettbewerbsprofile: HKV-Verteiler/-abrechner, Dienstleister im Submetering	10.3.3.2	Ausweitung auf (Smart) Metering
6.5.5	Weitere	8.6.1.1	Aareon Deutschland GmbH	10.4	Strategien für Eigentümer/Verwalter (bspw. Wohnungs-/Immobilienwirtschaft)
6.6	Online-Service in der HKV-Abrechnung	8.6.1.2	BFW Werner Völk GmbH	10.4.1	Sourcingstrategien
6.6.1	eddi 24	8.6.1.3	BRUNATA Wärmemesser-Gesellschaft Schultheiss GmbH & Co. (Hürth)	10.4.1.1	Selbsterstellung
6.6.2	Minol direct	8.6.1.4	BRUNATA Wärmemesser GmbH & Co. KG (München)	10.4.1.2	Fremdvergabe
6.6.3	Techem Portal	8.6.1.5	BRUNATA Wärmemesser Hagen GmbH & Co. KG	10.4.1.3	Kooperation
6.6.4	Weitere	8.6.1.6	eddi24 GmbH	10.4.2	Technologiefokussierte Strategien
6.7	Zusammenfassung	8.6.1.7	Fachvereinigung Heizkostenverteiler Wärme-kostenabrechnungen e.V.	10.4.2.1	Innovation
7	Der Markt für Heizkostenverteilung und -abrechnung	8.6.1.8	GEMAS GmbH	10.4.2.2	Technologiemigration vom VHKV zu FHKV
7.1	Einleitung	8.6.1.9	ista International GmbH	10.4.2.3	Ausweitung auf (Smart) Metering
7.2	Methodik und Ziele	8.6.1.10	KALORIMETA Aktiengesellschaft & Co. KG	10.5	Strategiebewertung
7.2.1	Vorgehensweise	8.6.1.11	Minol Messtechnik W. Lehmann GmbH & Co. KG	10.6	Zusammenfassung
7.2.2	Vorstellung der Szenarioanalyse	8.6.1.12	MSG Metering Service mbH	11	Ausblick
7.3	Übersicht über die Szenarien	8.6.1.13	QUNDIS GmbH	11.1	Einleitung
7.3.1	Degressives Szenario	8.6.1.14	SMARVIS GmbH	11.2	Der Markt für Heizkostenverteilung nach 2025
7.3.2	Referenzszenario	8.6.1.15	Somentec Software AG	11.2.1	Wettbewerb
7.3.3	Progressives Szenario	8.6.1.16	Techem GmbH	11.2.2	Technologieentwicklungen
7.4	Basisprämissen und szenariospezifische Prämissen	8.6.1.17	W-Serv GmbH	11.2.3	Verbindung Submetering/(Smart) Metering
7.4.1	Grundannahmen für alle Szenarien	8.6.1.18	Weitere	11.2.4	Kooperationen
7.4.1.1	Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen	8.6.2	Ausgewählte Energieversorger mit Dienstleistungen im Bereich Heizkostenverteilung	12	Abbildungs- und Tabellenverzeichnis
7.4.1.2	Bevölkerungsentwicklung	8.6.2.1	Energieversorgung Gera GmbH	12.1	Abbildungsverzeichnis
7.4.2	Überblick über szenariospezifische Annahmen	8.6.2.2	Siegener Versorgungsbetriebe GmbH	12.2	Tabellenverzeichnis
		8.6.2.3	Stadtwerke Düsseldorf AG		
		8.6.2.4	Stadtwerke Essen AG		
		8.6.2.5	Stadtwerke Hamm GmbH		
		8.6.2.6	Stadtwerke Heidelberg Netze GmbH		
		8.6.2.7	Stadtwerke Schönebeck GmbH		
		8.6.2.8	Stadtwerke Stade GmbH		

Die Studie wird ca. 800 Seiten umfassen. Aufgrund der laufenden Erarbeitung können sich die Inhalte noch leicht ändern. Inhaltliche Vorschläge können bis zum Ende des Subskriptionszeitraumes aufgenommen werden.

Faxantwort an 0421 . 43 73 0-11

oder per Post an trend:research GmbH • Parkstraße 123 • 28209 Bremen
sowie im Internet unter www.trendresearch.de

Hiermit bestellen wir die Potenzialstudie (Nr. 15-0466-4)

»Heizkostenverteilung und -abrechnung (4. Auflage)«

- ☐ als Printversion zum Preis von EUR 4.800,00
und zusätzliche Kopien (je EUR 400,00)
- ☐ als PDF-Version
- ☐ mit einer Single-User-License zum Preis von EUR 4.800,00
- ☐ mit einer Multi-User-License zum Preis von EUR 9.600,00
- ☐ mit einer Corporate-License zum Preis von EUR 19.200,00

personalisiert auf

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

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

- ☐ Bitten senden Sie uns das **Studienverzeichnis 2012** zu.

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

So sind wir auf Sie aufmerksam geworden.

- ☐ Erhalt dieser Disposition
- ☐ per Post
- ☐ per E-mail
- ☐ Internet
- ☐ Empfehlung durch
- ☐ Presseartikel in
- ☐ Sonstiges

Vorname:

Name:

Funktion:

Unternehmen:

Straße:

PLZ/Ort:

Tel./Fax:

E-mail:

- ☐ Wir sind **nicht** damit einverstanden, den Newsletter von trend:research zu erhalten.

Datum

Unterschrift/Stempel

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, aufbereitet mit eigener Methodik, führen 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 Potenzialstudie »Heizkostenverteilung und -abrechnung (4. Auflage)« kostet je nach Wahl als Printversion (persönliches Exemplar) EUR 4.800,00. Zusätzliche Printkopien (Verwendung nur innerhalb des Unternehmens) stellen wir Ihnen für EUR 400,00 zur Verfügung.

Die **Single-User-License** (personalisierte, passwortgeschützte CD-Rom mit geschütztem PDF) kostet EUR 4.800,00.

Das **Multi-User-Paket** (bis zu 10 personalisierte, passwortgeschützte CD-Roms mit geschütztem PDF) kostet EUR 9.600,00.

Die **Corporate License** (CD-Rom mit freigegebenem PDF) kostet EUR 19.200,00.

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. Die Studie ist ab **November 2012** verfügbar.

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.:

- ☐ **EnWG Novelle 2011: Auswirkungen auf den Netz- und Messstellenbetrieb**
Geplant, ca. 700 Seiten, EUR 4.400,00
- ☐ **IT-Berater in der Energiewirtschaft**
Geplant, ca. 900 Seiten, EUR 4.900,00
- ☐ **IT-Systeme und Technologien im Messstellenbetrieb und bei Messdienstleistungen**
Geplant, ca. 800 Seiten, EUR 4.500,00
- ☐ **Smart Metering (4. Auflage)**
August 2012, 893 Seiten, EUR 4.900,00
- ☐ **Smart Metering in Europa**
Oktober 2011, 1.171 Seiten, EUR 7.100,00

Weitere Informationen können Sie mit diesem Formular anfordern oder im Internet unter **www.trendresearch.de** abrufen.

© trend:research, 2012

trend:research
Institut für Trend- und Marktforschung

● Bremen
● Bremerhaven
● Köln
● Stuttgart

● trend:research GmbH ● Parkstraße 123 ● Tel.: 0421 . 43 73 0-0
● HRB 19961 AG Bremen ● 28209 Bremen ● Fax: 0421 . 43 73 0-11

● www.trendresearch.de
● info@trendresearch.de

● Deutsche Bank
● Sparkasse Bremen

● IBAN DE47 2907 0024 0239 0839 00
● IBAN DE77 2905 0101 0008 0284 09

● BIC DEUTDE33HAN
● BIC SBREDE33HAN