



Wasserwirtschaft 2007

Liberalisierung und Privatisierung oder kommunale Daseinsvorsorge?

Die Studie ist ab sofort
erhältlich und
umfasst 719 Seiten

- Gesetzliche und politische Entwicklungen
- Kundenbedarfe und -anforderungen
- Investitionsnotwendigkeit und -umfang
- Alternativen der Betriebsführung:
Z.B. Eigenbetrieb, Zweckverband,
Fremdvergabe, ...

- Marktpotenziale und -entwicklungen
- Wettbewerbsstruktur und -entwicklung
- Strategien und Handlungsoptionen für
Wasserversorgungsunternehmen
- Trends, Chancen, Risiken

www.trendresearch.de

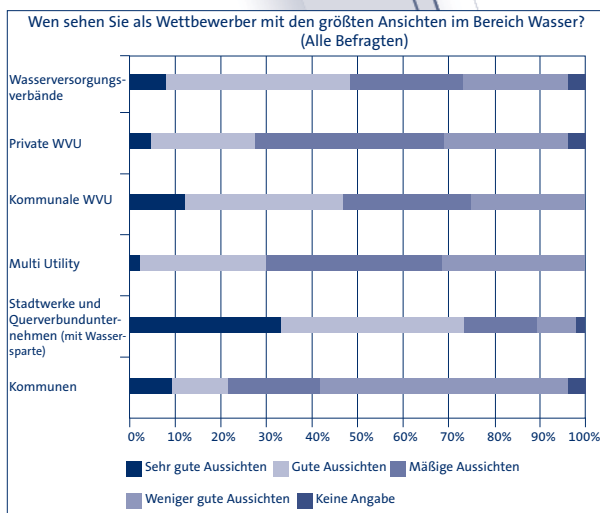
Die deutsche Wasserwirtschaft gehört mit jährlich rd. 8 Mrd. Euro Investitionen zu einem der Wirtschaftsmotoren in Deutschland. Und obwohl die „Total-Liberalisierung“ beim Wasser von europäischer Seite noch einmal verschoben wurde, stehen doch nichts desto trotz zahlreiche (auch rechtliche) Veränderungen zur Diskussion. Z.B.:

- Verpflichtendes Benchmarking,
- Modernisierungsdiskussion von Seiten der Regierung,
- zunehmende Vorstellung von Ersatzregulativen von Seiten der EU,
- Veränderte Ausschreibungspflichten für interkommunale Zusammenarbeit und Konzessionen

Aufgrund der anstehenden rechtlichen Veränderungen müssen sich die Marktteilnehmer bereits heute einem Positionierungswettbewerb in der Wasserbranche stellen. Aktuell ist der Markt in Deutschland durch Privatisierungstendenzen und Konzentrationsprozesse geprägt, mit weitreichenden Konsequenzen für die Wettbewerbschancen der Marktteilnehmer.

Die Studie gibt einen Überblick darüber, wer derzeit als Wettbewerber mit den größten Aussichten im Bereich Wasser gilt (vgl. nebenstehende Grafik) und beantwortet darüber hinaus auf Grundlage von Experteninterviews u.a. die folgenden Fragen:

- Wie können sich die etablierten Anbieter einen Vorsprung im Wettbewerb, z.B. durch Erhöhung der Kundenbindung, sichern?
- Lassen sich durch Multi-Utility-Angebote Vorteile erreichen?
- Welche Chancen ergeben sich für neue oder internationale Wettbewerber?
- Wo können Kosten optimiert oder zusätzliche Einnahmequellen erschlossen werden?
- Welche Strategien versprechen welche Vor- und Nachteile für die Kommunen?
- Unter welchen Umständen ist die Fremdvergabe der Betriebsführung für Industrieunternehmen erfolgreich?
- Wie wird sich der Umfang der externen Betriebsführung in der Wasserversorgung entwickeln? Welche Chancen ergeben sich hieraus für die Wasserversorger und Dienstleister?
- Welche Erfahrungen wurden und werden in anderen Ländern und den Nachbarbranchen gemacht? Welche Konsequenzen lassen sich hieraus für die Wasserwirtschaft ziehen?



Die Studie gibt Antworten auf wichtige Fragen im Hinblick auf eine Liberalisierung der Wasserwirtschaft, die sich aufgrund der Auswirkungen der aktuellen Marktentwicklung für Wasserversorger und Kommunen stellen.

value through information.

Inhalt der Studie

Ziele und Nutzen der Studie

Die Studie gibt einen fundierten Einblick in die aktuellen und zukünftigen internationalen und nationalen Entwicklungen und Liberalisierungsprozesse in der Wasserwirtschaft. Dies erfolgt neben einer konkreten Darstellung der Marktentwicklung auch über eine qualitative Darstellung (bspw. Kundenwechselverhalten, Wettbewerbsintensität usw.). Dabei beschreibt sie über unterschiedliche Szenarien mögliche Ausprägungen dieser Entwicklungen und erlaubt es dem Leser so, einen transparenten Überblick zu gewinnen, seine eigenen Auffassungen in die Studienergebnisse einzubinden und somit zu eigenen Schlussfolgerungen zu gelangen.

Die Studie gibt Hinweise auf die gegenwärtigen und zukünftigen Auswirkungen der Liberalisierungswelle sowohl aus Sicht der Wasserversorger als auch der Kommunen und zeigt diese qualitativ und quantitativ auf. Sie liefert Empfehlungen darüber, wie mit diesen Auswirkungen heute umzugehen ist und erlaubt den Wasserversorgern, das eigene Asset Management zu gestalten und sich zu positionieren, um im Wettbewerb ganz vorne mit dabei zu sein, und den Kommunen, eine vorteilhafte Gewährleistung dieser Aufgabe der Daseinsvorsorge zu finden.

Damit ermöglicht die Studie eine Überprüfung der bisherigen eigenen Strategie und ihrer Umsetzung und eine zielgerichtete Fokussierung auf spezielle Veränderungen und Anpassungen im Hinblick auf den liberalisierten Wettbewerb. Es wird dargestellt, wie die Marktakteure aus den Auswirkungen der Entwicklung Vorteile im Markt generieren können, um so zu den kommenden Gewinnern zu zählen.

Auf der Grundlage einer umfangreichen Befragung zu den Auswirkungen der Marktöffnung in der Wasserwirtschaft, den aktuellen Maßnahmen der Versorgungsunternehmen sowie der Angebotsstruktur von Dienstleistungsunternehmen werden Bedeutung und Potenziale aufgezeigt und Strukturen offengelegt. Es werden Fakten dargestellt, Grundannahmen präsentiert und Prognosen abgeben, die nachvollziehbar sind und es innerhalb von Szenarien jedem Wasserversorgungsunternehmen, Stadtwerken, Querverbundunternehmen, Industrieunternehmen mit eigener Wasserversorgung und Kommunen erlauben, selbst individuelle Einschätzungen einfließen zu lassen.

Methodik

trend:research setzt verschiedene Field- und Desk-Research-Methoden ein. Neben umfangreichen Intra- und Internet-Datenbank-Analysen (inkl. Zeitschriften, Publikationen, Konferenzen, Geschäftsberichte, Ratsprotokolle usw.) fließen für die Stammstudie 166 strukturierte Interviews mit folgenden Zielgruppen ein:

- Kommunale Wasserversorgungsunternehmen
- Private Wasserversorgungsunternehmen
- Stadtwerke und Querverbundunternehmen mit Wassersparte
- Kommunen
- Zweckverbände

An wen sich die Studie richtet

Die Stammstudie hilft Wasserversorgungsunternehmen, -verbänden, Stadtwerken und Querverbundunternehmen aber auch Kommunen, zukünftige Potenziale in der Wasserwirtschaft einzuschätzen und das eigene Angebot bzw. die eigenen Maßnahmen vor diesem Hintergrund im Zuge einer Erweiterung der Marktposition auf- und auszubauen.

| | | | | | |
|----------|---|------------|------------|---|------------|
| 1 | Management Summary | 29 | 3.4.1.1 | Dezentrale Wasserversorgung in Bayern und Baden-Württemberg | 176 |
| 2 | Einleitung und Definitionen | 82 | 3.4.1.2 | Wasserversorgung in Niedersachsen | 180 |
| 2.1 | Einleitung | 82 | 3.4.2 | Wasserversorgung in den neuen Bundesländern | 183 |
| 2.2 | Methodik | 88 | 3.5 | Länge und Ausgestaltung des Wasser-netzes | 186 |
| 2.3 | Ziele und Nutzen der Studie | 91 | 3.6 | Preise für Wasser und Abwasser | 188 |
| 2.4 | Definitionen | 93 | 3.6.1 | Preisbildung | 188 |
| 2.4.1 | Abwasser | 93 | 3.6.2 | Kostenstruktur in der Wasserversorgung | 190 |
| 2.4.2 | Wasser | 94 | 3.6.3 | Entwicklung der Preise für Wasser und Abwasser | 195 |
| 2.4.3 | Wassernetz/Abwassernetz | 95 | 3.7 | Stellungnahmen zum Benchmarking | 200 |
| 2.4.4 | Asset Management | 98 | 3.7.1 | Sicht der EU und der deutschen Bundesregierung | 200 |
| 2.4.5 | Beteiligung | 99 | 3.7.2 | Sicht der Verbände der Wasser- und Abwasserwirtschaft | 201 |
| 2.4.6 | Contracting | 101 | 3.7.3 | Sicht der Kommunen | 202 |
| 2.4.6.1 | DIN 8930-5 | 102 | 4 | Ausgangssituation der Wasserwirtschaft 2006 und aktuelle Entwicklungen 205 | |
| 2.4.6.2 | Energiliefer-Contracting | 102 | 4.1 | Stand der Liberalisierung in Deutschland: Zwischen Monopolen und Wettbewerb | 206 |
| 2.4.6.3 | Einspar-Contracting | 103 | 4.1.1 | Aktuelle Situation | 208 |
| 2.4.6.4 | Finanzierungs-Contracting | 103 | 4.1.2 | Positionen der deutschen Liberalisierungsdebatte | 209 |
| 2.4.6.5 | Technisches Anlagenmanagement | 104 | 4.1.3 | Liberalisierung vs. Privatisierung, Vor- und Nachteile | 212 |
| 2.4.6.6 | Definitionen der Kunden/Nachfrager | 104 | 4.2 | Kostensituation: Status Quo und Entwicklung | 215 |
| 2.4.6.7 | Weitere Contracting-Begriffe im Markt | 105 | 4.2.1 | Befragungsergebnisse EVU/WVU (Fixkostensituation) | 215 |
| 2.4.6.8 | Anlagen-Contracting | 106 | 4.2.2 | Fixkosten | 219 |
| 2.4.6.9 | Performance-Contracting | 106 | 4.2.3 | Investitionen | 221 |
| 2.4.6.10 | Betriebsführungs-Contracting | 107 | 4.2.4 | Einnahmepotenziale/ Potenziale zur Kosteneinsparung | 226 |
| 2.4.6.11 | Contracting vs. Outsourcing | 108 | 4.2.4.1 | Übersicht | 226 |
| 2.4.7 | Fusion | 109 | 4.2.4.2 | Fallstudien | 227 |
| 2.4.8 | In-House-Geschäft | 109 | 4.2.4.2.1 | Schwalbach am Taunus in Hessen | 228 |
| 2.4.9 | Kooperation | 110 | 4.2.4.2.2 | Frankfurt an der Oder in Brandenburg | 230 |
| 2.4.10 | Partnering | 111 | 4.2.4.2.3 | Schönebeck an der Elbe in Sachsen-Anhalt | 232 |
| 2.4.11 | Public-Private-Partnership | 111 | 4.2.5 | Finanzierungsstrategien | 233 |
| 2.4.12 | Querverbundunternehmen | 115 | 4.3 | Veränderungen in der Vergabe/ Beauftragungspraxis der Kommunen | 237 |
| 2.4.13 | Sourcing: In-, Co- und Out-Sourcing | 116 | 4.3.1 | Befragungsergebnisse EVU/WVU (Vergabepaxis der Kommunen) | 237 |
| 2.4.14 | Wasserversorgungsverbände | 120 | 4.3.2 | Status Quo der Konzessionen | 242 |
| 2.4.15 | Zweckverband | 121 | 4.3.3 | Anforderungen an die zukünftige Vergabepaxis | 243 |
| 3 | Rahmenbedingungen | 123 | 4.3.4 | Umsetzung von In-House-Geschäften | 244 |
| 3.1 | Gesetzliche Rahmenbedingungen und aktuelle Diskussion | 124 | 4.3.5 | Nationales und internationales Benchmarking als indirekter Wettbewerb | 245 |
| 3.1.1 | Internationale Rahmenbedingungen | 124 | 4.3.5.1 | Nationales Benchmarking | 246 |
| 3.1.1.1 | TC 224: Standardisation of service activities relating to drinking water supply and sewerage – quality criteria of the service and performance indicators | 125 | 4.3.5.2 | Internationale Benchmarkingprojekte England und Wales: Yardstick Competition | 256 |
| 3.1.2 | Gesetzliche Rahmenbedingungen in Europa | 125 | 4.3.5.2.1 | Niederlande: „naming and shaming“ | 258 |
| 3.1.2.1 | EU-Grundwasserrichtlinie | 126 | 4.3.5.2.2 | Weitere Länder | 259 |
| 3.1.2.2 | EG-Markt Zugangsverordnung | 128 | 4.3.5.3 | Fazit nationales/internationales Benchmarking | 264 |
| 3.1.2.3 | EuGH-Urteil zu In-House-Geschäften | 128 | 4.4 | Auswirkungen der Marktentwicklung auf die Bereiche Wassergewinnung, Wasseraufbereitung und Wassernetze | 267 |
| 3.1.2.4 | EU-Trinkwasserrichtlinie | 130 | 4.4.1 | Befragungsergebnisse Industrieunternehmen (Zentrale Wasserversorgung) | 267 |
| 3.1.2.5 | EU-Wasserrahmenrichtlinie | 131 | 4.4.2 | Wassergewinnung | 270 |
| 3.1.2.6 | Wettbewerbsvorschriften des EG-Vertrages | 134 | 4.4.2.1 | Status Quo der Technik | 271 |
| 3.1.2.7 | EU-Richtlinie über Dienstleistungen im Binnenmarkt | 135 | 4.4.2.2 | Investitionsbedarf | 274 |
| 3.1.3 | Gesetzliche Rahmenbedingungen in Deutschland | 138 | 4.4.2.3 | Konsequenzen für die Versorgungssicherheit | 275 |
| 3.1.3.1 | Gesetzgebungskompetenzen – der institutionelle Rahmen | 138 | 4.4.3 | Wasseraufbereitung | 276 |
| 3.1.3.2 | Gemeindevorordnungen/ Kommunalrecht | 141 | 4.4.3.1 | Status Quo der Technik | 276 |
| 3.1.3.3 | Grundwasserverordnung | 142 | 4.4.3.2 | Zählerwesen | 280 |
| 3.1.3.4 | Kartellrecht / Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen | 143 | 4.4.3.3 | Erneuerungs- und Investitionsbedarf | 285 |
| 3.1.3.5 | Landeswassergesetze | 145 | 4.4.4 | Wassernetze | 286 |
| 3.1.3.6 | Steuerrechtliche Regelungen | 145 | 4.4.4.1 | Status Quo | 286 |
| 3.1.3.7 | Trinkwasserverordnung | 146 | 4.4.4.2 | Investitionsbedarf | 288 |
| 3.1.3.8 | Wasserhaushaltsgesetz | 148 | 4.4.4.3 | Asset Management | 290 |
| 3.1.3.9 | Konzessionsabgabenverordnung für Wasser (KAE) | 150 | 4.4.4.4 | Konsequenzen für die Versorgungssicherheit | 293 |
| 3.1.3.10 | Rohrfernleitungsverordnung | 152 | 4.5 | Auswirkungen der Marktentwicklung auf die Bereiche Vertrieb und Marketing | 297 |
| 3.1.3.11 | Verordnung über Allgemeine Bedingungen für die Versorgung mit Wasser | 153 | 4.5.1 | Befragungsergebnisse EVU/WVU und Industrieunternehmen (zukünftiges Kundenwechselverhalten) | 299 |
| 3.1.3.12 | Übersicht zum Recht | 153 | 4.5.2 | Kundenzufriedenheit | 302 |
| 3.1.4 | Auswirkungen der gesetzlichen Regelungen auf die Wasserversorgungsunternehmen und Wasserentsorgungsunternehmen | 155 | 4.5.3 | Kundenbindungsinstrumente | 307 |
| 3.1.5 | Aktuelle Diskussion | 159 | | | |
| 3.1.5.1 | Europäische Wassermodernisierungsdiskussion: Standpunkte der Europäischen Kommission und des Europäischen Parlaments | 159 | | | |
| 3.1.5.2 | Modernisierungsstrategie für die Wasserwirtschaft in Deutschland | 161 | | | |
| 3.2 | Wasserdargebot | 167 | | | |
| 3.3 | Entwicklung des Wasserverbrauchs | 170 | | | |
| 3.4 | Wasserversorgung | 174 | | | |
| 3.4.1 | Wasserversorgung in den alten Bundesländern | 175 | | | |

DER KOMMUNALE DASEINSVORSORGE?

| | | | | | | | | |
|----------|---|------------|----------|--|------------|-----------|--|------------|
| 4.5.3.1 | Preis | 309 | 6.2.1.1 | Oldenburgisch-Ostfriesischer Wasser- verband | 485 | 8.5.6 | Besetzung von Nischen | 626 |
| 4.5.3.2 | Markenbildung | 310 | 6.2.1.2 | Wahnachtalsperrenverband | 489 | 8.5.6.1 | Geographisch fokussierte Strategie- ansätze | 627 |
| 4.5.3.3 | Co-Branding | 314 | 6.2.1.3 | Zweckverband Bodensee-Wasser- versorgung | 492 | 8.5.6.2 | Produktfokussierter Ansatz | 630 |
| 4.5.3.4 | Bonus- und Rabattsysteme | 315 | 6.2.1.4 | Zweckverband Landeswasserversorgung | 495 | 8.5.6.3 | Technologiefokussierter Ansatz | 631 |
| 4.5.3.5 | Kundenclubs | 319 | 6.2.1.5 | Zweckverband Fernwasser Südsachsen | 498 | 8.5.6.4 | Konzernorientierung | 631 |
| 4.5.3.6 | Kundenkarten | 320 | 6.2.2 | Private Wasserversorgungsunternehmen | 501 | 8.6 | Weitere Handlungsstrategien | 631 |
| 4.5.3.7 | Service-„Leistung“ | 324 | 6.2.2.1 | Badenova AG & Co.KG | 501 | 8.6.1 | Strategieoptionen für Kommunen | 634 |
| 4.5.3.8 | Kombinations- und Systemlösungen | 325 | 6.2.2.2 | Berliner Wasserbetriebe | 504 | 8.6.2 | Die strategische Bedeutung des Konzessionsvertrages | 635 |
| 4.5.4 | Wissensvermittlung | 325 | 6.2.2.3 | Dortmunder Energie- und Wasserver- sorgung GmbH | 507 | 8.6.3 | Die strategische Bedeutung der geo- graphischen Nähe | 637 |
| 4.5.4.1 | Database Marketing und Business Intelligence Systems | 328 | 6.2.2.4 | E.ON Avacon AG | 510 | 8.6.4 | Die strategische Bedeutung der gesell- schaftsrechtlichen Zusammenhänge | 637 |
| 4.5.4.2 | Computer Aided Selling und Sales Force Automation | 329 | 6.2.2.5 | EnBW Energie Baden-Württemberg AG | 514 | 8.6.5 | Ausschreibung | 639 |
| 4.5.5 | Marketingintensivierung | 331 | 6.2.2.6 | Fernwasserversorgung Elbaue Ostharz GmbH | 519 | 8.6.6 | Einkauf externer Dienstleistungen | 640 |
| 4.5.5.1 | Direct Mail | 336 | 6.2.2.7 | Gelsenwasser AG | 522 | 8.6.7 | Kooperation und Partnerschaft (z.B. Public-Private-Partnership) | 640 |
| 4.5.5.2 | Call Center | 338 | 6.2.2.8 | Hamburger Wasserwerke GmbH | 527 | 8.7 | Privatisierung (Kostensenkung, Qualitätssteigerung) | 642 |
| 4.5.5.3 | Internet und E-Customer Care | 340 | 6.2.2.9 | Harzwasserwerke GmbH | 529 | 8.8 | Strategieoptionen für externe Dienstleister | 644 |
| 4.5.6 | Einsatz von unterstützenden IT-Lösungen | 342 | 6.2.2.10 | Mainova AG | 532 | 8.8.1 | Handlungsempfehlungen/ Praxis-Tipps | 646 |
| 4.6 | Konsequenzen für die Organisations- strukturen | 349 | 6.2.2.11 | Rheinisch-Westfälische Wasserwerks- gesellschaft mbH | 534 | 8.8.2 | Entscheidungsfaktoren | 646 |
| 4.6.1 | Befragungsergebnisse EVU/WVU (Organisatorische Veränderungen im Bereich Wasser) | 349 | 6.2.2.12 | Stadtwerke Düsseldorf AG | 537 | 8.8.3 | Lösungsansätze | 647 |
| 4.6.2 | Sourcing-Modelle, z.B. externe Betriebs- führung | 352 | 6.2.2.13 | Stadtwerke Essen AG | 540 | 8.8.3 | Checkliste zum Anforderungskatalog | 651 |
| 4.6.3 | Partnerschaften und Kooperationen | 355 | 6.2.2.14 | Stadtwerke Hannover AG | 543 | 8.8.4 | Leitfaden zur Privatisierung | 653 |
| 4.6.4 | Privatisierung kommunaler Beteili- gungen | 362 | 6.2.2.15 | Stadtwerke München GmbH | 546 | | | |
| 4.7 | Dienstleistungsangebot im Bereich Wasserversorgung | 367 | 6.2.2.16 | Süwag Wasser GmbH | 549 | | | |
| 4.7.1 | Befragungsergebnisse Industrieunter- nehmen (Vergabe von Dienstleistungen) | 367 | 6.2.2.17 | TWM Trinkwasserversorgung Magdeburg GmbH | 551 | 9 | Exkurs: Integrierte Wasser- und Abwasserwirtschaft | 656 |
| 4.7.2 | Asset Management und Netzdienst- leistungen | 373 | 6.2.3 | Internationale Wasserversorgungsunter- nehmen | 559 | 9.1 | Rahmenbedingungen der Abwasser- wirtschaft | 656 |
| 4.7.3 | Anlagenbewertung und Beratung/ Gutachtertätigkeiten | 378 | 6.2.3.1 | SUEZ Environment LTD | 559 | 9.1.1 | Rahmendaten der Abwasserwirtschaft | 656 |
| 4.7.4 | Contracting | 380 | 6.3.2.2 | Veolia Wasser GmbH | 559 | 9.1.2 | Rechtliche Rahmenbedingungen der Abwasserwirtschaft | 657 |
| 4.7.5 | Technische Betriebsführung | 383 | 6.2.4 | Dienstleistungsunternehmen im Bereich Wasserversorgung (z.B. für Contracting, Betriebsführung, Asset Management) | 561 | 9.1.3 | Aktuelle Tendenzen | 661 |
| 4.7.6 | Kaufmännische Betriebsführung | 387 | 6.2.4.1 | EURAWASSER Aufbereitungs- und Entsorgungs GmbH | 561 | 9.2 | Status Quo und Überblick über die Prozessschritte | 663 |
| 4.7.7 | Planung und Bau von Anlagen und Rohrnetzen | 389 | 6.2.4.2 | HST Hydro-Systemtechnik GmbH | 564 | 9.3 | Vorteile und Synergien | 665 |
| 4.7.8 | Wasserhandel | 392 | 6.2.4.3 | RBS Genius GmbH | 567 | 9.4 | Nachteile und Hindernisse | 668 |
| 5 | Marktentwicklungen der deutschen Wasserwirtschaft | 396 | 7 | Trends, Chancen und Risiken | 570 | 10 | Erfahrungen aus anderen Märkten und Ländern | 671 |
| 5.1 | Einleitung | 396 | 7.1 | Überblick aus Wettbewerbersicht (Befragungsergebnisse) | 570 | 10.1 | Erfahrungen aus anderen Märkten | 672 |
| 5.2 | Befragungs- und Auswertungsmethodik | 398 | 7.2 | Trends in der deutschen Wasser- wirtschaft | 574 | 10.1.1 | Gasversorgung | 672 |
| 5.3 | Grundannahmen und Prämissen | 403 | 7.2.1 | Kudentrends | 574 | 10.1.2 | Stromversorgung | 675 |
| 5.3.1 | Annahmen und Prämissen für alle Szenarien | 407 | 7.2.2 | Markttrends | 575 | 10.1.3 | Telekommunikation | 679 |
| 5.3.2 | Überblick über die szenariospezifischen Prämissen | 412 | 7.2.3 | Strategietrends | 576 | 10.1.4 | Industrielle Abfallentsorgung | 681 |
| 5.3.2.1 | Gesamtwirtschaftliche Rahmenbe- dingungen | 413 | 7.2.4 | Technologie-trends | 578 | 10.1.5 | Schlussfolgerungen für die deutsche Wasserwirtschaft | 684 |
| 5.3.2.2 | Wasserwirtschaftliche Rahmenbe- dingungen | 415 | 7.2.5 | Wettbewerbstrends | 579 | 10.2 | Erfahrungen aus anderen Ländern | 689 |
| 5.3.2.3 | Annahmen für Szenario 1 | 417 | 7.3 | Chancen und Risiken | 582 | 10.2.1 | England und Wales | 689 |
| 5.3.2.4 | Annahmen für Szenario 2 | 422 | 7.3.1 | ... für Wasserversorgungsunternehmen und -verbände | 582 | 10.2.2 | Niederlande | 692 |
| 5.3.2.5 | Annahmen für Szenario 3 | 428 | 7.3.2 | ... für Stadtwerke und Querverbund- unternehmen | 586 | 10.2.3 | Frankreich | 694 |
| 5.4 | Marktentwicklung für drei Szenarien bis 2010 | 432 | 7.3.3 | ... für Industrieunternehmen mit eigener Wasserversorgung | 589 | 10.2.4 | USA | 696 |
| 5.4.1 | Einschätzungen der Marktakteure zur Marktentwicklung (Befragungs- ergebnisse) | 432 | 8 | Strategie- und Handlungsoptionen | 592 | 10.2.5 | Chile, Schweden, Österreich | 697 |
| 5.4.2 | Marktsegmentierung und Marktab- grenzung | 446 | 8.1 | Grundverständnis: Strategiebegriff | 593 | 10.2.6 | Schlussfolgerungen für die deutsche Wasserwirtschaft | 699 |
| 5.4.3 | Prognose des Wasserverbrauchs | 446 | 8.1.1 | Strategische Ziele | 593 | 10.2.6.1 | Privatisierung | 701 |
| 5.4.4 | Prognose des Investitionsvolumens | 449 | 8.1.2 | Strategieentwicklung und -formulierung | 593 | 10.2.6.2 | Regulierung | 702 |
| 5.4.5 | Prognose des Endverbraucherpreise | 450 | 8.1.3 | Strategiereview / -aktualisierung | 593 | 10.2.6.3 | Benchmarking | 706 |
| 5.4.6 | Prognose des Umfangs externer Betriebsführung | 452 | 8.1.4 | Strategieumsetzung | 594 | | | |
| 5.5 | Ausblick auf zukünftigen Wettbewerb | 456 | 8.1.5 | Umwelt / Markt / Wettbewerb | 594 | 11 | Ausblick bis 2020: Entwicklungen in der Wasserwirtschaft | 711 |
| 5.6 | Erfolgsfaktoren für die deutsche Wasserwirtschaft | 459 | 8.2 | Optionen zur Strategiefindung | 595 | 11.1 | Einleitung | 711 |
| 5.7 | Markthemmnisse | 461 | 8.3 | Einfluss von Rahmenbedingungen auf die Strategie | 602 | 11.2 | Entwicklung bei Kommunen | 712 |
| 6 | Wettbewerb | 465 | 8.4 | Anforderungen verschiedener Markt- akteure als strategischer Ausgangspunkt | 603 | 11.3 | Gesetzliche Rahmenbedingungen des Marktes | 714 |
| 6.1 | Wettbewerbsstruktur und -charakteristika | 465 | 8.4.1 | Kommunale Anforderungen | 603 | 11.3.1 | Europäische Gesetzeslage | 714 |
| 6.1.1 | Bisherige Entwicklung und Status Quo | 466 | 8.4.2 | Anforderungen von Industrieunter- nehmen mit eigener Wasserversorgung | 608 | 11.3.2 | „Vergabeverfahren“ in Deutschland | 714 |
| 6.1.2 | Weitere Entwicklung (z.B. Auftritt ausländischer Akteure) | 475 | 8.5 | Ausgewählte Strategieoptionen für Was- serversorger, Stadtwerke und Querver- bundunternehmen | 610 | 11.3.3 | Örtlichkeitsprinzip | 715 |
| 6.1.3 | Einschätzungen der Wettbewerber (Befragungsergebnisse) | 482 | 8.5.1 | Make or buy: Outsourcing | 610 | 11.4 | Entwicklung der Wettbewerbsstruktur | 716 |
| 6.2 | Wettbewerbsprofile | 485 | 8.5.2 | Benchmarking | 615 | 11.4.1 | Anzahl der Unternehmen | 716 |
| 6.2.1 | Kommunale Wasserversorgungsunter- nehmen und -verbände | 485 | 8.5.2.1 | 5 Phasen des Benchmarking | 616 | 11.4.2 | Kooperationen und Fusionen | 717 |
| | | | 8.5.2.2 | Nutzen, Erkenntnisgewinn und Probleme: Chancen und Risiken | 617 | 11.4.3 | Räumlicher Bezug | 717 |
| | | | 8.5.3 | Multi-Utility- und Cross-Selling- Strategien | 619 | 11.4.4 | Umfang der externen Betriebsführung | 718 |
| | | | 8.5.4 | Kooperationen und Partnerschaften | 621 | 11.5 | Einschätzungen der Marktakteure (Befragungsergebnisse) | 719 |
| | | | 8.5.5 | Aufbau eines zusätzlichen Geschäftsfeldes durch Dienstleistungen für Kommunen oder andere Wasserversorger | 625 | | | |

Die Studie umfasst 719 Seiten und ist ab sofort erhältlich. Aufgrund von Aktualisierungen können sich ggf. die Seitenzahlen noch 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 Stammstudie (Nr. 09-0917)
**»Wasserwirtschaft 2007: Liberalisierung und
 Privatisierung oder kommunale Daseinsvorsorge?«**
 zum Preis von EUR 4.100,00
 und zusätzl. Kopien (je EUR 300,00)
 - alle Preise zzgl. gesetzlicher MwSt. -
- Bitte senden Sie uns Informationen zu weiteren Studien
 (s.u.). Ggfs. erhalten wir Mengenrabatt.
- Bitte senden Sie uns weitere Informationen zu
trend:research.
- Bitte senden Sie uns das aktuelle Studienverzeichnis zu.
- Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden?
 Erhalt dieser Broschüre
 Internet
 Empfehlung durch
 Presseartikel in
 Sonstiges

ADRESSE

| | |
|--|---|
| FIRMA | |
| NAME | |
| FUNKTION | |
| STRASSE | |
| PLZ/ORT | |
| TEL./FAX | |
| E-MAIL | |
| <input type="radio"/> ja <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 09-0110 |

trend:research

Institut für Trend- und Marktforschung

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 sich stark wandelnder Märkte, z.B. der liberalisierten Energie- und Telekommunikationsmärkte.

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 Stammstudie **»Wasserwirtschaft 2007: Liberalisierung und Privatisierung oder kommunale Daseinsvorsorge?«** kostet 4.100,00 EUR (persönliches Exemplar).

Zusätzliche Kopien (Verwendung nur innerhalb des Unternehmens) stellen wir Ihnen zu EUR 300,- 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. Die Studie ist ab sofort erhältlich.

**WEITERE STUDIEN**

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

- Der Markt für Betriebsführungen von Rohrleitungsnetzen bis 2010**, geplant, ca. 500 S., EUR 3.800,00
- EVU-Berater 2005: Der Markt für Beratungsdienstleistungen in der Energiewirtschaft**, 06/05, 726 S., EUR 4.900,00
- IT-Berater bei EVU: Der Markt für IT-Beratungsleistungen in der Energiewirtschaft**, 01/06, 961 S., EUR 4.900,00
- Beratung, Planung und Service im Kraftwerksmarkt**, 04/06, 1.010 S., EUR 4.900,00
- Der Markt für Messstellenbetreiber**, 06/06, 711 S., EUR 3.900,00
- Der Markt für Netzdienstleistungen**, 01/06, 637 S., EUR 4.500,00
- Klärschlamm Entsorgung in Deutschland bis 2020: Stoffströme, Preise, Absatzmärkte, Marktpotenziale und Strategien**, 07/06, S. 934, EUR 4.400,00
- Mitverbrennung in Kohlekraftwerken**, 06/05, 655 S., EUR 4.200,00
- Kommunen als Kunden der Energieversorger**, 05/05, 696 S., EUR 3.400,00
- Verbrauchsabrechnung (3. Auflage)**, 05/05, 1.322 S., EUR 5.500,00
- Gasnetze 2007**, 12/05, 704 S., EUR 3.800,00
- Gasvertrieb 2007**, 11/05, 574 S., EUR 3.900,00
- Stromnetze 2007**, 06/05, 800 S., EUR 3.800,00
- Zählerwesen 2. Auflage**, 06/06, 934 S., 4.400,00

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