



Der Markt für Contracting in Deutschland bis 2010

MARKTVOLUMEN, ERFOLGSFAKTOREN, WETTBEWERB

- Differenzierte Kundenanalyse in sieben Hauptbranchen
- Marktvolumen und -potenziale
- Wettbewerbsanalyse
- Technologievergleich, neue Technologien

- Kundenanforderungen
- Rahmenbedingungen und Einflussfaktoren
- Strategie- und Handlungsempfehlungen
- Beispiele und Praxistipps

Der Contracting-Markt ist einer der wenigen Märkte in der Energiewirtschaft, in denen aktuell ein überdurchschnittliches Wachstum von teilweise mehr als 30 Prozent erzielt wird und ein Großteil des Potenzials noch nicht einmal erschlossen ist.

Bereits heute beträgt das Marktvolumen ohne Energieumsatz mehr als 630 Mio. EUR und wird bis 2010 etwa 2,5 Mrd. EUR pro Jahr erreicht haben (Referenzszenario). Bei Berücksichtigung des Energieumsatzes werden heute mehr als 1,8 Mrd. EUR in der Branche umgesetzt.

Doch nicht alle Anbieter profitieren von dieser Marktentwicklung. Es gibt eine Reihe von Hindernissen und Barrieren zu überwinden:

- Die Unklarheit in der Rechtsprechung zur Umlagefähigkeit blockiert Hunderte von Projekten in der Wohnungswirtschaft.
- Zwar ist der Begriff Contracting bekannt, das Konzept wird jedoch selten als Alternative in den Entscheidungsprozess einbezogen.
- Viele potenzielle Kunden erkennen im Contracting keine wirtschaftlichen Vorteile und erbringen die Leistungen selbst.
- Langwierige und komplizierte Entscheidungsstrukturen verhindern insbesondere bei Kommunen einen Erfolg in akzeptabler Zeit.
- Investitionsentscheidungen werden vermehrt kurzfristig und ad-hoc entschieden.

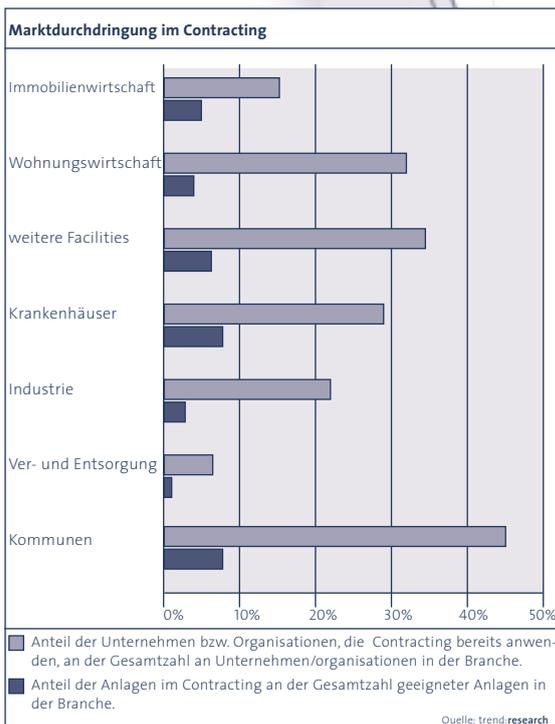
Auf der Basis einer umfangreichen Befragung in sieben Hauptbranchen sowie bei EVU und Contractoren vermittelt die Studie umfassendes Wissen für die Entscheidungen im Zusammenhang mit dem Aufbau bzw. Ausbau des Geschäftsfeldes, z.B. über:

- den heutigen Entwicklungsstand,
- Kundenanforderungen,
- Hindernisse und Barrieren,
- Anwendungsbereiche und Beispiele,
- neue Technologien im Vergleich zu bewährten Verfahren,
- Marktvolumen, auch in Teilmärkten,
- weitere Entwicklung in Abhängigkeit, unterschiedlicher Rahmenbedingungen (Marktszenarien),
- Wettbewerbsstrukturen und Marktanteile,
- Anbieter und deren Profile,
- Trends und Vermarktungschancen,
- Strategien und Handlungsoptionen für unabhängige Contractoren, EVU Tochterunternehmen sowie regionale und lokale EVU.

Die mehr als 600 Seiten umfassende Studie richtet sich an Energieversorger, Contracting-Dienstleister sowie an Gewerbe, Industrie und Kommunen.

trend:forum zur Studie am 7. Juli 2003

Die Anmeldung finden Sie auf der letzten Seite.



value through information.

● Parkstraße 123
● 28209 Bremen

● Tel.: 0421 . 43 73 0-0
● Fax: 0421 . 43 73 0-11

● www.trendresearch.de
● info@trendresearch.de

BETRACHTETE HAUPTBRANCHEN

- Immobilienwirtschaft (gewerblich genutzt)
- Wohnungswirtschaft (privat genutzt)
- Weitere Facility-Betreiber (z.B. selbst genutzte Verwaltungsgebäude, Hotels, Kinos, Sport- und Freizeitanlagen, Flughäfen, Landeplätze, Theater, Museen usw.)
- Krankenhäuser, Alten- und Pflegeheime
- Verarbeitende Industrie (z.B. Metallverarbeitende Industrie, Automobilindustrie, Lebensmittelindustrie, Papier- und Druckindustrie, Chemie- und Pharmazeutische Industrie, Zement- und Baustoffindustrie)
- Energie- und Wasserversorgung (z.B. für Neubaugebiete), Abwasser- und Abfallbeseitigung
- Kommunen, öffentliche Verwaltungen, Behörden, Universitäten, Schulen, Kasernen usw.

METHODIK

trend:research setzt verschiedene Field- und Desk Research-Methoden ein. Im Desk Research sind neben umfangreichen Intra- und Internet-Datenbank-Analysen auch bereits vorhandene Studien zum Thema Contracting ausgewertet worden.

Den Hauptteil macht das Field Research aus. **Im Rahmen einer umfangreichen, deutschlandweiten Befragung wurden über 1.000 Zielpersonen schriftlich und mündlich adressiert. In den definierten Hauptbranchen sind 200 telefonische und persönliche Interviews geführt worden. Darüber hinaus wurden 50 Contractoren telefonisch und persönlich befragt.**

Die dargestellten Analysen und Ergebnisse sind mit Hilfe der o.g. Interviews und Expertengespräche sowie in drei Workshops mit Teilnehmern der Studie erarbeitet worden. Die Auswertung der Anforderungen und Erwartungen führen zu abgesicherten Aussagen über Markt, Trends, Projekte und Wettbewerb sowie Strategien im liberalisierten Markt.

AN WEN SICH DIE STUDIE RICHTET

Die Potenzialstudie hilft Energieversorgern, Querverbundunternehmen und Stadtwerken sowie Dienstleistern und Contracting-Anbietern, zukünftige Potenziale im Contracting einzuschätzen und das eigene Angebot bzw. die eigenen Maßnahmen vor diesem Hintergrund im Zuge einer Erweiterung der Marktposition auf- und auszubauen.

Der Nutzen ergibt sich z.B. für Vorstände, Geschäftsführung, Marketing und Vertrieb, Strategie-, Unternehmens- und Konzernplanung, Leiter Contracting, Leiter kundennahe Anlagen u.ä. bei den EVU sowie Geschäftsführer, Leiter Energie, Leiter Anlagenplanung, Einkauf bei den Anwendern.

Inhalt der Studie

1	Management Summary	18	4	Teilprozesse im Contracting	175
2	Allgemeine Grundlagen	67	4.1	Planung und Konzepterstellung	176
2.1	Einleitung	67	4.1.1	Teilprozesse und Prozessschritte	176
2.2	Methodik	71	4.1.2	Problemfelder und Risiken	179
2.3	Begriffsdefinitionen	72	4.2	Realisierung und Installation	180
2.3.1	Contracting	73	4.2.1	Teilprozesse und Prozessschritte	180
2.3.1.1	Definitionen auf Anbieterseite:	73	4.2.2	Problemfelder und Risiken	182
2.3.1.2	Definitionen der Kunden/Nachfrager	75	4.3	Finanzierung	183
2.3.2	Anlagen-Contracting	76	4.3.1	Teilprozesse und Prozessschritte	183
2.3.3	Energieliefer-Contracting	77	4.3.2	Problemfelder und Risiken	184
2.3.4	Einspar- bzw. Performance-Contracting	77	4.4	Betriebsführung	184
2.3.5	Intracting: Verwaltungsinternes Contracting	78	4.4.1	Teilprozesse und Prozessschritte	185
2.3.6	Betriebsführungs-Contracting	78	4.4.2	Problemfelder und Risiken	188
2.3.7	Voll-Contracting	79	5	Leistungsbereiche (Beispiele)	191
2.3.8	Engineering-Contracting	80	5.1	Contracting von Stromlieferungen	192
2.3.9	Finanzierungs-Contracting	80	5.1.1	Dezentrale Stromerzeugung	192
2.3.10	Beteiligungs-Contracting	80	5.1.2	Netzversorgung	193
2.3.11	Bau-Contracting	81	5.1.3	Betriebsführung	193
2.3.12	Contracting vs. Outsourcing	81	5.2	Contracting von Wärmelieferung	195
2.3.13	Zusammenfassung der Contracting-Varianten	82	5.2.1	Prozesswärme	195
2.4	Rahmenbedingungen	83	5.2.2	Prozessdampf	196
2.4.1	Rahmenbed. i. d. Energiewirtschaft	83	5.2.3	Heizwärme	196
2.4.1.1	Strommarkt	83	5.2.4	Warmwasser	197
2.4.1.2	Erdgasmarkt	91	5.3	Contracting von Kältelieferung	198
2.4.1.3	Stand der Liberalisierung des Erdgasmarktes in Deutschland	91	5.3.1	Klimaanlagen	198
2.4.1.4	Entwicklung der Rahmenbedingungen und Voraussetzungen im Gasmarkt	92	5.3.2	Gewerbliche Kälteanlagen	199
2.4.1.5	Wesentliche Unterschiede z. Strommarkt	96	5.4	Contracting von Beleuchtung	201
2.4.1.6	Entwicklungen im Wärmemarkt	101	5.5	Contracting von Druckluft	203
2.4.2	Rahmenbedingungen im Contracting-Umfeld	108	5.6	Weitere Dienstleistungen (Abgrenzungen)	204
2.4.3	Ausgewählte rechtliche Grundlagen	109	5.6.1	Energie(spar)konzepte	204
2.4.4	Umweltaspekte und Kyoto-Abkommen	113	5.6.2	Energiemessungen	204
3	Anwenderanforderungen	116	5.6.3	Energiecontrolling u. -management	205
3.1	Marktanforderungen	116	5.6.4	Be- und Entlüftung	205
3.2	Anforderungen einzelner Kundengruppen	119	5.6.5	Technische Gase	206
3.2.1	Immobilienwirtschaft	119	5.6.6	Installation	206
3.2.1.1	Ausgangssituation	119	5.6.7	Wartung und Instandhaltung	207
3.2.1.2	Anforderungen an das Contracting	122	5.6.8	Revisionen	207
3.2.2	Wohnungswirtschaft	124	5.6.9	Technisches Gebäudemanagement/ Facility Management	208
3.2.2.1	Ausgangssituation	124	5.6.10	Verbrauchsabrechnung/ Umlagenabrechnung	208
3.2.2.2	Anforderungen an das Contracting	125	5.6.11	Energiehandel	209
3.2.3	Anforderungen sonstiger Facility-Betreiber	127	5.6.12	Zählerparkmanagement	209
3.2.3.1	Ausgangssituation	127	5.7	Sonstige	210
3.2.3.2	Anforderungen an das Contracting	129	5.7.1	Auditing	210
3.2.4	Anforderungen v. Krankenhäusern	130	5.7.2	Energiekonzeptionierung	210
3.2.4.1	Ausgangssituation	130	5.7.3	Kostenvoranschlag	210
3.2.4.2	Anforderungen an das Contracting	134	6	Beispiele im Contracting	212
3.2.5	Anforderungen von Industrieunternehmen	136	6.1	Privatkunden	212
3.2.5.1	Ausgangssituation	136	6.1.1	Inhome	212
3.2.5.2	Anforderungen an das Contracting	138	6.1.2	Energie.Dienst.Leistung	213
3.2.6	Anforderungen bei der Ver- und Entsorgung	140	6.2	Geschäftskunden	214
3.2.6.1	Ausgangssituation	140	6.2.1	Wohnungswirtschaft	214
3.2.6.2	Anforderungen an das Contracting	144	6.2.2	Ver- & Entsorger	215
3.2.7	Anforderungen von Kommunen	145	6.2.2.1	Deponie m. versch. Contractingmodellen	215
3.2.7.1	Ausgangssituation	145	6.2.2.2	Wärmeversorgung mit Biogas	216
3.2.7.2	Anforderungen an das Contracting	147	6.2.3	Facilities	216
3.3	Gründe für die Nichtnutzung von Contracting	148	6.2.3.1	Energieoptimierung eines Kulturzentrums	216
3.4	Vorteile und Nachteile	152	6.2.3.2	Facility Management Partnerkonzept	217
3.4.1	Vorteile	152	6.2.4	Industrie	218
3.4.2	Nachteile	163	6.2.4.1	Neubau eines Kraftwerkes	218
3.5	Weitere Anforderungen	165	6.2.4.2	Energieversorgung durch Betreibergesellschaft	218
3.5.1	Präferenzen bzgl. der Anbieter	165	6.2.5	Krankenhäuser	219
3.5.2	Nutzung erneuerbarer Energien im Rahmen des Contracting	169	6.2.5.1	Umstellung der Dampfversorgung von Öl auf Gas	219
			6.2.5.2	Energiespar-Contracting	220
			6.2.6	Kommunen	222
			6.2.6.1	Einsparcontracting in Schulen	222
			6.2.6.2	Sanierung und Energieoptimierung eines Schwimmbades	222
			6.3	Weitere Beispiele	223

7	Ausgewählte Technologien in der dezentralen Energieerzeugung	225	9.3.1.2	Aktiengesellschaft für Versorgungs-Unternehmen (AVU)	403	12.1.2.2	Strategische Ziele	525
7.1	Brennwerttechnik	225	9.3.1.3	Berliner Energieagentur GmbH	405	12.1.2.3	Strategieentwicklung und -formulierung	526
7.2	Solarthermische Anlagen	227	9.3.1.4	Dalkia Energieservice GmbH	408	12.1.2.4	Strategiereview/-aktualisierung	526
7.3	Dampfanlage	235	9.3.1.5	Deutsche Telekom Immobilien und Service GmbH	411	12.1.2.5	Strategieumsetzung	526
7.4	Gasturbinenanlage mit Wärmerückgewinnung	236	9.3.1.6	EAM EnergiePlus GmbH	413	12.1.2.6	Umwelt/Markt/Wettbewerb	526
7.5	Cheng-Cycle/STIG	236	9.3.1.7	Energie Consulting u. Service GmbH (ECS)	415	12.2	Prinzipielle Strategieoptionen	527
7.6	GuD-Kraftwerke	236	9.3.1.8	EC Energiecontracting Heidelberg GmbH	418	12.2.1	Übersicht der möglichen Strategieoptionen	528
7.7	Diesel- und Gasmotoren	237	9.3.1.9	EC Bioenergie GmbH	421	12.2.2	Darstellung der Extrempositionen	530
7.8	Dampfkolbenmotor	237	9.3.1.10	EnBW Energy Solutions GmbH	423	12.2.3	Aufzeigen der Entscheidungskriterien	531
7.9	ORC-Prozess	238	9.3.1.11	E.ON Energy Projects GmbH	425	12.2.4	Ableitung der grundsätzlich denkbaren Strategieoptionen	532
7.10	Stirlingmotor	238	9.3.1.12	Energieversorgung Offenbach AG (EVO)	427	12.3	Anbieterstrategien	533
7.11	Inverse Gasturbinen	239	9.3.1.13	EWB AG	429	12.3.1	Strategieoptionen für unabhängige Contractoren	534
7.12	Brennstoffzelle	239	9.3.1.14	G.A.S. Energietechnologie GmbH	431	12.3.2	Strategieoptionen für Tochterunternehmen großer EVU	537
7.13	Mikroturbine	247	9.3.1.15	GA-tec Gebäude- und Anlagentechnik GmbH EnergieControlling	433	12.3.3	Strategieoptionen für regionale bzw. lokale EVU	540
7.14	Kennzahlen und Vergleich	248	9.3.1.16	GETEC AG	435	12.4	Branchenstrategien	543
8	Markt und Marktszenarien im Contracting	257	9.3.1.17	Gesellschaft für wirtschaftliche Energieversorgung mbH (GWE)	439	12.4.1	Strategieoptionen bei der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	543
8.1	Einleitung: Erläuterungen z. Methodik	258	9.3.1.18	HARPEN Energie Contracting GmbH	442	12.4.2	Strategieoptionen bei kommunalen Kunden	544
8.1.1	Darstellung verschiedener Szenarien	259	9.3.1.19	HARPEN EKT	444	12.4.3	Strategieoptionen bei Industrie- und Gewerbekunden	545
8.1.2	Methodik	260	9.3.1.20	HessenEnergie AG	446	12.5	Querschnittsstrategien	546
8.2	Grundannahmen und Prämissen:	262	9.3.1.21	HEWContract Gesellschaft für Energie und Service mbH	450	12.5.1	Die Basis: Kundenwertanalyse	546
8.2.1	Annahmen für alle Szenarien und Teilmärkte	262	9.3.1.22	Imtech Deutschland GmbH & Co. KG	452	12.5.2	First Mover	550
8.2.2	Annahmen für das Szenario 1 (Branchenunabhängig)	264	9.3.1.23	InfraServ GmbH & Co. Höchst KG	454	12.5.3	Marken und Produkte	552
8.2.3	Annahmen für das Szenario 2	270	9.3.1.24	LGM Energie GmbH	457	12.5.4	Fokussierung	554
8.2.4	Annahmen für das Szenario 3	275	9.3.1.25	MVV Energie AG	460	12.5.5	Partnering	556
8.3	Markt und Marktentwicklung im Contracting	282	9.3.1.26	NGT Neue Gebäudetechnik GmbH	463	12.5.6	Multi Utility	558
8.3.1	Gesamtmarkt Contracting in Deutschland	285	9.3.1.27	RWE Solutions AG	464	13	Ausgestaltung und Vermarktung von Contracting	561
8.3.1.1	Der Markt für Contracting in 2002	289	9.3.1.28	Shell & DEA Direct GmbH	467	13.1	Zielgruppen	561
8.3.1.2	Der Markt für Contracting in 2005	299	9.3.1.29	Stadtwerke Düsseldorf Aktiengesellschaft	469	13.1.1	Immobilien- u. Wohnungswirtschaft sowie weitere Facilities	561
8.3.1.3	Der Markt für Contracting in 2010	305	9.3.1.30	STEAG Energie-Contracting GmbH (SEC)	471	13.1.2	Industrie sowie Ver- und Entsorgung	563
8.3.2	Contracting-Markt differenziert nach Hauptbranchen/Zielgruppen	309	9.3.1.31	SFW	473	13.1.3	Kommunen und Krankenhäuser	565
8.3.2.1	Immobilienwirtschaft (gewerbl. genutzt)	310	9.3.1.32	Südwärme Gesellschaft für Energielieferung AG	479	13.2	Produktgestaltung	566
8.3.2.2	Wohnungswirtschaft (privat genutzt)	319	9.3.1.33	swb Synor GmbH & Co. KG	481	13.2.1	Leistungsbestandteile	567
8.3.2.3	Weitere Facility-Betreiber (z.B. Verwaltungsgebäude, Hotels, Kinos, Sport- und Freizeitanlagen, Flughäfen, Landeplätze, Theater, Museen usw.)	330	9.3.1.34	Techem Energy Contracting GmbH	483	13.2.2	Einstiegspakete	570
8.3.2.4	Krankenhäuser, Alten- und Pflegeheime	341	9.3.1.35	URBANA Fernwärme GmbH	486	13.2.3	Teilcontracting	570
8.3.2.5	Verarbeitende Industrie (z.B. Metallverarbeitende Industrie, Automobilindustrie, Lebensmittelindustrie, Papier- und Druckindustrie, Chemie- und Pharmazeutische Industrie, Zement- u. Baustoffindustrie)	353	9.3.1.36	Viterra Contracting GmbH	489	13.2.4	Vollcontracting	571
8.3.2.6	Energie- und Wasserversorgung (z.B. für Neubaugebiete), Abwasser- und Abfallbeseitigung	364	9.3.1.37	Wärme GmbH Berlin (WGB)	491	13.2.5	Bundling	572
8.3.2.7	Kommunen, öffentliche Verwaltungen, Behörden, Universitäten, Schulen, Kasernen usw.	373	10	Trends	494	13.2.6	Individualisierung von Contracting-Paketen	573
8.4	Weitere Contracting-Märkte	381	10.1	Kundentrends	494	13.3	Finanzplanung im Contracting	573
8.4.1	Österreich	381	10.1.1	Immobilienwirtschaft	495	13.3.1	Planungsgrößen	574
8.4.1.1	Allgemeines	381	10.1.2	Wohnungswirtschaft	496	13.3.2	Einflussfaktoren	575
8.4.1.2	Anbieter	382	10.1.3	Weitere Facilities	497	13.3.3	Planungstechnik Szenarioanalyse	576
8.4.1.3	Marktüberblick	384	10.1.4	Krankenhäuser	498	14	Ausblick	578
8.4.2	Großbritannien	385	10.1.5	Verarbeitende Industrie	499	14.1	Einleitung	578
8.4.2.1	Allgemeines	385	10.1.6	Ver- und Entsorgung	501	14.2	Die Energiewirtschaft in der Zukunft	578
8.4.2.2	Wichtigste Anbieter	386	10.1.7	Kommunen	502	14.2.1	Energiewirtschaft in 2005	578
8.4.2.3	Volumen	387	10.2	Wettbewerbstrends	503	14.2.2	Energiewirtschaft in 2010	580
9	Wettbewerb	389	10.3	Markttrends	505	14.2.3	Energiewirtschaft in 2020	581
9.1	Wettbewerb in der Energiewirtschaft/Multi Utility	389	10.4	Produktrends	506	14.3	Ausblick Contracting	581
9.2	Wettbewerb im Contracting	393	10.5	Strategietrends	507	15	Weiteres Vorgehen/Praxistipps	584
9.2.1	Marktstruktur im Contracting	393	10.6	Technologietrends	508	15.1	Konzentration auf die wichtigsten Erfolgsfaktoren	584
9.2.2	Benchmarks	398	10.7	Auslandstrends	510	15.2	Ausschreibung	593
9.3	Ausgewählte Wettbewerber und Anbieter	401	11	Chancen und Risiken	512	15.3	Checkliste: Anforderungskatalog	596
9.3.1.1	ABB New Ventures GmbH	401	11.1	Für Energieversorger	512	15.4	Aspekte der Vertragsgestaltung	600
			11.2	Für Contracting-Dienstleister	515			
			11.3	Für Endkunden	517			
			11.4	Grundlegende weitere Risiken:	519			
			11.4.1	Planungsrisiko	519			
			11.4.2	Betriebsrisiko	520			
			11.4.3	Fertigstellungsrisiko	521			
			12	Strategien	523			
			12.1	Einleitung, Kapitelübersicht und Strategiedefinition	523			
			12.1.1	Kapitelübersicht	523			
			12.1.2	Strategiedefinition	525			
			12.1.2.1	Strategie	525			

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. 06-1201) »Der Markt für Contracting in Deutschland bis 2010« zum Preis von EUR 5.500,00 und zusätzl. Kopien (je EUR 300,00)
 - alle Preise zzgl. gesetzlicher MwSt. -

- Wir möchten am trend:forum zur Studie, am 7.7.2003 (10.30 Uhr bis 15.30 Uhr) in Bremen, zum Preis von 580,- EUR teilnehmen. Für Studienbesteller ist die Teilnahme kostenlos.

- Wir sind an einer inhouse-Präsentation der Studie interessiert. Bitte rufen Sie uns diesbezüglich an.

- Wir sind an einer differenzierteren Betrachtung des Contracting-Marktes interessiert in der Region:

Bitte rufen Sie uns diesbezüglich an.

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 weitere Informationen über aktuelle Studien oder Veranstaltungen zu erhalten.
	Hiermit bestätige ich, Copyright und Urheberrechte zu wahren und die Studie oder Teile davon auf keine Weise zu vervielfältigen oder weiterzugeben:
Datum	Unterschrift/Stempel 06-05003

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 Versorgungs- und Telekommunikationsmärkten.

trend:research liefert Studien, Informationen und Untersuchungen an über 80% der größeren Stadtwerke und Energieversorgungsunternehmen und unterstützt damit existenzielle Entscheidungen – die Referenzliste erhalten Sie auf Anfrage oder ist im Internet unter www.trendresearch.de abrufbar.



KONDITIONEN

Die Potenzialstudie »Der Markt für Contracting in Deutschland bis 2010« kostet 5.500,00 EUR (persönliches Exemplar). Zusätzliche Kopien (Verwendung nur innerhalb des Unternehmens) stellen wir Ihnen zu 300,00 EUR pro Kopie zur Verfügung. Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Zahlungsweise ist per Überweisung oder Scheck innerhalb von 14 Tagen nach Rechnungsstellung. Die Studie ist sofort verfügbar.



WEITERE STUDIEN

- trend:research gibt weitere Studien heraus, z.B.:
- Kraftwerke 2020 (mit VGB)**, 09/03, ca. 500 S., EUR 8.900,00
 - Brennstoffzellen in der stationären Energieversorgung**, 2. Auflage, 05/03, ca. 500 S., EUR 3.300,00
 - Mikroturbinen i. d. Praxis**, 04/03, 250 S., EUR 3.800,00
 - Der Markt für Abrechnungsdienstleistungen in der Energiewirtschaft**, 06/03, ca. 500 S., EUR 3.300,00
 - IT-Outsourcing in der Energiewirtschaft**, 04/03, 438 S., EUR 2.900,00
 - Mobile IT-Anwendungen in der Energiewirtschaft**, 02/03, 600 S., EUR 2.400,00
 - Shared Services in der Energiewirtschaft**, 01/03, 430 S., EUR 2.400,00
 - SAP - was nun?**, 01/03, ca. 350 S., EUR 2.900,00
 - Stromhandel 2003**, 01/03, ca. 450 S., EUR 2.500,00
 - CRM bei EVU 2003, 2. Auflage**, 11/02, 535 S., EUR 2.900,00
 - Kundenbindung und Kundenrückgewinnung in der Energiewirtschaft, 2. Aufl.**, 11/02, 620 S., EUR 2.200,00
 - Partnering: Kooperationen, Netzwerke und strategische Partnerschaften**, 2 Module, 09/02, 656 S., EUR 2.400,00/3.200,00
 - Multi Utility 2002**, 08/02, 1.134 S., EUR 3.200,00
 - Neue Gaszählertechnologien**, 06/02, 506 S., EUR 2.900,00
 - Outsourcing: Zählerwesen, Abrechnung und Kundenservice**, 04/02, 530 S., EUR 2.400,00

Weitere Informationen können Sie mit diesem Formular anfordern oder im Internet unter www.trendresearch.de abrufen.