



# Geschäftsprozesse in der Energiewirtschaft

Umsetzung von GPKE, GeLi Gas, MaBiS, GABi Gas, WiM und mögliche Optimierungspotenziale

- Rechtliche Rahmenbedingungen
- Marktakteure/-rollen und deren Vertragsbeziehungen
- Geschäftsprozesse im Bereich Abrechnung/Bilanzierung

- Auswirkungen von Smart Metering auf Geschäftsprozesse
- Wettbewerber und Wettbewerbsentwicklung
- Trends, Chancen, Risiken
- Strategieoptionen

Geschäftsprozesse bilden die Grundlage für die Aufgabenbearbeitung in Unternehmen und sollten möglichst standardisiert ablaufen. In der Energiewirtschaft bestehen vielfältige Geschäftsprozesse, die regelmäßig angepasst werden müssen. Von den einzelnen Unternehmen sind hierbei die jeweiligen Vorgaben bei der Prozessbearbeitung zu berücksichtigen.

Zweimal jährlich werden neue Formate und Fristen für die Umsetzung der GPKE (Geschäftsprozesse zur Belieferung von Kunden mit Elektrizität) und GeLi Gas (Geschäftsprozesse Lieferantenwechsel Gas) durch die Bundesnetzagentur (BNetzA) veröffentlicht, die von den Energieversorgern umzusetzen sind. Neben weiteren Vorgaben zur standardisierten und möglichst automatisierten Datenübertragung für die Marktpartnerkommunikation zwischen den einzelnen Marktbeteiligten sind ab 01. April 2014 zudem die neuen Vorgaben der MaBiS 2.0 (Marktregeln für die Durchführung der Bilanzkreisabrechnung Strom) verpflichtend anzuwenden. Das Ziel solcher vorgegebenen Standardlösungen zur Marktkommunikation ist die einheitliche und ordentliche Abwicklung der einzelnen Marktregeln sowie die Erhöhung der Transparenz und die Gewährleistung der Diskriminierungsfreiheit bei allen Marktbeteiligten. Insbesondere aufgrund der steigenden Anzahl an Marktteilnehmern und des zunehmenden Kommunikationsdatenvolumens ist eine geordnete Umsetzung notwendig.

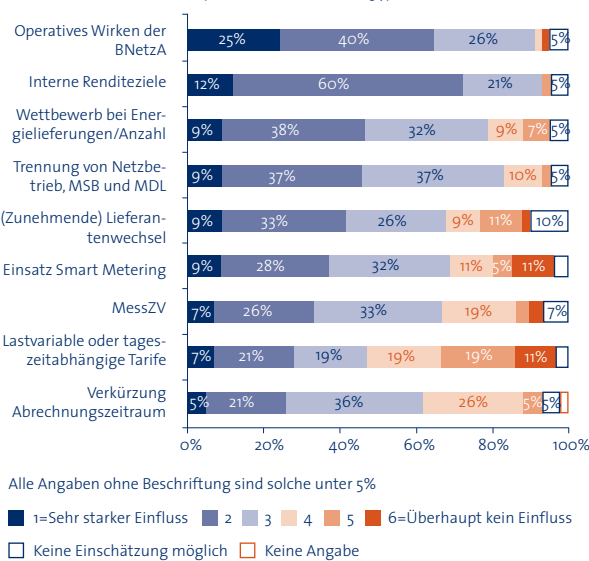
Wie anhand der links stehenden Abbildung zu erkennen ist, bewerten Energieversorger das operative Wirken der BNetzA als einen wesentlichen Einflussfaktor auf das Outsourcing von Abrechnungsprozessen. Hieran wird deutlich, dass die BNetzA-Vorgaben häufig nicht in Eigenregie bearbeitet werden können. Insbesondere kleinere Unternehmen können die jeweiligen (IT-)Prozessanpassungen in der Regel kaum alleine bewältigen, sodass IT-Dienstleister zur Unterstützung beauftragt werden. Mitunter wird hierbei die komplette Abrechnungs-IT mit der jeweiligen Marktpartnerkommunikation durch externen Dienstleister – teilweise sogar in einer Cloud – betreut.

Aktuell ist ein zunehmender Lieferantenwechsel – sowohl durch private Haushaltskunden als auch durch Großkunden – zu beobachten, sodass die interne Prozessbearbeitung beim Alt- und Neulieferanten möglichst automatisiert ablaufen sollte, um den Aufwand und damit verbunden auch die Kosten für einen Wechsel möglichst gering zu halten. Die Prozesse zur Kundenbelieferung bilden in der Energiewirtschaft die Grundlage für weitere Prozesse: So basiert bspw. die Energiemengenbilanzierung auf den Vorschriften bzw. den Ergebnissen der GPKE. Zur Bearbeitung des zunehmenden Lieferantenwechsels werden vermehrt externe Dienstleister eingesetzt, um die entsprechenden regulatorischen Vorgaben entsprechend umsetzen zu können.

Im Rahmen der aktuellen Studie werden wesentliche Rahmenbedingungen und aktuelle Anpassungen im Zusammenhang mit den Geschäftsprozessen der Marktpartnerkommunikation beschrieben und mögliche Optimierungspotenziale aufgezeigt. Die Studie liefert somit wichtige Informationen für die Marktteilnehmer, um sich erfolgreich im Markt zu positionieren und gibt u. a. Antworten auf die folgenden Fragestellungen:

- Welche Auswirkungen haben die einzelnen Geschäftsprozesse auf die unterschiedlichen Marktakteure?
- Wie hoch ist der Automatisierungsgrad bei der Umsetzung der BNetzA-Vorgaben in Bezug auf Wechselprozesse und Bilanzierung?
- Welche Herausforderungen bestehen bei der Umsetzung und wie können diese bewältigt werden?
- Wie erfolgt die konkrete Ausgestaltung der Geschäftsprozesse (interne oder externe Bearbeitung)?
- Welche Synergien können die Unternehmen bei der Umsetzung der Geschäftsprozesse nutzen?
- Wer sind wesentliche Dienstleister/Wettbewerber im Markt?
- Welche Trends zeichnen sich aktuell ab?

Welche Rahmenbedingungen und Faktoren haben Einfluss auf das Outsourcing der Abrechnungsprozesse bei EVU in Deutschland? (Stadtwerke/EVU, n=57)



Quelle: trend:research: Outsourcing und Wettbewerb im Billing, 2013

# Geschäftsprozesse in der Energiewirtschaft

## Geplanter Inhalt der Studie

<b>1</b>	<b>Summaries</b>	4.6.1	Prozessablauf
1.1	Executive Summary	4.6.2	Auswirkungen aktueller Rahmenbedingungen
1.2	Management Summary	4.7	Kundenservice
<b>2</b>	<b>Allgemeine Grundlagen</b>	4.7.1	Prozessablauf
2.1	Einleitung	4.7.2	Auswirkungen aktueller Rahmenbedingungen
2.2	Zielsetzung und Nutzen	4.8	Abrechnungs-IT
2.3	Methodik und Studiendesign	4.8.1	Prozessablauf
2.4	Begriffsdefinitionen	4.8.2	Auswirkungen aktueller Rahmenbedingungen
2.4.1	Abrechnung (Billing)	<b>5</b>	<b>Überblick Marktkommunikation</b>
2.4.2	Datenaustausch	5.1	Markakteure und Marktrollen
2.4.3	Diskriminierungsfreier Netzzugang für Dritte	5.1.1	Anschlussnutzer/Anschlussnehmer
2.4.4	Geschäftsprozesse	5.1.2	Bilanzkoordinator
2.4.5	Markt(partner)kommunikation	5.1.3	Bilanzkreisnetzbetreiber
2.4.6	Nachrichtenformate	5.1.4	Bilanzkreisverantwortlicher
2.4.7	Standardisierung	5.1.5	Energiehändler
2.4.8	Weitere	5.1.6	Energielieferant
<b>3</b>	<b>Rahmenbedingungen</b>	5.1.7	Erzeuger
3.1	Energiewirtschaftliche Rahmenbedingungen	5.1.8	Gateway-Administrator/Smart-Meter-Gateway-Administrator
3.1.1	Strommarkt	5.1.9	Messdienstleister
3.1.1.1	Erzeugung	5.1.10	Messstellenbetreiber
3.1.1.2	Verbrauch	5.1.11	Übertragungsnetzbetreiber
3.1.1.3	Wechselquoten	5.1.12	Verteilnetzbetreiber
3.1.2	Gasmarkt	5.1.13	Weitere
3.1.2.1	Erzeugung	5.2	Vertragsbeziehungen
3.1.2.2	Verbrauch	5.2.1	Überblick
3.1.2.3	Wechselquoten	5.2.2	Bilanzkreisvertrag
3.2	Rechtliche Rahmenbedingungen in der Energiewirtschaft	5.2.3	Lieferantenrahmenvertrag
3.2.1	Bundesnetzagentur und deren Funktion/Aufgaben	5.2.4	Messstellenbetriebervertrag
3.2.2	Bundesdatenschutzgesetz (BDSG)	5.2.5	Messstellenbetriebsvertrag
3.2.3	Drittes EU-Binnenmarktpaket	5.2.6	Messrahmenvertrag
3.2.4	Eichgesetz/Eichordnung (EichG/EO)	5.2.7	Messstellenrahmenvertrag
3.2.5	Energiewirtschaftsgesetz (EnWG)	5.2.8	Mietvertrag
3.2.6	Gesetz über Rahmenbedingungen für elektronische Signaturen (SigG)	5.2.9	Netzanschlussvertrag
3.2.7	Grundversorgungsverordnung (GVV)	5.2.10	Netznutzungsvertrag
3.2.8	Messsystemeverordnung (MSysV)	5.2.11	Weitere
3.2.9	Messzugangsverordnung (MessZV)	5.3	Anforderungen
3.2.10	Netzentgeltverordnung (NEV)	5.3.1	Diskriminierungsfreiheit
3.2.11	Netzzugangsverordnung (NZV)	5.3.2	Effektivität
3.2.12	Vorgaben zum Datenaustausch	5.3.3	Flexibilität
3.2.12.1	Codenummernsystem in Strom- und Gaswirtschaft	5.3.4	IT-Anforderungen
3.2.12.2	Dachmarke EDI@Energy zur Entwicklung der Nachrichtenbeschreibungen zum Lieferantenwechselprozess	5.3.5	Robustheit
3.2.12.3	DistributionCode	5.3.6	Transparenz
3.2.12.4	ETSO Energy Identification Code (EIC)	5.3.7	Weitere
3.2.12.5	MeteringCode	5.4	Übersicht Datenaustauschformate und Nachrichtentypen
3.2.12.6	OBIS-Kennzahlensystem	5.5	Übertragungswege/-protokolle
3.2.12.7	TransmissionCode	5.6	Verschlüsselungs- und Authentifizierungstechnologien
3.2.12.8	Weitere	<b>6</b>	<b>Wesentliche Geschäftsprozesse bei Energieversorgern im Bereich Abrechnung/Bilanzierung und Optimierungspotenziale</b>
<b>4</b>	<b>Abrechnungsprozesse und Auswirkungen aktueller Rahmenbedingungen</b>	6.1	GABi Gas
4.1	Messstellenbetrieb	6.1.1	Grundlagen
4.1.1	Prozessablauf	6.1.2	Wesentliche Teilprozesse/Festlegungen nach Beschluss
4.1.2	Auswirkungen aktueller Rahmenbedingungen	6.1.3	Umsetzung und mögliche Probleme
4.2	Messdienstleistung	6.1.4	Grad der Automatisierung
4.2.1	Prozessablauf	6.1.5	Optimierungspotenziale
4.2.2	Auswirkungen aktueller Rahmenbedingungen	6.2	GeLi Gas
4.3	Energiedatenmanagement	6.2.1	Grundlagen
4.3.1	Prozessablauf	6.2.2	Wesentliche Teilprozesse/Festlegungen nach Beschluss
4.3.2	Auswirkungen aktueller Rahmenbedingungen	6.2.3	Umsetzung und mögliche Probleme
4.4	Abrechnungsdurchführung	6.2.4	Grad der Automatisierung
4.4.1	Prozessablauf	6.2.5	Optimierungspotenziale
4.4.2	Auswirkungen aktueller Rahmenbedingungen	6.3	GPKE
4.5	Druck/Verpostung/Versand	6.3.1	Grundlagen
4.5.1	Prozessablauf	6.3.2	Wesentliche Teilprozesse/Festlegungen nach Beschluss
4.5.2	Auswirkungen aktueller Rahmenbedingungen	6.3.3	Umsetzung und mögliche Probleme
4.6	Forderungsmanagement	6.3.4	Grad der Automatisierung
		6.3.5	Optimierungspotenziale
		6.4	MaBiS
		6.4.1	Grundlagen

## Ziel und Nutzen der Studie

Ausgehend von den aktuellen Rahmenbedingungen und der Darstellung der Abrechnungsprozesse (inkl. Auswirkungen durch aktuelle Rahmenbedingungen) zeigt die Studie die entscheidenden Grundlagen in Bezug auf Geschäftsprozesse, wie beteiligte Marktakteure/-rollen und deren Vertragsbeziehungen, wesentliche Datenaustauschformate und Nachrichtentypen, Datenübertragungswege/-protokolle sowie Verschlüsselungs- und Authentifizierungstechnologien, auf. Darüber hinaus werden die wesentlichen Geschäftsprozesse im Bereich Bilanzierung und Lieferantenwechsel (GPKE, GeLi Gas, GABi Gas, MaBiS, WiM) genauer betrachtet sowie mögliche Optimierungspotenziale dargestellt. Des Weiteren werden Auswirkungen von Smart Metering auf die Geschäftsprozesse bei den Marktteilnehmern beschrieben.

Die Analyse und Marktbeobachtung innerhalb der Studie basiert auf umfangreichem Desk Research sowie Expertengesprächen. Auf dieser Basis werden die Wettbewerbsstruktur und -entwicklung abgeleitet sowie Trends, Chancen und Risiken für Bereiche und Marktakteure aufgezeigt. Hierdurch wird es dem Leser ermöglicht, die eigene Positionierung im Markt zu überprüfen und ggf. anzupassen bzw. neue Strategien zu entwickeln.

## Methodik

Die **research** setzt verschiedene Field- und Desk-Research-Methoden ein. Neben umfangreichen Intra- und Internet-Datenbank-Analysen (inkl. Zeitschriften, Publikationen, Konferenzen, Geschäftsberichte usw.) fließen für die Potenzialstudie ca. 60 strukturierte Interviews mit folgenden Zielgruppen ein:

- Akteure im Bilanzkreismanagement
- Energieversorgungsunternehmen (Netzbetreiber/Vertriebe)
- IT-Hersteller und -Dienstleister
- Abrechnungs-/Full-Service-Dienstleister
- Beratungsunternehmen
- Weitere

## An wen sich die Studie richtet

Die Potenzialstudie richtet sich insbesondere an Netzbetreiber, Lieferanten, Akteure im Bilanzkreismanagement, Messstellenbetreiber sowie IT-Hersteller und Dienstleister und hilft diesen Unternehmen, die weitere Entwicklung im Bereich der Geschäftsprozesse im Zusammenhang mit der Abrechnung und Bilanzierung einzuschätzen und die eigene Strategie/Marktpositionierung vor diesem Hintergrund auszurichten.

Der Nutzen ergibt sich für Vorstände, Geschäftsführung, Strategie-, Unternehmens- und Konzernplanung sowie Bereichsleitungen, IT-Verantwortliche, Vertrieb und Marketing. Neuen Marktteilnehmer hilft die Studie, fundierte Entscheidungen zum Markteintritt oder zur vertrieblen Ausrichtung vorzubereiten.

6.4.2	Wesentliche Teilprozesse/Festlegungen nach Beschluss	8.4.2.2	Entwicklung des Einsatzes von Smart Metering/Internet Billing	9.3.17	Schleupen AG
6.4.3	Umsetzung und mögliche Probleme	8.4.2.3	Entwicklung des Preis- und Kostendrucks	9.3.18	SIV AG
6.4.4	Grad der Automatisierung	8.4.2.4	Rechtliche Prämissen	9.3.19	Somentec Software AG
6.4.5	Optimierungspotenziale	8.4.2.5	Technologische Prämissen	9.3.20	SOPTIM AG
6.5	WiM	8.5	Markt und Marktentwicklung bis 2025	9.3.21	T-Systems International GmbH
6.5.1	Grundlagen	8.5.1	Markttreiber und Marktbarrieren	9.3.22	Wilken GmbH
6.5.2	Wesentliche Teilprozesse/Festlegungen nach Beschluss	8.5.2	Der Markt für Lieferanten- und MSB-Wechsel im Basisjahr 2013	9.3.23	Weitere
6.5.3	Umsetzung und mögliche Probleme	8.5.2.1	...nach Teilmärkten	9.4	Ausgewählte Profile von Beratungsunternehmen
6.5.4	Grad der Automatisierung	8.5.2.2	...nach Anwendern	9.4.1	Accenture Holding GmbH & Co. KG
6.5.5	Optimierungspotenziale	8.5.2.2.1	Massenkunden	9.4.2	bofost consult GmbH
6.6	Synergien	8.5.2.2.2	Industrie-/Gewerbekunden	9.4.3	bps business process solutions GmbH
6.6.1	...zwischen einzelnen Prozessen	8.5.3	Szenariospezifische Marktentwicklung bis 2025	9.4.4	BTC Business Technology Consulting AG
6.6.2	...zwischen den Medien Strom und Gas	8.5.3.1	...nach Teilmärkten	9.4.5	Capgemini Deutschland Holding GmbH
<b>7</b>	<b>Auswirkungen von Smart Metering auf die Geschäftsprozesse</b>	8.5.3.2	...nach Anwendern	9.4.6	C1 CONEXUS GmbH
7.1	Status quo Smart Metering	8.5.3.2.1	Massenkunden	9.4.7	cronos Unternehmensberatung GmbH
7.1.1	Einsatz	8.5.3.2.2	Industrie-/Gewerbekunden	9.4.8	Steria Mummert Consulting AG
7.1.2	Datenübertragung	8.6	Zusammenfassung	9.4.9	Weitere
7.1.3	Allgemeine Auswirkungen durch verstärkten Smart-Metering-Einsatz	<b>9</b>	<b>Wettbewerb</b>	<b>10</b>	<b>Trends, Chancen und Risiken</b>
7.1.3.1	... auf Energieversorger/Netzbetreiber	9.1	Wettbewerb in der Energiewirtschaft	10.1	Trends
7.1.3.2	... auf Messstellenbetreiber/Messdienstleister	9.1.1	Wettbewerb im Strommarkt	10.1.1	Markttrends
7.1.3.3	... auf Hersteller/Technologieanbieter	9.1.2	Wettbewerb im Gasmarkt	10.1.2	Strategietrends
7.1.4	Auswirkungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen (insb. EnWG-Novelle, Schutzprofil)	9.1.3	Wettbewerb im Bereich Abrechnung	10.1.3	Technologie-/Systemtrends
7.1.4.1	... auf Energieversorger/Netzbetreiber	9.1.4	Wettbewerb im Bereich (Abrechnungs-)IT	10.1.4	Wettbewerbstrends
7.1.4.2	... auf Messstellenbetreiber/Messdienstleister	9.2	Ausgewählte Profile von Abrechnungsdienstleistern (inkl. Full-Service-Dienstleistern)	10.2	Chancen und Risiken
7.1.4.3	... auf Hersteller/Technologieanbieter	9.2.1	A/V/E GmbH	10.2.1	... für Energieversorger/Netzbetreiber
7.1.5	Kosten-Nutzen-Analyse	9.2.2	BAS Abrechnungsservice GmbH & Co. KG	10.2.2	... für Abrechnungsdienstleister
7.1.5.1	Umsetzung	9.2.3	COUNT+CARE GmbH	10.2.3	... für IT-Dienstleister/-Hersteller
7.1.5.2	Investitionen und Kosten	9.2.4	CST GmbH	10.2.4	... für weitere Marktakteure
7.1.5.2.1	Zähler/Messsysteme/Gateways	9.2.5	DMS Daten Management Service GmbH	<b>11</b>	<b>Strategien</b>
7.1.5.2.2	IT-Systeme	9.2.6	DRECOUNT GmbH & Co. KG	11.1	Strategiedefinition
7.1.5.2.3	Kommunikationstechnologien	9.2.7	e.dat GmbH	11.2	Strategische und operative Erfolgsfaktoren
7.1.5.2.4	Displays	9.2.8	envia SERVICE GmbH	11.3	Ausgewählte Strategieoptionen für Energieversorger
7.1.5.2.5	Weitere	9.2.9	EVU Services GmbH	11.3.1	Eigenerbringung vs. Fremdvergabe
7.1.5.3	Finanzierung	9.2.10	evu zählwerk Abrechnungs- und Servicegesellschaft mbH	11.3.1.1	Interne Erstellung
7.1.5.4	Exkurs: Kosten-Nutzen-Analyse in anderen Ländern	9.2.11	FACTUR Billing Solutions GmbH	11.3.1.2	Fremdvergabe/Outsourcing
7.1.5.4.1	Großbritannien	9.2.12	GETEC Daten- und Abrechnungsmanagement GmbH	11.3.1.3	Kooperation mit Energieversorgern/Dienstleistern
7.1.5.4.2	Niederlande	9.2.13	LAS GmbH	11.3.1.4	Eigenes Leistungsangebot
7.1.5.4.3	Österreich	9.2.14	NEA Netzentgelt und Energieabrechnungsgesellschaft mbH	11.3.2	Prozessfokussierte Strategieausrichtung
7.1.5.4.4	Weitere	9.2.15	NEW Service GmbH	11.3.3	Kostenfokussierte Strategieausrichtung
7.2	Auswirkungen auf Geschäftsprozesse und Marktpartnerkommunikation	9.2.16	prego services GmbH	11.3.4	Benchmarking
7.2.1	Anforderungen an IT-Systeme	9.2.17	regiocom GmbH	11.3.5	Weitere
7.2.2	Cloud Computing	9.2.18	semeco GmbH	11.4	Ausgewählte Strategieoptionen für (IT-)Dienstleister
7.2.3	Datenaustausch/-übertragung	9.2.19	Service4EVU GmbH	11.4.1	Aufbau neuer Geschäftsfelder
7.2.4	Datenschutz/-sicherheit	9.2.20	Soluvia Billing GmbH	11.4.2	Full-Service-Angebot
7.2.5	Zunehmende Datenvolumina/Big Data	9.2.21	Stadtwerke Schwäbisch Hall GmbH	11.4.3	Geografische Positionierung
7.2.6	Zunehmender Lieferantenwechsel	9.2.22	swb Messung und Abrechnung GmbH (metaCount)	11.4.4	Innovationsorientierung
7.2.7	Zunehmender Messstellenbetreiberwechsel	9.2.23	U-SERV GmbH	11.4.5	Kooperation
7.2.8	Weitere	9.2.24	varys. Gesellschaft für Software und Abrechnung mbH	11.4.6	Kostenführerschaft
<b>8</b>	<b>Markt und Marktentwicklung bis 2025</b>	9.2.25	Voltaris GmbH	11.4.7	Kundensegmentierung
8.1	Einleitung	9.2.26	Weitere	11.4.8	Produktorientierung
8.2	Methodik und Ziele	9.3	Ausgewählte Profile von IT-Dienstleistern/-Herstellern	11.4.9	Prozess- und Leistungsstandardisierung
8.2.1	Vorgehensweise	9.3.1	adesso AG	11.4.10	Qualitätsführerschaft
8.2.2	Vorstellung der Szenarioanalyse	9.3.2	AKTIF Technology GmbH	11.4.11	Weitere
8.3	Übersicht über die Szenarien	9.3.3	AOV IT.Services GmbH	<b>12</b>	<b>Ausblick</b>
8.3.1	Degressives Szenario (Szenario 1: „Stagnierender Lieferanten-/MSB-Wechsel“)	9.3.4	arvato Systems perdata GmbH	12.1	Einleitung
8.3.2	Referenzszenario (Szenario 2: „Moderater Lieferanten-/MSB-Wechsel“)	9.3.5	Atos IT Solutions and Services GmbH	12.2	Entwicklung in der Energiewirtschaft nach 2025
8.3.3	Progressives Szenario (Szenario 3: „Stark steigender Lieferanten-/MSB-Wechsel“)	9.3.6	CGI Information Systems and Management Consultants (Deutschland) GmbH	12.2.1	Allgemein
8.4	Basisprämissen und szenariospezifische Prämissen	9.3.7	Compello GmbH	12.2.2	Im Bereich Bilanzierung
8.4.1	Grundannahmen für alle Szenarien	9.3.8	CORSOR Software AG	12.2.3	Im Bereich Lieferantenwechsel
8.4.1.1	Allgemeine Grundannahmen	9.3.9	GISA GmbH	12.2.4	Im Bereich Messstellenbetreiberwechsel
8.4.1.1.1	Bevölkerungsentwicklung	9.3.10	iS Software und Beratung GmbH & Co. KG	12.3	Entwicklung bei Nachrichtentypen und Datenaustauschformaten nach 2025
8.4.1.1.2	Konjunktorentwicklung	9.3.11	items GmbH	12.4	Entwicklung bei Standardisierung von Geschäftsprozessen nach 2025
8.4.1.2	Energiewirtschaftliche Grundannahmen	9.3.12	ITF-EDV Fröschl GmbH	12.5	Entwicklungen im Bereich Smart Metering und Smart Grids nach 2025
8.4.2	Szenariospezifische Prämissen	9.3.13	KISTERS AG		
8.4.2.1	Entwicklung der Insolvenzen	9.3.14	Klafka & Hinz Energie-Informationssysteme GmbH		
		9.3.15	rku.it GmbH		
		9.3.16	SAP Deutschland AG & Co. KG		

Die Studie wird ca. 700 Seiten umfassen. Aufgrund der laufenden Erarbeitung können sich die Inhalte noch leicht ändern. Inhaltliche Vorschläge können bis zum Ende des Subskriptionszeitraumes aufgenommen werden.

# Faxantwort an 0421 . 43 73 0-11

oder per Post an trend:research GmbH • Parkstraße 123 • 28209 Bremen  
sowie im Internet unter www.trendresearch.de

Hiermit bestellen wir die Potenzialstudie (Nr. 17-0476)  
»Geschäftsprozesse in der Energiewirtschaft«

- als Printversion zum Preis von ..... EUR 4.900,00
- als PDF-Version
- mit einer Single-User-Lizenz zum Preis von ..... EUR 4.900,00
  - mit einer Multi-User-Lizenz zum Preis von ..... EUR 9.800,00
  - mit einer Corporate-Lizenz zum Preis von ..... EUR 19.600,00
- und \_\_\_\_\_ zusätzliche Printkopien ..... (je EUR 400,00)

personalisiert auf\* \_\_\_\_\_

- Wir bestellen vor dem **06. März 2014** und erhalten 10% Subskriptionsrabatt.
- Als Besteller der Studie sind wir an der Teilnahme an einem Kick-Off-Workshop (siehe rechts) interessiert. (Bitte beachten Sie, dass nur Anmeldungen vor Ablauf des Subskriptionsrabatts berücksichtigt werden können)..... [Für Studienbesteller kostenfrei]
- Als Besteller der Studie sind wir an einer Vorstellung der Studienergebnisse im Rahmen eines persönlichen Ergebnisworkshops (siehe rechts) interessiert..... [Preis auf Anfrage]
- Bitte senden Sie uns das **Studienverzeichnis 2014** zu.

So sind wir auf Sie aufmerksam geworden.

- Erhalt dieser Disposition
  - per Post
  - per E-Mail
- Internet
- Empfehlung durch \_\_\_\_\_
- Presseartikel in \_\_\_\_\_
- Sonstiges \_\_\_\_\_

\* Die mit einem Stern gekennzeichneten Felder müssen ausgefüllt werden.

Vorname:\* \_\_\_\_\_

Name:\* \_\_\_\_\_

Funktion: \_\_\_\_\_

Unternehmen:\* \_\_\_\_\_

Straße:\* \_\_\_\_\_

PLZ/Ort:\* \_\_\_\_\_

Tel./Fax:\* \_\_\_\_\_

E-mail:\* \_\_\_\_\_

- Wir sind **nicht** damit einverstanden, den Newsletter von trend:research zu erhalten.

Datum

Unterschrift/Stempel

## trend:research

Trend- und Marktforschungsstudien werden von trend:research aktuell und exklusiv erarbeitet. Umfangreiche eigene (Primär-)Marktforschung, gemischt mit Erfahrungen und Wissen aus liberalisierten Märkten, aufbereitet mit eigener Methodik, führen zu nachvollziehbaren Aussagen mit hohem Wert. Die Schwerpunkte sind Untersuchungen 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.

## Kick-Off-Workshop

Im telefonischen Kick-Off-Workshop werden Methodik und Ziele der Studie vorgestellt und eine inhaltliche Fokussierung mit dem teilnehmenden Unternehmen diskutiert.

## Ergebnisworkshop

Im Ergebnisworkshop werden die Kernergebnisse der Studie vorgestellt und diskutiert. Eine inhaltliche Fokussierung der Vorstellung für das teilnehmende Unternehmen ist möglich. Der Ergebnisworkshop ermöglicht darüber hinaus durch gezielten und engen Erfahrungsaustausch die Ausgestaltung und Konkretisierung von Lösungsansätzen im eigenen Unternehmen.

## Konditionen

Die Potenzialstudie »Geschäftsprozesse in der Energiewirtschaft« kostet je nach Wahl als Printversion (persönliches Exemplar) EUR 4.900,00. Die **Single-User-Lizenz** (personalisierte, passwortgeschützte CD-Rom mit geschütztem PDF) kostet EUR 4.900,00. Die **Multi-User-Lizenz** (bis zu 10 personalisierte, passwortgeschützte CD-Roms mit geschütztem PDF) kostet EUR 9.800,00. Die **Corporate-Lizenz** (CD-Rom mit freigegebenem PDF) kostet EUR 19.600,00. Zusätzliche Printkopien (Verwendung nur innerhalb des Unternehmens) stellen wir Ihnen für EUR 400,00 zur Verfügung. Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Zahlungsweise ist per Überweisung oder Scheck innerhalb von 14 Tagen nach Rechnungsstellung. Bei Bestellung bis zum **06. März 2014** gewähren wir Ihnen einen Subskriptionsrabatt von 10%. Bei gleichzeitiger Bestellung anderer Studien (s. u.) bieten wir Ihnen 10% Mengenrabatt. Die Studie ist ab **Juni 2014** verfügbar.

## Weitere Studien

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

- IT-Sicherheit in kritischen energiewirtschaftlichen Infrastrukturen in Deutschland**  
geplant, ca. 600 Seiten, EUR 4.700,00
- IT-Strategien in der Energiewirtschaft**  
geplant, ca. 600 Seiten, EUR 4.700,00
- Integration dezentraler Anlagen in die allgemeine Stromversorgung**  
Dezember 2013, 723 Seiten, EUR 4.900,00
- Smart Home 2.0: Hausautomation und die Energiewirtschaft (2. Auflage)**  
August 2013, 983 Seiten, EUR 4.900,00
- Outsourcing und Wettbewerb im Billing**  
Juni 2013, 1.221 Seiten, EUR 4.900,00
- Smart Grids (3. Auflage)**  
– in Kooperation mit ENERGIE&MANAGEMENT –  
Januar 2013, 750 Seiten, EUR 6.900,00

Weitere Informationen können Sie mit diesem Formular anfordern oder im Internet unter [www.trendresearch.de](http://www.trendresearch.de) abrufen.

© trend:research, 2014

**trend:research**  
Institut für Trend- und Marktforschung

● Bremen  
● Bremerhaven  
● Köln  
● Stuttgart