



Wettbewerb um Konzessionen

Strom, Gas und weitere Netze: Status quo und Entwicklung bei Verlängerungen, Neuvergaben und Neugründungen (2. Auflage)

Die ab sofort verfügbare Potenzialstudie umfasst 815 Seiten.

trendresearch.de

- Auswirkungen der Anreizregulierung
- Entscheidungsfaktoren der Gemeinden / Energieversorger
- Marktvolumen und -entwicklung
- „Hot-Spots“: Informationen zu besonders gefragten Gebiete (z.B. Saarland und Baden-Württemberg)
- Aktuelle Informationen rund um Konzessionsabgaben
- Informationsbasis für Verhandlungsstrategien mit Gemeinden/potenziellen Konzessionsnehmern
- Geografische Auswertung (Karten) der deutschlandweiten Konzessionsdatenbank

Derzeit finden zahlreiche Neuausschreibungen der Konzessionsverträge bei Strom und Gas statt. Die Gemeinden sind sich ihrer Optionen jenseits der Konzessionsvergabe zunehmend bewusst und evaluieren und nutzen diese. Angesichts anhaltend hoher Netznutzungsentgelte wird die Gründung eigener Netzgesellschaften oder eines Stadtwerks immer häufiger eingehender Prüfungen unterzogen.

Ungeachtet der Langfristigkeit der Verträge ist in diesem Bereich ein verhältnismäßig dynamischer Wettbewerb entstanden, der angeregt wird durch Urteile der jüngeren Vergangenheit, die eine Verpflichtung des unterlegenen bisherigen Konzessionsnehmers zum Verkauf des Netzes an seinen Nachfolger oder die Kommune bestätigen. Mit seiner Grundsatzentscheidung, dem sogenannten Kaufering-Urteil vom 16. November 1999 setzte der Bundesgerichtshof zudem Standards fest, die bei der Netzbewertung verwendet werden müssen. Die Mehrheit der Marktakteure geht von einem weiteren Anstieg des Wettbewerbs um Konzessionen aus, (vgl. Abbildung links).

Wegweisend war überdies im Hinblick auf – zunehmend relevante – innovative Vertragsklauseln das Urteil des Bundesverwaltungsgericht Leipzig vom 25. Januar 2006. Darin spricht das Gericht den Kommunen das Recht zu, einen Anschluss- und Benutzungszwang für das bestehende Wärmenetz zu erteilen. Dies stärkt die Handlungsmöglichkeiten der Gemeinden, um am (lukrativen) Geschäft „Netzbetrieb“ stärker als bisher zu partizipieren, z.B. durch den Ausbau von Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen.

Der Vernetzungsgrad der Gemeinden untereinander hat sich verdichtet und damit auch der Informationsfluss über relevante Erkenntnisse

auf dem Konzessionsmarkt.

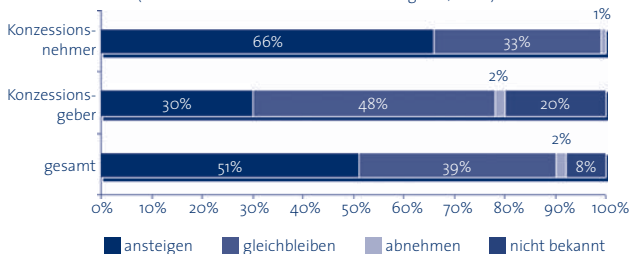
Für Konzessionsnehmer ist, neben der Kenntnis gemeindlicher Bedürfnisse, insbesondere der Endkundenzugang von Interesse. Der Grund hierfür liegt an der Tatsache, dass nicht automatisch mit der Konzession auch die Endverbraucher als Kunden auf den Konzessionsnehmer mit übergehen.

In der 2. Auflage der Potenzialstudie wird zur Einführung in die Thematik ein wissenschaftlicher Teil angeboten, der eine umfassende und fundierte Zusammenfassung des Kommunalrechts sowie Kommunalaufbaus enthält.

Besonderes Augenmerk ist auf eine detaillierte und verständliche Darstellung der rechtlichen Rahmenbedingungen rund um den Konzessionsvertrag gelegt worden. Diese bilden die Basis für alle weitergehenden Entscheidungen auf dem Markt für Konzessionen. Die Studie beantwortet u.a. folgende wichtige Fragestellungen, die im Zusammenhang mit der Vergabe von Konzessionen zu stellen sind:

- Wann ist der Konzessionsvertrag abgeschlossen worden und mit welcher Laufzeit?
- Welches sind die Entscheidungsfaktoren einer Kommune bei der Wahl des künftigen Konzessionärs?
- Welche Trends gibt es bei den ergänzenden Vertragsklauseln, z.B. in Bezug auf Energieeffizienz, Ökostrom, Kauf des Netzes, verkürzte Laufzeiten?
- Wie hoch sind die Konzessionsabgaben?
- Welche Elemente sind aus der Sicht der Konzessionsnehmer wie auch -geber wettbewerbsprägend?
- Welche Leistungen sind neben dem eigentlichen Konzessionsvertrag noch vereinbart?

Wie wird sich der Wettbewerb Ihrer Ansicht nach zukünftig entwickeln?
(Konzessionsnehmer und Konzessionsgeber, n=111)



Ergänzend zu dieser Studie gibt es die Option, die Ergebnisse auf einen definierten Untersuchungsraum zu fokussieren. Sie erhalten exklusiv für das festgelegte Gebiet unter anderem detaillierte Informationen über auslaufende Konzessionsverträge, Versorgungsgebiete, Kundenstrukturen und das politische Gefüge bei der Entscheidungsfindung.

value through information.

- Parkstraße 123
- Tel.: 0421 . 43 73 0-0
- www.trendresearch.de
- 28209 Bremen
- Fax: 0421 . 43 73 0-11
- info@trendresearch.de

Wettbewerb um Konzessionen (2. Auflage)

Inhalt der Studie

Ziele und Nutzen der Studie

Aufbauend auf den Ergebnissen der 1. Auflage und einer aktuellen Erhebung. Ergänzt wird diese Studie erstmalig um die Darstellung ausgewählter Ergebnisse einer deutschlandweiten Konzessionsdatenbank ergänzt. Hierbei handelt es sich um eine Übersicht aller in Deutschland befindlichen Kommunen mit den entsprechenden Start- und Endzeitpunkten der vereinbarten Konzessionsverträge. Verwendet wurden überdies weitere Auswertungsmethoden für eine noch exaktere Darstellung der Ermittlungsergebnisse, so dass klare und eindeutige Antworten auf marktspezifische Fragen für den Netzbetrieb in den liberalisierten Märkten für Strom und Gas geboten werden. Ausgehend von einer umfangreichen Datenbasis über die Netze und die Konzessionsverträge in Deutschland werden in der Studie die aktuelle Situation, Erfolgsfaktoren und Handlungsoptionen für Kommunen und Netzbetreiber sowie die weitere Entwicklung auf diesem besonderen Teilmarkt der Energiewirtschaft aufgezeigt. Dies erfolgt in der Studie auch mit Hilfe einer inhaltlichen Diskussion der bisherigen Erfahrung der Marktteilnehmer sowie einer umfassenden Darstellung der Marktentwicklung in den kommenden Jahren.

Die Studie ermöglicht es dem Leser, einen transparenten Überblick über die aktuelle Situation am Markt für Konzessionen zu bekommen und mit eigenen Erfahrungen und Erkenntnissen zu kombinieren. Er gelangt somit schnell zu konkreten Schlussfolgerungen und Entscheidungen.

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 mehr als 110 strukturierte Interviews mit folgenden Zielgruppen ein:

- kleine, mittlere und große Kommunen
- Stadtwerke
- Netzbetriebsgesellschaften der Kommunen
- Netzbetreiber

Die Auswertungen und aufgezeigten Erwartungen führen zu abgesicherten Aussagen über den Markt, Chancen und Risiken, Wettbewerb sowie Strategien für Kommunen, Netzbetreiber und Stadtwerke, die in diesem Markt verstärkt aktiv werden wollen.

An wen sich die Studie richtet

Die Potenzialstudie vermittelt Kommunen das notwendige Wissen, unter den gegebenen und erwarteten Rahmenbedingungen fundierte Entscheidungen zur Vergabe der Konzession vorzubereiten. Netzbetreiber unterstützt sie dabei, die eigenen Strategien in Bezug auf die Bearbeitung dieses interessanten Teilmarktes der Energiewirtschaft zu bewerten und gezielt weiterzuentwickeln. Eigene Maßnahmen können vor diesem Hintergrund überprüft und gestaltet werden. Der Nutzen ergibt sich für Vorstände, Geschäftsführung, Strategie-, Unternehmens- und Konzernplanung sowie Bürgermeister, Stadträte und weitere kommunale Entscheidungsträger.

1	Management Summary	32			
2	Einführung, Methodik und Definitionen	65			
2.1	Einführung und Problemstellung	65	4.3.2.1	Anreizregulierung (ARegV)	195
2.2	Ziele und Nutzen der Studie	68	4.3.2.3	Netz Zugangsverordnung Strom (StromNZV)	200
2.3	Methodik der Studie	70	4.3.2.3.1	Zugang zu Übertragungsnetzen	201
2.4	Exposé der einzelnen Kapitel	73	4.3.2.3.2	Zugang zu Elektrizitätsverteilernetzen	202
2.5	Begriffsdefinitionen	77	4.3.2.3.3	Sonstige Pflichten der Betreiber von Verteilernetzen	202
2.5.1	Anreizregulierung	77	4.3.2.3.4	Vertragsbeziehungen	204
2.5.2	Cross-Selling	77	4.3.2.5	Befugnisse der Regulierungsbehörde	204
2.5.3	Doppik	77	4.3.2.4	Netz Zugangsverordnung Gas (GasNZV)	204
2.5.4	Demarkationsvertrag	78	4.3.2.4.1	Organisation des Netz Zugangs	204
2.5.5	DStGB	78	4.3.2.4.2	Anbahnung des Netz Zugangs	205
2.5.6	Grünbuch	78	4.3.2.4.3	Veröffentlichungs- und Informationspflichten	206
2.5.7	Kontrahierungszwang	79	4.3.2.4.4	Nutzung mehrerer Netze	206
2.5.8	Konzession	79	4.3.2.4.5	Bilanzausgleich	207
2.5.9	Konzessionsvertrag	79	4.3.2.5	Netzentgeltverordnung Strom (StromNEV)	208
2.5.10	Konzessionsabgabe	79	4.3.2.5.1	Methode zur Ermittlung der Netzentgelte	208
2.5.11	Public Private Partnership (PPP)/ Öffentlich Private Partnerschaft (ÖPP)	80	4.3.2.5.2	Kostenträgerrechnung	209
			4.3.2.5.3	Vergleichsverfahren	210
3	Die Kommune im Staatsaufbau und ihre Organe	82	4.3.2.5.4	Pflichten der Netzbetreiber	210
3.1	Erläuterung kommunaler Begrifflichkeiten	82	4.3.2.5.5	Sonstige Bestimmungen	211
3.1.1	Gemeinde	82	4.3.2.6	Netzentgeltverordnung Gas (GasNEV)	211
3.1.2	Kommune	82	4.3.2.6.1	Methode zur Ermittlung der Netzentgelte	211
3.1.3	Kommunale Selbstverwaltung	83	4.3.2.6.2	Vergleichsverfahren	212
3.1.4	Landkreis	84	4.3.2.6.3	Pflichten der Netzbetreiber	213
3.1.5	Stadt	84	4.3.2.6.4	Sonstige Regelungen	213
3.1.6	Öffentliche Verwaltung	85	4.3.2.7	Vergaberecht	213
3.1.7	Öffentliche Unternehmen	85	4.3.2.7.1	Die rechtlichen Grundlagen des Vergaberechts	215
3.1.8	Öffentliche Verwaltung vs. Öffentliche Unternehmen vs. EVU	86	4.3.2.7.2	Wichtige allgemeine Vergabegrundsätze	217
3.2	Die Kommune im Staatsaufbau	88	4.3.2.7.3	Die Vergabearten	217
3.3	Aufgaben der Kommunen	91	4.3.2.7.4	Die Vergabeverordnung (VgV)	220
3.4	Organisation der Kommune	93	4.3.2.7.5	Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen (VOB A/B)	224
3.5	Gemeinderat, Bürgermeister und Verwaltung in den Kommunen	94	4.3.2.7.6	Vergabeverordnung für Leistungen (VOL A/B)	227
3.5.1	Gemeinderat	94	4.3.2.7.7	VOF	231
3.5.2	Bürgermeister	94	4.3.2.7.8	Konzessionsabgabenverordnung (KAV)	235
3.5.3	Verwaltung	95	4.3.3	Strommarkt in Deutschland	238
3.6	Kommunale Entwicklungstrends	97	4.3.4	Gasmarkt in Deutschland	241
3.6.1	Gesellschaftlicher Wertewandel	98	4.3.5	Wassermarkt in Deutschland	246
3.6.2	Demografischer Wandel	98	4.3.6	Stellung der Netzbetreiber	249
3.7	Interessenvertretung der Gemeinde	101	4.4	Auswirkungen und Konsequenzen der Rahmenbedingungen	252
3.7.1	Verbandslandschaft	101			
3.7.2	Deutscher Städte- und Gemeindebund	102	5	Konzessionsverträge	256
3.7.3	Deutscher Städtetag	105	5.1	Rechtsnatur und Inhalt von Konzessionsverträgen	256
3.7.4	Deutscher Landkreistag	107	5.1.1	Überblick	260
3.7.5	Zweckverbände	109	5.1.2	Laufzeit und Abschlusszeitpunkte	263
			5.1.3	Dotierung	269
4	Rahmenbedingungen	112	5.1.4	Wegenutzungsrechte	270
4.1	Politisch-rechtliche Rahmenbedingungen	112	5.1.5	Endschaftsbestimmungen	272
4.1.1	Rechtliche Grundlagen der EU	112	5.1.6	Innovative Vertragsbedingungen	273
4.1.2	Europäische Energiepolitik	114	5.1.6.1	Ökologieklauseln	274
4.1.3	National rechtliche Grundlagen	116	5.1.6.1.1	Angebot zur Nutzung erneuerbarer Energien	274
4.1.4	Nationales Energierecht	118	5.1.6.1.2	Energiesparberatung	275
4.2	Wirtschaftsrechtliche Rahmenbedingungen	122	5.1.6.1.3	Oko-Strom	276
4.2.1	Wirtschaftliche Ausgangslage in der EU	122	5.1.6.1.4	Kraft-Wärme-Kopplungs-Anlagen	278
4.2.2	Wirtschaftliche Ausgangslage in Deutschland	123	5.1.6.2	Integration der Nahwärmeverversorgung	279
4.2.2.1	Haushaltsrecht	124	5.1.7	Ausstiegsklauseln	282
4.2.2.1.1	Öffentliche Finanzwirtschaft	125	5.1.8	Beispiel: Musterkonzessionsvertrag	283
4.2.2.1.2	Zur Entwicklung des Haushaltsrechts	127	5.1.9	Status-Quo: Konzessionslandschaft	286
4.2.2.1.3	Rechtsgrundlage des Haushaltsrechts	129	5.1.9.1	Übersicht (Karte)	289
4.2.2.1.4	Haushaltsplan	130	5.1.9.2	Übersicht Strom	290
4.2.2.1.5	Haushaltssystematik	132	5.1.9.3	Übersicht Gas	291
4.2.2.1.6	Haushaltsgrundsätze	133	5.1.10	Vergabe nach Jahren	292
4.2.2.2	Haushaltsgrundsatzgesetz	135	5.1.10.1	Bis zum Jahr 2000	292
4.2.2.3	Bundshaushaltsordnung (BHO)	140	5.1.10.1.1	Stromkonzession	292
4.2.2.4	Landesspezifische Finanzsituation	143	5.1.10.1.2	Gaskonzession	294
4.2.2.4.1	Landshaushaltsordnung (LHO)	144	5.1.10.2	In den Jahren von 2000 bis 2004	296
4.2.2.5	Kommunale Finanzsituation	147	5.1.10.2.1	Stromkonzession	296
4.2.2.5.1	Kommunales Haushaltsrecht	149	5.1.10.2.2	Gaskonzession	297
4.2.3	Europäisches Wettbewerbsrecht	151	5.1.10.3	In den Jahren von 2005 bis 2008	298
4.2.4	Nationales Wettbewerbsrecht	155	5.1.10.3.1	Stromkonzession	298
4.2.4.1	Bundeskartellamt und das GWB	155	5.1.10.3.2	Gaskonzession	299
4.2.4.1.1	Kartellverbot	157	5.1.11	Konkrete Fallbeispiele	300
4.2.4.1.2	Fusionskontrolle	159	5.1.11.1	Wüstenrot/ Mainhardt	301
4.2.4.1.3	Missbrauchsaufsicht	163	5.1.11.2	Amt Nordstornarn	302
4.2.4.1.4	Überprüfung der Vergabe öffentlicher Aufträge	164	5.1.12	Entwicklung bei den Vertragsinhalten	303
4.2.4.1.5	Internationale Zusammenarbeit	165	5.2	Bekanntmachung	306
4.2.4.2	Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb (UWG)	166	5.3	Vorzeitiger Neuabschluss	309
4.3	Energierechtliche Grundlagen	171	5.3.1	Vorzeitige Beendigung durch Änderung der Rechtsgrundlage	311
4.3.1	Europäisches Energierecht	171	5.3.2	Vorzeitige Verlängerung mit Anpassung der Vertragsinhalte	312
4.3.2	Nationales Energierecht	177	5.4	Einflussfaktoren auf Entscheidung zur Konzessionsvergabe	314
4.3.2.1	Das Energiewirtschaftsgesetz (EnWG)	177	5.4.1	Allgemeine Entscheidungsfaktoren	314
4.3.2.1.1	Entflechtungsbestimmungen	178	5.4.2	Politische Faktoren	316
4.3.2.1.2	Regulierung des Netzbetriebs	182	5.4.2.1	Bündelung von Konzessionen	318
4.3.2.1.3	Energielieferung an Letztverbraucher	188	5.4.2.2	Arbeitsplätze	320
4.3.2.1.4	Planfeststellung, Wegenutzung	189	5.4.2.3	Positionierung im politischen Wettbewerb	321
4.3.2.1.5	Sicherheit und Zuverlässigkeit der Energieversorgung	190	5.4.2.4	Einfluss kommunaler Spitzenverbände	322
4.3.2.1.6	Behörden	190	5.4.2.4.1	Deutscher Städte- und Gemeindebund	323
4.3.2.2	Die Bundesnetzagentur (BNetzA)	192			

5.4.2.4.2	Deutscher Städtetag	327	6.3.3.3	Annahme für Szenario 3: »Progressive Marktentwicklung«	447	8.7	Süddeutschland	663
5.4.2.4.3	Deutscher Landkreistag	329			448	8.7.1	Stromkonzessionen	663
5.4.2.5	Einfluss der Kartellämter	330	6.4	Grundannahmen und Prämissen	448	8.7.2	Gaskonzessionen (Süddeutschland)	664
5.4.3	Wirtschaftliche Faktoren	331	6.4.1	Allgemeine Grundannahmen	448			
5.4.3.1	Netznutzungsentgelte	332	6.4.2	Szenariospezifische Annahmen	450	9	Strategien	666
5.4.3.2	Ertragswert vs. Sachzeitwert	333	6.4.2.1	Energiewirtschaftliche Rahmenbedingungen	450	9.1	Einleitung und Strategiedefinitionen	667
5.4.3.3	Netzkaufpreis	334				9.2	Optionen zur Strategiefindung	670
5.4.3.4	Ergänzende Leistung	335	6.4.2.2	Entwicklung des Wettbewerbs um Konzessionen	453	9.3	Strategische Basisfaktoren im kommunalen Umfeld	673
5.4.3.4.1	Netzdienstleistungen	335				9.3.1	Die strategische Bedeutung des Konzessionsvertrages aus Sicht des Konzessionsnehmers	673
5.4.3.4.2	Technische Dienstleistungen	335	6.4.2.3	Rahmenbedingungen und allgemeine Entwicklung bei Kommunen	455	9.3.2	Strategische Bedeutung der geografischen Nähe	676
5.4.3.4.3	Bau	336				9.3.3	Strategische Bedeutung der gesellschaftsrechtlichen Zusammenhänge	677
5.4.3.4.4	Technische Betriebsführung nach DIN 32541	337	6.4.2.4	Entwicklung bei Konzessionsverträgen	458	9.4	Strategieoptionen für Konzessionsnehmer	679
5.4.3.4.5	Systemdienstleistungen	339	6.5	Der Markt für Konzessionen bis 2020	460	9.4.1	Wachstumsstrategie	684
5.4.3.4.6	Energiewirtschaftliche Netzdienstleistungen	340	6.5.1	Gesamtmarkt nach Sparten	460	9.4.2	Exkurs: Asset Management	689
5.4.3.7	Sonstige Leistungen	340	6.5.2	Teilmärkte	465	9.4.3	Konzessionsvertragsstrategie	690
5.4.4	Ökologische Faktoren	343	6.5.2.1	Nach Zielgruppen	465	9.4.4	Mergers und Acquisitions- Strategien	692
5.4.4.1	Einflussnahme auf den Energiemix	343	6.5.2.2	Nach Migrationsströmen (Industrie und private Haushalte)	468	9.4.5	Partnering und Kooperationen	694
5.4.4.2	Ausbau der Stromerzeugung aus erneuerbaren Energien	346	6.5.2.3	Nach Wettbewerbern	470	9.4.6	Preisstrategien	697
5.4.4.2.1	Wasserkraft	347	6.5.2.4	Nach Netzgebetsgrößenklassen	473	9.4.7	Leistungsstrategien	703
5.4.4.2.2	Windenergie	348	6.5.2.4.1	Weniger als 25.000 Haushalte	479	9.4.8	Multi Utility	704
5.4.4.2.3	Sonnenenergie	348	6.5.2.4.2	Zwischen 25.000 und 100.000 Haushalten	479	9.4.9	Geografische Strategien	707
5.4.4.2.4	Biogas	350	6.5.2.4.3	Zwischen 100.000 und 500.000 Haushalten	479	9.4.10	Politische Strategien	712
5.4.4.2.5	Kommunale Finanzierung	351	6.5.2.4.4	Mehr als 500.000 Einwohner	480	9.4.10.1	CDU/ CSU	712
5.4.4.3	Ausbau der Kraft-Wärme-Kopplung	352	6.6	Schlussfolgerung	481	9.4.10.2	SPD	713
5.4.4.4	Ausbau der Nahwärmeversorgung in Neubaugebieten	353	6.7	Ausblick: Der Markt für Konzessionen 2020 bis 2030	482	9.4.10.3	FDP	714
5.4.4.4.1	Exkurs: Förderung von Nahwärmeversorgung	354	7	Wettbewerb	484	9.4.10.4	Die Linke	715
5.4.4.4.2	Kalte Nahwärme	355	7.1	Exkurs: Energie-Internet-Einkaufsplattform am Fallbeispiel	488	9.4.10.5	Bündnis 90/ Die Grünen	716
5.4.5	Sonstige Faktoren	356	7.1.1	Energie-Internet-Marktplätze	488	9.5	Strategieoptionen für Konzessionsgeber	717
5.4.6	Exkurs: Smart-Metering – Potenziale für den effizienten Netzbetrieb	358	7.1.2	Fallbeispiel: Nuon als Nutzer einer Energie-Internet-Einkaufsplattform	490	9.5.1	Ausschreibungs- und Auswahlstrategien	717
5.4.7	Schlussfolgerung und Konsequenzen	359	7.2	Wettbewerb in der Energiewirtschaft	492	9.5.2	Partnering und Kooperationen	719
5.5	Kommunalmanagement	361	7.2.1	Zu hohe Konzentration auf der Erzeugerstufe	493	9.5.3	Strategien zu Sponsoring, ökologischem und sozialen Engagement	721
5.5.1	Konzessionsvertragsmanagement	361	7.2.2	Grenzübergreifender Wettbewerb ist unvollkommen	495	9.6	Zusammenfassung	722
5.5.2	Beziehungsmanagement	362	7.2.3	Verbesserung der Funktionsweise der Börse	495	10	Trends, Chancen und Risiken	725
5.5.3	Informationsbeschaffung	363	7.2.4	Entbündelung des Netzes von anderen Aktivitäten	496	10.1	Statistische Grundbegriffe	725
5.5.4	Gestaltung der Entscheidungsprozesse	366	7.2.5	Zusammenfassung	497	10.1.1	Chi-Quadrat-Test	727
5.5.5	Fristenmanagement	367	7.3	Wettbewerb um Konzessionen	500	10.1.2	Mann-Whitney-U-Test	727
5.6	Beispiele für Konzessionsvergaben	369	7.3.1	Aktuelle Wettbewerbsstrukturen	501	10.1.3	Korrelation nach Kendall-Tau-b	728
5.6.1	Vorzeitige Vertragsverlängerung mit bisherigem Konzessionsnehmer	369	7.3.2	Entwicklung des Wettbewerbs	513	10.2	Trends	730
5.6.2	Fristgerechte Vertragsverlängerung	372	7.3.2.1	Wettbewerbsentwicklung auf dem Strommarkt	513	10.2.1	Trends für Konzessionsgeber (Kommunen)	730
5.6.3	Vergabe an einen neuen Netzbetreiber	373				10.2.1.1	Trends aus Field Research	730
5.6.4	Gründung eines eigenen Stadtwerkes (allein oder im Verbund)	373	7.3.2.2	Wettbewerbsentwicklung auf dem Gasmarkt	515	10.2.1.2	Trends aus Desk Research	743
5.6.5	Gründung einer eigenen Netzbetriebsgesellschaft	379	7.3.2.3	Wettbewerbsentwicklung aus kommunaler Perspektive	518	10.2.2	Trends für Konzessionsnehmer (Energieversorger)	744
5.6.5.1	Gründung einer Stromnetzbetreibergesellschaft	379	7.3.2.4	Zusammenfassung der Wettbewerbsentwicklung	520	10.2.2.1	Trends aus Field Research	744
5.6.5.2	Gründung einer Gasnetzbetreibergesellschaft	381	7.3.2.5	Wettbewerbsentwicklung am Fallbeispiel	521	10.2.2.2	Trends aus Desk Research	751
5.6.5.3	Gründung einer Wassernetzbetreibergesellschaft	382	7.3.3	Einschätzung der Wettbewerber	523	10.2.3	Trends in Markt und Wettbewerb	753
5.7	Konkurrenzsituation für Energieversorger bei Konzessionen	383	7.3.4	Marktanteile der Wettbewerber	526	10.2.3.1	Trends aus Field Research	753
5.8	Zusammenführung und Lessons Learnt	387	7.3.5	Vergleich zu den Ergebnissen der 1. Auflage der Studie	529	10.2.3.2	Trends aus Desk Research	758
5.8.1	Anforderungen an Konzessionsnehmer	387	7.4	Profile ausgewählter Netzbetreiber	532	10.3	Chancen und Risiken	760
5.8.2	Kritische Erfolgsfaktoren	390	7.4.1	AllgäuNetz GmbH	532	10.3.1	Chancen und Risiken für Kommunen	760
5.8.2.1	Generelle Erfolgsfaktoren	390	7.4.2	badenova AG & Co. KG	538	10.3.2	Chancen und Risiken für Konzessionsnehmer	763
5.8.2.2	Kritische Konzessionsmarkt bezogene Erfolgsfaktoren	392	7.4.3	E.ON Energie AG	545	10.3.3	Chancen und Risiken eines aktiven Marktauftritts	767
5.8.3	Strategische Ableitungen	394	7.4.4	EGT Energie GmbH	556	11	Ausblick	770
5.8.4	Vergleich mit dem Ergebnis der 1. Studie	394	7.4.5	EnBW Regional AG	563	11.1	Entwicklung in der Energiewirtschaft	771
6	Der Markt für Konzessionen	397	7.4.6	envia Verteilnetz GmbH	573	11.2	Entwicklung bei Kommunen	774
6.1	Marktdarstellung	399	7.4.7	Ewe AG	578	11.3	Entwicklung bei Netzbetreibern und Netzdienstleistern bis 2020	775
6.1.1	Markteinflussfaktoren	400	7.4.8	MVV Energie AG	585	11.3.1	Stromnetze	777
6.1.2	Markteintrittsbarrieren	402	7.4.9	Nuon Deutschland GmbH	595	11.3.2	Gasnetze	778
6.1.3	Markttreiber	408	7.4.10	Regionalgas Euskirchen GmbH & Co. KG	600	11.3.3	Netzdienstleistungen	780
6.1.4	Markthemnisse	411	7.4.11	RheinEnergie AG	606	12	Praxistipps	784
6.2	Bisherige Marktentwicklung	413	7.4.12	RWE Energie AG	613	12.1	Checkliste für die Vorbereitung von Konzessionsverhandlungen	785
6.2.1	Übersicht zur Marktentwicklung 2006 - 2007 (Ergebnisse der 1. Auflage der Studie)	414	7.4.13	Stadtwerke Düsseldorf AG	621	12.1.1	Checkliste für Konzessionsnehmer	785
6.2.2	Status quo: Übersicht über die gegenwärtige Marktentwicklung 2008 - 2009	415	7.4.14	Stadtwerke München GmbH	628	12.1.1.1	Weitere Checkpunkte	788
6.2.2.1	Auslaufende Konzessionsverträge	418	7.4.15	SWU Stadtwerke Ulm/Neu-Ulm GmbH	635	12.1.1.2	Kontaktaufnahme zwischen den Parteien	791
6.2.2.2	Getroffene Entscheidungen	419	7.4.16	Vattenfall Europe AG	642	12.1.2	Checkliste für Konzessionsgeber	792
6.2.2.2.1	Ausschreibungen	422				12.1.2.1	Auseinandersetzung mit dem zukünftigen Konzessionsnehmer	792
6.2.2.2.2	Kommunaler Rückwerb des Netzbetriebs	424	8.1	Grundlagen und Hinweise	651	12.2	Handlungsempfehlungen für...	796
6.2.2.2.3	Exkurs: Risiken und Folgen der Anreizregulierung	429	8.2	Gesamtübersicht Deutschland	653	12.2.1	Kommunen	796
6.2.2.2.4	Public Private Partnership (PPP)	431	8.2.1	Stromkonzessionen	653	12.2.1.1	...kleinere Kommunen	799
6.2.3	Vergleich des Status quo mit Ergebnissen der 1. Auflage	434	8.2.2	Gaskonzessionen (Gesamtübersicht)	654	12.2.1.2	...mittlere und große Kommunen	800
6.3	Methodik: Szenarioanalyse	439	8.3	Norddeutschland	655	12.2.2	Netzbetreiber	801
6.3.1	Überblick	439	8.3.1	Stromkonzessionen	655	12.2.2.1	...kleinere Netzbetreiber	803
6.3.2	Exkurs: Exogene und endogene Schocks/ Impacts	443	8.3.2	Gaskonzessionen (Norddeutschland)	656	12.2.2.2	...mittlere und große Netzbetreiber	804
6.3.3	Darstellung verschiedener Szenarien	444	8.4	Westdeutschland	657	12.2.2.3	Ausgewähltes Gemeindeprofil	805
6.3.3.1	Annahme für Szenario 1: »Konservative Markteinschätzung«	445	8.4.1	Stromkonzessionen	657			
6.3.3.2	Annahme für Szenario 2: »Erwartete Marktentwicklung«	446	8.4.2	Gaskonzessionen (Westdeutschland)	658			
			8.5	Mitteldeutschland	659			
			8.5.1	Stromkonzessionen	659			
			8.5.2	Gaskonzessionen (Mitteldeutschland)	660			
			8.6	Ostdeutschland	661			
			8.6.1	Stromkonzession	661			
			8.6.2	Gaskonzessionen (Ostdeutschland)	662			

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. 11-0424-2) »**Wettbewerb um Konzessionen (2. Auflage)**« zum Preis von EUR 3.900,00 und zusätzl. Kopien (je EUR 400,00) - alle Preise zzgl. gesetzlicher MwSt. -

Als Besteller der ersten Auflage erhalten wir 10% Rabatt.

Bitte senden Sie uns das **Studienverzeichnis 2008** zu.

Bitte senden Sie uns weitere Informationen zu trend:research.

Wir sind an einer differenzierten Untersuchung im Raum

interessiert. Bitte sprechen Sie uns an.

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	
<input type="radio"/> nein	Wir sind damit einverstanden, von trend:research per E-Mail den Newsletter zu erhalten.
<input type="radio"/> nein	Wir sind damit einverstanden, von trend:research per E-Mail weitere Informationen über aktuelle Studien oder Veranstaltungen zu erhalten.
Hiermit bestätige ich, Copyright und Urheberrechte zu wahren und die Studie oder Teile davon auf keine Weise zu vervielfältigen oder weiterzugeben:	
Datum	Unterschrift/Stempel 11-1003-211

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 ganz- heitliche 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 »**Wettbewerb um Konzessionen (2. Auflage)**« kostet EUR 3.900,00 (persönliches Exemplar).

Zusätzliche Kopien (Verwendung nur innerhalb des Unter- nehmens) stellen wir Ihnen zu EUR 400,- pro Kopie zur Verfü- gung. Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Mehr- wertsteuer. Zahlungsweise ist per Überweisung oder Scheck innerhalb von 14 Tagen nach Rechnungsstellung. Bei Bestellung weiterer Studien (s.u.) bieten wir Ihnen 10% Mengenrabatt.

Die Studie ist ab sofort erhältlich.

Weitere Studien

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

- Der Markt für Ökostrom 2008-2012: Produkt, Pricing, Distri- bution und Kommunikation – Erfolgsfaktoren im Marke- ting und Vertrieb (3. Auflage)**, in Bearbeitung, ca. 900 S., EUR 3.900,00
- Wettbewerb im Gasmarkt: Neue Dynamik in einem der wichtigsten Energiemärkte – Produkte, Preise, Vertrieb und Kommunikation (3. Auflage)**, in Bearbeitung, ca. 600 S., EUR 3.900,00
- No Frills: Energy Oder: Was der Energiemarkt für den 2. Liberalisierungsakt von Aldi, RyanAir, Klarmobil & Co. lernen kann**, 05/07, 1.099 S., EUR 3.900,00
- Neue Vertriebskanäle in der Energiewirtschaft: Neue Herausforderungen und Lösungen (2. Auflage)**, 05/07, 746 S., EUR 3.500,00
- Waste-to-energy in Eastern Europe 2020: Development of waste streams, plant capacities and prices, competition and strategies**, 08/08, 601 S., EUR 6.900,00
- EVU-Berater 2008: Der Markt für Beratungsleistungen in der Energiewirtschaft (3. Auflage)**, 08/08, 1.162 S., EUR 5.900,00
- Kraftwerksneubau in Europa bis 2030: Erzeugungsmarkt in Europa bis 2030: Zwischen drohender Versorgungslücke, Klimaschutz und Investitionschancen**, 07/08, 1.328 S., EUR 12.800,00
- Der Markt für Contracting in Deutschland bis 2015: Markt- volumen, Erfolgsfaktoren, Wettbewerb (überarbeitete und erweiterte 2. Auflage)**, in Bearbeitung, ca. 750 S., EUR 5.900,00

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

©trend:research, 2008

trend:research
 Institut für Trend- und Marktforschung