



Einspar-Contracting in Deutschland:

Marktvolumen und Marktpotenziale 2005 bis 2015

Die Studie ist ab
sofort erhältlich

www.trendresearch.de

- Differenzierte Kundenanalyse in ausgewählten Anwenderbranchen:
- Industrie
 - Kommunen und öffentlichen Einrichtungen
 - Wohnungs- und Immobilienwirtschaft
 - Krankenhäuser

- Fallbeispiele und Praxistipps
- Marktvolumen 2005 und potenzielle
- Wettbewerbsanalyse und -profile
- Trends, Chancen und Risiken
- Erfolgsfaktoren und Strategien

Der Markt für Contracting verspricht nach wie vor steigende Umsätze und Erträge. Auch der Teilmarkt Einspar-Contracting, der sich bisher in erster Linie bei Kommunen und öffentlichen Einrichtungen als Konzept etabliert hat, bietet ausreichende Marktpotenziale, ist jedoch – das zeigt insbesondere die Analyse der Kundengruppe Wohnungs- und Immobilienwirtschaft – differenziert zu betrachten.

Bei den meisten Kundengruppen – neben der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft bspw. auch bei der Industrie und bei Krankenhäusern – bestehen zum Teil noch große Unsicherheiten bezüglich der einzelnen Contracting-Begriffe und des Konzeptes Einspar-Contracting an sich. Die Studie zeigt, dass sich knapp 30% der befragten Unternehmen und Einrichtungen – nicht zuletzt auf Grund dieser Unsicherheiten – bereits gegen ein Einspar-Contracting entschieden haben (vgl. Abb.).

Aber worin genau bestehen diese Unsicherheiten und wie kann ein Anbieter ihnen begegnen, um das Potenzial dieser Kundengruppen zu erschließen? Inwieweit hat sich Einspar-Contracting als Finanzierungs- und Betriebsmodell für energie-technische Anlagen am Markt überhaupt schon

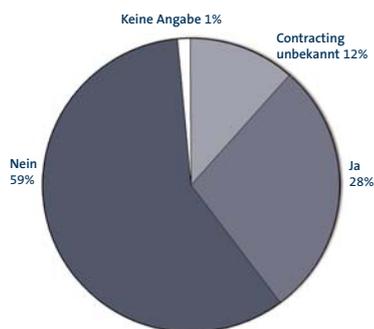
etabliert?

Die Potenzialstudie gibt Antworten auf diese und weitere Fragen und liefert umfassendes Wissen im Zusammenhang mit dem Auf- bzw. Ausbau dieser Contracting-Form.

Auf Basis einer umfangreichen Befragung in den verschiedenen Kundengruppen und bei ausgewählten Anbietern geht diese Studie darüber hinaus u.a. auf folgende Fragestellungen ein:

- Welche Anforderungen stellen die Anwender an das Einspar-Contracting?
- Welche Hemmnisse behindern bisher die Markterschließung?
- Welche Anbieter agieren bereits erfolgreich im Markt?
- Wo liegen deren Stärken? Wo die Schwächen?
- Welche Kundengruppen versprechen heute und zukünftig die größten Absatzpotenziale?
- Wie sind die Risiken beim Einspar-Contracting einzuschätzen? Wie lassen sich diese minimieren?
- Wie strukturiert sich der Markt und wie muss der Vertrieb aufgestellt sein?

Haben Sie in Ihrem Unternehmen/ Ihrer Einrichtung in der Vergangenheit bereits eine bewusste Entscheidung gegen Einspar-Contracting getroffen?



Weitere Contracting-Studien von trend:research:

- **Druckluft-Contracting**, Dezember 2005, 682 Seiten
- **Contracting bei Kommunen und öffentlichen Einrichtungen**, Mai 2005, 578 Seiten
- **Contracting in der Industrie**, Februar 2005, 620 Seiten
- **Contracting in Nordrhein-Westfalen**, November 2004, 615 Seiten
- **Contracting im Krankenhaus**, Juni 2004, 504 Seiten
- **Contracting in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft**, März 2004, 530 Seiten

trend:research bietet zudem individuelle Marktpotenzialanalysen an (z.B. mit regionalem Fokus).

value through information.

Ziel und Nutzen der Studie

Die Studie knüpft insbesondere an die Ergebnisse der vorhandenen Studien im Bereich Contracting an und vertieft die Untersuchung im Teilmarkt Einspar-Contracting. Neben differenzierten Aussagen über die Kundenanforderungen erfolgt eine detaillierte Analyse dieses Marktsegments und die Berechnung des entsprechenden Marktvolumens.

Auf der Basis einer umfangreichen Befragung der Kundengruppen und einer transparenten Analyse der erwarteten Entwicklungen in diesem Contracting-Teilmarkt werden strategische und operative Entscheidungen unterstützt und Empfehlungen zum Aufbau und/oder Ausbau der eigenen Marktposition gegeben. Darüber hinaus werden die Anforderungen und Bedürfnisse der Kunden in diesem Bereich vertieft und Anhaltspunkte für eine eigene Segmentierung und Vertriebsvorbereitung gegeben.

Methodik

trend:research setzt verschiedene Field- und Desk-Research-Methoden ein. Neben umfangreichen Intra- und Internet-Datenbank-Analysen (inkl. Zeitschriften, Publikationen, Konferenzen, Geschäftsberichte usw.) wurden für die Potenzialstudie 95 strukturierte Interviews mit folgenden Zielgruppen durchgeführt:

Zielgruppen	Interviews
Kommunen und öffentliche Einrichtungen	20
Industrie	20
Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	15
Krankenhäuser	15
Weitere Kundengruppen	10
Contractoren, EVU, Energieagenturen	15
	95

Die dargestellten Analysen und Ergebnisse wurden mit Hilfe der o.g. Interviews und Expertengespräche erarbeitet. Die Auswertung der Anforderungen und Erwartungen führt zu abgesicherten Aussagen über Markt, Trends, Wettbewerb und Handlungsoptionen.

An wen sich die Studie richtet

Die Potenzialstudie hilft Contractoren, Energieversorgern sowie Dienstleistern, zukünftige Contracting-Potenziale im Bereich des Einspar-Contracting einzuschätzen und das eigene Angebot bzw. die eigenen Maßnahmen vor diesem Hintergrund auszurichten.

Der Nutzen ergibt sich z.B. für Vorstände, Geschäftsführer, Marketing, Vertrieb, Strategie-, Unternehmens- und Konzernplanung und -entwicklung, Leiter Contracting, Leiter kundennahe Anlagen u.ä..

1	Management Summary	30	4.2	Anforderungen am Gesamtmarkt	259
2	Allgemeine Grundlagen	83	4.2.1	Status Quo im Einspar-Contracting	259
2.1	Einleitung	83	4.2.2	Vor- und Nachteile von Einspar-Contracting	267
2.2	Methodik	84	4.2.3	Anforderungen an den Contractor	270
2.3	Begriffsdefinitionen: Contracting	89	4.2.4	Anforderungen an die eingesetzte Technologie	273
2.3.1	DIN 8930-5	90	5	Anwendungsbeispiele und Fallstudien	276
2.3.1.1	Energieliefer-Contracting	91	5.1	Anwendungsbeispiele für Einspar- Contracting im Bereich ...	276
2.3.1.2	Einspar-Contracting	91	5.1.1	... Beleuchtung	276
2.3.1.3	Finanzierungs-Contracting	92	5.1.2	... Lüftung/ Klima	280
2.3.1.4	Technisches Anlagenmanagement	92	5.1.3	... Kälte	283
2.3.2	Weitere Contracting-Begriffe im Markt	93	5.1.4	... Druckluft	284
2.3.2.1	Anlagen-Contracting	93	5.1.5	... Wärme	285
2.3.2.2	Performance-Contracting	93	5.1.6	... Gesamtkonzepte für Gebäude	291
2.3.2.3	Betriebsführungs-Contracting	94	5.1.7	Weitere	298
2.3.2.4	Contracting vs. Outsourcing	95	5.2	Fallstudien: Einspar-Contracting in ...	300
2.3.3	Definitionen der Kunden/ Nachfrager für Einspar-Contracting	96	5.2.1	... Kommunen und öffentlichen Einrichtungen	300
2.3.4	Zusammenfassung der Contracting- Varianten	97	5.2.2	... Industrieunternehmen	304
3	Rahmenbedingungen	99	5.2.3	... der Wohnungs- und Immobilien- wirtschaft	309
3.1	Rahmenbedingungen in der Energiewirtschaft	99	5.2.4	... Krankenhäusern	311
3.1.1	Strommarkt	99	6	Ausgewählte Technologien	321
3.1.2	Gasmarkt	103	6.1	Brennwerttechnik	321
3.1.3	Unbundling	105	6.2	Technologien zur Nutzung erneuerbarer Energien	325
3.1.4	Bundesnetzagentur	107	6.2.1	Solarthermische Anlagen/ Photovoltaik	326
3.2	Rahmenbedingungen im Contracting-Umfeld	113	6.2.2	Geothermie	334
3.2.1	EEG	113	6.2.3	Biomasse-Anlagen	336
3.2.2	KWKModG	117	6.2.4	Kennzahlen und Vergleiche	345
3.2.3	Energiesteuergesetz	120	6.3	KWK-Technologien	347
3.2.4	Ökosteuern	122	6.3.1	BHKW	347
3.2.5	Richtlinie zur Endenergieeffizienz und zu Energiedienstleistungen	124	6.3.2	GuD-Kraftwerke	351
3.2.6	Richtlinie zur Gesamtenergie- effizienz von Gebäuden	126	6.3.3	Gasturbinenanlage mit Wärmerückgewinnung	354
3.3	Ausgewählte rechtliche Grundlagen	127	6.3.4	Mikroturbinen	354
3.3.1	EnWG	127	6.3.5	Diesel- und Gasmotoren	356
3.3.2	BImSchG/BImSchV	130	6.3.6	Inverse Gasturbinen	357
3.3.3	EnEV	132	6.3.7	Brennstoffzellen-Anlage	357
3.4	Umweltaspekte, Kyoto-Protokoll, Emissionshandel	136	6.3.8	Stirling-Motor	362
4	Anwenderanforderungen	142	6.3.9	Kennzahlen und Vergleiche	364
4.1	Anforderungen einzelner Kunden- gruppen	142	6.4	Beleuchtungstechnik	370
4.1.1	Anforderungen der Kommunen und öffentlichen Einrichtungen	142	6.5	Kältetechnik	372
4.1.1.1	Ausgangssituation und Besonderheiten	143	6.6	Drucklufttechnik	373
4.1.1.2	Status Quo im Einspar-Contracting	161	6.7	Luft- und Klimatechnik	376
4.1.1.3	Vor- und Nachteile von Einspar-Contracting	169	6.8	Wasser: Ver- und Entsorgung	379
4.1.1.4	Anforderungen an den Contractor	171	6.9	Energiemanagement	384
4.1.1.5	Anforderungen an die eingesetzte Technologie	174	6.9.1	Gebäudeleittechnik	384
4.1.2	Anforderungen der Industrieunter- nehmen (vgl. Gliederung Kap. 4.1.1)	175	6.9.2	Wärmedämmung	386
4.1.3	Anforderungen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft (vgl. Gliederung Kap. 4.1.1)	197	6.9.3	Regelungstechnik	387
4.1.4	Anforderungen der Krankenhäuser (vgl. Gliederung Kap. 4.1.1)	221	6.9.4	Energie-Controlling	389
4.1.5	Anforderungen weiterer Kundengruppen (vgl. Gliederung Kap. 4.1.1)	247	6.9.5	Lastmanagement	393
7	Markt und Marktszenarien für Einspar-Contracting	396	7.1	Einleitung: Erläuterungen zur Methodik	397
7.1			7.1.1	Darstellung verschiedener Szenarien	399
7.1.1			7.1.2	Methodik	400
7.1.2			7.2	Grundannahmen und Prämissen	402
7.2			7.2.1	Annahmen für alle Szenarien	402
7.2.1			7.2.2	Szenariospezifische Annahmen	406
7.2.2					

MARKTPOTENZIALE 2005 BIS 2015

7.2.2.1	Marktspezifische Annahmen für Szenario 1	408	9	Trends, Chancen und Risiken	566	11.2.3	Planungstechnik Szenarioanalyse	644
7.2.2.2	Marktspezifische Annahmen für Szenario 2	413	9.1	Trends	566	11.2.4	Renditebetrachtung	645
7.2.2.3	Marktspezifische Annahmen für Szenario 3	419	9.1.1	Kundentrends	566	11.2.4.1	Rendite nach Contracting-Form: Vergleich Einspar-Contracting mit anderen Formen	646
7.3	Exkurs: Der Markt für Contracting in Deutschland bis 2010	425	9.1.1.1	Kommunen und öffentliche Einrichtungen	566	11.2.4.2	Rendite nach Branchen im Einspar-Contracting	648
7.4	Markt und Marktentwicklung im Einspar-Contracting	431	9.1.1.2	Industrieunternehmen	571	11.2.5	Finanzierungsmöglichkeiten im Einspar-Contracting	649
7.4.1	Der Markt für Einspar-Contracting 2005-2015	432	9.1.1.3	Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	572	11.3	Risikomanagement	651
7.4.1.1	Der Markt nach Kundengruppen	435	9.1.2	Krankenhäuser	574	11.3.1	Risikoidentifizierung	652
7.4.1.2	Marktdurchdringung von Einspar-Contracting	436	9.1.3	Wettbewerbstrends	576	11.3.2	Risikoabmessung und -bewertung	652
7.4.2	Der Markt für Einspar-Contracting 2010	438	9.1.4	Markttrends	577	11.3.3	Risikohandhabung, Risikovermeidung/-reduzierung, Risiko-steuerung/-kontrolle	653
7.4.2.1	Gesamtmarkt	438	9.1.5	Produktrends	579	12	Ausblick	656
7.4.2.2	Der Markt nach Kundengruppen	440	9.1.6	Strategietrends	580	12.1	Entwicklung in den Anwenderbranchen	656
7.4.3	Der Markt für Einspar-Contracting 2015	441	9.2	Technologietrends	581	12.2	Entwicklung in der Energiewirtschaft bis 2020	663
7.4.3.1	Gesamtmarkt	441	9.2.1	Chancen und Risiken	582	12.3	Entwicklung im Contracting	666
7.4.3.2	Der Markt nach Kundengruppen	442	9.2.2	Chancen und Risiken für Energieversorger	583	13	Weiteres Vorgehen/ Praxistipps	669
8	Wettbewerb	444	9.2.3	Chancen und Risiken für unabhängige Contractoren	585	13.1	Konzentration auf die wichtigsten Erfolgsfaktoren	669
8.1	Wettbewerb im Contracting	444	9.2.4	Chancen und Risiken für Energieagenturen	587	13.2	Business Case Planung: Vorgehensweise zur Bestimmung regionaler Absatzmarktpotenziale	680
8.1.1	Marktstruktur im Contracting	444	9.2.4	Chancen und Risiken für Anwender von Einspar-Contracting	588	13.3	Leitfaden zur Auswahl von Einspar-Contracting-Angeboten	684
8.1.1.1	Überblick und Strukturdaten	444	10	Strategien	592	13.3.1	Projektphasen eines Einspar-Contracting-Projekts	685
8.1.1.1.1	Contracting-Gesamtmarkt	445	10.1	Einleitung und Strategiedefinition	592	13.3.2	Projektvorbereitung und -entwicklung	687
8.1.1.1.2	Markt für Einspar-Contracting	446	10.2	Strategieoptionen auf Contractoren-Seite	594	13.3.3	Ausschreibung und Vergabe	690
8.1.1.2	Strukturdaten zum Umsatz und zur installierten Leistung	448	10.2.1	Übersicht der möglichen Strategieoptionen	595	13.3.4	Auswahl-Checkliste	691
8.1.1.3	Typen von Wettbewerbern	453	10.2.2	Strategieoptionen für Tochterunternehmen großer EVU	600	13.3.5	Projektmanagement	695
8.1.2	Erfolgsfaktoren	454	10.2.3	Strategieoptionen für regionale bzw. lokale EVU	603	13.3.6	Bewertungsschema	696
8.2	Ausgewählte Wettbewerber und Anbieter von Einspar-Contracting	457	10.2.4	Strategieoptionen für unabhängige Contractoren	606	13.3.7	Kalkulationsschema zum Vergleich mit der Eigeninvestition	706
8.2.1	EVU/Stadtwerke	457	10.2.5	Strategieoptionen für Energieagenturen	609	13.4	Checkliste: Anforderungskatalog	709
8.2.1.1	DREWAG Stadtwerke Dresden GmbH	457	10.2.6	Querschnittsstrategien	610	13.5	Aspekte der Vertragsgestaltung	710
8.2.1.2	Mark-E AG	462	10.2.6.1	Die Basis: Kundenwertanalyse	610	13.5.1	Vertragsgegenstand und -grundlagen	711
8.2.1.3	MVV Energie AG	468	10.2.6.2	First Mover	614	13.5.2	Vertragsmodelle	711
8.2.1.4	Stadtwerke Bochum GmbH	474	10.2.6.3	Marken und Produkte	618	13.5.2.1	Laufzeitmodell	712
8.2.1.5	Stadtwerke Düsseldorf AG	479	10.2.6.4	Fokussierung	621	13.5.2.2	Beteiligungsmodell	713
8.2.1.6	Stadtwerke Leipzig GmbH	485	10.2.6.5	Partnering	623	13.5.3	Projektkoordination und Vertretungsbefugnisse, Zustellungen	713
8.2.1.7	STEAG Saar Energie AG	491	10.2.6.6	Multi Utility	627	13.5.4	Berechnungen der Einsparungen	714
8.2.1.8	SWU Stadtwerke Ulm/Neu-Ulm GmbH	497	11	Ausgestaltung und Vermarktung von Einspar-Contracting	631	13.5.5	Leistungen des Contractors/Contracting-Nehmers	714
8.2.1.9	TWL Technische Werke Ludwigshafen AG	501	11.1	Produktgestaltung	631	13.5.6	Garantieregelungen/ Haftung	716
8.2.1.10	Vattenfall Europe Contracting GmbH	505	11.1.1	Leistungsbestandteile	632	13.6	Zusammenfassung und Fazit	717
8.2.2	Unabhängige Contractoren/ weitere Anbieter	510	11.1.2	Leistungsdimensionierung	635	<i>Die Studie umfasst 717 Seiten. Durch die laufende Bearbeitung und Aktualisierung der Studie können sich sowohl Seitenzahlen als auch einzelne Punkte ggf. noch leicht ändern.</i>		
8.2.2.1	ABB Gebäudetechnik AG	510	11.1.2.1	Einstiegspakete	635			
8.2.2.2	Dalkia GmbH	515	11.1.2.2	Teil-Contracting	636			
8.2.2.3	Getec AG	521	11.1.2.3	Voll-Contracting	637			
8.2.2.4	HOCHTIEF Facility Management GmbH	526	11.1.2.4	Bundling	638			
8.2.2.5	Imtech Contracting GmbH & Co. KG	532	11.1.3	Gebäudepooling	639			
8.2.2.6	Infraserv GmbH & Co. Höchst KG	537	11.1.4	Branchenspezifische Individualisierung	639			
8.2.2.7	Siemens Building Technologies GmbH & Co. oHG	543	11.1.4.1	Besonderheiten bei Kommunen	640			
8.2.3	Energieagenturen/-berater	548	11.1.4.2	Besonderheiten in der Industrie	640			
8.2.3.1	ECO.S Energieconsulting Stodtmeister	548	11.1.4.3	Besonderheiten in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	641			
8.2.3.2	Energieagentur Lippe GmbH	552	11.1.4.4	Besonderheiten bei Krankenhäusern	641			
8.2.3.3	Energieagentur Sachsen-Anhalt GmbH	556	11.1.4.5	Besonderheiten bei weiteren Kundengruppen	641			
8.2.3.4	hessenEnergie GmbH	560	11.2	Finanzplanung im Einspar-Contracting	642			
			11.2.1	Planungsgrößen	642			
			11.2.2	Einflussfaktoren	644			

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. 09-1020) **»Einspar-Contracting in Deutschland: Marktvolumen und Marktpotenziale 2005 bis 2015«**
 zum Preis von EUR 3.900,00
 und zusätzl. Kopien (je EUR 300,00)
 - alle Preise zzgl. gesetzlicher MwSt. -
- Wir nehmen an der Endpräsentation teil (Termin zu vereinbaren). Die Teilnahme ist für Studienkäufer kostenlos.
- Bitte senden Sie uns Informationen zu weiteren Studien (s.u. rechts). Ggf. erhalten wir Mengenrabatt.
- Bitte senden Sie uns das Studienverzeichnis Contracting zu.
- Wir sind an einer differenzierten Betrachtung des Contracting-Marktes interessiert in der Region:
- Bitte rufen Sie uns diesbezüglich an.
- Bitte senden Sie uns das aktuelle Studienverzeichnis zu.

ADRESSE	
FIRMA	
NAME	
FUNKTION	
STRASSE	
PLZ/ORT	
TEL./FAX	
E-MAIL	
<input type="radio"/> nein	Sie 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 <input style="width: 100px;" type="text"/> Unterschrift/Stempel <input style="width: 100px;" type="text"/> 08-01001

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 **»Einspar-Contracting in Deutschland: Marktvolumen und Marktpotenziale 2005 bis 2015«** kostet EUR 3.900,00 (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 gleichzeitiger Bestellung anderer Studien bieten wir Ihnen einen Mengenrabatt von 10%. Die Studie ist ab sofort verfügbar.

VERANSTALTUNG ZUR STUDIE

In einer halbtägigen Endpräsentation werden ausgewählte Ergebnisse der Studie präsentiert und diskutiert, der Termin hierfür ist zu vereinbaren.

Hierbei werden die aus der Befragung gewonnenen Erkenntnisse direkt vermittelt und kritisch zur Diskussion gestellt, so dass eigene Schlussfolgerungen für die (strategische) Positionierung und das praktische Vorgehen abgeleitet werden können. Die Teilnahme ist für Studienkäufer kostenlos.

WEITERE STUDIEN

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

- Druckluft-Contracting**, 12/05, 682 S., EUR 3.900,00
- Contracting bei Privatkunden**, 09/05, 570 S., EUR 3.200,00
- Contracting bei Kommunen und öffentlichen Einrichtungen**, 05/05, 578 S., EUR 3.400,00
- Contracting in der Industrie**, 02/05, 620 S., EUR 4.600,00
- Der Markt für Contracting in Nordrhein-Westfalen**, 11/04, 615 S., EUR 3.900,00
- Contracting im Krankenhaus**, 06/04, 504 S., EUR 3.400,00
- Contracting in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft**, 03/04, 533 S., EUR 3.400,00
- Der Markt für Contracting in Deutschland bis 2010**, 05/03, 620 S., EUR 5.500,00
- Der Markt für Netzdienstleistungen**, 04/06, ca. 800 S., EUR 4.500,00
- Beratung, Planung und Service im Kraftwerksmarkt**, 03/06, 1.010 S., EUR 4.900,00
- IT-Outsourcing bei EVU (2. Auflage)**, 11/05, ca. 500 S., EUR 3.900,00
- Dezentrale Energieerzeugung**, 07/04, 607 S., EUR 4.400,00
- Der Markt für Energiedienstleistungen, 2. Aufl.**, 12/03, 780 S., EUR 4.400,00

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