

# Entwicklung eines Vertriebskennzahlensystems für Stadtwerke (German Edition)

Heike Wolff

ePub | \*DOC | audiobook | ebooks | Download PDF



[Download](#)

[Read Online](#)

#4499359 in eBooks 2011-03-21 2011-03-21 File Name: B00JPDO3JM | File size: 66.Mb

**Heike Wolff : Entwicklung eines Vertriebskennzahlensystems für Stadtwerke (German Edition)** before purchasing it in order to gauge whether or not it would be worth my time, and all praised Entwicklung eines Vertriebskennzahlensystems für Stadtwerke (German Edition):

Bachelorarbeit aus dem Jahr 2010 im Fachbereich BWL - Rechnungswesen, Bilanzierung, Steuern, Note: 1,1, Berufsakademie Sachsen in Leipzig, Sprache: Deutsch, Abstract: 1998 begann die Liberalisierung des Strom- und Gasmarktes in Deutschland. Mit dem novellierten Energiewirtschaftsgesetz hat Deutschland Mitte 2005 die

Richtlinien der EU umgesetzt, nach denen bis 1. Juli 2007 eine Trennung von Netzbetrieb und Energiehandel vorzunehmen war, und eine Regulierungsbehörde gegründet. Damit soll neben der Sicherstellung einer preisgünstigen, effizienten und sicheren Versorgung der Allgemeinheit mit Energie auch der Wettbewerb auf dem Energiemarkt gefördert werden. Aufgrund der Absenkung der regulierten Netznutzungsentgelte werden die Margen im Netzbetrieb geringer. Umso stärker rückt das Vertriebsergebnis, also das Ergebnis aus dem Verkauf von Strom und Gas, ins Blickfeld der Energieversorger. Die politisch-rechtlichen Veränderungen lassen somit das Vertriebscontrolling stark an Bedeutung gewinnen. Die Unternehmen haben erkannt, dass Margen, Effizienz, Preisattraktivität und die Vertriebskosten kritische Erfolgsfaktoren für den Energievertrieb darstellen. Im Elektrizitätssektor hat der Wettbewerb seit diesem Zeitpunkt stark an Dynamik gewonnen. Neben den traditionellen Anbietern drängen unabhängige Energiehändler mit einer aggressiven Wettbewerbspolitik auf den Markt und verdrängen die Stadtwerke aus ihrer Monopolstellung. Das Bewusstsein der Kunden verschärft sich für die Besonderheiten des Produktes Strom und die Bereitschaft, den Anbieter zu wechseln, steigt, letztlich auch bedingt durch zunehmenden Kostendruck und die Berichterstattung in den Medien. Die genaue Kenntnis der Faktoren, die Einfluss auf die Absätze und damit auf die Erlöse haben, ist für die Entwicklung einer durchdachten Vertriebsstrategie unerlässlich. Das Vertriebscontrolling liefert die Basis für eine durchdachte Vertriebsstrategie, die es den Energieversorgern ermöglicht, sich am immer volatileren Markt zu behaupten. Eine besondere Rolle nehmen hierbei Stadtwerke ein, die sich den veränderten Marktbedingungen mit begrenzten Ressourcen und eingeschränkten Möglichkeiten stellen müssen. Vor diesem Hintergrund soll deshalb im Rahmen dieser Bachelor-Thesis ein Vertriebskennzahlensystem entwickelt werden, das es den Stadtwerken mit weniger als 50.000 Stromkunden ermöglicht, einen aussagekräftigen Überblick über die Vertriebssituation zu bekommen. Durch das Kennzahlensystem soll es diesen Stadtwerken möglich sein, marktbezogene und betriebswirtschaftliche Informationen effizient und ergebnisorientiert zu sammeln und auszuwerten.