



Forderungsmanagement in der Abrechnung (Netznutzung und Energielieferung) 4. Auflage

Herausforderungen, Prozessoptimierungen, Kennzahlen

Einladung zum Startworkshop am
11. März 2011 in Bremen.
Nähere Informationen auf der Rückseite.

- Rahmenbedingungen im vorgerichtlichen und gerichtlichen Mahnwesen
- Auswirkungen von Einflussfaktoren wie allgemeinwirtschaftliche Rahmenbedingungen und steigender Lieferantenwechsel
- Entwicklung seit 2004 und Status quo im Forderungsmanagement
- Maßnahmen, Prozesse und Prozessoptimierung im Forderungsmanagement
- Kosten, Kennzahlen und Erklärungsfaktoren im vorgerichtlichen und gerichtlichen Mahnwesen
- Markt und Marktentwicklung
- Wettbewerbsstruktur der Dienstleister
- Aktuelle Trends, Chancen und Risiken
- Strategien im Forderungsmanagement

Verschiedenste Einflüsse wirken auf das Forderungsmanagement in der Energiewirtschaft ein. Neben allgemeinwirtschaftlichen Rahmenbedingungen, den ansteigenden Zahlen bei Unternehmens- und Verbraucherinsolvenzen wirken sich insbesondere die steigenden Lieferantenwechselquoten auf das Forderungsmanagement aus (vgl. Abbildung).

Vertriebsgesellschaften agieren mehr und mehr unabhängig von (bspw. assoziierten) Netzbetreibern, so dass die Versorgungsleistung seltener gesperrt wird. Die Anforderungen an präventive Maßnahmen wie bspw. Bonitätsprüfungen und an die Prüfung des Kosten-Nutzen-Verhältnisses angewendeter Mahnverfahren erhöhen sich. Bei der Nutzung individuell angepasster Mahnverfahren sollte eine Berücksichtigung des Aufwands und der Kosten in sämtlichen Prozessen des Forderungsmanagements erfolgen, um übermäßige Kostentreiber identifizieren zu können.

Die aktuelle Potenzialstudie untersucht auf Grundlage einer umfangreichen Expertenbefragung und einem Vergleich mit drei Voraufgaben die Wirksamkeit von Maßnahmen der Forderungseintreibung und die Kennzahlen im vorgerichtlichen Mahnwesen. Anhand der Studienerkenntnisse lassen sich innerbetriebliche Prozesse und Kosten analysieren und optimieren. Zudem zeigt sich anhand einer Marktbewertung,

welche Potenziale im Forderungsmanagement durch Dienstleister umgesetzt werden können. Die Studie bietet den Marktakteuren dadurch Grundlagen zur Optimierung von Prozess- und Organisationsstrukturen.

Vor diesem Hintergrund beantwortet die Studie insbesondere die folgenden Fragen:

- Welches sind die rechtlichen und energiewirtschaftlichen Rahmenbedingungen mit Auswirkungen auf das Forderungsmanagement?
- Hat sich die Finanzkrise auf die Prozesse und Mahnverfahren im Forderungsmanagement ausgewirkt? Wenn ja, wie?
- Welche Maßnahmen im Forderungsmanagement eignen sich für offene Forderungen aus Netznutzung und aus der Grundversorgung?
- Welche Maßnahmen eignen sich für offene Forderungen anderer Tarife bzw. Versorgung in „fremden“ Netzen?
- Welche Kosten, Kennzahlen und Erklärungsfaktoren charakterisieren das vorgerichtliche Mahnwesen?
- Wie entwickelt sich der Markt im Forderungsmanagement?
- Welche Dienstleister agieren im Markt für Forderungsmanagement, welche Leistungen werden angeboten?

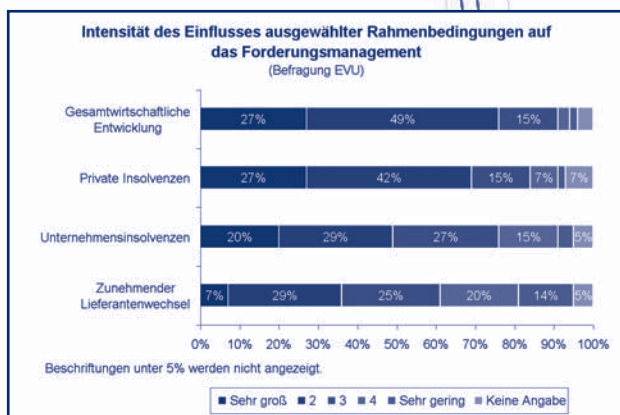


Abbildung: Intensität des Einflusses ausgewählter Rahmenbedingungen auf das Forderungsmanagement (Quelle: trend:research-Studie „Forderungsmanagement in der Verbrauchsabrechnung, 3. Auflage“, 2008)

Geplanter Inhalt der Studie

1	Summary	4.3.2	Anforderungen an das Forderungsmanagement
1.1	Executive Summary	4.3.3	Prozessverantwortlichkeiten im Forderungsmanagement
1.2	Management Summary	4.3.4	Prozessablauf im Forderungsmanagement
2	Allgemeine Grundlagen	4.3.4.1	...im vorgelagerten Debitorenmanagement
2.1	Einleitung	4.3.4.2	...im vorgerichtlichen Mahnwesen
2.2	Zielsetzung und Nutzen	4.3.4.3	...im gerichtlichen Mahnwesen
2.3	Methodik und Studiendesign	4.3.4.4	...in der Titelverfolgung
2.4	Begriffsdefinitionen	4.3.5	Prozessablauf bei ausgewählten Akteuren
2.4.1	Abrechnung der Energielieferung	4.3.5.1	...bei Netzbetreibern
2.4.2	Abrechnung der Netznutzung	4.3.5.2	...bei Grundversorgern
2.4.3	Abschlagszahlungen und Schlussrechnungen	4.3.5.3	...bei reinen Vertriebsgesellschaften
2.4.4	Debitorenmanagement	4.3.6	Auswirkungen der Finanzkrise
2.4.5	Factoring	4.3.7	Auswirkungen eines steigenden Lieferantenwechsels
2.4.6	Forderungsausfall	4.4	Schnittstellen
2.4.7	Forderungsmanagement	4.4.1	Schnittstellen zu Teilprozessen der Abrechnung
2.4.8	Grundversorgung	4.4.2	Schnittstellen zwischen Innen- und Außen-dienst
2.4.9	Inkasso	4.4.3	Schnittstellen zu Dienstleistern im Forderungsmanagement
2.4.10	Insolvenz	4.4.4	Weitere
2.4.11	Mahnbescheid	4.5	Zusammenfassung
2.4.12	Mahnwesen	5	Maßnahmen und Dienstleistungen im Forderungsmanagement
2.4.13	Sperrwesen	5.1	Überblick
2.4.14	Vollstreckungsbescheid	5.2	Darstellung und Fallaufkommen wesentlicher Maßnahmen
2.4.15	Versorgung in „fremden“ Netzen	5.2.1	Informationserweiterung über Bestands-/Neukunden
2.4.16	Zahlungsverzug	5.2.1.1	Adressvalidierung/Anlage und Qualifizierung von Kundendaten
2.5	Zusammenfassung	5.2.1.2	Einbeziehung mikrogeographischer Daten
3	Rahmenbedingungen	5.2.1.3	Scoring und Bonitätsprüfungen
3.1	Energiewirtschaftliche Rahmenbedingungen	5.2.1.4	Zusammenarbeit mit Arbeits-, Sozial- und Einwohnermeldeamt
3.1.1	Strommarkt	5.2.2	Vertriebsorientierte Maßnahmen
3.1.2	Gasmarkt	5.2.2.1	Anpassung der Vertrags- und Produktkonditionen (bspw. Lösungsklauseln in Sonderverträgen)
3.2	Rechtliche Rahmenbedingungen in der Energiewirtschaft	5.2.2.2	Anpassung von Tarifen und Abrechnungszeiträumen
3.2.1	Energiewirtschaftsgesetz (EnWG)	5.2.2.3	CRM und Data Mining
3.2.2	Unbundling	5.2.2.4	Einsatz ausgewählter Kontaktmedien
3.2.3	Bundesnetzagentur	5.2.2.5	Einsatz von Prepayment-/Lastbegrenzung
3.2.3.1	Aufgaben	5.2.2.6	Key Account Management
3.2.3.2	Kurzdarstellung wichtiger Beschlüsse	5.2.2.7	Kundenportfolioanalyse
3.2.4	Grundversorgungsverordnung (GVV)	5.2.2.8	Monitoring bei A-Kunden
3.2.5	Netzzugangsverordnungen (NZV)	5.2.2.9	Skontierung/Incentives
3.2.6	Netzentgeltverordnung (NEV)	5.2.3	Kundenorientierte Maßnahmen
3.2.7	Weitere	5.2.3.1	Einsatz von Eskalationsstufen
3.3	Auswirkungen aktueller energiepolitischer Entwicklungen	5.2.3.2	Einsatz von Konfliktbewältigungsstrategien
3.3.1	Angebot lastvariabler und tageszeitabhängiger Tarife	5.2.3.3	Förderung von Kundenbindung/-zufriedenheit
3.3.2	Einführung/Ausweitung Smart Metering	5.2.3.4	Konsistente Kommunikation gegenüber den Kunden
3.3.3	Turnusverkürzung Ablesung/Abrechnung	5.2.3.5	Marketing, Öffentlichkeits- und Pressearbeit
3.3.4	Aktuelle energiepolitische Diskussionen und mögliche Auswirkungen	5.2.4	Mitarbeiterbezogene Maßnahmen
3.3.4.1	Drittes EU-Binnenmarktpaket	5.2.4.1	Mitarbeitermotivation
3.3.4.2	Energieeffizienzgesetz	5.2.4.2	Mitarberschulungen/-weiterbildungen
3.3.4.3	Energiekonzept der Bundesregierung	5.2.4.3	Zielvereinbarungen und Leistungsmodelle
3.3.4.4	EnWG-Novelle 2011	5.2.5	Strategische Maßnahmen
3.3.4.5	Weitere	5.2.5.1	Finanzplanung
3.4	Rechtliche Rahmenbedingungen im Forderungsmanagement	5.2.5.2	Forderungsabsicherung/Forderungsausfallversicherung
3.4.1	Basel II (Weiterentwicklung Basel III)	5.2.5.3	Kreditlimitpolitik
3.4.2	Bundesdatenschutzgesetz (BDSG)	5.2.5.4	Kreditversicherung
3.4.3	Bundesgesetzbuch (BGB) – Schuldrechtliche Bestimmungen	5.2.5.5	Risikomanagement/-überwachung
3.4.4	Insolvenzordnung (InsO)	5.2.5.6	Umgang mit Einwand der Unbilligkeit einer Preisbestimmung
3.4.5	Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG)	5.2.6	Maßnahmen im Debitorenmanagement
3.4.6	Rechtswahlungsvergütungsgesetz (RVG)	5.2.6.1	Abschlagsberechnung und -zahlung
3.4.7	Weitere	5.2.6.2	Debitorenabgleich
3.5	Insolvenzentwicklung	5.2.6.3	Einsatz angepasster Zahlungsziele
3.5.1	Auswirkungen der Finanzkrise	5.2.6.4	Lastschriftverfahren/Bankeinzug
3.5.2	Privathaushalte	5.2.7	Maßnahmen im vorgerichtlichen Mahnwesen
3.5.2.1	Allgemeine Entwicklung	5.2.7.1	Definition von Wertgrenzen
3.5.2.2	Entwicklung nach Forderungsgrößenklassen	5.2.7.2	Einsatz vorgerichtlicher Mahnverfahren (Mahnungen, Sperrandrohungen)
3.5.3	Gewerbe- und Industrieunternehmen	5.2.7.3	(Fern-)Sperrung
3.5.3.1	Entwicklung nach Wirtschaftsbereichen	5.2.7.4	Inkasso
3.5.3.2	Entwicklung nach Bundesländern	5.2.7.5	Ratenvereinbarung
3.5.3.3	Entwicklung der masselosen Insolvenzen		
3.5.3.4	Entwicklung nach Forderungsgrößenklassen		
3.5.3.5	Weitere		
3.6	Zusammenfassung		
4	Prozesse im Forderungsmanagement		
4.1	Überblick über den Abrechnungsprozess auf der ersten und zweiten Ebene		
4.2	Forderungsmanagement im Kontext der Abrechnungserstellung		
4.3	Prozesse im Forderungsmanagement		
4.3.1	Prozessziele im Forderungsmanagement		

Ziel und Nutzen der Studie

Im Rahmen der Studie werden Antworten auf wichtige Fragen, die im Zusammenhang mit den Maßnahmen im vorgerichtlichen und gerichtlichen Forderungsmanagement stehen, gegeben. Basierend auf der Beschreibung aktueller Rahmenbedingungen erfolgt die Darstellung der Prozesse im Forderungsmanagement.

Neben der Zusammenführung genutzter Maßnahmen bei Netzbetreibern und Vertriebsgesellschaften werden wichtige Kennzahlen im Forderungsmanagement mit den Vorauslagen verglichen. Der Überblick der am Markt vorhandenen Produkte und Dienstleistungen im Forderungsmanagement gibt weitere Informationen, wo eine Unterstützung durch Dienstleister erfolgen kann. Die Erkenntnisse über das Forderungsmanagement in der Abrechnung und den Wettbewerb der Dienstleister unterstützen die strategischen Überlegungen hinsichtlich der eigenen Unternehmensausrichtung bei Energieversorgern und Dienstleistern.

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

- Energieversorgungsunternehmen (EVU): Vertriebsgesellschaften, Netzgesellschaften (Abrechnungs-)Dienstleister
- Auskunfteien und Inkassodienstleister
- Weitere Experten (Verbände, Institutionen etc.)

An wen sich die Studie richtet

Die Studie unterstützt EVU, die einzelnen Maßnahmen und Prozesse im Rahmen des vorgerichtlichen Forderungsmanagements zu optimieren und Kostensenkungspotenziale zu nutzen. Für Dienstleister bietet sich die Möglichkeit, mithilfe der Studie das eigene Angebot anzupassen und die Potenziale für einzelne Dienstleistungsbereiche einzuschätzen.

Der Nutzen ergibt sich sowohl für Vorstand und Geschäftsführung als auch für Abrechnungsabteilungen, Controlling, Strategie, Planung und Entwicklung, Forderungsmanagement und Debitorenbuchhaltung sowie Marketing und Vertrieb.

ng und Energielieferung) 4. Auflage

5.2.7.6	Stundung	7.2.4.3	Entwicklung der Maßnahmenutzung im Forderungsmanagement	8.4.1.19	Weitere
5.2.7.7	Telefoninkasso	7.2.5	Annahmen für Szenario 1: „Markt- und Wettbewerbsstagnation“	8.4.2	Ausgewählte Auskunfteien und Inkassodienstleister
5.2.8	Maßnahmen während und nach dem gerichtlichen Mahnwesen	7.2.6	Annahmen für Szenario 2: „Moderate Markt- und Wettbewerbsentwicklung“ (Referenzszenario)	8.4.2.1	ADF Allgemeine Datenbank für Forderungszug GmbH
5.2.8.1	Ausbuchung	7.2.7	Annahmen für Szenario 3: „Stark steigende Markt- und Wettbewerbsentwicklung“	8.4.2.2	arvato infoscore GmbH
5.2.8.2	Factoring	7.3	Befragungsergebnisse: Bewertung der Rahmenbedingungen mit Einfluss auf das vorgerichtliche Forderungsmanagement	8.4.2.3	Bürgel Wirtschaftsinformationen GmbH & Co. KG
5.2.8.3	Forderungsbündelung	7.4	Markt 2010 und Marktentwicklung im Bereich vorgerichtliches Forderungsmanagement bis 2020	8.4.2.4	Creditreform-Gruppe
5.2.8.4	Klage auf Herausgabe des Zählers	7.4.1	Markttreiber und Marktbarrieren	8.4.2.5	D&B Deutschland GmbH
5.2.8.5	Titelerwirkung und Titelüberwachung	7.4.2	Die Allgemeine Entwicklung der Zahlungsmoral und der Insolvenzen bis 2020	8.4.2.6	EOS-Gruppe
5.2.8.6	Umgang mit Einreden und einstweiligen Verfügungen	7.4.2.1	Entwicklung der Unternehmensinsolvenzen	8.4.2.7	GBI-Genios Deutsche Wirtschaftsdatenbank GmbH
5.2.8.7	Vertragskündigung	7.4.2.2	Entwicklung der Privatinvolvenzen	8.4.2.8	Intrum-Justitia-Gruppe (inkl. Schimmelpfeng Creditmanagement GmbH)
5.2.8.8	Zwangsvollstreckung	7.4.3	Marktvolumen 2010 im Forderungsmanagement in der Energiewirtschaft	8.4.2.9	SCHUFA Holding AG
5.2.9	Maßnahmenbewertung im Überblick	7.4.3.1	...nach Teilmärkten	8.4.2.10	Universum Inkasso GmbH
5.2.9.1	Umsetzung im zeitlichen Ablauf	7.4.3.2	...nach internem und externem Markt	8.4.2.11	Weitere
5.2.9.2	Einordnung präventiv/reaktiv	7.4.3.3	...nach Anwendern	9	Trends, Chancen und Risiken
5.2.9.3	Kosten-Nutzenbewertung	7.4.3.3.1	...große Energieversorger	9.1	Trends
5.2.9.4	Weitere	7.4.3.3.2	...mittelgroße Energieversorger	9.1.1	Markttrends
5.3	Maßnahmeneignung für ausgewählte Akteure in der Energiewirtschaft	7.4.3.3.3	...kleine Energieversorger	9.1.2	Wettbewerbstrends
5.3.1	Netzbetreiber	7.4.3.4	Weitere	9.1.3	Strategietrends
5.3.2	Grundversorger	7.4.4	Marktentwicklung im Forderungsmanagement in der Energiewirtschaft bis 2020	9.1.4	Nachfragetrends
5.3.3	Reine Vertriebsgesellschaften	7.4.4.1	... nach Teilmärkten	9.2	Chancen und Risiken
5.4	Dienstleistungspotenziale im Forderungsmanagement	7.4.4.2	... nach internem und externem Markt	9.2.1	...für Netzgesellschaften
5.4.1	Auswirkungen der Finanzkrise aus Sicht der Dienstleister	7.4.4.3	... nach Anwendern	9.2.2	...für Vertriebsgesellschaften
5.4.2	Adressrecherche/Ermittlung	7.4.4.3.1	...große Energieversorger	9.2.3	...für Abrechnungsdienstleister
5.4.3	Abwicklung/Überwachung des Zahlungsverkehrs	7.4.4.3.2	...mittelgroße Energieversorger	9.2.4	...für Auskunfteien und Inkassodienstleister
5.4.4	Beauskunftung und Bonitätsprüfung/Scoring	7.4.4.3.3	...kleine Energieversorger	9.2.5	...Weitere
5.4.5	E-Inkasso	7.4.4.3.4	Weitere	10	Strategien
5.4.6	Factoring	7.4.5	Qualitative Marktentwicklung	10.1	Einleitung und Strategiedefinition
5.4.7	Forderungsausfallversicherung	7.5	Zusammenfassung	10.2	Prozesse zur Strategiefindung
5.4.8	Forderungsverfolgung/Titelüberwachung	8	Wettbewerber der Dienstleister im Forderungsmanagement	10.3	Strategische und operative Erfolgsfaktoren
5.4.9	Gerichtliches Mahnwesen	8.1	Wettbewerb in der Energiewirtschaft	10.4	Strategien im Forderungsmanagement für Energieversorger
5.4.10	Inkassogänge	8.1.1	Strommarkt	10.4.1	Strategieausrichtung nach Reaktionszeitpunkt
5.4.11	Risikomanagement	8.1.2	Gasmarkt	10.4.1.1	Reaktive Strategieausrichtung
5.4.12	Sperrung und Entsperrung	8.2	Wettbewerb im Forderungsmanagement	10.4.1.2	Präventive Strategieausrichtung
5.4.13	Telefoninkasso	8.2.1	Wettbewerb der Abrechnungsdienstleister	10.4.2	Strategieausrichtung nach Kompromisswilligkeit
5.4.14	Vorgerichtliches Mahnwesen	8.2.1.1	Leistungsspektrum im Forderungsmanagement	10.4.2.1	Kooperative Lösungsgestaltung
5.5	Zusammenfassung	8.2.1.2	Regionale Ausrichtung	10.4.2.2	Restriktive Lösungsgestaltung
6	Kennzahlen im Forderungsmanagement im Vergleich seit 2004	8.2.1.3	Bekanntheit und Image ausgewählter Dienstleister	10.4.3	Ausgewählte Kompetenzstrategien
6.1	Abgrenzung: Kosten und Erklärungsfaktoren im Forderungsmanagement	8.2.2	Auskunfteien und Inkassodienstleister	10.4.3.1	Interne Erstellung
6.2	Debitorenmanagement	8.2.2.1	Leistungsspektrum im Forderungsmanagement	10.4.3.2	Fremdvergabe
6.2.1	Automatisierungsgrad in der Zahlungseingangsbearbeitung	8.2.2.2	Bekanntheit und Image ausgewählter Dienstleister	10.4.4	Strategiebewertung
6.2.2	Nutzungsgrad ausgewählter Zahlungsverfahren	8.2.3	Anwaltskanzleien	10.5	Ausgewählte Strategieoptionen für Dienstleister
6.3	Vorgerichtliches Mahnverfahren	8.2.4	Weitere	10.5.1	Ausgewählte Strategien zur grundsätzlichen Positionierung
6.3.1	Wertgrenzen im Forderungsmanagement	8.3	Zusammenfassung	10.5.1.1	Produkt-/Dienstleistungsauswahl
6.3.2	Kosten und Gebühren im Mahnverfahren	8.4	Ausgewählte Wettbewerbsprofile	10.5.1.2	Kundensegmentierung
6.3.2.1	Kennzahlen im Mahnverfahren für alle Kundengruppen	8.4.1	Ausgewählte Abrechnungsdienstleister (Full-Service-Anbieter)	10.5.1.3	Leistungsdifferenzierung
6.3.2.2	Kennzahlen im Mahnverfahren bei Privatkunden	8.4.1.1	24/7 United Billing GmbH	10.5.2	Ausgewählte Marktleistungsstrategien
6.3.2.3	Kennzahlen im Mahnverfahren bei Geschäftskunden	8.4.1.2	A/V/E GmbH	10.5.2.1	Full-Service-Angebot
6.3.3	Kennzahlen im Außendienst	8.4.1.3	arvato services (Geschäftsbereich der Arvato AG)	10.5.2.2	Prozess- und Leistungsstandardisierung
6.3.4	Gerichtliches Mahnverfahren	8.4.1.4	BAS Abrechnungsservice GmbH & Co. KG	10.5.3	Ausgewählte Marktstrategien
6.3.5	Bewertung von Kosten im Mahnverfahren gegenüber den Erfolgschancen	8.4.1.5	CentraPlus GmbH	10.5.3.1	Geographische Positionierung
6.4	Forderungsausfall in der Energiewirtschaft: Status quo und Kennzahlen	8.4.1.6	COUNT+CARE GmbH	10.5.3.2	Aufbau neuer Geschäftsfelder
6.4.1	Erfolgsquoten im Mahnverfahren	8.4.1.7	e.dat GmbH	10.5.3.3	Qualitätsführerschaft
6.4.2	Ausbuchungsquoten	8.4.1.8	E-MAKS GmbH & Co. KG	10.5.3.4	Kostenführerschaft
6.5	Personaleinsatz im Forderungsmanagement	8.4.1.9	EnBW Vertrieb GmbH	10.5.4	Strategiebewertung
6.6	Zusammenfassung	8.4.1.10	envia SERVICE GmbH	10.6	Zusammenfassung
7	Markt für Dienstleistungen im Forderungsmanagement	8.4.1.11	evu zählwerk Abrechnungs- und Servicegesellschaft mbH	11	Ausblick
7.1	Einleitung	8.4.1.12	FACTOR Billing Solutions GmbH	11.1	Die Entwicklung der Energiewirtschaft in Deutschland bis 2030
7.2	Grundlagen und Ziele	8.4.1.13	LAS GmbH	11.2	Entwicklung in der Abrechnung (Netznutzung und Energielieferabrechnung)
7.2.1	Methodik: Szenarioanalyse	8.4.1.14	Mainova ServiceDienste GmbH	11.3	Entwicklung im Forderungsmanagement
7.2.2	Exogene und endogene Schocks/Impacts	8.4.1.15	prego services GmbH	11.3.1	Entwicklung bei Netzgesellschaften
7.2.3	Grundannahmen über alle Szenarien	8.4.1.16	regiocom GmbH	11.3.2	Entwicklung bei Vertriebsgesellschaften
7.2.3.1	Allgemeine Grundannahmen	8.4.1.17	svb Messung und Abrechnung GmbH	12	Abbildungs- und Tabellenverzeichnis
7.2.3.2	Ausgewählte Grundannahmen: Vorgerichtliches Forderungsmanagement	8.4.1.18	varv.Gesellschaft für Software und Abrechnung mbH	12.1	Abbildungsverzeichnis
7.2.4	Überblick über szenariospezifische Annahmen			12.2	Tabellenverzeichnis
7.2.4.1	Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen				
7.2.4.2	Energiewirtschaftliche Rahmenbedingungen				

Die Studie wird ca. 1.000 Seiten umfassen. Aufgrund der laufenden Erarbeitung können sich die Inhalte noch leicht ändern. Inhaltliche Vorschläge können bis zum Ende des Subskriptionszeitraumes aufgenommen werden.

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. 14-0413-4)
»Forderungsmanagement in der Abrechnung (Netznutzung und Energielieferung) 4. Auflage«
zum Preis von EUR 4.500,00
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 **2011** zu.
- Bitte senden Sie uns das Studienverzeichnis **Shared Services** zu.

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

- nein Wir sind damit einverstanden, von trend:research per E-Mail den Newsletter zu erhalten.
- nein Wir sind damit einverstanden, von trend:research per E-Mail weitere Informationen über aktuelle Studien oder Veranstaltungen zu erhalten.

Datum Unterschrift/Stempel 14-0209-377/UF

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 **»Forderungsmanagement in der Abrechnung (Netznutzung und Energielieferung) 4. Auflage«** kostet EUR 4.500,00 (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.



Veranstaltung zur Studie

Im Startworkshop am **10. März 2011** in **Bremen** wird die Methodik der Studie dargestellt und eine inhaltliche Fokussierung mit den teilnehmenden Unternehmen diskutiert. Der Startworkshop ermöglicht darüber hinaus durch den gezielten und engen Erfahrungsaustausch die Ausgestaltung und Konkretisierung von Lösungsansätzen im eigenen Unternehmen.



Weitere Studien

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

- Wettbewerb im Billing – Etablierte und neue Wettbewerber in der Energieabrechnung**
geplant, ca. 800 Seiten, EUR 4.400,00
- Kennzahlen in Messstellenbetrieb und Abrechnung (Energielieferung und Netznutzung) (2. Auflage)**
in Bearbeitung, ca. 1.000 Seiten; EUR 4.900,00
- Smart Home 2.0 – Intelligente Mess- und Kommunikationssysteme in Gebäudetechnik und Energiewirtschaft**
Juli 2010, 1.430 Seiten, EUR 4.900,00
- IT-Outsourcing in der Energiewirtschaft (3. Auflage)**
September 2010, 1.313 Seiten; EUR 3.900,00
- Smart Metering (3. Auflage)**
Mai 2010, 1.397 Seiten, EUR 4.900,00
- Der Markt für Energiedatenmanagement**
Mai 2010, 1.492 Seiten, EUR 3.900,00
- Abrechnungs-IT in der Energiewirtschaft**
Dezember 2009, 1.664 Seiten, EUR 4.700,00
- Smart Billing: Die neuen Abrechnungsprozesse**
November 2009, 1.273 Seiten, EUR 4.400,00
- Informatorisches Unbundling und Öffnung des Messwesens**
November 2009, 978 Seiten, EUR 3.900,00

Weitere Informationen können Sie mit diesem Formular anfordern oder im Internet unter www.trendresearch.de abrufen.
©trend:research, 2011