



Contracting in Nordrhein-Westfalen

Marktvolumen und -entwicklung, Wettbewerb und Kundenanforderungen

- **Marktvolumen, -entwicklung und -potenziale in Nordrhein-Westfalen**
- **Differenzierte Kundenanalyse in sechs Hauptbranchen**
- **Wettbewerbsanalyse und -profile in Nordrhein-Westfalen**

- **Kundenanforderungen**
- **Rahmenbedingungen und Einflussfaktoren**
- **Strategie- und Handlungsempfehlungen**
- **Fallstudien und Anwendungsbeispiele**
- **Checklisten und Praxistipps**

Der Markt für Contracting ist einer der Wachstumsmärkte in der Energiewirtschaft. Zahlreiche Unternehmen der Branche verzeichnen zweistellige Wachstumsraten und ein Großteil des Potenzials für Contracting ist noch nicht einmal erschlossen. Gerade Nordrhein-Westfalen bietet aufgrund seiner hohen Unternehmens- und Bevölkerungsdichte und einer entsprechenden Anzahl energietechnischer Anlagen gute Absatzmarktchancen für Contracting-Dienstleistungen. Allein 22% aller Betriebe des produzierenden Gewerbes und 21% der gesamten Wohnbestände Deutschlands liegen in Nordrhein-Westfalen.

Neben den vor Ort ansässigen Wettbewerbern ist bereits eine Vielzahl überregional agierender Anbieter hier tätig, weitere Contractoren stehen vor der Überlegung, ihre Aktivitäten räumlich auszuweiten, und haben dabei auch Nordrhein-Westfalen im Fokus. Im Hinblick auf die weitere Geschäftsentwicklung ergeben sich u.a. folgenden Fragestellungen:

- Wie groß ist das Marktvolumen für Contracting in Nordrhein-Westfalen?
- Wie ist die langfristige Marktentwicklung einzuschätzen?
- Welche Unterschiede zur deutschlandweiten Entwicklung sind zu erkennen?
- Gibt es regionale Unterschiede bei den Kundenanforderungen?
- Lohnt (weiterhin oder zukünftig) eine regionale Fokussierung der Aktivitäten?

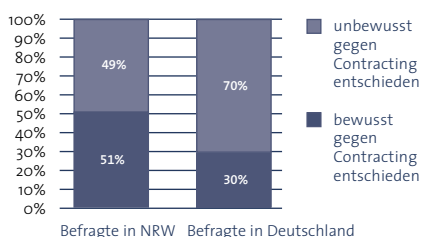
Auf der Basis einer umfangreichen Befragung in sechs Hauptbranchen sowie bei EVU und Contractoren vermittelt die Studie umfassendes Wissen für die Entscheidungen im Zusammenhang mit dem Aufbau bzw. Ausbau des Geschäftsfeldes in Nordrhein-Westfalen, z.B. über:

- den heutigen Entwicklungsstand,
- Kundenanforderungen in Nordrhein-Westfalen,
- Hindernisse und Barrieren,
- Anwendungsbeispiele,
- Marktvolumen, auch in Teilmärkten,
- weitere Entwicklung in Abhängigkeit unterschiedlicher Rahmenbedingungen bis 2020,
- Wettbewerbsstrukturen, Anbieter und deren Profile,
- Trends und Vermarktungschancen,
- Strategien und Handlungsoptionen für unabhängige Contractoren, EVU Tochterunternehmen sowie regionale und lokale EVU,
- den Vergleich zwischen Nordrhein-Westfalen und Deutschland.

Die 615 Seiten umfassende Studie richtet sich an EVU, Contracting-Dienstleister sowie an Gewerbe- und Industrieunternehmen, Immobilien- und Wohnungsgesellschaften, Kommunen und Betreiber öffentlicher und privater Einrichtungen in Nordrhein-Westfalen.

Die aktuelle Studie auf 615 Seiten
ist sofort verfügbar.

Haben Sie sich bei vergangenen Projekten bewusst
gegen Contracting entschieden?
(Anteil derer, die bisher kein Contracting anwenden)



Nehmen Sie auch an der Endpräsentation zur aktuell fertig gestellten Studie am 21. Dezember 2004 in Bremen teil. Anmeldung siehe Rückseite.

value through information.

Ziel und Nutzen der Studie

Die Studie knüpft an die Ergebnisse der Potenzialstudie »Der Markt für Contracting in Deutschland bis 2010« und vertieft die Untersuchung für den Teilraum Nordrhein-Westfalen.

Neben differenzierten Aussagen über die Kundenanforderungen erfolgt eine detaillierte Branchenanalyse und die Berechnung des regional-spezifischen Marktvolumens.

Auf der Basis einer umfangreichen Befragung (s.u.) von Branchenvertretern und einer transparenten Analyse der erwarteten Entwicklungen im Contracting-Markt werden strategische und operative Entscheidungen unterstützt und Empfehlungen zum Aufbau und/oder Ausbau der eigenen Marktposition gegeben.

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 Befragung wurden 125 telefonische Interviews in folgenden Zielgruppen geführt.

| Zielgruppen | Interviews |
|--|------------|
| Wohnungs- und Immobilienwirtschaft | 21 |
| Facilities (z.B. Hotels, Kinos, Freizeitanlagen) | 13 |
| Krankenhäuser, Reha- und Pflege-Einrichtungen | 18 |
| Verarbeitende Industrie | 34 |
| Kommunen, öffentliche Verwaltungen | 11 |
| Ver- und Entsorgung | 8 |
| Contractoren, EVU, Stadtwerke | 20 |
| Gesamt | 125 |

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, Projekte und Wettbewerb sowie Strategien im Regionalmarkt Nordrhein-Westfalen.

An wen sich die Studie richtet

Die Potenzialstudie hilft Contractoren, Energieversorgern, Querverbundunternehmen und Stadtwerken sowie Dienstleistern zukünftige Contracting-Potenziale in Nordrhein-Westfalen einzuschätzen und das eigene Angebot bzw. die eigenen Maßnahmen vor diesem Hintergrund auf diesen wichtigen Teilmarkt auszurichten.

Unternehmen der untersuchten Branchen hilft die Studie, die eigenen Anforderungen zu schärfen, Produkte und Dienstleistungen zu vergleichen sowie einen Marktüberblick über die Anbieter zu bekommen.

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

Märkte und Strategien Potenzialstudie

CONTRACTING IN NORDRHEIN-WESTFALEN: MARKTVOLUMEN UND -

Inhalt der Studie

| | | |
|----------|---|------------|
| 1 | Management Summary | 16 |
| 2 | Allgemeine Grundlagen und Rahmenbedingungen | 66 |
| 2.1 | Einleitung | 66 |
| 2.2 | Methodik | 67 |
| 2.3 | Begriffsdefinitionen | 70 |
| 2.3.1 | Contracting | 71 |
| 2.3.2 | DIN 8930-5 / Definitionen auf Anbieterseite | 72 |
| 2.3.3 | Definitionen der Kunden/Nachfrager | 74 |
| 2.3.4 | Weitere Contracting-Begriffe im Markt | 76 |
| 2.3.4.1 | Anlagen-Contracting | 76 |
| 2.3.4.2 | Performance-Contracting | 76 |
| 2.3.4.3 | Intracting: verwaltungsinternes Contracting | 77 |
| 2.3.4.4 | Betriebsführungs-Contracting | 78 |
| 2.3.4.5 | Voll-Contracting | 79 |
| 2.3.4.6 | Engineering-Contracting | 79 |
| 2.3.4.7 | Beteiligungs-Contracting | 80 |
| 2.3.4.8 | Bau-Contracting | 80 |
| 2.3.4.9 | Contracting vs. Outsourcing | 80 |
| 2.3.4.10 | Zusammenfassung der Contracting-Varianten | 82 |
| 2.4 | Rahmenbedingungen | 83 |
| 2.4.1 | Rahmenbedingungen in der Energiewirtschaft | 83 |
| 2.4.1.1 | Unbundling | 84 |
| 2.4.1.2 | Regulierungsbehörde – Aufgaben und Kompetenzen | 86 |
| 2.4.1.3 | Preisentwicklung | 88 |
| 2.4.2 | Rahmenbedingungen im Contracting-Umfeld | 89 |
| 2.4.3 | Ausgewählte rechtliche Grundlagen | 96 |
| 2.4.4 | Förderprogramme | 98 |
| 2.4.5 | Rahmenbedingungen in NRW | 100 |
| 2.4.5.1 | Landespolitik in NRW (Energiepolitik) | 100 |
| 2.4.5.2 | Wirtschaftliche und demographische Strukturen in NRW | 105 |
| 2.4.5.3 | Energiewirtschaft in NRW | 110 |
| 3 | Anwenderanforderungen in NRW | 118 |
| 3.1 | Marktanforderungen | 119 |
| 3.1.1 | Exkurs: Marktanforderungen in Deutschland | 120 |
| 3.1.2 | Marktanforderungen in NRW | 122 |
| 3.2 | Anforderungen einzelner Kundengruppen | 125 |
| 3.2.1 | Wohnungs- u. Immobilienwirtschaft | 125 |
| 3.2.1.1 | Ausgangssituation in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft | 125 |
| 3.2.1.2 | Anforderungen an das Contracting | 130 |
| 3.2.2 | Anforderungen von Facility-Betreibern | 134 |
| 3.2.2.1 | Ausgangssituation von Facility-Betreibern | 134 |
| 3.2.2.2 | Anforderungen an das Contracting | 137 |
| 3.2.3 | Anforderungen von Krankenhäusern, Reha- und Pflegeeinrichtungen | 140 |
| 3.2.3.1 | Ausgangssituation von Krankenhäusern, Reha- und Pflegeeinrichtungen | 140 |
| 3.2.3.2 | Anforderungen an das Contracting | 145 |
| 3.2.4 | Anforderungen von Industrieunternehmen | 148 |
| 3.2.4.1 | Ausgangssituation von Industrieunternehmen | 148 |
| 3.2.4.2 | Anforderungen an das Contracting | 150 |

| | | |
|----------|---|------------|
| 3.2.5 | Anforderungen von Kommunen und öffentlichen Verwaltungen | 154 |
| 3.2.5.1 | Ausgangssituation von Kommunen und öffentlichen Verwaltungen | 154 |
| 3.2.5.2 | Anforderungen an das Contracting | 156 |
| 3.2.6 | Anforderungen von Unternehmen der Ver- und Entsorgungswirtschaft | 159 |
| 3.2.6.1 | Ausgangssituation in der Ver- und Entsorgungswirtschaft | 159 |
| 3.2.6.2 | Anforderungen an das Contracting | 161 |
| 3.3 | Gründe für die Nichtnutzung von Contracting | 163 |
| 3.4 | Vor- u. Nachteile aus Anwendersicht | 166 |
| 3.5 | Weitere Anforderungen | 178 |
| 3.5.1 | Präferenzen in Bezug auf Anbieter | 178 |
| 3.5.2 | Nutzung erneuerbarer Energien im Rahmen des Contractings | 181 |
| 4 | Ausgewählte Technologien in der dezentralen Energieerzeugung und -versorgung | 185 |
| 4.1 | Brennwerttechnik | 185 |
| 4.2 | Wärmepumpen | 187 |
| 4.3 | Kältetechnik | 189 |
| 4.4 | Technologien zur Nutzung erneuerbarer Energien | 191 |
| 4.4.1 | Solarthermische Anlagen | 191 |
| 4.4.2 | Photovoltaik | 199 |
| 4.4.3 | Geothermie | 201 |
| 4.4.4 | Biomasse-Anlagen | 204 |
| 4.5 | KWK-Technologien | 206 |
| 4.5.1 | Blockheizkraftwerke | 208 |
| 4.5.2 | Gasturbinenanlage mit Wärmerückgewinnung | 209 |
| 4.5.3 | Mikroturbinen | 211 |
| 4.5.4 | Inverse Gasturbinen | 212 |
| 4.5.5 | Brennstoffzellen-Anlagen | 212 |
| 4.5.6 | Stirling-Motor | 218 |
| 4.5.7 | Kennzahlen und Vergleiche von KWK-Erzeugungstechnologien | 219 |
| 4.6 | Beleuchtungstechnologien | 223 |
| 4.7 | Technologieeinsatz in NRW und Deutschland | 226 |
| 5 | Anwendungsbeispiele und Fallstudien aus NRW | 229 |
| 5.1 | Anwendungsbeispiele | 229 |
| 5.1.1 | Energieliefer-Contracting | 229 |
| 5.1.1.1 | Stromerzeugungsanlagen | 230 |
| 5.1.1.2 | Wärmeerzeugungsanlagen | 231 |
| 5.1.1.3 | Kälteerzeugungsanlagen | 231 |
| 5.1.1.4 | Klimaanlagen, Be- und Entlüftung | 232 |
| 5.1.1.5 | Dampferzeugungsanlagen | 232 |
| 5.1.2 | Technisches Anlagenmanagement | 233 |
| 5.1.3 | Technisches Gebäudemanagement/ Facility Management | 234 |
| 5.1.4 | Abfall-/Sonderabfallentsorgung | 234 |
| 5.1.5 | Energiesparkonzepte, Energiemessungen, Energiecontrolling und -management u.ä. | 235 |
| 5.1.6 | Einspar-Contracting | 236 |
| 5.1.7 | Finanzierungs-Contracting | 237 |
| 5.2 | Fallstudien für Contracting in NRW | 238 |
| 5.2.1 | Wohnungs- u. Immobilienwirtschaft | 238 |
| 5.2.2 | Facilities | 244 |
| 5.2.3 | Krankenhäuser, Reha- und Pflegeeinrichtungen | 247 |
| 5.2.4 | Verarbeitende Industrie | 250 |

ENTWICKLUNG, WETTBEWERB UND KUNDENANFORDERUNGEN

| | | | | | | | | |
|----------|--|------------|----------|---|------------|-----------|---|------------|
| 5.2.5 | Kommunen und öffentliche Verwaltungen | 254 | 7.3.9 | EGM Gesellschaft für Energie- und Gebäudemanagement mbH | 402 | 9.2.1 | Übersicht der möglichen Strategieoptionen | 506 |
| 5.2.6 | Ver- und Entsorgung | 257 | 7.3.10 | ELE Emscher Lippe Energie GmbH | 404 | 9.2.2 | Strategieoptionen für unabhängige Contractoren | 510 |
| 6 | Markt und Marktszenarien für Contracting in NRW | 262 | 7.3.11 | EnBW Energy Solutions GmbH | 406 | 9.2.3 | Strategieoptionen für Tochterunternehmen großer EVU | 513 |
| 6.1 | Einleitung: Erläuterungen zur Methodik | 263 | 7.3.12 | E.ON Energy Projects GmbH | 409 | 9.2.4 | Strategieoptionen für regionale bzw. lokale EVU | 515 |
| 6.1.1 | Darstellung verschiedener Szenarien | 265 | 7.3.13 | eurolux AG | 411 | 9.3 | Branchenspezifische Strategieoptionen | 518 |
| 6.1.2 | Methodik | 266 | 7.3.14 | Fernwärmeversorgung Niederrhein GmbH | 413 | 9.3.1 | Wohnungs- und Immobilienwirtschaft | 518 |
| 6.2 | Grundannahmen und Prämissen | 269 | 7.3.15 | G.A.S. Energietechnologie GmbH | 415 | 9.3.2 | Facilities | 520 |
| 6.2.1 | Annahmen für alle Szenarien und Teilmärkte | 269 | 7.3.16 | GA-tec Gebäude- und Anlagentechnik GmbH | 418 | 9.3.3 | Krankenhäuser, Reha- und Pflegeeinrichtungen | 521 |
| 6.2.2 | Annahmen für das Szenario 1 (branchenunabhängig) | 272 | 7.3.17 | GETEC AG | 420 | 9.3.4 | Verarbeitende Industrie | 524 |
| 6.2.3 | Annahmen für das Szenario 2 | 276 | 7.3.18 | GEW RheinEnergie AG | 423 | 9.3.5 | Kommunen, öffentliche Verwaltungen | 525 |
| 6.2.4 | Annahmen für das Szenario 3 | 280 | 7.3.19 | HARPEN Energie Contracting GmbH | 425 | 9.3.6 | Ver- und Entsorgung | 526 |
| 6.3 | Markt und Marktentwicklung im Contracting | 286 | 7.3.20 | IKET GmbH | 427 | 9.4 | Querschnittsstrategien | 528 |
| 6.3.1 | Exkurs: Der Markt für Contracting in Deutschland bis 2010 | 286 | 7.3.21 | Imtech Deutschland GmbH | 429 | 9.4.1 | Die Basis: Kundenwertanalyse | 528 |
| 6.3.2 | Der Markt für Contracting in NRW bis 2020 | 292 | 7.3.22 | InfraServ GmbH & Co. Höchst KG | 432 | 9.4.2 | First Mover | 531 |
| 6.3.3 | Der Gesamtmarkt für Contracting in NRW | 294 | 7.3.23 | LGM Energie GmbH | 435 | 9.4.3 | Produkte und Marken | 533 |
| 6.3.3.1 | Der Markt für Contracting in NRW in 2003 | 294 | 7.3.24 | Mark-E AG | 438 | 9.4.4 | Fokussierung | 536 |
| 6.3.3.2 | Entwicklung des Gesamtmarktes für Contracting in NRW bis 2020 | 304 | 7.3.25 | mve eurocom GmbH | 441 | 9.4.5 | Partnering | 539 |
| 6.3.3.3 | Der Markt für Contracting in NRW 2010 | 309 | 7.3.26 | MVV Energie AG | 443 | 9.4.6 | Multi Utility | 542 |
| 6.3.3.4 | Der Markt für Contracting in NRW 2020 | 313 | 7.3.27 | NGT Neue Gebäudetechnik GmbH | 445 | 10 | Ausgestaltung und Vermarktung von Contracting | 546 |
| 6.3.4 | Der Markt für Contracting in NRW differenziert nach den untersuchten Hauptbranchen | 317 | 7.3.28 | OVE Energie GmbH & Co. KG | 447 | 10.1 | Produktgestaltung | 546 |
| 6.3.4.1 | Wohnungs- und Immobilienwirtschaft | 318 | 7.3.29 | Proenergy Contracting GmbH & Co. KG | 449 | 10.1.1 | Leistungsbestandteile | 546 |
| 6.3.4.2 | Facilities | 328 | 7.3.30 | RWE Solutions AG | 451 | 10.1.1.1 | Leistungspakete | 550 |
| 6.3.4.3 | Krankenhäuser, Alten- und Pflegeeinrichtungen | 337 | 7.3.31 | Siemens Building Technologies GmbH und Co. oHG | 454 | 10.1.1.2 | Einstiegspakete | 551 |
| 6.3.4.4 | Verarbeitende Industrie | 344 | 7.3.32 | Stadtwerke Bielefeld GmbH | 457 | 10.1.1.3 | Teilcontracting | 551 |
| 6.3.4.5 | Kommunen, öffentliche Verwaltungen | 352 | 7.3.33 | Stadtwerke Düsseldorf Aktiengesellschaft/SWD Energie Nordrhein-Westfalen GmbH | 459 | 10.1.4 | Vollcontracting | 551 |
| 6.3.4.6 | Ver- und Entsorgung | 361 | 7.3.34 | STAWAG Stadtwerke Aachen AG | 464 | 10.1.5 | Bundling | 552 |
| 7 | Wettbewerb und Anbieter in NRW | 371 | 7.3.35 | STEAG Energie-Contracting GmbH | 466 | 10.1.6 | Individualisierung von Contracting-Paketen | 553 |
| 7.1 | Wettbewerb in der Energiewirtschaft in Deutschland und NRW | 371 | 7.3.36 | Techem Energy Contracting GmbH | 468 | 10.2 | Finanzplanung im Contracting | 554 |
| 7.2 | Wettbewerb im Contracting | 376 | 7.3.37 | ThyssenKrupp EnServeon GmbH | 471 | 10.2.1 | Planungsgrößen | 554 |
| 7.2.1 | Marktstruktur im Contracting in Deutschland und NRW | 376 | 7.3.38 | Vattenfall Europe Contracting GmbH | 471 | 10.2.2 | Einflussfaktoren | 556 |
| 7.2.1.1 | Überblick und Strukturdaten | 376 | 8 | Trends, Chancen und Risiken | 476 | 10.2.3 | Planungstechnik Szenarioanalyse | 556 |
| 7.2.1.2 | Strukturdaten zu Umsatz und installierter Leistung | 377 | 8.1 | Trends | 476 | 11 | Ausblick | 559 |
| 7.2.2 | Typen von Wettbewerbern | 379 | 8.1.1 | Kudentrends | 476 | 11.1 | Entwicklungen in der Energiewirtschaft: Wettbewerb, Marktliberalisierung u. zentrale vs. dezentrale Erzeugung | 559 |
| 7.2.3 | Produkt-Kunden-Kombinationen | 379 | 8.1.1.1 | Wohnungs- und Immobilienwirtschaft | 477 | 11.1.1 | Energiewirtschaft 2010 | 559 |
| 7.2.4 | Erfolgsfaktoren | 382 | 8.1.1.2 | Facilities | 479 | 11.1.2 | Energiewirtschaft 2020 | 561 |
| 7.3 | Ausgewählte Wettbewerber und Anbieter von Contracting-Dienstleistungen in NRW | 385 | 8.1.1.3 | Krankenhäuser | 480 | 11.2 | Entwicklungen im Contracting in Deutschland und NRW | 562 |
| 7.3.1 | Aktiengesellschaft für Versorgungsunternehmen (AVU) | 385 | 8.1.1.4 | Verarbeitende Industrie | 482 | 12 | Weiteres Vorgehen / Praxistipps | 565 |
| 7.3.2 | Bocholter Energie- und Wasserversorgung GmbH | 387 | 8.1.1.5 | Kommunen und öffentliche Verwaltungen | 483 | 12.1 | Konzentration auf die wichtigsten Erfolgsfaktoren | 565 |
| 7.3.3 | COMUNA-metall GmbH | 389 | 8.1.6 | Ver- und Entsorgung | 484 | 12.2 | Leitfaden zur Auswahl von Contractingangeboten | 576 |
| 7.3.4 | Dalkia Energie Service GmbH | 391 | 8.1.2 | Wettbewerbstrends | 486 | 12.2.1 | Auswahl-Checkliste | 585 |
| 7.3.5 | Dortmunder Energie- und Wasserversorgung GmbH | 394 | 8.1.3 | Markttrends | 487 | 12.2.2 | Bewertungsschema | 592 |
| 7.3.6 | EAM EnergiePlus GmbH | 396 | 8.1.4 | Produktrends | 488 | 12.2.3 | Kalkulationsschema zum Vergleich mit der Eigeninvestition | 602 |
| 7.3.7 | Econtract GmbH | 398 | 8.1.5 | Technologietrends | 489 | 12.3 | Ausschreibung | 602 |
| 7.3.8 | EGC Energie- und Gebäudetechnik Control GmbH & Co. KG | 400 | 8.1.6 | Strategietrends | 490 | 12.4 | Checkliste: Anforderungskatalog | 607 |
| | | | 8.2 | Chancen und Risiken | 493 | 12.5 | Aspekte der Vertragsgestaltung | 608 |
| | | | 8.2.1 | Chancen und Risiken für Energieversorger | 493 | | | |
| | | | 8.2.2 | Chancen und Risiken für Contracting-Dienstleister | 495 | | | |
| | | | 8.2.3 | Chancen und Risiken für Endkunden | 497 | | | |
| | | | 8.2.4 | Darstellung allgemeiner Risiken in Contracting-Projekten | 498 | | | |
| | | | 8.2.4.1 | Planungsrisiko | 498 | | | |
| | | | 8.2.4.2 | Fertigstellungsrisiko | 500 | | | |
| | | | 8.2.4.3 | Betriebsrisiko | 500 | | | |
| | | | 9 | Strategien | 503 | | | |
| | | | 9.1 | Strategiedefinition | 504 | | | |
| | | | 9.2 | Strategieoptionen | 506 | | | |

Die Studie umfasst 615 Seiten. Durch die laufende Bearbeitung und Aktualisierung der Studie können sich sowohl Seitenzahlen als auch einzelne Punkte leicht verändern.

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. 07-12012) »Contracting in Nordrhein-Westfalen« zum Preis von EUR 3.900,00 und zusätzl. Kopien (je EUR 300,00) - alle Preise zzgl. gesetzlicher MwSt. -
- Wir sind an einer Teilnahme an der Endpräsentation der Studie am 21. Dezember 2004 in Bremen zum Preis von 600,00 EUR interessiert. (Die Teilnahme ist für Studienkäufer kostenlos.)
- Wir sind an einer Teilnahme an einem alternativen Termin für die Endpräsentation im Januar 2005 interessiert. Bitte rufen Sie uns hierzu an.
- Bitte senden Sie uns Informationen zu weiteren Studien (s.u.). Ggfs. erhalten wir Mengenrabatt.

| ADRESSE | |
|----------------------------|---|
| FIRMA | |
| NAME | |
| FUNKTION | |
| STRASSE | |
| PLZ/ORT | |
| TEL./FAX | |
| E-MAIL | |
| <input type="radio"/> ja | Wir sind damit einverstanden, von trend:research per E-Mail weitere Informationen über aktuelle Studien oder Veranstaltungen zu erhalten. |
| <input type="radio"/> nein | Hiermit bestätige ich, Copyright und Urheberrechte zu wahren und die Studie oder Teile davon auf keine Weise zu vervielfältigen oder weiterzugeben. |
| Datum | Unterschrift/Stempel 07-12001 |

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.

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 »Contracting in Nordrhein-Westfalen« kostet 3.900,00 EUR (persönliches Exemplar). Zusätzliche Kopien (Verwendung nur innerhalb des Unternehmens) stellen wir Ihnen zu EUR 300,00 pro Kopie zur Verfügung. Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt. Zahlungsweise ist per Überweisung oder Scheck innerhalb von 14 Tagen nach Rechnungsstellung.

Bei gleichzeitiger Bestellung anderer Studien (s.u.) bieten wir Ihnen 10% Mengenrabatt. Die Studie ist ab sofort verfügbar.



VERANSTALTUNG ZUR STUDIE

In einer halbtägigen Endpräsentation werden am 21. Dezember 2004 in Bremen ausgewählte Ergebnisse der Studie präsentiert und diskutiert. Hierbei werden die aus der Befragung gewonnenen Erkenntnisse direkt vermittelt und zur Diskussion gestellt, so dass eigene Schlussfolgerungen für das praktische Vorgehen abgeleitet werden können. Die Teilnahme ist für Studienkäufer kostenlos.



WEITERE STUDIEN

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

- Der Markt für Contracting in der Schweiz bis 2010**, 03/05, ca. 500 S., EUR 4.900,00
- Contracting in der Industrie**, 02/05, ca. 500 S., EUR 4.600,00
- Der Markt für Contracting in Österreich bis 2010**, 12/04, ca. 500 S., EUR 4.900,00
- Kraftwerksneubau in Deutschland: Projekte, Potenziale, Chancen und Risiken**, 10/04, 1.092 S., EUR 5.500,00
- Dezentrale Energieerzeugung**, 07/04, 607 S., EUR 4.400,00
- Markenbildung im Contracting**, 07/04, 384 S., EUR 3.400,00
- Contracting im Krankenhaus**, 06/04, 504 S., EUR 3.400,00
- Contracting in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft**, 03/04, 504 S., EUR 3.400,00
- Der Markt für Contracting in Deutschland bis 2010**, 05/03, 620 S., EUR 5.500,00
- Zählerwesen: Unbundling, Marktpotenziale, Prozessoptimierung**, 02/04, 705 S., EUR 3.500,00
- Der Markt für technische Dienstleistungen, 2. Aufl.**, 01/04, 644 S., EUR 4.400,00

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

trend:research

Institut für Trend- und Marktforschung