



Der Markt für Netzdienstleistungen bis 2015

Produkte, Potenziale, Vertrieb (2. Auflage)

Die Studie ist ab sofort erhältlich und umfasst 1.192 Seiten

- Rahmenbedingungen: Aktuelle Energiepolitik, Status quo Netze (Strukturen, Kapazitäten)
- Produkte und Service-Levels im Netzbereich
- Kundenbedarfe und -anforderungen: EVU, Kommunen und Industrie

- Marktanalyse/-prognose: nach Sparten und Segmenten (EVU, Kommunen, Industrie)
- Wettbewerb: Strukturen, Anbieterprofile, Erfolgsfaktoren
- Strategien von EVU als Anbieter von Netzdienstleistungen

Wird die Anzahl der Strom- und Gasnetzbetreiber bis 2015 tatsächlich um mindestens die Hälfte zurückgehen, wie manche Marktbeobachter orakeln?

Fast alle großen EVUs mit über 100.000 Kunden haben sich im Netzbereich für ein schwaches Pachtmodell entschieden, wobei die Netzgesellschaft als Pächter der Netze mit dem früheren EVU als technischem Dienstleister und Netzeigentümer auf der Grundlage von Dienstleistungsverträgen zusammen arbeitet. Damit schlägt der von der Anreizregulierung forcierte Kostendruck unmittelbar auf die EVUs durch. Das Gleiche gilt für die vielen kleineren EVUs, wo der Netzeigentümer gleichzeitig „Netz-Verwalter“ ist.

Möglicherweise ist der vom Regulierer ausgeübte Druck aber noch zu schwach, um nachhaltige Struktur Anpassungen im Netzbereich zu beschleunigen. Dieser Ansicht waren zumindest die im Rahmen der Studie befragten Entscheider. Gerade kleinere EVUs hätten demnach gute Chancen, bereits durch den schrittweisen Abbau interner Kapazitäten und Prozessverbesserungen die Anforderungen der Anreizregulierung zu erfüllen. Beklagt wurde von den Anbietern von Netzdienstleistungen in diesem Zusammenhang eine allgemeine Marktzurückhaltung, „weil Energieversorger versuchten, ihr eigenes Personal auszulasten“.

Die Entwicklung des Marktes für Netzdienstleistungen wird darüber hinaus durch zahlreiche Wettbewerbshindernisse und Wechselbarrieren (Kontrahierungszwänge) blockiert, die sich aus dem Asset Management/Asset Service Modell im regulierten Strom- und Gasbereich bzw. aufgrund öffentlicher Regiebetriebe im Wasserbereich ergeben.

Die Erbringung von Netzdienstleistungen (Betriebsführung und Wartung kompletter Netze oder von Kundenanlagen) ist ebenso Aufgabe der EVU, wie deren Vermarktung. Eine Ausnahme bilden die wenigen starken Netzgesellschaft mit einer ausreichenden Fertigungstiefe. Beim Vertrieb von Netzdienstleistungen agieren viele EVU bis heute kleinmütig und opportunistisch.

Netzdienstleistungsaufträge von Dritten ergeben sich hier quasi als Nebenprodukt der laufenden Tätigkeit im eigenen Netz auf der Basis bestehender Kontakte zu nachgelagerten Netzbetreibern oder Anschlussnehmern.

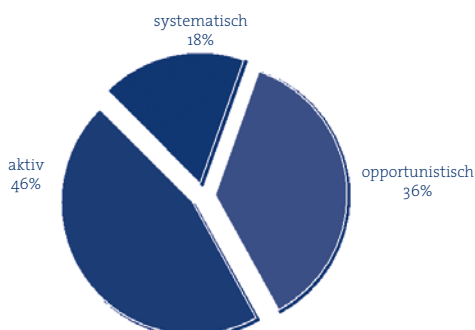
Die großen EVU mit über 100.000 Kunden hingegen gehen den Drittmarkt bereits offensiver und aktiver an, wie die Befragung ergeben hat (vgl. Abb. links).

Nach eigenen Angaben generieren dabei die aktiv vorgehenden EVU bis zu 15 Prozent an zusätzlichen Erlösen mit der Vermarktung netznaher Dienstleistungen, bezogen auf das regulierte Strom- und Gasgeschäft.

Mit welchen Produkten diese Unternehmen am Markt auftreten und wo ihre Kernkompetenzen liegen, sind einige der Fragen, dem sich diese in zweiter Auflage erscheinende Studie widmet. Darüber hinaus werden auf der Basis einer umfangreichen Befragung von Anbietern und Nachfragern Antworten u.a. auf weitere Fragen gegeben:

- Welche Bedarfe und Anforderungen ergeben sich bei potenziellen Kundengruppen z.B. hinsichtlich Leistungserbringung und -qualität?
- Wie groß ist das Marktvolumen in den einzelnen Segmenten bzw. Sparten?
- Welche Optionen ergeben sich für EVU beim Vertriebsaufbau?
- Wie unterscheidet sich der klassische Netzanschlussvertrieb vom Vertrieb technischer Dienstleistungen?
- Wie wollen EVU den Vertrieb von Netzdienstleistungen weiter professionalisieren?
- Welche Wettbewerber agieren am Markt?
- Welche Unternehmen bieten welches Leistungsspektrum an?
- Wie wird sich die Anreizregulierung auf die Asset Service Provider im regulierten Bereich auswirken?

Darstellung: Bearbeitung des Marktes für Netzdienstleistungen bei den befragten EVUs



Inhalt der Studie

Ziel und Nutzen der Studie

Die Studie gibt Antworten auf wichtige Fragen, die sich bei der Entwicklung, Platzierung und Vermarktung von Dienstleistungen im Netzbereich stellen. Ausgehend von den aktuellen zielkunden-spezifischen Anforderungen wurde sowohl die Entwicklungsseite als auch auf Angebotsseite berücksichtigt. Auf dieser Basis wurde das Marktvolumen berechnet und Szenarien über die künftige Marktentwicklung erstellt. Darüber hinaus wurden Trends analysiert und Empfehlungen gegeben, um als Netzbetreiber/ Netzdienstleister geeignete Strategien zum Auf- und Ausbau des Dienstleistungsangebotes zu entwickeln.

Methodik

trend:research setzt verschiedene Field- und Desk Research-Methoden ein. Neben umfangreichen Intra- und Internet-Datenbank-Analysen (inkl. Zeitschriften, Publikationen, Konferenzen, Geschäftsberichte usw.) flossen in die Potenzialstudie 110 strukturierte Interviews mit folgenden Zielgruppen ein:

Anbieterseite:

Zielgruppe	Anzahl Interviews
Energieversorger/ Netzbetreiber-gesellschaften	18
Unabhängige Netzdienstleister	18

Nachfragerseite:

Zielgruppe	Anzahl Interviews
Industrieunternehmen	22
Kommunen	26
Weiterverteiler/ Stadtwerke	26

Die Ergebnisse und Analysen werden mit Hilfe der o.g. Interviews und Expertengespräche erarbeitet. Auf der Basis der Auswertung von Anforderungen und Erwartungen können so abgesicherte Aussagen über Status quo, Trends und Wettbewerb sowie Strategien im Markt für Netzdienstleistungen dargestellt werden.

An wen sich die Studie richtet

Die Potenzialstudie unterstützt EVU bzw. Netzgesellschaften auf Vorstands- und Geschäftsführungsebene zukünftige Potenziale im Markt für Netzdienstleistungen gezielt abzuschätzen, um auf dieser Basis erfolgreiche Strategien für einen aktiven Vertrieb eigener Produkte im Netzservicebereich zu entwickeln.

Der Nutzen ergibt sich z.B. für Vorstände, Geschäftsführung, Strategie-, Unternehmens- und Konzernplanung, Leiter Netze/ Netzbetrieb, Leiter Netz-/Energievertrieb, Leiter Vertrieb/Marketing, Leiter Asset Management/Asset Services.

1	Management Summary	39	3.4.1.3	Betreiberstruktur	309
2	Allgemeine Grundlagen	112	3.4.1.4	Anforderungen an und Ausbau von Netzkapazitäten	313
2.1	Einleitung	113	3.4.2	Status quo: Rohrleitungsnetze (Gas, Wasser/ Abwasser, Fernwärme)	320
2.2	Ziele und Nutzen	116	3.4.2.1	Grundlagen	320
2.3	Aufbau und Inhalt der Studie	118	3.4.2.1.1	Netzstruktur in Deutschland	320
2.4	Methodik	122	3.4.2.1.2	Alter und Lebensdauer der heutigen Netzkapazitäten	334
2.5	Begriffsdefinitionen und Abgrenzungen	130	3.4.2.1.3	Betreiberstruktur	334
2.5.1	Areal-, Objekt- und Werksnetze	130	3.5	Rahmenbedingungen in ausgewählten Zielkundengruppen	341
2.5.2	Smart Grids	134	3.5.1	Rahmentexte und Weiterverteiler	341
2.5.3	Smart Metering	136	3.5.2	Industrie	345
2.5.4	Netzbetreiber	137	3.5.3	Kommunen	347
2.5.5	Netzdienstleister/ unabhängiger Netzdienstleister	140	3.5.4	Objektnetzbetreiber (z.B. Industrie- und Gewerbetreibende / -areale, Einkaufs- und Handelszentren / -filialen, Wohn- und Gebäudeparks)	349
2.5.6	Netzdienstleistungen	141			
2.5.6.1	Technische Netzdienstleistungen/Netzservices	144	4	Produkte und Dienstleistungen im Netzbereich: Bestandsaufnahme	355
2.5.6.2	Systemdienstleistungen	147	4.1	Technische Netzdienstleistungen aus EVU-Anbietersicht	357
2.5.6.3	Energetische Netzdienstleistungen	150	4.1.1	Blindstromkompensation	359
2.5.7	Asset Management / Asset Services	150	4.1.2	Trafo-Service	362
2.5.8	Messstellenbetreiber	151	4.1.3	Areal- und Objektnetzbetrieb	363
2.5.9	Messdienstleister	153	4.1.4	Betrieb temporärer Netze	366
2.5.10	In-/Out-/Cosourcing	154	4.1.5	Netz-Contracting	367
2.5.11	Service Level Agreements	156	4.2	Technische Netzdienstleistungen aus der Auftraggeberperspektive	370
3	Rahmenbedingungen	159	4.2.1	Stromleitungsnetze	371
3.1	Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	160	4.2.1.1	Planungs- und Projektierungsdienstleistungen	372
3.1.1	Gesamtwirtschaft in Deutschland	160	4.2.1.2	Bau/Montage (Trassierung, Fundierung)	378
3.1.2	Energie- und Wasserwirtschaft	166	4.2.1.3	Betrieb/Technische Betriebsführung	384
3.1.2.1	Strommarkt	167	4.2.1.3.1	Netzführungsdienstleistungen	386
3.1.2.2	Erdgasmarkt	172	4.2.1.3.2	Störungsmanagement/Störungsservice	389
3.1.2.3	Fernwärmemarkt	175	4.2.1.3.3	Erdschlusskompensation	391
3.1.2.4	Wassermarkt	177	4.2.1.4	Instandhaltung (Wartung, Inspektion, Instandsetzung)	392
3.2	Gesetzliche Rahmenbedingungen der Energie- und Wasserwirtschaft	182	4.2.1.4.1	Begriffsdefinition	392
3.2.1	EU-Richtlinien	183	4.2.1.4.2	Kabelprüfung und Fehlerortung	396
3.2.1.1	Trinkwasserrichtlinie	183	4.2.2	Rohrleitungsnetze (Gas-, Wasser-/Abwasser-, Fernwärmenetze)	400
3.2.1.2	EU-Wasserrahmenrichtlinie (EU-Richtlinie 2000/60/EG)	184	4.2.2.1	Planungs- und Projektierungsdienstleistungen	401
3.2.1.3	EU-Beschleunigungsrichtlinien (2003/54/EG und 2003/55/EG)	186	4.2.2.2	Bau/Montage (Tiefbau, Fundierung)	406
3.2.1.4	Europäische Messgeräte-Richtlinie (EU-Richtlinie 2004/22/EG)	187	4.2.2.3	Rohrnetzanalyse und Druckprüfung	412
3.2.1.5	Klima- und Energiepaket der Europäischen Union: zu erwartende neue Richtlinien	190	4.2.2.4	Betrieb/Technische Betriebsführung	413
3.2.2	Nationales Energierecht	194	4.2.2.4.1	Netzführung/Gas-Dispatching	416
3.2.2.1	Trinkwasserverordnung	194	4.2.2.4.2	Störungsmanagement/Störungsservice	419
3.2.2.2	Energetisches Grundgesetz (EnWG)	195	4.2.2.4.3	Kathodischer Korrosionsschutz	421
3.2.2.2.1	Schaffung einer nationalen Regulierungsbehörde – die Bundesnetzagentur	199	4.2.2.5	Instandhaltung (Wartung, Inspektion, Instandsetzung)	425
3.2.2.2.2	Unbundling / Entflechtung	201	4.2.2.5.1	Instandhaltung von Rohrleitungsnetzen	425
3.2.2.2.3	Kostenregulierung / Netzentgeltregulierung	214	4.2.2.5.2	Leck- und Leitungsortung	432
3.2.2.2.4	Anreiz- und Qualitätsregulierung	217	4.2.3	Spartenübergreifende Netzdienstleistungen	437
3.2.2.3	Strom- und Gaszugangsverordnung (StromNZV und GasNZV)	226	4.2.3.1	Netzbegehung (Befahrung/Befliegung)	437
3.2.2.4	Strom- und Gasnetzentgeltverordnung (StromNEV und GasNEV)	230	4.2.3.2	Dokumentation/GIS-Dienstleistungen	440
3.2.2.5	Grund- und Ersatzversorgung(Artikel 38 EnWG)	238	4.2.3.3	Mess- und Zählerwesen	446
3.2.2.5.1	Grundversorgungsverordnungen (StromGVV und GasGVV)	239	4.2.3.3.1	Energetisches Datenmanagement	450
3.2.2.5.2	Ersatzversorgung (gemäß EnWG Art. 38 - 41)	242	4.2.3.3.2	Messstellenbetrieb	453
3.2.2.5.3	Ersatzversorgung (gemäß EnWG Art. 38 - 41)	244	4.2.3.3.3	Messstellendienstleistungen	455
3.2.2.7	Niederspannungs- und Niederdruckanschlussverordnung (NAV und NDAV)	245	4.2.3.3.4	Spartenübergreifende Auslesung	456
3.2.2.8	Konzessionsabgabenverordnung (KAV)	246	4.2.3.4	Netzanschlussbereitstellung (Hausanschluss, Netzeinspeiser)	458
3.2.2.9	Erneuerbare Energien Gesetz (EEG)	247	4.2.3.5	Netzzugang	459
3.2.2.10	Gesetz zur Beschleunigung der Infrastrukturplanung	260	4.2.4	Spartenspezifische Netzdienstleistungen	461
3.2.2.11	Rechtsprechung zum Betrieb von Objekt-netzen	262	4.2.4.1	Technische Dienstleistungen für Gasdruck-Regel- und Messanlagen (GDRM)	461
3.2.2.12	Energetisches Ausbaugesetz	265	4.2.4.2	Technische Dienstleistungen für Umspannwerke und Netzstationen	471
3.2.2.13	Niedersächsisches Erdkabelgesetz	265	4.2.4.3	Technische Dienstleistungen auf dem Gebiet der Wasserver- und -entsorgung	480
3.2.2.14	§107 der Gemeindeordnung	266	4.2.4.4	Dienstleistungspotenzial durch Smart Grids	491
3.3	Rechtliche Rahmenbedingungen zu Ausschreibungen und Auftragsvergabe	274	4.2.4.4.1	Grundlagen	491
3.3.1	Grundlagen Vergaberecht	274	4.2.4.4.2	Dienstleistungspotenziale	492
3.3.2	Relevante EU-Richtlinien im Zusammenhang mit Ausschreibung und Vergabe von Aufträgen	275	4.2.4.5	Dienstleistungspotenzial durch Biogas	494
3.3.2.1	Sektorenrichtlinie (EU-Richtlinie 2004/17/EG)	276	4.2.4.5.1	Planungs- und Beratungsdienstleistungen	494
3.3.2.2	Dienstleistungsrichtlinie (EU-Richtlinie 2006/123/EG)	279	4.2.4.5.2	Bau und Betriebsführung	496
3.3.3	Nationale rechtliche Bestimmungen im Zusammenhang mit Ausschreibung, Vergabe von Aufträgen	280	4.2.4.5.3	Analyse-Systeme und Automatisierung	497
3.3.3.1	Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen (VOB)	280	4.2.4.5.4	Einspeisung	499
3.3.3.2	Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB)	284	4.2.4.5.5	Contracting von Biogasanlagen	501
3.3.3.3	Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI)	286	4.3	Energetische Netzdienstleistungen	505
3.4	Rahmenbedingungen bei den Versorgungsnetzen	289	4.3.1	Bilanzkreismanagement	506
3.4.1	Status quo: Elektrische Übertragungs- und Verteilnetze in Deutschland	289	4.3.2	Gastransportmanagement/-logistik	510
3.4.1.1	Grundlagen	289	4.3.3	Netznutzungsabrechnung	516
3.4.1.1.1	Europäisches Verbundsystem	290	4.3.4	Netznutzungsentgeltkalkulation	519
3.4.1.1.2	Netzstruktur in Deutschland	299	4.3.5	Vertragsunterstützung/-management	520
3.4.1.2	Alter und Lebensdauer der heutigen Netzkapazitäten	308	4.3.6	Regulierungsmanagement	530
			4.3.7	Asset Management	535
			5	Geschäfts-/Organisationsmodelle	540
			5.1	Geschäftsmodelle für Anbieter von Netzdienstleistungen	541
			5.1.1	Netzbetrieb-Geschäftsmodelle großer EVUs	541
			5.1.1.1	Pachtmodelle	541
			5.1.1.2	Starke* und „schwache“ Netzgesellschaften	542
			5.1.2	Zusammenhang zwischen Aufbauorganisation und Vertriebsorganisation	544

5.2	Netzdienstleistungsvertrieb außerhalb des eigenen Unternehmens	547	7.2	Industrie und Gewerbe	713	9.2.2.2	Bohlen und Doyen Bauunternehmen GmbH	1000
5.2.1	Vertrieb von Netzdienstleistungen zusammen mit weiteren (Energie-) Dienstleistungen	549	7.2.1	Ausgangssituation	713	9.2.2.3	DBI Gas und Umwelttechnik GmbH	1009
5.2.2	Vertrieb von Netzdienstleistungen als eigenes (Haupt-) Geschäftsfeld	551	7.2.2	Inanspruchnahme von Netzdienstleistungen: Status quo und Bedarfe	720	9.2.2.4	FRIEDRICH VORWERK Rohrleitungsbau GmbH & Co.KG	1014
5.2.3	Netzdienstleistungsvertrieb und Energievertrieb	552	7.2.3	Anforderungen und Präferenzen	725	9.2.2.5	RBS Wave GmbH	1019
5.2.4	Zusammenfassende Bewertung	555	7.2.4	Wechselbereitschaft und Häufigkeit der Vergabe	734	9.2.2.6	SAG GmbH	1024
5.3	Geschäftsmodelle für Auftraggeber von Netzdienstleistungen	557	7.2.5	Fragen zum Objektnetzbetrieb	740	9.2.2.7	Siemens AG - Sector Energy	1034
5.3.1	Zusammenspiel von Asset Management und Asset Service	557	7.3	Kommunen	743	10	Trends, Chancen, Risiken	1042
5.3.1.1	Aufgaben des Asset Managements	560	7.3.1	Ausgangssituation	744	10.1	Trends	1042
5.3.1.2	Service Level Agreements	562	7.3.2	Inanspruchnahme von Netzdienstleistungen: Status quo und Bedarfe	748	10.1.1	...im Netzbereich	1043
5.3.2	Modell 1: Netzeigentümer und „Netzverwalter“	567	7.3.3	Anforderungen und Präferenzen	754	10.1.1.1	Allgemeine Markt- und Strategietrends	1043
5.3.3	Netzbetriebsführung auf der Basis interner Leistungsbeziehungen zwischen Asset Manager und Asset Service	570	7.3.4	Wechselbereitschaft und Häufigkeit der Vergabe	766	10.1.1.2	Technologietrends	1045
5.3.3.1	Modell 2a: Starker Pächter	571	7.3.5	Exkurs: Kommunale Straßenbeleuchtungsnetze	771	10.1.2	...der Angebotsseite	1049
5.3.3.2	Modell 2b: Schwacher Pächter	574	8	Markt für Netzdienstleistungen	781	10.1.2.1	Markttrends Anbietermarkt	1049
5.3.3.3	Modell 2c: Schwache Netzgesellschaft und eigene Service GmbH für die anfallenden Leistungen (Pachtmodell)	577	8.1	Einleitung, Ziele und Nutzen	781	10.1.2.2	Strategietrends für Anbieter von Netzdienstleistungen	1054
5.3.3.4	Modell 3a: Starker Eigentümer/starke Netzgesellschaft	579	8.2	Methodik zur Bestimmung des Marktvolumens	783	10.1.3	...auf Nachfragerseite	1057
5.3.3.5	Modell 3b: Schwacher Eigentümer/schwache Netzgesellschaft	581	8.2.1	Gesamtwertschöpfung	786	10.1.3.1	Markttrends Käufermarkt	1057
5.3.3.6	Modell 3c: Schwache Netzgesellschaft und eigene Service GmbH für die anfallenden Leistungen (Eigentümermodell)	582	8.2.2	Gesamtkosten	786	10.1.3.2	Strategietrends der Nachfrager	1059
6	Vertrieb und Vermarktung von Netzdienstleistungen	585	8.2.3	Gesamtbetriebskosten	789	10.1.3.3	Weitere branchenspezifische Trends	1060
6.1	Vertriebsausrichtung	586	8.2.4	Gesamtkosten für Netzbau und Netzbetrieb	790	10.1.3.3.1	Stadtwerke und Weiterverteiler	1060
6.2	Vertriebs- und Marketingplanung	590	8.2.4.1	Kostenvolumen Stromnetze	792	10.1.3.3.2	Industrie und Gewerbe	1063
6.2.1	Kundensegmentierung	590	8.2.4.2	Kostenvolumen Gasnetze	794	10.1.3.3.3	Kommunen	1066
6.2.1.1	Generelles Vorgehen	591	8.2.4.3	Kostenvolumen Wassernetze	795	10.2	Chancen und Risiken	1068
6.2.1.2	Kundensegmente	593	8.2.4.4	Kostenvolumen Abwassernetze	797	10.2.1	...für Übertragungs-/Fernleitungsnetzbetreiber	1068
6.2.2	Vertriebsgebiete	594	8.3	Netzdienstleistungen als Anbietermarkt für Energieversorgungsunternehmen und unabhängige Netzdienstleister	800	10.2.2	...für Regionalnetzbetreiber	1070
6.2.2.1	Befragungsergebnisse – Marktareale	594	8.3.1	Marktvolumen netznaher Dienstleistungen nach Sparten	800	10.2.3	...für unabhängige Netzdienstleister	1072
6.2.3	Produktsegmentierung	595	8.3.2	Marktvolumen netznaher Dienstleistungen nach Segmenten	801	11	Strategien	1076
6.2.3.1	Standardprodukte	596	8.4	Szenario Methodik	803	11.1	Einleitung und Strategiedefinition	1077
6.2.3.2	Bündelprodukte und –dienstleistungen	597	8.4.1	Allgemeine Marktentwicklung	808	11.2	Grundlegende Strategieaspekte	1079
6.2.3.3	Modüllösungen	599	8.4.1.1	Aktuelle Situation	808	11.3	Strategieoptionen für Strom- und Gasnetzbetreiber	1081
6.2.3.4	Spartenübergreifende Produkte und Dienstleistungen	600	8.4.1.2	Perspektiven	809	11.3.1	Asset Management	1081
6.2.3.5	Branchenspezifische Individualisierung	601	8.4.2	Netzdienstleistungen - Anbietermarkt	813	11.3.2	Strategisches Asset Management	1083
6.2.3.6	Full-Service-Angebot	601	8.4.2.1	Befragungsergebnisse	813	11.3.3	Operative Exzellenz im Netzbereich	1085
6.3	Vertriebsorganisation und Marktbearbeitung	605	8.4.2.2	Markttreiber	814	11.3.4	Langfristige Strategieoptionen	1087
6.3.1	Vertriebskanäle	605	8.4.2.3	Marktbarrieren	815	11.3.4.1	Festhalten am eigenen Netzbetrieb	1090
6.3.1.1	Direkte Vertriebskanäle	605	8.4.3	Netzdienstleistungen - Käufermarkt	816	11.3.4.2	Spezialisierung	1093
6.3.1.2	Indirekte Vertriebskanäle	606	8.4.3.1	Befragungsergebnisse	816	11.3.4.2.1	Energiewirtschaftliche Netzdienstleistungen	1094
6.3.1.3	Alternative Vertriebskanäle – Mischformen	608	8.4.3.2	Markttreiber	817	11.3.4.2.2	Netzservice und Messstellenbetrieb	1095
6.3.1.3.1	Kundenzentrum	608	8.4.3.3	Marktbarrieren	818	11.3.4.2.3	Standortbetreiberdienste	1096
6.3.1.3.2	Außendienst	609	8.5	Übersicht: Entwicklung der Grundannahmen	819	11.3.4.2.4	Nischenstrategien	1096
6.3.1.3.3	Internet	610	8.6	Darstellung der angenommenen Szenarien bis 2015	821	11.3.4.3	Kooperationen	1101
6.3.1.3.4	Handwerker und Monteure	611	9	Zusammenfassung und Fazit	826	11.3.4.3.1	Kooperationen als Strategieoption	1104
6.3.1.3.5	Hersteller und Lieferanten	611	9.1	Wettbewerb	828	11.3.4.3.2	Kriterien, Chancen und Risiken bei der Wahl des passenden Kooperationspartners	1106
6.3.2	Preis- und Konditionenpolitik	612	9.1.1	Wettbewerbsebenen nach Leistungen	829	11.3.4.3.3	Brancheninterner Kooperationspartner	1107
6.3.3	Vertriebsprozesse	614	9.1.1.1	Wettbewerb zum EVU - Bereich Strom/Gas	829	11.3.4.3.4	Branchenexterner Kooperationspartner	1109
6.3.3.1	Key-Account-Management beim Vertrieb von Netzdienstleistungen	614	9.1.1.1.2	Wettbewerb zum EVU - Bereich Wasser/Wärme	830	11.3.4.4	Outsourcing von Netzdienstleistungen	1109
6.3.3.2	Kernprozesse bei der Vermarktung von Netzdienstleistungen	614	9.1.1.1.3	Wettbewerb zum EVU – energiewirtschaftliche Netzdienstleistungen	836	11.3.4.5	Aufgabe des eigenen Netzbetriebes	1113
6.3.3.3	Prozesskette	615	9.1.1.2	Wettbewerbsebenen nach Marktplayern	840	11.3.6	Outsourcing von Netzdienstleistungen	1109
6.3.4	Vertriebsleistung	625	9.1.1.2.1	Energieversorgungsunternehmen	840	11.3.7	Aufgabe des eigenen Netzbetriebes	1113
6.3.5	Vertriebscontrolling	626	9.1.1.2.2	Komplett-Ausrüster und Anlagenbauer	843	11.4	Strategieoptionen für Anbieter von Netzdienstleistungen	1117
6.3.5.1	Anforderungen an ein Vertriebscontrolling	628	9.1.1.2.3	Tief- und Rohrleitungsbau	848	11.4.1	Kunden- und Zielgruppenorientierung	1117
6.3.5.2	Instrumente des Vertriebscontrollings	629	9.1.1.2.4	Kleine Anlagenbauer und elektrotechnische Unternehmen im Bereich Mittelspannung	849	11.4.2	Organisationsstruktur	1118
6.3.6	Vertriebskompetenz	640	9.1.1.2.5	Sonstige unabhängige Netzdienstleister	854	11.4.3	Prozessausrichtung	1120
6.3.6.1	Anforderungen an das Personal	640	9.1.2	Befragung: Wettbewerbsanforderungen	856	11.4.4	Vertriebsausrichtung	1120
6.3.6.2	Change Management	641	9.1.3	Befragungsergebnisse: Bekanntheit von Wettbewerbern	859	11.4.5	Sparten vs. segmentorientierter Vertrieb	1122
6.3.7	Marketingmaßnahmen und –instrumente	643	9.1.4	Wettbewerbsdynamik und –entwicklungen	863	11.5	Vertriebsstrategien	1125
6.3.7.1	Kundenbefragung	644	9.2	Unternehmensprofile ausgewählter Anbieter von Netzdienstleistungen	867	11.5.1	Kundenbindungsstrategien	1125
6.3.7.2	Benchmarking	649	9.2.1	Netzbetreiber / Netzgesellschaften	867	11.5.2	Kundenneugewinnungsstrategien	1126
6.3.7.3	Markenbildung	656	9.2.1.1	Regionalnetzbetreiber	867	11.5.3	Kundennrückgewinnungsstrategien	1127
6.3.8	Abgrenzung von Wettbewerbern	656	9.2.1.1.1	ENBW Regional AG	867	11.5.4	Geographische Strategieausrichtung	1132
6.3.9	CRM	657	9.2.1.1.2	E.ON Energie	877	11.5.5	Spezialist vs. Full-Service-Dienstleister	1136
6.3.9.1	Teilbereiche des CRM	659	9.2.1.1.3	EW E Netz GmbH	901	11.5.5.1	Positionierung als Full-Service-Netzdienstleister	1136
6.3.9.2	Ableitung: CRM im Netzbereich	661	9.2.1.2	RWE AG	908	11.5.5.2	Spezialisierung/Fokussierung	1138
6.3.10	Vertriebskooperationen und –partnerschaften	663	9.2.1.3	Vattenfall Europe Berlin AG & Co.KG	928	11.6	Strategieoptionen verschiedener Marktakteure	1141
6.3.10.1	Horizontale Kooperation	666	9.2.1.3.1	Gas-Fernleitungs- oder Gas-Verteilnetz-Gesellschaften	937	11.6.1	Übersicht Strategieoptionen	1141
6.3.10.2	Vertikale Kooperation	667	9.2.1.3.2	BEB Transport und Speicher Service GmbH	937	11.6.2	Übertragungs-/Fernleitungsnetzbetreiber	1141
6.3.10.3	Diagonale Kooperation	667	9.2.1.3.3	E.ON Gastransport AG & Co. KG	942	11.6.3	Regionalnetzbetreiber (lokal/regional)	1146
6.3.10.4	Kooperation, Netzservicegesellschaft und Umbundling	668	9.2.1.3.4	Netzgesellschaft Berlin-Brandenburg mbH & Co.KG (NBB)	949	11.6.4	Energieversorgungsunternehmen/Stadtwerke	1151
6.3.10.5	Einzelne Kooperationen im Netzdienstleistungsbereich	669	9.2.1.2.4	RWE Transportnetz Gas GmbH	956	11.6.5	Strategieoptionen für unabhängige Netzdienstleister	1152
6.3.10.6	Vor- und Nachteile von Vertriebspartnerschaften	671	9.2.1.2.5	ONTRAS – VNG Gastransport GmbH	962	12	Ausblick	1158
7	Befragungsergebnisse: Kundenanforderungen und –bedarfe	674	9.2.1.2.6	Saar Ferngas Transport GmbH	970	12.1	Entwicklungen in der Energiewirtschaft	1160
7.1	Stadtwerke und Weiterverteiler	674	9.2.1.3	Lokale und regionale Netzgesellschaften	975	12.2	Entwicklungen im Netzbereich	1164
7.1.1	Ausgangssituation	676	9.2.1.3.1	Stadtwerke Lübeck GmbH / Stadtwerke Lübeck Netz GmbH	975	12.3	Wettbewerb im Netzbereich	1167
7.1.2	Inanspruchnahme von Netzdienstleistungen: Status quo und Bedarfe	684	9.2.1.3.2	NRM Netzdienste Rhein-Main GmbH	981	13	Praxistipps	1173
7.1.3	Anforderungen und Präferenzen	691	9.2.1.3.3	AllgäuNetz GmbH & Co. KG	986	13.1	Identifikation von Entscheidungsproblemen beim Aufbau eines NDV Vertriebs	1174
7.1.4	Wechselbereitschaft und Häufigkeit der Vergabe	702	9.2.2	Unabhängige Netzdienstleister	989	13.2	Checklisten	1178
			9.2.2.1	ABB AG – Energietechnik-Systeme	989	13.2.1	Checkliste Kundenbindung	1178
						13.2.2	Checkliste Kundenneugewinnung	1181
						13.2.3	Checkliste Kundensegmentierung	1185
						13.3	Auswahl geeigneter Maßnahmen	1190
						13.4	Wichtige Hinweise	1192

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. 11-0205-2) »Der Markt für Netzdienstleistungen bis 2015 (2. Auflage)« zum Preis von EUR 4.900,00 und zusätzl. Kopien (je EUR 400,00) - alle Preise zzgl. gesetzlicher MwSt. -

- Als Besteller der 1. Auflage erhalten wir **10% Rabatt**.

- Bitte senden Sie uns das aktuelle Studienverzeichnis **Netze** zu.

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

- Hiermit bestellen wir Exemplar(e) des trend:buch Energiewirtschaft 2006/2007 zum Preis von je EUR 98,00. - zzgl. gesetzl. MwSt., zzgl. Versand -

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
	11-0706-200

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 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 »Der Markt für Netzdienstleistungen bis 2015 (2. Auflage)« kostet EUR 4.900,00 (persönliches Exemplar).

Zusätzliche Kopien (Verwendung nur innerhalb des Unternehmens) stellen wir Ihnen zu EUR 400,00 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.:

- Smart Grids: Intelligente Netze für eine sichere Stromversorgung**, 03/08, 1.194 S., EUR 4.500,00
- Netzvertrieb 2007: Produkt- und Optimierungspotenziale im regulierten Netz**, 06/07, 1.013 S., EUR 4.200,00
- Gasnetze 2007: Unbundling, Prozessoptimierung, Marktpotenziale**, 12/05, 732 S., EUR 3.800,00
- Stromnetze 2007: Unbundling, Prozessoptimierung, Marktpotenziale**, 06/05, 802 S., EUR 3.800,00
- Forderungsmanagement in der Verbrauchsabrechnung: Prozessoptimierung, Kennzahlen, Kostensenkungspotenziale**, in Bearbeitung, ca. 900 S., EUR 4.500,00
- Smart Metering - Deutschland vor dem Rollout? (2. Auflage)**, geplant, ca. 1.000 S., EUR 4.900,00
- Kennzahlen in der Verbrauchsabrechnung: Entscheidungsgrundlagen zur Marktpositionierung**, 06/08, 897 S., EUR 4.900,00
- Der Markt für Messstellenbetrieb und Messdienstleistungen: Zählen und Messen in Deutschland ab 2008 (aktualisierte 2. Auflage)**, 07/08, 977 S., EUR 4.400,00

International Market Reports

Im Fokus der geplanten englischsprachigen Reports sollen die europäischen Strom-Verteilnetze stehen. Neben einer europaweiten Bestandsaufnahme von Strukturdaten einzelner nationaler Verteilnetze (Netztopologien, Anlagevermögen, Investitionen, Netzerlöse) sollen weitere Studien die aktuellen Herausforderungen für die europäischen Verteilnetzbetreiber beschreiben, die sich aus einer zunehmend intelligenten, anpassungsfähigen Infrastruktur („Smart Grids“), der Integration dezentraler Erzeugungsanlagen sowie der aktiven Laststeuerung („Demand Side Management“) ergeben.

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

©trend:research, 2007