



Netzverkäufe, Netzübernahmen und Betriebsführungsmodelle in Strom- und Gasnetzbetrieben

Einladung zum Startworkshop (Termin
noch zu vereinbaren) in **Köln**.
Nähere Informationen auf der Rückseite.

research.de

- Rahmenbedingungen und Einflussfaktoren
- Marktentwicklung und Potenziale bis 2030
- Marktstrukturen und Akteure
- Anforderungen an Netzbetreiber und Kommunen
- Kennzahlen und Betriebsführungsmodelle
- Eigenbetrieb und Vergabe von Teilleistungen
- Wettbewerbsstruktur und -intensität
- Trends, Chancen und Risiken
- Strategien für Netzbetreiber, Netzdienstleister, Energieversorger und Kommunen

Die Situation für Gas- und Stromnetze in Deutschland befindet sich derzeit sowohl bei den Transport- als auch Verteilnetzen in einer Umbruchphase. Regulatorische und wettbewerbliche Einflussnahmen führen einerseits zu steigendem Kosten- und Wettbewerbsdruck bei den Netzbetreibern, bringen andererseits jedoch nicht die erhofften Resultate. So hat sich im Gasbereich die Anzahl der Fernleitungs- und Verteilnetzbetreiber in der Zeit von 2008 bis Mitte 2009 von 717 auf 704 reduziert bei gleichzeitiger Zunahme des Wettbewerbs im Bereich Gashandel. Im Stromsektor wird auf Ebene der Transportnetze von E.ON der Verkauf des Übertragungsnetzes an das holländische EVU Tennet abgewickelt und Vattenfall befindet sich in Verhandlungen über den Verkauf seines Übertragungsnetzes an ein ausländisches Konsortium. Dies lässt die von der Bundesregierung angeregte Diskussion über die Einführung einer Netz AG, an der sich Investoren beteiligen können, wieder aufkommen.

Auch auf Verteilnetzebene ist sowohl im Strom- als auch im Gas-Sektor Bewegung zu verzeichnen. Seit Anfang 2009 wurden laut Verband kommunaler Unternehmen (VKU) bundesweit 700 der insgesamt 20.000 Konzessionsverträge zum Netzbetrieb neu ausgeschrieben und bis Ende 2011 laufen weitere 2.000 der Vereinbarungen zwischen Kommunen und privaten Energieversorgern aus.

In Anbetracht des Trends, dass eine steigende Anzahl von Kommunen daran denkt, die Konzessionsverträge nicht zu verlängern und stattdessen den Netzbetrieb in Eigenregie weiterzuführen, ist davon auszugehen, dass die privaten Energieversorgungsunternehmen in Zukunft Marktanteile verlieren werden. Das am 27. September 2009 gefällte Grundsatzurteil des BGH stärkt diese Tendenz, indem es festlegt, dass private Energieversorgungsunternehmen nach dem Auslaufen der Konzession die Netze gegen einen angemessenen Preis abgeben müssen.

Vor dem Hintergrund dieser Entwicklung ergeben sich vielschichtige Marktstrukturierungspotentiale für Kommunen, kommunale Organisationen wie Stadtwerke und für private Energieversorgungsunternehmen.

Auf Grundlage einer umfangreichen Befragung von privaten und kommunalen EVU sowie von kommunalen Entscheidungsträgern werden u.a. folgende Fragestellungen untersucht:

- Welche wirtschaftliche Szenarien für die Änderungen beim Netzbetrieb kommen in Betracht: Netzübernahmen, Netzkooperationen, Netzverpachtungen?
- Welche Betriebsführungsmodelle sind zu wählen: Beteiligungsmodelle, Kooperationen, Gründungen kommunaler Netzgesellschaften, Contracting-Modelle?
- Was sind angemessene Kaufpreise und wie lassen sich die Netzwerke ermitteln?
- Inwieweit sind aus Sicht der Kommunen und kommunalen EVU kartellrechtliche und regulatorische Rahmenbedingungen (Entflechtung, Anreizregulierung) zu berücksichtigen?
- Können Kommunen den Netzerwerb für das Ziel der kommunalen Selbstversorgung nutzen?
- Welche Praxisbeispiele für die Rekommunalisierung der Versorgungsnetze existieren?
- Wer sind mögliche Investoren und welche Implikationen hätte das für den Markt?

Ziel und Nutzen der Studie

Ausgehend von den politischen, kommunalen, wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen und mit zusätzlicher Betrachtung der zu erwartenden Entwicklungen in Strom- und Gasnetzbetrieben werden die Chancen und Risiken für Netzbetreiber, Energieversorger und Kommunen aufgezeigt.

Auf Basis der Befragung und einer transparenten Analyse in Bezug auf zu erwartende Entwicklungen im Bereich Netzübernahmen und Betriebsführungsmodelle werden strategische und operative Entscheidungen unterstützt und Empfehlungen zum Aufbau und/ oder Ausbau der eigenen Marktposition gegeben. Ebenso werden die Anforderungen und Bedürfnisse verschiedener Kundengruppen untersucht, um das Wissen um die Marktentwicklungen zu ergänzen.

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 für die Trendstudie ca. 80 strukturierte Interviews mit folgenden Zielgruppen ein:

- Netzbetreiber
- Netzdienstleister
- Energieversorgungsunternehmen
- Gemeinden
- Kreise
- Städte
- Verbände und andere Experten

Des Weiteren fließen die Befragungsergebnisse der Studien „Wettbewerb um Konzessionen“ und „Rekommunalisierung der Versorgung?“ mit insgesamt ca. 200 Interviews mit in die Resultate der Studie ein.

An wen sich die Studie richtet

Netzbetreiber können das Marktvolumen bzw. die eigenen Chancen- und Bedrohungspotenziale vor dem Hintergrund der zu erwartenden Entwicklungen besser einschätzen.

Die Potenzialstudie hilft Netzbetreibern, Netzdienstleistern und Energieversorgungsunternehmen, zukünftige Marktentwicklungen abzuschätzen und unterstützt insbesondere bei der Ausrichtung der Unternehmensstrategie sowie bei der Positionierung auf dem deutschen Versorgungsmarkt. Kommunen erhalten fundierte Informationen zu den rechtlichen, energiewirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen, Anwenderanforderungen der Privat- und Geschäftskunden sowie zu den allgemeinen Markt- und Wettbewerbsstrukturen.

Der Nutzen ergibt sich für insbesondere für die Geschäftsführung, der strategischen Unternehmensentwicklung sowie Beratern von Netzbetrieben, Netzdienstleistern, Energieversorgern als auch für Gemeindeverwaltungen, Gemeinderäte und Ortschaftsräte.

1	Management Summary	4.2.3.1.2	Vorzeitige Verlängerung mit Anpassung der Vertragsinhalte
2	Allgemeine Grundlagen	4.2.3.2	Fristgerechte Vertragsverlängerung
2.1	Einleitung	4.2.3.3	Übernahme des Netzbetriebs
2.2	Aufbau und Inhalt der Studie	4.2.4	Neuvergabe der Konzessionsverträge
2.3	Ziel und Nutzen der Studie	4.2.4.1	Bekanntmachungs- und Auswahlverfahren
2.4	Methodik	4.2.4.2	Neuabschluss von Konzessionsverträge
2.5	Begriffsdefinitionen und Abgrenzungen	4.2.4.3	Rekommunalisierung als mögliche kommunale Handlungsoption
2.5.1	Unbundling	4.2.4.3.1	Gründung eines eigenen Stadtwerkes (allein oder im Verbund)
2.5.2	Rekommunalisierung	4.2.4.3.2	Gründung einer eigenen Netzbetriebsgesellschaft
2.5.3	Outsourcing	4.2.5	Konzessionslandschaft in Deutschland
2.5.4	Joint Venture	4.2.5.1	Aus der Sicht der Netzbetreiber
2.5.5	Konzessionsvertrag	4.2.5.2	Aus der Sicht der Kommunen
2.5.6	Sachzeitwert	4.2.5.2.1	Strom
2.5.7	Ertragswert	4.2.5.2.1.1	Überblick
2.5.8	Weitere	4.2.5.2.1.2	Laufzeiten und Abschlusszeitpunkte
3	Rahmenbedingungen	4.2.5.2.1.3	Übersicht Konzessionsvertragsabschlüsse
3.1	Energierechtliche und rechtliche Rahmenbedingungen	4.2.5.2.2	Gas
3.1.1	Rahmenbedingungen in der Energiewirtschaft	4.2.5.2.2.1	Überblick
3.1.1.1	Strommarkt	4.2.5.2.2.2	Laufzeiten und Abschlusszeitpunkte
3.1.1.2	Gasmarkt	4.2.5.2.2.3	Übersicht Konzessionsvertragsabschlüsse
3.1.1.3	Wärmemarkt	4.4	Kooperationen
3.1.2	Rechtliche Rahmenbedingungen	4.4.1	Überblick
3.1.2.1	Europäische Energiepolitik	4.4.1.1	Kooperationen in der Erzeugung
3.1.2.2	Nationale Energiepolitik	4.4.1.2	Kooperationen im Netzbereich
3.1.2.2.1	Energierechtsrahmengesetz	4.4.1.3	Handels- und Bezugspartnerschaft
3.1.3.1.1.1	Regelungslücken im Energiewirtschaftsgesetz	4.4.1.4	Marketing- und Vertriebspartnerschaften
3.1.3.1.1.2	Kaufpreis von Netzen	4.4.1.5	Kooperationen bei Service- und Regelfunktionen/ Shared Services
3.1.3.1.1.3	Anlagenumfang	4.4.1.6	Kooperationen in neuen Geschäftsfeldern
3.1.3.1.1.4	Entflechtung	4.4.1.7	Weitere Kooperationen (Recht, Finanzen, Personal)
3.1.2.2.2	Netzzugangsverordnung	4.4.2	Handlungsmotive und Zielrichtung von Kooperationen
3.1.2.2.3	Netzentgeltverordnung	4.4.3	Ziele für EVU
3.1.2.2.4	Anreizregulierung	4.4.4	Ziele für Kommunen
3.1.2.2.5	Grundversorgungsverordnung	4.4.5	Ziele für Anteilseigner
3.2	Kartellrechtliche Rahmenbedingungen	4.4.6	Weitere
3.3	Rechtliche Grundlagen für Netzverkäufe und Netzübernahmen	4.5	Gründung einer Netz AG: aktueller Stand der Diskussion
3.3.1	Rechte und Pflichten von Netzbetreibern	5	Betriebsführungsmodelle und -konzepte
3.3.1.1	Technische Aufgabenerfüllung	5.1	Eigentums- und Betriebsstrukturen
3.3.1.2	Betriebswirtschaftliche Aufgabenerfüllung	5.1.1	Eigentum- und Betrieb durch die Kommunen
3.3.1.3	Weitere	5.1.2	Eigentum und Betrieb durch Energieversorger bzw. Konzessionsnehmer
3.3.2	Bekanntmachungsverfahren	5.1.3	Eigentum und Betrieb durch spezialisierte Dienstleister
3.3.3	Rechtsfolgen bei Verstößen gegen die Bekanntmachungspflichten	5.2	Betriebsführung bei EVU/ Stadtwerken
3.3.4	Netzbewertung	5.2.1	Einspartenbetrieb
3.3.5	Kaufpreisermittlung	5.2.2	Mehrspartenbetrieb
3.3.6	Personalübergang	5.2.3	Unbundlingkonforme Betriebsführungsmodelle
3.4	Die Kommune im Staatsaufbau	5.2.4	Betriebsführung durch Dienstleister (Betriebsführungsvertrag)
3.4.1	Kommunalstrukturen	5.2.5	Gemeinsamer Netzbetrieb/ Netzkoooperationen
3.4.2	Aufgaben von Kommunen	5.2.5.1	Formen der Zusammenarbeit
3.4.3	Organisation der Kommune	5.2.5.2	Bindungsrichtung
3.4.4	Rechtliche Stellung von Kommunen	5.2.5.2.1	Vertikale Bindung
3.5	Weitere Einflussfaktoren	5.2.5.2.2	Horizontale Bindung
3.5.1	Bevölkerungsentwicklung	5.2.5.2.3	Diagonale Bindung
3.5.2	Konjunktorentwicklung	5.2.5.2.4	Funktionale Bindung
4	Aktuelle Markt- und Eigentumsstrukturen in Netzbetrieben	5.2.5.3	Bindungsformen
4.1	Netzverkäufe, Beteiligungen und Übernahmen	5.2.5.4	Netzwerke
4.1.1	Netzverkäufe	5.3	Betriebsführung bei Kommunen und Industrieunternehmen
4.1.1.1	Überblick- was geht in der Branche vor?	5.3.1	Public Private Partnership (PPP)
4.1.1.1.1	Netzverkauf E.ON	5.3.2	Eigenregie
4.1.1.1.2	Netzverkauf Vattenfall	5.3.3	Sourcing-Modelle, z.B. Vergabe der Betriebsführung
4.1.1.1.3	Weitere	5.3.3.1	Outsourcing
4.1.1.2	Netzwert und Regulierungsentscheidungen	5.3.3.2	Co-Sourcing
4.1.1.3	Bedingungen für Netzverkäufe - Wer verkauft und warum?	5.3.3.3	Back-/In-sourcing
4.1.1.4	Hemmnisse und Erfolgsfaktoren für Netzverkäufe	5.3.4	Beteiligung/ Strategische Partnerschaften
4.1.1.4.1	Hemmnisse durch Regulierung	5.3.5	Contracting
4.1.1.4.2	Marktbestimmte Hemmnisse	5.3.6	Verpachtung
4.1.1.4.3	Erfolgsfaktoren für Netzverkäufe	5.3.6.1	Möglichkeiten individueller Ausgestaltung
4.1.1.5	Bewertung der Wirtschaftlichkeit von Netzverkäufen	5.3.6.2	Nachteile einer Verpachtung
4.1.2	Beteiligungen	5.3.6.3	Scheinbestandseigenschaft und Übertragbarkeit aus Sicht der Bank
4.1.2.1	Wechselseitige Beteiligungen	5.4	Zukunft der Eigentums- und Betriebsführungsmodelle
4.1.2.2	Minderheitsbeteiligungen	5.4.1	Verteilung der Leistungen
4.1.2.3	Sperminoritätsbeteiligungen	5.4.2	Bisherige Erfolge und Ausblick
4.1.2.4	Gleichbeteiligungen	5.4.3	Organisatorische und wirtschaftliche Aspekte
4.1.2.5	50%+1 Beteiligungen	5.5	Ausgewählte Praxisbeispiele
4.1.2.6	Bedingungen für Beteiligungen	5.5.1	Public Private Partnership
4.1.2.7	Hemmnisse und Erfolgsfaktoren von Beteiligungen	5.5.2	Sourcing Modelle
4.1.3	Übernahmen und Fusionen	5.5.3	Beteiligungen/ Strategische Partnerschaften
4.1.3.1	Überblick	5.5.4	Contracting
4.1.3.2	Bedingungen für Fusionen und Übernahmen	5.5.5	Verpachtung
4.1.3.3	Gründe für Übernahmen und Fusionen	5.5.6	Betrachtung der Wirtschaftlichkeit
4.1.3.4	Hemmnisse und Erfolgsfaktoren für Fusionen und Übernahmen	6	Vertragsgestaltung und Voraussetzungen
4.2	Konzessionsverträge und Rekommunalisierung	6.1	Status Quo und Entwicklung bei Netzverkäufen und Übernahmen
4.2.1	Überblick	6.1.1	Überblick
4.2.2	Inhalt von Konzessionsverträgen	6.1.1.1	Berechnung der Netzkaufrisie
4.2.2.1	Wegenutzungsrechte	6.1.1.2	Rechtliche Grundlagen und Voraussetzungen
4.2.2.2	Konzessionsabgaben	6.1.1.3	Kaufvertrag-Urteil
4.2.2.3	Zulässig zu vereinbarende Leistungen an die Gemeinde	6.1.1.4	Kalkulationsvorschriften
4.2.2.4	Leitungsbau	6.1.2	Finanzierungsmodelle
4.2.2.5	Endschäftsbestimmungen	6.2	Status Quo und Entwicklung bei Konzessionsverträgen
4.2.2.6	Ausstiegsklauseln		
4.2.3	Auslaufen der Konzessionsverträge: Kommunale Handlungsoptionen		
4.2.3.1	Vorzeitige Vertragsbeendigung		
4.2.3.1.1	Vorzeitige Beendigung durch Änderung der Rechtsgrundlage		

Modelle in Strom- und Gasnetzbetrieben

6.2.1	Überblick	8.3.2.1	Energiewirtschaftliche Rahmenbedingungen	9.6.5	Ausgewählte Gasnetzbetreiber
6.2.1.1	Preisbestandteil Konzessionsabgabe	8.3.2.2	Rahmenbedingungen und allgemeine Entwicklung bei Kommunen	9.6.5.1	Dong Energy Pipelines
6.2.1.2	Rechtsnatur und Inhalt von Konzessionsverträgen	8.3.3	Entwicklung von Bedarfsfaktoren und Handlungszwängen bei Kommunen, Stadtwerken und Beteiligungsgesellschaften	9.6.5.2	Eri Gas Transport Deutschland
6.2.1.2.1	Dotierung	8.3.2.4	Entwicklung der Rekommunalisierungspläne	9.6.5.3	E.ON Gastransport
6.2.1.2.2	Wegenutzungsrechte	8.3.2.5	Regionale Entwicklung der Zusammenarbeit	9.6.5.4	Gasunie Deutschland Transport
6.2.1.2.3	Endschaftsbestimmungen	8.3.2.6	Entwicklungen der Netzverkäufe	9.6.5.5	Thyssengas GmbH
6.2.1.3	Laufzeiten und Abschlusszeitpunkte	8.3.2.7	Entwicklungen des Wettbewerbs um Netze	9.6.5.6	Weitere
6.2.2	Beispiel: Musterkonzessionsvertrag	8.3.2.8	Entwicklung der Netzbetriebskosten	10	Trends, Chancen und Risiken
6.3	Kooperationen und Kooperationsbereitschaft	8.3.2.9	Entwicklung des Netzzubaus- und Ausbaus	10.1	Trends
6.3.1	Überblick	8.3.2.10	Entwicklung der Pachteinnahmen und -kosten	10.1.1	Trends bei Netzverkäufen
6.3.1.1	Strategischer Netzwert bei Kooperationen	8.3.2.11	Weitere	10.1.2	Trends bei Konzessionen
6.3.1.1.1	(Finanz-)Situation der Gemeinden	8.4	Marktvolumen und Trends in den Szenarien	10.1.3	Trends bei Kooperationen
6.3.1.1.2	Identifizierung von möglichen Kooperationspartnern	8.4.1	Entwicklung in den Netzbetrieben bis 2030	10.2	Chancen und Risiken
6.3.2	Ausgestaltung der Zusammenarbeit	8.4.1.1	Entwicklung Stromverbrauchs	10.2.1	...für Chancen und Risiken
6.3.2.1	Bindungsrichtung	8.4.1.1.1	...der Industrie	10.2.2	...für Ferngasnetzbetreiber
6.3.2.2	Bindungsform	8.4.1.1.2	...der privater Haushalte	10.2.3	...für Verteilnetzbetreiber
6.3.2.3	Startzeitpunkt und Dauer	8.4.1.1.3	...des Dienstleistungs- und Verkehrssektors	10.2.4	...Kommunen
6.3.2.4	Unternehmerische Führung/Gestaltungsspielräume	8.4.1.1.4	...kommunaler Stromverbrauch (inkl. Straßenbeleuchtung)	10.2.5	... Finanzierungsunternehmen
6.3.2.5	Regulieren und Handlungsfreiräume	8.4.2	Entwicklungen der Investitionen	11	Strategien
7	Befragungsergebnisse	8.4.2.1	Entwicklung des Netzwertes nach Sparten Strom und Gas	11.1	Strategiebegriff
7.1	Einflussfaktoren für Netzverkäufe und Übernahmen	8.4.2.1.1	...Übertragungsnetz	11.1.1	Optionen zur Strategiefindung
7.1.1	Kosten-Nutzen Überlegungen	8.4.2.1.2	...Verteilnetze	11.1.2	Strategieview/ -aktualisierung
7.1.2	Gründe für Netzverkauf	8.4.2.2	Entwicklung der Gesamtbetriebskosten	11.1.3	Strategieumsetzung
7.1.2.1	Gesetzliche Rahmenbedingungen als Einflussfaktoren	8.4.2.2.1	Markt für Netzverkäufe bis 2030	11.2	Strategieoptionen für Käufer und Verkäufer
7.1.2.1.1	Bundeskartellamt	8.4.2.2.2	Entwicklung des Netzwertes nach Sparten Strom und Gas	11.2.1	Aufgabe unwirtschaftlicher Netze
7.1.2.1.2	Regulierungsbedingungen	8.4.2.3	...in Stromnetzen	11.2.2	Maßgeschneiderte Einzelfalllösungen
7.1.2.1.3	Weitere	8.4.2.3.1	...in Gasnetzen	11.2.3	Befragungsergebnisse
7.1.2.2	Aufgabe unwirtschaftlicher Netze als strategische Option	8.4.2.3.2	Entwicklung der Netzentgelte bis 2030	11.3	Strategische Bedeutung von Konzessionen
7.1.2.2.1	Lage der Netze	8.4.3	...für Strom	11.3.1	Neuer Konzessionsvertrag
7.1.2.2.2	Alter der Netze	8.4.4	...für Gas	11.3.1.1	...mit dem bisherigen Konzessionsnehmer
7.1.3	Verkaufte Länge des Netzes getrennt nach Sparten	8.4.4.1	Marktvolumen für Netzdienstleistungen bis 2030	11.3.1.2	...mit einem neuen Konzessionsnehmer
7.1.3.1	Stromnetz	8.4.4.2	Markt für Konzessionsabgaben bis 2030	11.3.1.3	Befragungsergebnisse
7.1.3.1	Gasnetz	8.4.4.3	Konzessionsabgaben Strom	11.4	Strategien für Betriebs- und Eigentumsmodelle
7.1.4	Voraussetzungen für einen erfolgreichen Netzverkauf	8.4.5	Konzessionsabgaben Gas	11.5	Strategieoptionen bei Kooperationen
7.1.4.1	Verhandlungen mit potenziellen Käufern	8.5	Konzessionsabgaben Wasser	11.5.1	Aufbau horizontaler Beteiligungen
7.1.4.2	Regionale Unterschiede	8.6	Marktvolumen der Betriebs- und Eigentumsmodelle bis 2030	11.5.2	Fusion
7.1.5	Bewertungsmaßstab der Käufer	8.7	Exkurs: Dienstleistungen: Markt für Straßenbeleuchtung bis 2020	11.5.3	Horizontaler Stadtwerkeverbund
7.1.5.1	Sachzeitwert	8.8	Markteintrittsfaktoren	11.5.4	Vertikale Partnerschaft (Partnermodell)
7.1.5.2	Ertragswert	8.9	Markttreiber	11.5.5	Strategische Partner
7.1.5.3	kalkulatorischer Restwert	9	Markthemmnisse	11.5.6	Verpachtung der Netze
7.1.5.4	Weitere relevante Parameter aus Sicht des Käufers	9.1	Marktstrukturen und Wettbewerb	11.5.7	Befragungsergebnisse
7.1.5.5	Risiken	9.2	Wettbewerb in der Energiewirtschaft	12	Ausblick
7.2	Konzessionslandschaft in Deutschland	9.2.1	Wettbewerb um Strom- und Gasnetzverkäufe	12.1	Die Entwicklung der Energiewirtschaft in Deutschland bis und nach 2030
7.2.1	Aus der Sicht des Netzbetreibers	9.2.2	Überblick	12.1.1	Allgemeine Entwicklung in der Energiewirtschaft bis 2020
7.2.2	Aus der Sicht der Kommune	9.3	Wettbewerbsintensität bei Netzverkäufen	12.1.2	Allgemeine Entwicklung in der Energiewirtschaft bis 2030
7.2.3	Laufzeiten und Abschlusszeitpunkte	9.3.1	Überblick	12.1.3	Allgemeine Entwicklung in der Energiewirtschaft nach 2030
7.2.4	Entscheidungsstruktur und Entscheidungsverfahren	9.3.2	Wettbewerbsintensität im Bereich der Konzessionen	13	Praxistipps
7.2.4.1	Differenzierung der Entscheidungen	9.4	Überblick	13.1	Mögliche Handlungsoptionen beim auslaufenden Konzessionsvertrag für die Kommune
7.2.4.2	Akteure: Vorbereitung der Entscheidungen	9.4.1	Wettbewerb um Kooperationen	13.2	Konzentration auf die wichtigsten Erfolgsfaktoren
7.2.4.3	Akteure: Treffen der Entscheidungen	9.4.2	Überblick	13.3	Checklisten und Anforderungen
7.2.4.4	Einflussfaktoren auf die Entscheidung über eine Netzübernahme	9.5	Wettbewerbsintensität im Bereich der Kooperationen	13.3.1	Checkliste für die Vorbereitung auf Rekommunalisierung
7.2.5	Anforderungen bezüglich der Teilnahme am Rekommunalisierungsprozess	9.5.1	Entwicklung des Wettbewerbs für...	13.3.2	Checkliste für die Vorbereitung von Konzessionsverhandlungen
7.2.6	Risiken	9.5.2	Netzverkäufe und Übernahmen	13.3.3	Checkliste für Konzessionsnehmer
7.3	Eigentums- und Betreibermodelle	9.5.3	Konzessionen	13.3.4	Anforderungskatalog: Konzessionsnehmer
7.3.1	Kommune als Eigentümer und Betreiber	9.5.4	Kooperationen	13.3.5	Weitere Checkpunkte
7.3.1.1	Stromlieferung	9.5.4.1	Marktanteile der Wettbewerber	13.3.6	Checkliste für Konzessionsgeber
7.3.1.2	Vergabe von Leistungen	9.6	Ausgewählte Unternehmensprofile	13.3.7	Musterkonzessionsvertrag für Kommunen
7.3.1.3	Kommune als interner Dienstleister	9.6.1	Ausgewählte Unternehmen in Kooperationen und strategischen Partnerschaften	13.4	Handlungsempfehlungen für Kommunen und Netzbetreiber/ EVU
7.3.1.4	Weitere	9.6.1.1	Edf	13.4.1	Handlungsempfehlungen für die Kommunen im Rahmen der Rekommunalisierung
7.3.2	Kommune als Eigentümer, privater Energieversorger als Betreiber	9.6.1.2	ELE	13.4.1.1	...kleinere Kommunen
7.3.2.1	Betrieb durch den Konzessionsnehmer	9.6.1.3	EON	13.4.1.2	...mittlere und große Kommunen
7.3.2.2	Betrieb durch einen Energieversorger, der nicht Konzessionsnehmer ist	9.6.1.4	Essent	13.4.2	Handlungsempfehlungen für die Versorgungsunternehmen/ Netzbetreiber im Rahmen der Konzessionierung
7.3.2.3	Stromlieferung	9.6.1.5	RheinEnergie AG	13.4.2.1	...kleinere Versorgungsunternehmen/ Netzbetreiber
7.3.2.4	Vergabe von Teilleistungen	9.6.1.6	MVV Energie AG	13.4.2.2	...mittlere und große Versorgungsunternehmen/ Netzbetreiber
7.3.2.5	Weitere	9.6.1.7	rhenag	13.4.2.3	Ausgewähltes Gemeindeprofil
7.3.3	Eigentum und Betrieb durch eine spezialisierten Netzdienstleister	9.6.1.8	swb	13.5	Tipps für Kooperationen
7.3.3.1	Stromlieferung	9.6.1.9	ENERGIE AG	13.5.1	Post Merger Integration
7.3.3.2	Vergabe von Teilleistungen	9.6.1.10	ENNI	13.5.2	Kooperationsmanagement
7.3.3.2	Weitere	9.6.1.11	local energy	13.5.3	Risikomanagement
7.3.4	Wirtschaftlichkeitsbetrachtung der Modelle	9.6.1.12	NVV AG	13.5.4	Partnersuche
7.3.5	Regionale Unterschiede in der Modellverteilung	9.6.1.13	Ostalbstrom	13.5.4.1	Vorgehensweise
7.4	Eckpunkte einer kooperativen Ausgestaltung	9.6.1.14	Trianel	13.5.4.2	Checkliste
7.4.1	Tatsächliche Ausgestaltung der Zusammenarbeit	9.6.1.15	Weitere	13.5.4.3	Do's & Don'ts
7.4.1.1	Unternehmerische Führung/Gestaltungsspielräume	9.6.2	Profile ausgewählter Netzbetreiber	13.6	Tipps bei Netzverkäufen, -käufen
7.4.1.2	Regulieren und Handlungsfreiräumen	9.6.2.1	EnBW	13.6.1	...für Verkäufer
7.4.1.3	Internes Leistungsangebot	9.6.2.2	EON	13.6.2	Checkliste für den Verkauf von Netzen
7.4.1.4	Kooperationsfelder innerhalb der Wertschöpfungskette	9.6.2.3	RWE	13.6.2	...für Käufer
7.4.1.5	Handlungsmotive/Ziele	9.6.2.4	Tennet	13.6.4	Checkliste für Verkaufsverhandlungen
7.4.1.6	Erfahrungen und Zufriedenheit	9.6.2.5	Vattenfall		
7.4.2	Bildung von Netznutzungsentgelten in der Kooperation	9.6.2.6	Weitere		
7.4.3	Grund- und Ersatzversorgung bei Netzkooperationen	9.6.3	Ausgewählte Finanzunternehmen		
8	Markt	9.6.3.1	Deutsche Bank Tochter Kreef		
8.1	Ziele	9.6.3.2	Goldman Sachs		
8.2	Methodik	9.6.3.3	Allianz		
8.2.1	Szenarioanalyse	9.6.3.4	Elia System Operator		
8.2.2	Übersicht über die Szenarien	9.6.4	Weitere		
8.2.3	Marktmodell	9.6.4.1	Profile deutscher Transportnetzbetreiber		
8.3	Grundannahmen und Prämissen	9.6.4.2	Amprion		
8.3.1	Grundannahmen für alle Szenarien	9.6.4.3	EnBW Transportnetz GmbH		
8.3.2	Szenariospezifische Annahmen	9.6.4.4	Transpower		
			50Hertz Transmission GmbH		

Die Studie umfasst ca. 800 Seiten. 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. 13-0222)
»Netzverkäufe, Netzübernahmen und Betriebsführungsmodelle in Strom- und Gasnetzbetrieben«
zum Preis von EUR 4.200,00
und zusätzl. Kopien (je EUR 400,00)
- alle Preise zzgl. gesetzlicher MwSt. -

- Wir sind an einer Teilnahme am Startworkshop (Termin noch zu vereinbaren) in **Köln** interessiert.
- Bitte senden Sie uns Informationen zu weiteren Studien (s.u.). Ggfs. erhalten wir Mengenrabatt.
- Bitte senden Sie uns das Studienverzeichnis **Netze** 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

- 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 13-0102-301

trend:research

trend:research unterstützt die Unternehmen beim Wandel in liberalisierten Märkten. Dazu werden Trend- und Marktfor- schungsstudien 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, aufberei- tet 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 Untersu- chungen an über 90% der größeren EVU und unterstützt damit existenzielle Entscheidungen – die Referenzliste erhalten Sie auf Anfrage.

Konditionen

Die Potenzialstudie **»Netzverkäufe, Netzübernahmen und Betriebsführungsmodelle in Strom- und Gasnetzbetrie- ben«** kostet EUR 4.200,00 (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 Mehrwert- steuer. Zahlungsweise ist per Überweisung oder Scheck inner- halb von 14 Tagen nach Rechnungsstellung.

Bei gleichzeitiger Bestellung anderer Studien (s.u.) bieten wir Ihnen 10% Mengenrabatt.

Weitere Leistungen

trend:research bietet weitere Leistungen im Bereich Konzessionen und Rekommunalisierung

Umfangreiche Konzessionsdatenbank:

Mit Angaben zu den Konzessionsgebern, Konzessionsnehmern, Vertrags- laufzeiten bei Strom, Gas und Wasser, Einwohnerzahl, Flächengröße und Bemerkungen zu besonderen Vertragsinhalten.

Gemeindeprofile:

Informationen über Kommunen, im wesentlichen Stammdaten, Gebiets- daten, Kontaktdaten und Vertragsgestaltung (u.a. Vertragslaufzeiten, Vertragspartner und Erfahrungen mit Vertragspartner).

Projekt-, Ausschreibungs- und Presse-Clipping Konzessionen und Rekommunalisierung:

Pressemeldungen der Marktakteure, aktuelle Meldungen zu den ausge- wählten Themen, Ausschreibungstexte zu Konzessionen und Dienstlei- stungen, Meldungen der gesetzgebenden Behörden und vieles mehr.

energie:geodaten:

Mit umfangreichen Daten zu Flächennutzungen, Standorten sowie Versorgungsnetzen und Konzessionen geben wir Ihnen auf komplexe Fragestellungen des „wie, wo, was“ aussagekräftige Antworten. Aufbau- end auf den vorhandenen Datenbanken und der Branchenkompetenz in der Energiewirtschaft stellt trend:research mit energie:geodaten, entsorgung:geodaten und contracting:geodaten ein umfassendes Dienst- leistungsportfolio im Bereich der Geographischen Informationssysteme bereit – von der Beratung über Datenbeschaffung und -aufnahme bis hin zur Standortsuche und -analyse.

Weitere Studien

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

- Smart Grids (2. Auflage):**
Dezember 2009, ca. 1.007 Seiten, EUR 4.200,00
- Speichertechnologien in Deutschland bis 2020:**
August 2009, 760 Seiten, EUR 4.900,00

Weitere Informationen können Sie mit diesem Formular anfordern oder im Internet unter www.trendresearch.de abrufen.
©trend:research, 2010