



Objektnetze 2005-2015:

Der Markt für Areal-, Werks- und Industrienetze

- **Netznutzungsentgelte und Kostenwälzung im Objektnetz**
- **Objektnetzbetrieb aus Sicht von Kommunen und Industrie**
- **Objektnetze und Konzessionsabgaben**
- **Dienstleistungen für Objektnetze**

- **Marktentwicklung im Objektnetzgeschäft bis 2015**
- **Vertriebsstrategien**
- **Cross-Selling**
- **Rechtliche Rahmenbedingungen**
- **Praxisbeispiele**

www.trendresearch.de

Die mit dem „Mainova-Urteil“ des BGH zur Zulässigkeit des Objektnetzbetriebs veränderten rechtlichen Rahmenbedingungen haben neue Potenziale für das Betreiben von Objektnetzen eröffnet: Mit der Möglichkeit der Bildung von „Objektnetzinseln“ in einzelnen Versorgungsgebieten sind die Voraussetzungen für einen verstärkten Wettbewerb um die Netze geschaffen worden. Unabhängige Energiedienstleister, aber auch konkurrierende Verteilnetzbetreiber können zunehmend die Möglichkeit nutzen, attraktive Netzabschnitte mit hohen Lastdichten und kurzen Transportwegen als Objektnetz zu übernehmen. Gleichzeitig bieten sich dezentral Potenziale in abgelegenen Arealen zur Versorgung von Letztverbrauchern mit Strom oder Gas.

Neue technische Möglichkeiten, veränderte rechtlichen Rahmenbedingungen und Marktentwicklungen stellen eine Reihe von Herausforderungen für die Versorger in angestammten Netzgebieten dar: Bei sinkenden Netznutzungsentgelten und hohen Aufwendungen für die Unbundlungsumsetzung stellt sich für die EVU die Frage, wie attraktive Netzgebiete langfristig gebunden und über das Netzgeschäft mit Kommunen und Industrienetzen neue Potenziale erschlossen werden können.

Gleichzeitig bieten sich sowohl für Energiedienstleister als auch für unabhängige Netzdienstleister Vertriebspotenziale für Dienstleistungen an neu entstehenden Objektnetzen. Neben den klassischen Leistungen wie Bau, Instandhaltung, Betriebsführung und Beratung

ergeben sich vor allem neue Geschäftsfelder für Dienstleistungen wie den Messstellenbetrieb, das Regulierungs- oder Vertragsmanagement bis hin zu integrierten Systemdienstleistungen.

Vor diesem Hintergrund behandelt die geplante Studie folgende für Netzbetreiber und Dienstleister relevante Fragen, u.a.:

- Welche Anforderungen stellen Kommunen und Industrie an Betreiber und Dienstleister im Objektnetzsegment?
- Mit welchen Dienstleistungen können wachsende Umsätze und Erlöse erzielt werden?
- Mit welchen Vertriebsstrategien kann das Geschäftsfeld Objektnetze erfolgreich erschlossen werden?
- Welche personellen und finanziellen Ressourcen sind erforderlich?
- Welche Objektnetzbetreiber und Dienstleister agieren schon erfolgreich am Markt?
- Wie können Objektnetze zur Ausweitung des Versorgungsgebietes genutzt werden?
- Welche Rolle spielen Objektnetze als strategisches Geschäftsfeld im EVU?
- Welche Handlungsoptionen ergeben sich für Netzbetreiber und Dienstleister?
- Welche Abwehrstrategien gibt es für vorgelagerte Netzbetreiber?

**Einladung zum Startworkshop am
27. Juli 2006 in Bremen.
Anmeldung siehe Rückseite.**



Ziel und Nutzen der Studie

Die Studie gibt Antworten auf wichtige Fragen, die im Zusammenhang mit den Auswirkungen der veränderten Rahmenbedingungen im Objektnetzgeschäft zu stellen sind. Ausgehend von der aktuellen Situation und den zu erwartenden Entwicklungen werden die gegenwärtigen und zukünftigen Auswirkungen im Objektnetzgeschäft aufgezeigt. Dies erfolgt neben einer konkreten Darstellung der Marktentwicklung auch durch eine qualitative Betrachtung (Kundenanforderungen, Wettbewerbsintensität, Outsourcingbereitschaft usw.). Basierend auf diesen Einschätzungen wird aufgezeigt, wie Netzbetreiber und Dienstleister agieren sollten, um aus den Auswirkungen Vorteile im Markt zu generieren und so zu den Gewinnern der Entwicklung im Objektnetzbereich zu zählen.

Die Studie verfolgt das Ziel, neben einem aktuellen Überblick über die Entwicklungen im Objektnetzgeschäft Handlungsempfehlungen für diesen neuen Markt zu formulieren und durch die Darstellung von Methoden und Grundannahmen die Möglichkeit zu geben, die Studienergebnisse an die individuelle Situation anzupassen und hieraus letztlich eigene strategische und operative Handlungsoptionen bis hin zur eigenen Planung abzuleiten. Damit unterstützt sie gleichermaßen Netzbetreiber und Dienstleister bei der Verbesserung der Wettbewerbsposition durch frühzeitiges Erkennen und Wahrnehmen sowohl von Risiken als auch von Erfolgspotenzialen.

Objektnetze – Bedrohung oder Potenzial im Netzgeschäft?

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:

- — Energiedienstleister
- — EVU/ Stadtwerke
- — Kommunen
- — Industrieunternehmen
- — Netzdienstleister

Darüber hinaus kann auf umfangreiches Wissen aus der liberalisierten Stromwirtschaft zurückgegriffen werden.

Die dargestellten Anwendungen und Märkte und deren Entwicklungen werden mit Hilfe der o.g. Interviews und Expertengespräche erhoben. Die Auswertung der Anforderungen und Erwartungen führen zu abgesicherten Aussagen über Markt, Trends, Dienstleistungen und Wettbewerb sowie Strategien im liberalisierten Markt.

Mit Hilfe einer multivariaten Trend-Impact-Analyse™ werden diese Daten und Informationen quantifiziert und in einer wissenschaftlichen Datenbank konzentriert. Daraus werden u.a. Szenarien gebildet und entsprechende Prognosen generiert.

An wen sich die Studie richtet

Die Potenzialstudie hilft Energieversorgungsunternehmen und Objektnetzbetreibern, aber auch Energiedienstleistern, zukünftige Potenziale im Geschäftsfeld Objektnetze 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 für Vorstände, Geschäftsführung, Strategie-, Unternehmens- und Konzernplanung sowie Marketing und Vertrieb.

Netze Potenzialstudie

OBJEKTNETZE: DER MARKT FÜR

Geplanter Inhalt der Studie

1	Management Summary
2	Allgemeine Grundlagen
2.1	Einleitung
2.2	Aufbau und Inhalt der Studie
2.3	Ziele und Nutzen
2.4	Methodik
2.5	Begriffsdefinitionen und Abgrenzung
2.5.1	Areanetze
2.5.2	Objektnetze nach §110 EnWG
2.5.3	Verteilnetze
2.5.4	Netzbetreiber
2.5.5	Energiedienstleister
2.5.6	Netzdienstleister
2.5.7	Energiedienstleistungen
2.5.8	Netzdienstleistungen
2.5.9	Unbundling
2.5.10	In-/Out-/Cosourcing
2.5.11	Systemdienstleistungen
2.5.12	Technische Dienstleistungen
2.5.12.1	Planung/ Projektierung
2.5.12.2	Bau
2.5.12.3	Technische Betriebsführung
2.5.12.4	Dokumentation
2.5.12.5	Mess- und Zählerwesen
2.5.13	Energiewirtschaftliche Dienstleistungen
2.5.14	Contracting
3	Rahmenbedingungen
3.1	Wirtschaftliche Rahmenbedingungen
3.1.1	Gesamtwirtschaft in Deutschland
3.1.2	Energiewirtschaft
3.1.2.1	Strommarkt
3.1.2.2	Erdgasmarkt
3.1.2.3	Wassermarkt
3.1.2.4	Wärmemarkt
3.2	Gesetzliche Rahmenbedingungen
3.2.1	EU-Rahmenrichtlinien
3.2.1.1	Unbundling
3.2.1.2	Measurement Instrument Directive (MID)
3.2.1.3	EU-Richtlinie über Dienstleistungen im Binnenmarkt
3.2.2	Nationale Richtlinien und Rechtsprechung
3.2.2.1	Energiewirtschaftsgesetz (EnWG)
3.2.2.2	Rechtsprechung zum Betrieb von Objektnetzen
3.2.2.2.1	BHG-Urteil zur Anschlusspflicht
3.2.2.2.2	LG Leipzig vom 16.02.2006 zur Antragspflicht
3.2.2.2.3	Beschluss OLG Düsseldorf vom 05.04.2006 zur Auslegung §110 EnWG
3.2.2.3	Strom- und Gasnetzzugangsverordnung (NZV)
3.2.2.4	Strom- und Gasnetzentgeltverordnung (NEV)
3.2.2.5	AVBs
3.2.2.6	Grundversorgungsverordnung (GVV)
3.2.2.7	Konzessionsabgabenverordnung (KAV)
3.2.2.8	Regulierungsbehörde (Bundesnetzagentur)
3.2.2.9	Erneuerbare Energien Gesetz (EEG)
3.2.2.10	Kraft-Wärme-Kopplungs-Gesetz (KWKG)
3.2.2.11	Kartellrechtliche Rahmenbedingungen (§19 GWB)
3.2.2.12	Energiesteuerrecht
4	Anforderungen an den Objektnetzbetrieb aus Sicht von Kommunen und Industrie
4.1	Anforderungen von Kommunen: Befragungsergebnisse
4.1.1	Ausgangssituation
4.1.1.1	Kommunale Rahmenbedingungen
4.1.1.2	Status Quo bei den Versorgungsnetzen
4.1.1.3	Entscheidungsstrukturen und -präferenzen
4.1.1.4	Konzessionsabgaben
4.1.1.5	Outsourcingbereitschaft
4.1.1.6	Contracting
4.1.1.7	Zusammenfassung

AREAL-, WERKS- UND INDUSTRIENETZE

4.1.2	Anforderungen an externe Dienstleister	7.7	Kundenbetreuung	9.3.2.4	Weitere
4.1.2.1	Präferenzen bei der Leistungserbringung	7.8	Praxisbeispiele	10	Trends, Chancen und Risiken
4.1.2.2	Serviceanforderungen	8	Markt und Marktentwicklung im Objektnetzgeschäft	10.1	Trends auf der Nachfragerseite
4.1.2.3	Anforderungen an die Versorgungssicherheit	8.1	Einleitung, Ziele und Nutzen	10.1.1	Kommunen
4.2	Anforderungen von Industriekunden: Befragungsergebnisse	8.2	Methodik	10.1.2	Industrie
4.2.1	Ausgangssituation	8.3	Grundannahmen und Prämissen	10.2	Trends auf der Anbieterseite
4.2.1.1	Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	8.3.1	Allgemeine Grundannahmen für alle Szenarien	10.2.1	Verteilnetzbetreiber
4.2.1.2	Status quo bei den Versorgungsnetzen	8.3.2	Szenariospezifischen Grundannahmen und Prämissen	10.2.2	Energiedienstleister
4.2.1.3	Entscheidungsstrukturen und -präferenzen	8.3.2.1	Übersicht	10.2.3	Netzdienstleister
4.2.1.4	Outsourcingbereitschaft	8.3.2.2	Entwicklung bis 2015	10.3	Produkttrends
4.2.1.5	Contracting	8.3.2.2.1	Energiepolitische Rahmenbedingungen	10.4	Markttrends
4.2.1.6	Zusammenfassung	8.3.2.2.2	Energiewirtschaftliche Rahmenbedingungen	10.5	Wettbewerbstrends
4.2.2	Anforderungen an externe Dienstleister	8.3.2.2.3	Technologische Rahmenbedingungen	10.6	Strategietrends
4.2.2.1	Präferenzen bei der Leistungserbringung	8.3.2.2.4	Rahmenbedingungen von Kommunen und Industrie	10.7	Chancen und Risiken
4.2.2.2	Serviceanforderungen	8.3.2.2.5	Rahmenbedingungen der Anbieterseite	10.7.1	Chancen und Risiken für Anbieter
4.2.2.3	Anforderungen an die Versorgungssicherheit	8.3.2.3	Zusammenfassung Grundannahmen und Prämissen	10.7.1.1	Verteilnetzbetreiber
5	Dienstleistungen für Objektnetzbetreiber	8.4	Netznutzungsentgelte und Kostenwältung im Objektnetz	10.7.1.2	Energiedienstleister
5.1	Betriebsführung und Instandhaltung elektrischer Objektnetze	8.5	Markt- und Marktentwicklung: Markteintrittsbarrieren	10.7.1.3	Netzdienstleister
5.2	Betriebsführung und Instandhaltung von Rohrleitungsobjektnetzen	8.5.1	Das Marktvolumen 2005	10.7.2	Chancen und Risiken für Nachfrager
5.2.1	Gasnetze	8.5.2	Vorhandene Areal-, Werks- und Industrienetze	10.7.2.1	Kommunen
5.2.2	Wasser-/ Abwassernetze	8.5.3.1	... nach Gebieten	10.7.2.2	Industrie- und Gewerbetunden
5.2.3	Wärmenetze	8.5.3.1.1	... nach Industriezweigen	11	Strategieoptionen
5.3	Spartenübergreifende Dienstleistungen	8.5.3.2	Potenzielle Areal-, Werks- und Industrienetze	11.1	Einleitung und Strategiedefinitionen
5.3.1	Dokumentation (Vermessung/Netzauskunft)	8.5.3.2.1	... nach Gebieten	11.2	Übersicht Strategieoptionen
5.3.2	Mess- und Zählerwesen	8.5.3.2.2	... nach Industriezweigen	11.3	Strategieoptionen für Verteilnetzbetreiber
5.3.2.1	Zählerwesen	8.5.3.3	Der Markt für Dienstleistungen an Objektnetzen	11.4	Strategieoptionen für EVU
5.3.2.2	Ablesung	8.5.4	Marktentwicklung bis 2010	11.5	Strategieoptionen für Energiedienstleister
5.3.2.3	Abrechnung	8.5.4.1	Potenzielle Areal-, Werks- und Industrienetze	11.6	Strategieoptionen für Dienstleister
5.3.2.4	Messstellenbetrieb und Messstellendienstleistung	8.5.4.1.1	... nach Gebieten	11.7	Abwehrstrategien für vorgelagerte Netzbetreiber
5.3.2.5	Querschnittsangaben	8.5.4.1.2	... nach Industriezweigen	11.8	Querschnittsstrategien
5.3	Spartenunabhängige Dienstleistungen	8.5.4.2	Der Markt für Dienstleistungen an Objektnetzen	11.8.1	Kooperationen und Partnerschaften
5.3.1	Regulierungsmanagement	8.5.5	Marktentwicklung bis 2015	11.8.2	Positionierung als Full-Service-Dienstleister
5.3.2	Netzberechnung	8.5.5.1	Potenzielle Areal-, Werks- und Industrienetze	11.8.3	Spezialisierung/ Fokussierung
5.3.3	Vertragsmanagement	8.5.5.1.1	... nach Gebieten	12	Ausblick bis 2020
5.3.4	Verteilnetzbilanzierung	8.5.5.1.2	... nach Industriezweigen	12.1	Entwicklungen in der Energiewirtschaft
5.3.5	Lieferantenmanagement	8.5.5.2	Der Markt für Dienstleistungen an Objektnetzen	12.1.1	Zentrale Energieversorgung
5.4	Kennzahlen von Dienstleistungen	8.6	Zusammenfassung und Fazit	12.1.2	Dezentrale Energieversorgung und Contracting
5.4.1	Preise	9	Wettbewerb	12.2	Entwicklungen im Objektnetzbereich
5.4.2	Personalaufwand	9.1	Wettbewerb in der Energiewirtschaft	12.2.1	Spartenspezifische Entwicklungen
5.4.3	Outsourcingquoten	9.1.1	Strommarkt	12.2.1.1	Elektrische Objektnetze
5.4.4	Weitere	9.1.2	Gasmarkt	12.2.1.2	Gasobjektnetze
5.5	Zusammenfassende Bewertung der Dienstleistungen für Objektnetze	9.1.3	Wassermarkt	12.2.2	Der Markt für Objektnetze 2020
6	Anwenderbeispiele und Erfahrungen aus der Praxis	9.1.4	Wärmemarkt	12.3	Netze der allgemeinen Versorgung
6.1	Objektnetze im kommunalen Bereich	9.2	Wettbewerb um Netze	13	Praxistipps
6.2	Objektnetze in der Industrie	9.2.1	Erfolgsfaktoren	13.1	Ziel und Nutzen des Kapitels
6.3	Objektnetze zur Versorgung von Endkunden	9.2.2	Typen von Wettbewerbern und ihr Marktauftritt	13.2	Outsourcing und Kooperationen
6.4	Weitere	9.2.2.1	Energiedienstleister/Objektnetzbetreiber	13.2.1	Vorgehen bei der Auswahl eines Objektnetzbetreibers
7	Vertrieb im Objektnetzgeschäft	9.2.2.2	Energieversorgungsunternehmen/ Netzbetreiber	13.2.2	Vorgehen und Kriterien bei der Auswahl von Kooperationspartnern
7.1	Anforderungen an die Vertriebsstruktur	9.2.2.3	Netzdienstleister	13.3	Checklisten
7.2	Netzdienstleistungen als Vertriebsinstrument für den Objektnetzbetrieb	9.3	Profile ausgewählter Wettbewerber und Anbieter	13.3.1	Bewertungsmatrix für die Anbietersauswahl
7.3	Identifizierung geeigneter Objekte und Areale	9.3.1	Energiedienstleister/Objektnetzbetreiber	13.3.2	Anforderungskatalog Anbieter: Angebot
7.4	Cross-Selling im Objekt- und Arealnetzgeschäft	9.3.1.1	Elyo GmbH	13.3.3	Anforderungskatalog Anbieter: Partnering
7.5	Kooperationen	9.3.1.2	Getec Net GmbH	13.4	Leitfaden zur Bewertung des Produktportfolios
7.5.1	Definition und Kooperationsformen	9.3.1.3	Ensys AG	13.5	Vorgehen bei der Identifizierung eines Objektes/ Areals
7.5.2	Zusammenarbeit mit vorgelagertem Netzbetreiber und Kommunen	9.3.1.4	InfraServ GmbH & Co.	13.6	Business Case Planung: Vorgehensweise zur Bestimmung regionaler Absatzmarktpotenziale
7.5.3	Kooperationen im Dienstleistungsbereich	9.3.1.5	Freudenberg Service KG	13.7	Vorgehen beim Abschluss von Konzessionsverträgen
7.5.4	Vor- und Nachteile von Kooperationen	9.3.1.6	enBW Energy Solutions GmbH	13.8	Kosten-Nutzen-Analyse für Objektnetzbetreiber
7.6	Zielkundenbezogene Portfoliogestaltung	9.3.1.7	Westfalengas AG		
		9.3.1.8	Nuon AG		
		9.3.1.9	Weitere		
		9.3.2	Netzdienstleister		
		9.3.2.1	ABB AG		
		9.3.2.2	SAG Holding GmbH		
		9.3.2.3	Siemens AG		

Die Studie umfasst ca. 600 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. 09-0207) **»Objektnetze: Der Markt für Areal-, Werks- und Industrienetze«** zum Preis von EUR 3.800,00 und zusätzl. Kopien (je EUR 300,00) - alle Preise zzgl. gesetzlicher MwSt. -
- Wir bestellen vor dem 14. Juli 2006 und erhalten **10% Subskriptionsrabatt.**
- Wir nehmen am **Startworkshop** am 27. Juli 2006 in Bremen teil.
- Bitte senden Sie uns Informationen zu weiteren Studien (s.u.). Ggf. erhalten wir Mengenrabatt.
- Bitte senden Sie uns das Studienverzeichnis 2006 zu.
- Bitte senden Sie uns weitere Informationen zu trend:research.
- Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden?
 - Erhalt dieser Broschüre
 - Internet
 - Empfehlung durch
 - Sonstiges

ADRESSE	
FIRMA	<input type="text"/>
NAME	<input type="text"/>
FUNKTION	<input type="text"/>
STRASSE	<input type="text"/>
PLZ/ORT	<input type="text"/>
TEL./FAX	<input type="text"/>
E-MAIL	<input type="text"/>
<input type="radio"/> ja <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 <input type="text"/> 09-0602

trend:research

Institut für Trend- und Marktforschung

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 sich stark wandelnder Märkte, z.B. der liberalisierten Energie- und Telekommunikationsmärkte.

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 **»Objektnetze«** kostet EUR 3.800,00 (persönliches Exemplar).

Zusätzliche Kopien (Verwendung nur innerhalb des Unternehmens) stellen wir Ihnen zu EUR 300,- 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 Bestellung bis zum 14. Juli 2006 gewähren wir Ihnen einen Subskriptionsrabatt von 10%. Bei gleichzeitiger Bestellung anderer Studien (s.u.) bieten wir Ihnen 10% Mengenrabatt. Die Studie ist ab September 2006 verfügbar.



VERANSTALTUNG ZUR STUDIE

In einem Startworkshop wird die Methodik der Studie dargestellt und eine inhaltliche Fokussierung mit den teilnehmenden Unternehmen diskutiert. Der Startworkshop am 27. Juli 2006 in Bremen 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.:

- Betriebsführung von Energie- und Wassernetzen**, geplant, 09/06, ca. 600 S., EUR 3.800,00
- Der Markt für Netzdienstleistungen**, 05/06, 723 S., EUR 4.500,00
- Der Markt für Messstellenbetreiber**, 05/06, 711 S., EUR 3.900,00
- Zählerwesen (2. Aufl.)**, 06/06, ca. 700 S., EUR 3.900,00
- Quo Vadis Energiepreise: Pricingstrategien im regulierten Markt**, 04/06, ca. 500 S., EUR 3.900,00
- Gasnetze 2007: Unbundling, Marktpotenziale, Prozessoptimierung**, 06/05, 732 S., EUR 3.800,00
- Stromnetze 2007: Unbundling, Marktpotenziale, Prozessoptimierung**, 06/05, 802 S., EUR 3.800,00
- Gasvertrieb 2007: Potenziale, Vertriebswege und Produktentwicklungen**, 12/05, 644 S., EUR 3.900,00
- Zählerfernauslesung in der Energiewirtschaft**
- Marktentwicklung, Technologie, Strategie**, 02/05, 724 S., EUR 3.900,00
- Contracting in der Industrie** 02/05, 620 S., EUR 4.600,00
- Contracting bei Kommunen und öffentlichen Einrichtungen** 05/05, 558 S., EUR 3.400,00

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