



Informatorisches Unbundling und Öffnung des Messwesens

Wer profitiert, wer verliert?

Gegenüberstellung der Player am Markt und der Auswirkungen der aktuellen Rahmenbedingungen

Die aktuell erstellte Studie umfasst 973 Seiten und ist ab sofort verfügbar.

trendresearch.de

Auswirkungen und Herausforderungen durch:

- Zwei-Vertrags-Modell/Portallösung,
- Zwei-Mandanten-Modell
- Zwei-Systeme-Modell
- Drei-Mandanten-/Systeme-Modell

- Anforderungen an Netzbetreiber, Lieferanten, Messstellenbetreiber und Messdienstleister
- Fallbeispiele
- Schnittstellen
- Strategie- und Handlungsoptionen

Die Zeit für Energieversorgungsunternehmen (EVU) drängt: Ursprünglich sollte das informatorische Unbundling bereits zum Oktober des laufenden Jahres 2009 vollständig umgesetzt sein. Die Bundesnetzagentur (BNetzA) gewährt den Unternehmen zwar eine Fristverlängerung bis zum Oktober 2010, dennoch (oder gerade deshalb) haben erst 38 Prozent der befragten Energieversorger das informatorische Unbundling vollständig umgesetzt, wie anhand der nebenstehenden Abbildung ersichtlich ist. Sechs Prozent haben mit der Entflechtung noch nicht begonnen. Insgesamt kann der Umsetzungsgrad im Rahmen des informatorischen Unbundling bei knapp drei Viertel der EVU mit mehr als 50 Prozent beziffert werden.

Neben einer Vielzahl an technischen, strategischen und finanziellen Fragestellungen gilt es für die Unternehmen auch zu klären, welches Modell am besten geeignet ist, die individuellen und rechtlichen Anforderungen zu erfüllen.

Das Zwei-Vertrags-Modell mit einer Portallösung wurde zwar von der BNetzA für rechtskonform erklärt, jedoch sind die Meinungen am Markt hierzu geteilt. 45 Prozent der befragten Energieversorger halten die Portallösung für nicht rechtskonform. Häufig wird diese Option nur als Übergangslösung angesehen, weshalb ein Großteil von denjenigen EVU, die bereits umgestellt haben, das Zwei-Mandanten-Modell oder das Zwei-Systeme-Modell verwenden. Darüber hinaus erwarten 66 Prozent der Marktteilnehmer, dass das Drei-Mandanten-/Systeme-Modell in absehbarer Zeit zur Anforderung wird.

Auch die Liberalisierung des Messwesens hat für die Energieversorger weitreichende Auswirkungen. Viele Unternehmen rechnen mit neuen Akteuren, die vor allem als Messstellenbetreiber oder Messdienstleister am Markt auftreten werden.

Die Studie zeigt die sich aus den notwendigen (rechtlichen) Änderungen und Umstrukturierungen möglicherweise ergebenden Probleme auf und präsentiert unterschiedliche Lösungsansätze für die einzelnen Marktakteure.

Hierbei wird neben einer ausführlichen Betrachtung der relevanten Gesetze und Verordnungen in Bezug auf die Energiewirtschaft im Allgemeinen auch auf die Auswirkungen hinsichtlich des informatorischen Unbundling und des Bereichs Zähl- und Messwesens eingegangen.

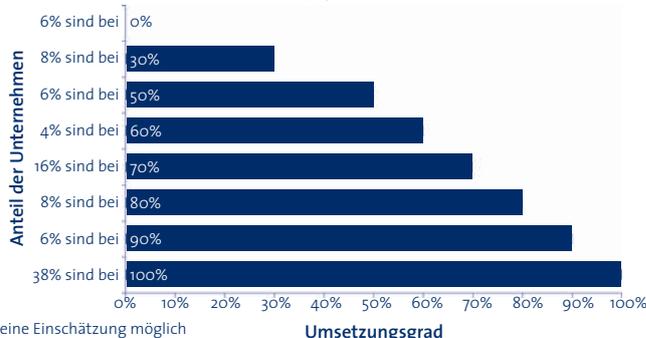
Die unterschiedlichen Modelle zur rechtskonformen Umsetzung des informatorischen Unbundling werden ausführlich beleuchtet. Hierbei werden neben Vor- und Nachteilen der einzelnen Modelle auch die Kosten der Umsetzung betrachtet. Darüber hinaus werden Berater und deren Lösungen (Alternativen zu SAP-Systemen) zur Umsetzung aufgezeigt.

Ausgewählte Fallbeispiele für kleine, mittlere und große Unternehmen stellen mögliche Handlungsoptionen für Energieversorger dar. Darüber hinaus zeigen die dargestellten Strategemaßnahmen Möglichkeiten für eine optimale Positionierung am Markt auf.

Die Studie bietet Entscheidungshilfen u.a. durch die Beantwortung folgender Fragestellungen

- Welche aktuellen Rahmenbedingungen beeinflussen den Markt?
- Wer entscheidet sich für welches Modell und warum?
- Wie weit sind die einzelnen Unternehmen mit der Umsetzung?
- Wie können sich Unternehmen unterschiedlicher Größen am Markt positionieren?
- Welche Auswirkungen werden auf das Messwesen durch die Liberalisierung vorausgesehen?

Wie weit ist die Umsetzung des informatorischen Unbundling in Ihrem Unternehmen vorangeschritten? (n=50)



Inhalt der Studie

1	Management Summary	21	5.1.2	Anforderung an IT-Systeme	248
			5.1.3	Befragungsergebnisse	249
2	Allgemeine Grundlagen	91	5.1.3.1	Allgemeines Grundverständnis	249
2.1	Einleitung	92	5.1.3.2	Auswirkung des informativischen Unbundling auf Geschäftsprozesse	250
2.2	Methodik und Studiendesign	98	5.1.3.2.1	Auswirkungen im Zählerwesen/Messstellenbetrieb	253
2.3	Ziele und Nutzen der Studie	101	5.1.3.2.2	Auswirkungen in der Ablesung/Messdienstleistung	258
2.4	Begriffsdefinitionen	103	5.1.3.3	Status quo (und Rückblick) der Umsetzungen und Gründe	269
2.4.1	Beschleunigungsrichtlinie	103	5.1.3.4	Informativisches Unbundling und Kooperationen	274
2.4.2	Diskriminierungsfreier Netzzugang für Dritte	103	5.2	Öffnung des Messwesens	278
2.4.3	Energiedatenmanagement	103	5.2.1	Einführung	278
2.4.4	Messdienstleister	105	5.2.2	Verträge	282
2.4.5	Messstellenbetreiber	106	5.2.2.1	Messstellenrahmenvertrag	282
2.4.6	Netzbetreiber	107	5.2.2.2	Messrahmenvertrag	299
2.4.7	Smart Metering	109	5.2.2.2.1	Übernahme der Messung	300
2.4.8	Vertikal integrierte Energieversorgungsunternehmen	110	5.2.2.2.2	Pflichten des Netzbetreibers	302
3	Rechtliche Rahmenbedingungen sowie Auswirkungen auf den Abrechnungsmarkt und die einzelnen Player	113	5.2.2.2.3	Rechte des Netzbetreibers	302
3.1	Rechtliche Rahmenbedingungen	113	5.2.2.2.4	Pflichten des Messdienstleisters	303
3.1.1	Bundesnetzagentur und ihre Anforderungen	113	5.2.2.2.5	Sonstige Regelungen	305
3.1.2	GPKE	115	5.2.2.3	Regelungen zur Powerline Communication (PLC)	306
3.1.3	GeLi Gas	118	5.2.3	Geschäftsprozesse	308
3.1.4	GABI Gas	120	5.2.4	Befragungsergebnisse	311
3.1.5	§§ 21b, 40 EnWG	121	5.2.4.1	Auswirkungen der Liberalisierung des Messwesens	311
3.1.6	MessZV	132	5.2.4.2	Entwicklungen beim Thema Messstellenbetrieb	317
3.1.7	Netzzugangsverordnungen (NZV)	144	5.3	Zusammenfassung	320
3.1.7.1	Netzzugangsverordnung Strom (StromNZV)	145	6	Zwei-Vertrags-Modell/Portallösung	325
3.1.7.2	Netzzugangsverordnung Gas (GasNZV)	149	6.1	Modellbetrachtung/Umstrukturierung	326
3.1.8	Netzentgeltverordnung (NEV)	155	6.1.1	Zwei-Vertrags-Modell	327
3.1.8.1	Stromnetzentgeltverordnung (StromNEV)	157	6.1.2	Portallösung	328
3.1.8.2	Gasnetzentgeltverordnung (GasNEV)	164	6.2	Sicht der Netzbetreiber	330
3.1.9	Metering Code	170	6.2.1	Möglichkeiten zur Verwendung der Messdaten	330
3.1.10	Distribution Code	173	6.2.1.1	Zwei-Vertrags-Modell	332
3.1.11	Transmission Code	175	6.2.1.2	Zwei-Vertrags-Modell und Portallösung	338
3.2	Bedeutung für die Netzbetreiber	178	6.2.2	Tatsächliche Verwendung der Messdaten	340
3.2.1	Anforderungen an Netzbetreiber aufgrund des EnWG	178	6.2.2.1	Zwei-Vertrags-Modell	340
3.2.2	Anforderungen an Netzbetreiber aufgrund der MessZV	181	6.2.2.2	Zwei-Vertrags-Modell und Portallösung	342
3.3	Bedeutung für die Lieferanten	183	6.2.3	Umstellungsprozesse und gewonnene Erfahrungen	345
3.3.1	Anforderungen an Lieferanten aufgrund des EnWG	183	6.2.3.1	Einsatz von Beratern und Erfahrungen	350
3.3.2	Anforderungen an Lieferanten aufgrund von GPKE und GeLi Gas	184	6.2.3.2	Kosten/Nutzen	351
3.4	Bedeutung für MSB, MDL und Abrechnungsgesellschaften	187	6.2.4	(Neue) Produkte	352
3.4.1	Anforderungen an MSB, MDL und Abrechnungsgesellschaften aufgrund des EnWG	187	6.2.5	Outsourcing/Kooperationen/Shared Services	353
3.4.2	Anforderungen an MSB, MDL und Abrechnungsgesellschaften aufgrund der MessZV	188	6.2.6	Weitere netzbetreiberspezifische Besonderheiten	355
3.5	Entwicklung neuer Marktrollen	190	6.2.6.1	Unterschiede durch Größe der Netzbetreiber	355
4	Aktuelle Diskussionen (geplanter) rechtlicher Rahmenbedingungen	194	6.2.6.2	Unterschiede durch weitere Faktoren	356
4.1	Rechtliche Rahmenbedingungen	195	6.2.7	IT-Systeme	359
4.1.1	Energieeffizienzgesetz	195	6.2.7.1	Hardware	359
4.1.2	Europäische Messgeräteverordnung (MID) und Eichgesetz (EichG)	200	6.2.7.2	Software	360
4.1.2.1	Europäische Messgeräteverordnung (MID)	200	6.2.7.3	Kosten	366
4.1.2.2	Novelle des Eichrechts	203	6.2.8	Ausblick und Praxistipps	366
4.1.2.2.1	Eichgesetz (EichG)	204	6.3	Sicht der Lieferanten	368
4.1.2.2.2	Eichordnung (EO)	205	6.3.1	Möglichkeiten zur Verwendung der Messdaten	368
4.1.2.2.3	Auswirkungen der nationalen MID-Umsetzung	208	6.3.1.1	Zwei-Vertrags-Modell: Rechtssicherheit	373
4.1.2.3	Zusammenlegung des Einheiten- und Zeitgesetzes	210	6.3.1.2	Portallösung: Rechtssicherheit	377
4.1.2.4	Entwurf Messgerätegesetz	213	6.3.2	Tatsächliche Verwendung der Messdaten	380
4.1.2.5	Anforderungen an die Konformitätsbewertungsstellen	214	6.3.2.1	Zwei-Vertrags-Modell	380
4.1.2.6	Technische Anforderungen an MID-Zähler	220	6.3.2.2	Zwei-Vertrags-Modell und Portallösung	382
4.2	Zusammenschluss der Marktgebiete	223	6.3.3	Umstellungsprozesse und gewonnene Erfahrungen	383
4.3	Drittes EU-Binnenmarktprogramm	227	6.3.3.1	Einsatz von Beratern und Erfahrungen	388
4.3.1	Full Ownership Unbundling	230	6.3.3.2	Kosten/Nutzen	393
4.3.2	Independent System Operator (ISO)	231	6.3.4	(Neue) Produkte	395
4.3.3	Independent Transmission Operator (ITO)	233	6.3.5	Outsourcing/Kooperationen/Shared Services	396
4.3.4	Auswirkungen des Full Ownership Unbundling und Ausblick	238	6.3.6	Weitere lieferantenspezifische Besonderheiten	402
5	Informativisches Unbundling/Öffnung des Messwesens	241	6.3.6.1	Unterschiede durch Größe der Lieferante	404
5.1	Informativisches Unbundling	241	6.3.6.2	Unterschiede durch weitere Faktoren	404
5.1.1	Einführung	244	6.3.7	IT-Systeme	405
5.1.1.1	Begriffsdefinitionen	244	6.3.7.1	Hardware	405
5.1.1.2	Sanktionen bei Nichtumstellung	245	6.3.7.2	Software	411
5.1.1.2.1	Eingeleitet durch BNetzA	246	6.3.7.3	Kosten	413
5.1.1.2.2	Eingeleitet durch Markteteiligte	247	6.3.8	Ausblick und Praxistipps	414
7	Zwei-Mandanten-Modell	416	7.1	Modellbetrachtung/Umstrukturierung	416
			7.2	Sicht der Netzbetreiber	421

Ziel und Nutzen der Studie

Die Studie gibt Antworten auf entscheidende Fragen zu aktuellen rechtlichen Änderungen in der Energiewirtschaft. Die sich ggf. hieraus ergebenden notwendigen Änderungen und Umstrukturierungen innerhalb der Unternehmen werden aufgezeigt sowie mögliche Lösungsansätze dargeboten. Anhand von ausgewählten Fallbeispielen werden sowohl für kleine, mittlere und große Unternehmen Handlungsoptionen dargestellt. Die Betrachtung erfolgt differenziert für die einzelnen Marktakteure – Netzbetreiber, Lieferanten sowie Messstellenbetreiber, Messdienstleister und Abrechnungsgesellschaften.

Die Erfahrungen anderer Marktakteure ermöglichen eine gezielte Marktbeobachtung. Hierdurch können einzelne Unternehmen eigene Strategien bzw. Vorgehensweisen in Verbindung mit den angesprochenen Themen ableiten. Ferner können bereits getroffene Maßnahmen überprüft und ggf. entsprechend angepasst werden.

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 für die Strategiestudie 50 strukturierte Interviews mit folgenden Zielgruppen ein:

- Netzbetreiber (EVU)
- Lieferanten
- Messstellenbetreiber und Messdienstleister

Die dargestellten Analysen und Ergebnisse wurden mit Hilfe der o.g. Interviews und Experten-gespräche erarbeitet. Die Auswertung der Anforderungen und Erwartungen führt zu abgesicherten Aussagen über Wettbewerb, Trends und Handlungsoptionen.

An wen sich die Studie richtet

Die Strategiestudie richtet sich an Netzbetreiber, Lieferanten, Messstellenbetreiber und Messdienstleister sowie alle an der Thematik interessierten Unternehmen und hilft, 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.

7.2.1	Möglichkeiten zur Verwendung der Daten	421	8.3.3	Umstellungsprozesse und gewonnene Erfahrungen	546	12.6.5.2	Kundenselbstablesung	767
7.2.2	Tatsächliche Verwendung der Daten	422	8.3.3.1	Erfahrungsbericht: Energielieferant	546	12.6.5.3	Zählerfernauslesung	767
7.2.3	Umstellungsprozesse und gewonnene Erfahrungen	423	8.3.3.2	Einsatz von Beratern (Ausschreibungsverfahren)	549	12.6.5.3.1	Differenzierung nach Versorgungssparte	768
7.2.3.1	Erfahrungsberichte: Stadtwerke	424	8.3.4	(Neue) Produkte	560	12.6.5.3.2	Differenzierung nach Branchenherkunft und Organisationsstruktur	769
7.2.3.2	Erfahrungsberichte: Versorgungsunternehmen	429	8.3.5	Softwarehersteller/IT-Systeme	562	12.7	Wettbewerb unter Beratungshäusern	773
7.2.3.3	Einsatz von Beratern (Leistungsangebot)	433	8.3.5.1	SAP IS-U	563	12.8	Ausgewählte Unternehmensprofile bzw. Anwender des Zwei-Vertrags-Modells (Portallösung)	775
7.2.3.4	Kosten/Nutzen	438	8.3.5.2	ERP-System	566	12.8.1	Stadtwerke Norderstedt	775
7.2.4	(Neue) Produkte	443	8.3.5.3	CRM-System	572	12.8.2	EWR AG	778
7.2.5	Outsourcing/Shared Services/Kooperationen	446	8.3.5.4	E-CRM-System	577	12.8.3	Stadtwerke Wernigerode GmbH	781
7.2.6	Softwarehersteller/IT-Systeme	450	8.3.6	Weitere lieferantenspezifische Besonderheiten	583	12.9	Ausgewählte Unternehmensprofile bzw. (zukünftige) Anwender des Zwei-Mandanten-Modells	784
7.2.6.1	Exkurs: Applikationsserver/Terminalserver	454	8.3.6.1	Unbundlingbezogene Aufgaben	583	12.9.1	Stadtwerke Chemnitz AG	784
7.2.6.2	SAP/IS-U	456	8.3.6.2	Kundenbezogene Aufgaben	584	12.9.2	Stadtwerke Schwerte GmbH	787
7.2.6.3	SIV.AG/kVASY4u	458	8.3.6.3	Sichtweise des Betriebsrats	584	12.9.3	Stadtwerke Völklingen Holding GmbH	790
7.2.6.4	Schleupen/Server Virtualisierung	463	8.4	Ausblick/Praxistipps	587	12.9.4	Stadtwerke Hamm GmbH	793
7.2.6.5	Wilken/ENER.GY	467	9	Drei-Mandanten-/Systeme-Modell	589	12.10	Ausgewählte Unternehmensprofile bzw. (zukünftige) Anwender des Zwei-Systeme-Modells	796
7.2.6.6	Sonstige Systeme: BI, EDM	468	9.1	Modellbetrachtung/Umstrukturierung	589	12.10.1	Stadtwerke Aalen GmbH	796
7.2.6.7	Berechtigungskonzept	470	9.2	Sicht der Netzbetreiber	592	12.10.2	Stadtwerke Leipzig GmbH	799
7.2.7	Weitere netzbetreiberspezifische Besonderheiten	471	9.3	Sicht der Lieferanten	593	12.10.3	Stadtwerke Rostock AG	802
7.2.7.1	Behandlung vertraulicher Daten	472	9.4	Sicht der Messstellenbetreiber/Messdienstleister	595	12.10.4	Energieversorgung Leverkusen GmbH & Co. KG	805
7.2.7.2	Organisatorische Neuerungen	472	9.5	Sicht weiterer Marktakteure	598	12.11	Ausgewählte Unternehmensprofile bzw. (zukünftige) Anwender des Drei-Mandanten-/Systeme-Modells	808
7.2.7.3	Umgang mit Endkunden	473	9.6	Umstellungsprozesse und gewonnene Erfahrungen	599	12.11.1	evu zählwerk Abrechnungs- und Servicegesellschaft mbH	808
7.2.7.4	Neustrukturierung von Prozessen	474	9.7	Befragungsergebnisse	602	12.11.2	swb Messung und Abrechnung GmbH	813
7.2.7.5	Unterschiede durch die Größe des Netzbetreibers	475	9.7.1	Einschätzungen der Marktteilnehmer zur weiteren Entwicklung des Drei-Mandanten-/Systeme-Modells	602	12.11.2	Ausgewählte Unternehmensprofile neuer Marktakteure	816
7.3	Sicht der Lieferanten	477	9.7.2	Begründungen der Marktteilnehmer zu ihrer Einschätzung der Entwicklung	604	12.12	smartOPTIMO GmbH & Co. KG	816
7.3.1	Möglichkeiten zur Verwendung der Daten	477	10	Smart Metering	608	12.12.1	Yello Strom GmbH	819
7.3.2	Tatsächliche Verwendung der Daten	478	10.1	Rechtsbeziehungen der Marktakteure und Endkunden	611	12.12.2	Ausgewählte IT-Beratungen	821
7.3.3	Umstellungsprozesse und gewonnene Erfahrungen	479	10.2	Auswirkungen des Dritten EU-Binnenmarktpakets auf die Einführung von Smart Metering in Deutschland	622	12.13	ABB AG (NEPLAN Software & Consulting)	822
7.3.3.1	Einsatz von Beratern (ausgewählte Beraterbeispiele)	480	10.3	Smart-Metering-Roadmap	625	12.13.1	BTC Business Technology Consulting AG	828
7.3.3.1.1	GISA GmbH	480	10.4	Roll-out von Smart Metering?	630	12.13.2	Cambridge Technology Partners Deutschland GmbH	832
7.3.3.1.2	PricewaterhouseCoopers (PwC)	481	10.5	Einfluss auf Marktakteure und die einzelnen Geschäftsprozesse	640	12.13.3	cronos Unternehmensgruppe GmbH	835
7.3.3.1.3	Palmer AG	482	10.5.1	Vor- und Nachteile für Energiekunden	644	12.13.4	CURSOR Software AG	841
7.3.3.1.4	SAP Consulting	484	10.5.2	Vor- und Nachteile für Netzbetreiber	649	12.13.5	ENERGY4U GmbH	845
7.3.3.2	Kosten/Nutzen	486	10.5.3	Vor- und Nachteile für Lieferanten	651	12.13.6	Wilken GmbH	849
7.3.3.2.1	(Neue) Produkte	489	10.5.4	Vor- und Nachteile für MSB, MDL und Abrechnungsgesellschaften	655	12.14	Ausgewählte Managementberatungen	854
7.3.3.2.2	Softwarehersteller/IT-Systeme	492	10.6	Trends, Chancen und Risiken	658	12.14.1	BET Büro für Energiewirtschaft und technische Planung GmbH	854
7.3.4	Berechtigungskonzept	492	10.6.1	Neue Produkte	662	12.14.2	C1 CONEXUS GmbH	858
7.3.5	Software	493	10.6.2	Neue Tarife	664	12.14.3	ECG The Energy Consulting Group Ltd.	863
7.3.5.1	Kosten/Nutzen	494	10.6.3	Neue Player vs. Alte Player	677	12.14.4	Eproplan GmbH	866
7.3.5.2	Weitere lieferantenspezifische Besonderheiten	495	10.7	Smart Home/Building	680	13	Strategie	872
7.3.6	Arbeitsanweisungen an/Motivationen der Mitarbeiter	495	11.1	Handlungsoptionen anhand von ausgewählten Fallbeispielen	690	13.1	Überblick	873
7.3.6.1	Neustrukturierung von Prozessen	495	11.1.1	Netzbetreiber	691	13.1.1	Grundverständnis: Strategiebegriff	873
7.4	Ausblick/Praxistipps	497	11.1.2	Für kleine Netzbetreiber	699	13.1.2	Strategische Grundhaltung	876
7.4.1	Softwarehersteller/IT-Systeme	498	11.1.3	Für mittlere Netzbetreiber	705	13.1.3	Strategische Entwicklung und Umsetzung in Maßnahmen	878
7.4.2	Praxistipps zur Verbesserung der Datenqualität	500	11.1.4	Für große Netzbetreiber	707	13.1.4	Optionen zur Strategiefindung	880
7.4.3	Monitoring der Prozesse	500	11.2	Kooperationen, Fusionen, Netzwerke	710	13.2	Einfluss von Rahmenbedingungen auf die Strategie	883
7.4.4	Entscheidungsfindung zum Thema Server-Virtualisierung	501	11.2.1	Lieferanten	717	13.3	Strategische Erfolgsfaktoren	891
7.5	Gegenüberstellung Mandantentrennung versus Online-Portalmodell	504	11.2.2	Für kleine Lieferanten	718	13.4	Strategieoptionen der betrachteten Marktakteure	892
8	Zwei-Systeme-Modell	506	11.2.3	Für mittlere Lieferanten	720	13.4.1	Ausgewählte Strategien für Netzbetreiber	892
8.1	Modellbetrachtung/Umstrukturierung	506	11.2.4	Für große Lieferanten	727	13.4.1.1	Operative Exzellenz im Netzbereich	897
8.2	Sicht der Netzbetreiber	510	11.3	Kooperationen, Fusionen, Netzwerke	729	13.4.1.2	Festhalten am eigenen Netzbetrieb	900
8.2.1	Möglichkeiten zur Verwendung der Daten	510	11.3	MSB, MDL und Abrechnungsgesellschaften	732	13.4.1.3	Aufgabe des eigenen Netzbetriebs	903
8.2.2	Tatsächliche Verwendung der Daten	511	12.1	Wettbewerb	738	13.4.2	Ausgewählte Strategien für Lieferanten	906
8.2.3	Umstellungsprozesse und gewonnene Erfahrungen	513	12.2	Wettbewerb in der Energiewirtschaft	739	13.4.3	Ausgewählte Strategien für MSB und MDL	906
8.2.3.1	Erfahrungsberichte: Stadtwerke	513	12.2	Wettbewerbsebenen	741	13.4.4	Ausgewählte Strategien für weitere Akteure im Markt für Abrechnungsprozesse	920
8.2.3.2	Erfahrungsberichte: Versorgungsunternehmen	518	12.3	Wettbewerbsausprägungen (Strom und Gas)	742	13.5	Ausgewählte Strategien für Dienstleister	928
8.2.3.3	Einsatz von Beratern (Vorteile für beauftragende Unternehmen)	520	12.3.1	Stromwettbewerb	742	13.5.1	Preisstrategien	928
8.2.3.4	Kosten/Nutzen	523	12.3.2	Gaswettbewerb	746	13.5.1.1	Preisführerschaft	930
8.2.4	(Neue) Produkte	524	12.4	Wettbewerb bei Netzbetreibern	750	13.5.1.2	Prämienpreis	933
8.2.5	Outsourcing/Shared Services/Kooperationen	525	12.5	Wettbewerb bei Lieferanten	753	13.5.2	Nischenstrategien/Marktsegmentierung	937
8.2.6	Softwarehersteller/IT-Systeme	534	12.6	Wettbewerb bei MSB, MDL und Abrechnungsgesellschaften	757	13.5.3	Produktstrategien	941
8.2.6.1	Somentec Software AG/XAP-Version	535	12.6.1	Wettbewerbsebenen	757	13.5.4	Know-how-Transfer	942
8.2.6.2	IT-Power, Somentec und Siemens/Flensburg-Modell	538	12.6.2	Abrechnungsdienstleister	757	13.5.5	Kooperationen	945
8.2.6.3	EDM-System	540	12.6.3	Der Wettbewerb im Kontext von Energielieferung, Netzdienstleistungen und Abrechnung	760	13.5.6	Benchmarking	952
8.2.7	Weitere netzbetreiberspezifische Besonderheiten	542	12.6.4	Wettbewerbsausprägung	763	13.5.7	Strategiebewertung	955
8.2.7.1	Genereller Handlungsbedarf der Netzbetreiber	543	12.6.5	Differenzierung nach Ableseform und eingesetzter Technologie	765			
8.2.7.2	Unterschiede durch Größe der Netzbetreiber	544	12.6.5.1	Ablesung vor Ort	765			
8.3	Sicht der Lieferanten	545						
8.3.1	Möglichkeiten zur Verwendung der Daten	545						
8.3.2	Tatsächliche Verwendung der Daten	545						

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 Strategiestudie (Nr. 12-0440) »**Informatorisches Unbundling und Öffnung des Messwesens**« zum Preis von EUR 3.900,00 und zusätzl. Kopien (je EUR 400,00)
 - alle Preise zzgl. gesetzlicher MwSt. -

- Bitte senden Sie uns Informationen zu weiteren Studien (s.u.). Ggfs. erhalten wir Mengenrabatt.
- Bitte senden Sie uns das Studienverzeichnis **2009** zu.
- Bitte senden Sie uns das Studienverzeichnis **Zählerwesen, Abrechnung und Kundenservice** zu.
- Bitte senden Sie uns weitere Informationen zu trend:research.

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.	
Datum	Unterschrift/Stempel	12-1001-260

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 Strategiestudie »**Informatorisches Unbundling und Öffnung des Messwesens**« kostet EUR 3.900,00 (persönliches Exemplar). Zusätzliche Kopien (Verwendung nur innerhalb des Unternehmens) stellen wir Ihnen für EUR 400,- 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** verfügbar.

Weitere Studien

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

- Smart Metering (3. Auflage) – Januar 2010: Was nun?**
geplant, ca. 900 Seiten, EUR 4.900,00
- Smart Home 2.0**
geplant, ca. 900 Seiten, EUR 4.900,00
- Abrechnungs-IT in der Energiewirtschaft**
Januar 2010, ca. 700 Seiten, EUR 4.700,00
- Smart Billing: Die neuen Abrechnungsprozesse**
November 2009, ca. 700 Seiten, EUR 4.400,00
- Telefonzentrale, Call Center und Customer Service Center – Kundenservice in der Energiewirtschaft (4. Auflage)**
September 2009, 894 Seiten, EUR 4.200,00
- Der Markt für Messdienstleistungen (Strom, Gas) – Prozesse Kennzahlen, Entwicklungen, Lösungen**
Mai 2009, 972 Seiten, EUR 4.200,00
- Customer-Self-Service in der Energiewirtschaft – Prozessoptimierung und Einsparpotenziale (2. Auflage)**
Juni 2009, 1.049 Seiten, EUR 4.200,00
- Outsourcing der Energielieferabrechnung**
Juni 2009, 1.279 Seiten, EUR 4.200,00
- Netznutzungsentgeltabrechnung: Prozesse, Systeme, Einsparpotenziale**
Januar 2009, 911 Seiten, EUR 4.400,00
- Forderungsmanagement in der Verbrauchsabrechnung (3. Auflage)**
Oktober 2008, 1.067 Seiten, EUR 4.500,00

Weitere Informationen können Sie mit diesem Formular anfordern oder im Internet unter www.trendresearch.de abrufen.
 ©trend:research, 2009