



# Der Markt für Contracting in der Schweiz bis 2015

## Marktvolumen, Erfolgsfaktoren, Wettbewerb

- Differenzierte Kundenanalyse in sechs Zielkundengruppen (u.a. Kommunen, Wohnungs- u. Immobilienwirtschaft, Industrie)
- Marktvolumen und -potenziale
- Wettbewerbsanalyse und -profile
- Technologievergleich, neue Technologien

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

Contracting als Vertragsform für das Erbringen von technischen und Energiedienstleistungen gewinnt in der Energiewirtschaft zunehmend an Bedeutung, unter anderem:

- Zur Umsetzung von Effizienzverbesserungen in Energieerzeugungs- und -nutzungsanlagen,
- als neues Geschäftsfeld zur Produktportfolioerweiterung und für weiteren Umsatz,
- zur aktiven Positionierung als Energiedienstleister,
- als Kundenbindungsmaßnahme oder zur Ansprache neuer Zielgruppen,
- um den Anforderungen der Kunden (z.B. Konzentration auf Kernkompetenzen) gerecht zu werden,
- um die finanzielle Situation der Kommunen zu berücksichtigen.

Gleichwohl treffen die Contracting-Angebote auf dem Schweizer Markt bisher nur langsam auf Nachfrage, so dass die entsprechenden Potenziale erst noch entwickelt werden müssen. Mehr als einer Million Energieversorgungsanlagen stehen erst einige Hundert Verträge in der Schweiz gegenüber. Wo aber liegen die Hindernisse bei der Umsetzung von Contracting-Projekten? Welche Rahmenbedingungen bestimmen die »Alternative Contracting« in den einzelnen Zielkundengruppen (z.B. Kommunen)?

Auf der Basis einer umfangreichen Befragung in sechs Zielkundengruppen sowie bei Contracting-Anbietern vermittelt die Studie umfassendes Basiswissen über die Entscheidungen im Zusammenhang mit dem Aufbau bzw. Ausbau des Geschäftsfeldes Contracting in der Schweiz, z.B. über:

- Welcher Fortschritt ist im Markt für Contracting in Bezug auf Bekanntheit und Durchdringung zu verzeichnen?
- Welche Hemmnisse behindern heute und zukünftig die Markterschließung?
- Welche Anforderungen stellen die Zielkundengruppen an die Dienstleistung und die Anbieter von Contracting?
- Welche Zielkundengruppen versprechen die höchsten Absatz- und Ertragspotenziale?
- Welche Wachstumsraten sind im Contracting-Markt zu erwarten? Wie lange noch?
- Welche Wettbewerbsstrukturen (Gesamtmarkt, Teilmärkte) gibt es? Wie wird sich der Wettbewerb entwickeln?
- Wie können sich Anbieter von Contracting (neu) positionieren?
- Wie kann die Wirtschaftlichkeit von Contracting-Projekten optimiert werden?

### Weitere Contracting-Studien von trend:research:

- Contracting mit Brennstoff Biomasse, Juni 2006, 705 Seiten
- Contracting bei Kommunen und öffentlichen Einrichtungen, Mai 2005, 578 Seiten
- Einspar-Contracting, April 2006, 717 Seiten
- Der Markt für Contracting in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, März 2004, 530 Seiten
- Contracting im Krankenhaus, Juni 2004, 504 Seiten
- Contracting in der Industrie, Februar 2005, 620 Seiten
- Markenbildung im Contracting, August 2004, 375 Seiten

value through information.

## Ziel und Nutzen der Studie

Die Studie liefert fundierte Informationen über die Marktpotenziale und Marktstrukturen für Contracting in der Schweiz.

Ausgehend von den aktuellen Rahmenbedingungen und den zu erwartenden Entwicklungen werden die Möglichkeiten zur Vermarktung von Contractinglösungen für Verteilerwerke/EZU, Contractoren und anderen Dienstleistern auf der Ebene von Produkten und Vertragsmodellen für verschiedene Hauptbranchen und Leistungsgruppen dargestellt.

Auf der Basis einer umfangreichen Befragung und transparenten Analyse der erwarteten Entwicklungen im Contractingmarkt werden strategische und operative Entscheidungen unterstützt und Empfehlungen zum Aufbau und/oder Ausbau der eigenen Marktposition gegeben. Ebenso werden die Anforderungen und Bedürfnisse verschiedener Kundengruppen (Industrie, Immobilien-, Wohnungswirtschaft, Kommunen, weitere) untersucht und zu dem Wissen um die Marktentwicklungen ergänzt.

## Methodik

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

Den Hauptteil macht das Field Research aus. Im Rahmen einer umfangreichen Befragung werden ca. 170 telefonische und persönliche Tiefeninterviews in der Schweiz geführt.

| Zielgruppen                                      | Interviews |
|--------------------------------------------------|------------|
| Wohnungs- und Immobilienwirtschaft               | 30         |
| Facilities (z.B. Hotels, Kinos, Freizeitanlagen) | 20         |
| Krankenhäuser, Reha- und Pflegeeinrichtungen     | 20         |
| Verarbeitende Industrie                          | 30         |
| Kommunen, öffentliche Verwaltungen               | 20         |
| Ver- und Entsorgung                              | 20         |
| Contractoren, Verteilerwerke, weitere Experten   | 30         |

Die dargestellten Analysen und Ergebnisse werden 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 schweizerischen Markt.

## An wen sich die Studie richtet

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

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 kundennahe Anlagen, Produktions- und Werksleiter u.ä.

|          |                                                           |          |                                                                     |
|----------|-----------------------------------------------------------|----------|---------------------------------------------------------------------|
| <b>1</b> | <b>Management Summary</b>                                 | <b>4</b> | <b>Anwendungsbeispiele und Fallstudien</b>                          |
| <b>2</b> | <b>Allgemeine Grundlagen</b>                              | 4.1      | Anwendungsbeispiele                                                 |
| 2.1      | Hinführung und Rahmenbedingungen                          | 4.1.1    | Energieliefer-Contracting                                           |
| 2.1.1    | Einleitung                                                | 4.1.2    | Einspar-Contracting                                                 |
| 2.1.2    | Methodik                                                  | 4.1.3    | Finanzierungs-Contracting                                           |
| 2.1.3    | Begriffsdefinitionen                                      | 4.1.4    | Technisches Anlagenmanagement                                       |
| 2.1.3.1  | Contracting                                               | 4.2      | Fallstudien                                                         |
| 2.1.3.2  | Definitionen auf Anbieterseite                            | 4.2.1    | Contracting in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft               |
| 2.1.3.3  | Definitionen der Kunden/Nachfrager                        | 4.2.2    | Contracting in Krankenhäusern und Pflegeeinrichtungen               |
| 2.2      | Rahmenbedingungen                                         | 4.2.3    | Contracting in der Industrie                                        |
| 2.2.1    | Rahmenbedingungen in der Energiewirtschaft                | 4.2.4    | Contracting bei Kommunen und öffentlichen Einrichtungen             |
| 2.2.2    | Rahmenbedingungen in der Schweiz                          | 4.2.5    | Contracting bei Ver- und Entsorgungsunternehmen                     |
| 2.2.2.1  | Nationale Bestimmungen                                    | 4.2.6    | Contracting bei sonstigen Facilities                                |
| 2.2.2.2  | Regionale/Kantonale Bestimmungen                          | 4.3      | Realisierte/geplante Contracting-Projekte (geographische Übersicht) |
| 2.2.2.3  | Gesetzliche Grundlagen                                    |          |                                                                     |
| 2.2.3    | Weitere                                                   |          |                                                                     |
| 2.2.3    | Rahmenbedingungen im Contracting-Umfeld                   |          |                                                                     |
| 2.2.4    | Ausgewählte rechtliche Grundlagen                         |          |                                                                     |
| 2.3      | Förderprogramme                                           |          |                                                                     |
| 2.4      | (Wirtschaftliche) Strukturen in der Schweiz               |          |                                                                     |
| <b>3</b> | <b>Anwenderanforderungen</b>                              | <b>5</b> | <b>Ausgewählte Technologien</b>                                     |
| 3.1      | Marktanforderungen                                        | 5.1      | Brennwerttechnik                                                    |
| 3.2      | Anforderungen einzelner Zielkundengruppen                 | 5.2      | Niedertemperaturtechnik                                             |
| 3.2.1    | Wohnungs- und Immobilienwirtschaft                        | 5.3      | Technologien zur Nutzung erneuerbarer Energien                      |
| 3.2.1.1  | Marktsituation                                            | 5.3.1    | Solarthermische Anlagen/Photovoltaik                                |
| 3.2.1.2  | Kundenstruktur                                            | 5.3.2    | Biomasseanlagen                                                     |
| 3.2.1.3  | Anwenderanforderungen                                     | 5.3.3    | Weitere                                                             |
| 3.2.2    | Anforderungen sonstiger Facility-Betreiber (z.B. Hotels)  | 5.4      | Konventionelle, Neue und KWK-Technologien                           |
| 3.2.2.1  | Marktsituation                                            | 5.4.1    | Blockheizkraftwerke                                                 |
| 3.2.2.2  | Kundenstruktur                                            | 5.4.2    | Gasturbinenanlage mit Wärmerückgewinnung                            |
| 3.2.2.3  | Anwenderanforderungen                                     | 5.4.3    | Stirlingmotor                                                       |
| 3.2.3    | Anforderungen von Krankenhäusern                          | 5.4.4    | Weitere                                                             |
| 3.2.3.1  | Marktsituation                                            | 5.4.5    | Inverse Gasturbinen                                                 |
| 3.2.3.2  | Kundenstruktur                                            | 5.4.6    | Brennstoffzellenanlagen                                             |
| 3.2.3.3  | Anwenderanforderungen                                     | 5.4.7    | Gas- und Dampfkraftwerk                                             |
| 3.2.4    | Anforderungen von Industrieunternehmen                    | 5.4.8    | Mikroturbinen                                                       |
| 3.2.4.1  | Marktsituation                                            | 5.4.9    | Cheng-Cycle/STIG                                                    |
| 3.2.4.2  | Kundenstruktur                                            | 5.4.10   | Diesel- und Gasmotoren                                              |
| 3.2.4.3  | Anwenderanforderungen                                     | 5.4.11   | Dampfkolbenmotor                                                    |
| 3.2.5    | Anforderungen bei der von Ver- und Entsorgungsunternehmen | 5.4.12   | ORC-Process                                                         |
| 3.2.5.1  | Marktsituation                                            | 5.4.13   | Weitere                                                             |
| 3.2.5.2  | Kundenstruktur                                            | 5.5      | Kennzahlen zum Vergleich                                            |
| 3.2.5.3  | Anwenderanforderungen                                     |          |                                                                     |
| 3.2.6    | Anforderungen von Kommunen                                |          |                                                                     |
| 3.2.6.1  | Marktsituation                                            |          |                                                                     |
| 3.2.6.2  | Kundenstruktur                                            |          |                                                                     |
| 3.2.6.3  | Anwenderanforderungen                                     |          |                                                                     |
| 3.3      | Gründe für die Nichtnutzung von Contracting               |          |                                                                     |
| 3.4      | Vorteile und Nachteile aus Anwendersicht                  |          |                                                                     |
| 3.4.1    | Vorteile von Contracting                                  |          |                                                                     |
| 3.4.2    | Nachteile von Contracting                                 |          |                                                                     |
| 3.5      | Weitere Anforderungen                                     |          |                                                                     |
| 3.5.1    | Präferenzen bzgl. der Anbieter                            |          |                                                                     |
| 3.5.2    | Nutzung erneuerbarer Energien im Rahmen des Contracting   |          |                                                                     |
| 3.6      | Vergleich zwischen der Schweiz und anderen Ländern        |          |                                                                     |
|          |                                                           | <b>6</b> | <b>Exkurs: Stoffströme im Bereich Biomasse</b>                      |
|          |                                                           | 6.1      | Biomasseaufkommen und -nutzung                                      |
|          |                                                           | 6.1.1    | Abfall- und Reststoffe                                              |
|          |                                                           | 6.1.2    | Nachwachsende Rohstoffe                                             |
|          |                                                           | 6.2      | Biomasse-Potenziale                                                 |
|          |                                                           | 6.2.1    | ... aus Abfällen und Reststoffen                                    |
|          |                                                           | 6.2.2    | ... aus nachwachsenden Rohstoffen                                   |
|          |                                                           | 6.2.3    | Konkurrierende Stoffströme                                          |
|          |                                                           | 6.2.4    | Biomasse-Importe                                                    |
|          |                                                           | 6.3      | Output aus Biomasse-Anlagen                                         |
|          |                                                           | <b>7</b> | <b>Markt und Marktszenarien für Contracting in der Schweiz</b>      |
|          |                                                           | 7.1      | Einleitung: Erläuterungen zur Methodik                              |
|          |                                                           | 7.1.1    | Darstellung verschiedener Szenarien                                 |
|          |                                                           | 7.1.2    | Methodik                                                            |
|          |                                                           | 7.2      | Grundannahmen und Prämissen                                         |
|          |                                                           | 7.2.1    | Annahmen für alle Szenarien                                         |
|          |                                                           | 7.2.2    | Szenariospezifische Annahmen                                        |
|          |                                                           | 7.2.2.1  | Annahmen für das Szenario 1                                         |
|          |                                                           | 7.2.2.2  | Annahmen für das Szenario 2 (Referenzszenario)                      |
|          |                                                           | 7.2.2.3  | Annahmen für das Szenario 3                                         |
|          |                                                           | 7.3      | Markt und Marktentwicklung des Contracting                          |

|           |                                                                                       |           |                                                    |           |                                                           |
|-----------|---------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------------------------------------------|-----------|-----------------------------------------------------------|
| 7.3.1     | Contracting-Markt in anderen Ländern                                                  | 8.2.17    | Regio Energie Solothurn                            | 11.3      | Vertriebswege                                             |
| 7.3.2     | Markttreiber, -chancen                                                                | 8.2.18    | Siemens Building Technologies AG                   | 11.4      | Vertriebsprozesse                                         |
| 7.3.3     | Markthemmnisse, -barrieren                                                            | 8.2.19    | Solarspar                                          | 11.4.1    | Potenzialanalyse                                          |
| 7.3.4     | Gesamtmarkt Contracting in der Schweiz                                                | 8.2.20    | Solkav Swiss AG                                    | 11.4.2    | Identifikation von (potenziellen) Neukunden               |
| 7.3.4.1   | Der Markt für Contracting in der Schweiz 2006                                         | 8.2.21    | St. Gallisch Appenzellische Kraftwerke AG          | 11.4.3    | Erstkundenkontakt                                         |
| 7.3.4.2   | Der Markt für Contracting in der Schweiz 2010                                         | 8.2.22    | Städtische Werke Winterthur                        | 11.4.4    | Bedarfsermittlung/Vorfeldanalyse                          |
| 7.3.4.3   | Der Markt für Contracting in der Schweiz 2015                                         | 8.2.23    | Wipf Wärmetechnik                                  | 11.4.5    | Angebotsphase                                             |
| 7.3.3     | Der Markt für Contracting in der Schweiz (nach Zielkundengruppen differenziert)       | 8.2.24    | Wirkungsgrad Energieservice GmbH                   | 11.4.6    | Energielieferung                                          |
| 7.3.3.1   | Wohnungs- und Immobilienwirtschaft                                                    | 8.2.25    | Weitere                                            | 11.4.7    | Weitere                                                   |
| 7.3.3.2   | Facilities (z.B. Hotels, Freizeitanlagen)                                             | <b>9</b>  | <b>Trends, Chancen und Risiken</b>                 | 11.5      | Vertriebscontrolling                                      |
| 7.3.3.3   | Krankenhäuser, Reha- und Pflegeeinrichtungen                                          | 9.1       | Trends                                             | 11.6      | Wettbewerbsanalyse                                        |
| 7.3.3.4   | Verarbeitende Industrie                                                               | 9.1.1     | Kundentrends                                       | 11.7      | Human Resources im Vertrieb                               |
| 7.3.3.5   | Kommunen, öffentliche Verwaltung                                                      | 9.1.2     | Wettbewerbstrends                                  | 11.8      | Bewertung und Lösungsansätze                              |
| 7.3.3.6   | Ver- und Entsorgung                                                                   | 9.1.3     | Markttrends                                        | <b>12</b> | <b>Handlungsfeld Marketing</b>                            |
| 7.3.4     | Contracting-Markt nach weiteren Contracting-Formen (z.B. Einspar-Contracting)         | 9.1.4     | Produktrends                                       | 12.1      | Allgemeine Marketingmaßnahmen                             |
| 7.3.4.1   | ... für 2010                                                                          | 9.1.5     | Strategietrends                                    | 12.1.1    | Status quo und Entwicklung                                |
| 7.3.4.2   | ... für 2015                                                                          | 9.1.6     | Technologietrends                                  | 12.1.2    | Öffentlichkeitsarbeit                                     |
| 7.3.5     | Contracting-Markt nach Medien (z.B. Prozesswärme/Dampf, Kälte, Druckluft)             | 9.2       | Chancen und Risiken                                | 12.1.3    | Werbung                                                   |
| 7.3.5.1   | ... für 2010                                                                          | 9.2.1     | Chancen und Risiken für Energieversorger           | 12.1.4    | Mitgliedschaft in Verbänden                               |
| 7.3.5.2   | ... für 2015                                                                          | 9.2.2     | Chancen und Risiken für Contractoren               | 12.1.5    | Markenbildung                                             |
| 7.3.6     | Contracting-Markt nach weiteren Kriterien                                             | 9.2.3     | Chancen und Risiken für Contracting-Kunden         | 12.1.5.1  | Grundlagen                                                |
| 7.3.7     | Vergleich zwischen der Schweiz und anderen Ländern                                    | 9.2.3.1   | Wohnungs- und Immobilienwirtschaft                 | 12.1.5.2  | Markenstrategien                                          |
| <b>8</b>  | <b>Wettbewerb und Anbieter in der Schweiz</b>                                         | 9.2.3.2   | Facilities                                         | 12.1.5.3  | Markenpolitik im Contracting                              |
| 8.1       | Wettbewerbssituation im Contracting                                                   | 9.2.3.3   | Krankenhäuser, Reha- und Pflegeeinrichtungen       | 12.1.5.4  | Vor- und Nachteile                                        |
| 8.1.1     | Wettbewerbsstruktur im Contracting                                                    | 9.2.3.4   | Verarbeitende Industrie                            | 12.1.5.5  | Beispiele                                                 |
| 8.1.1.1   | Überblick                                                                             | 9.2.3.5   | Kommunen, öffentliche Verwaltung                   | 12.1.6    | Weitere                                                   |
| 8.1.1.2   | Typen von Wettbewerbern                                                               | 9.2.3.6   | Ver- und Entsorgung                                | 12.2      | Zielgruppenspezifisches Marketing                         |
| 8.1.1.3   | Strukturdaten und Marktanteile                                                        | 9.2.4     | Zusammenfassung der Risiken                        | 12.2.1    | Wohnungs- u. Immobilienwirtschaft                         |
| 8.1.1.4   | Wettbewerbssituation im Gesamtmarkt                                                   | 9.2.4.1   | Planungsrisiko                                     | 12.2.2    | Krankenhäuser u. Pflegeeinrichtungen                      |
| 8.1.1.5   | Wettbewerbssituation in ausgewählten Zielkundengruppen                                | 9.2.4.2   | Betriebsrisiko                                     | 12.2.3    | Verarbeitende Industrie                                   |
| 8.1.1.6   | Bekanntheit und Image von Contracting-Anbietern                                       | 9.2.4.3   | Fertigstellungsrisiko                              | 12.2.4    | Kommunen u. öffentliche Einrichtungen                     |
| 8.1.1.6.1 | Grundlage: Bekanntheitsmodell                                                         | 9.3       | Vergleich zwischen der Schweiz und anderen Ländern | 12.2.5    | Weitere                                                   |
| 8.1.1.6.2 | Befragungsergebnisse                                                                  | <b>10</b> | <b>Strategien</b>                                  | 12.3      | Leistungs- und Produktgestaltung                          |
| 8.1.1.6.3 | Image                                                                                 | 10.1      | Strategiedefinition                                | 12.4      | Bewertung und Lösungsansätze                              |
| 8.1.1.7   | Alleinstellungsmerkmale                                                               | 10.2      | Strategieoptionen unterschiedlicher Anbietertypen  | <b>13</b> | <b>Weiteres Vorgehen/Praxistipps</b>                      |
| 8.1.1.8   | Ein- und Austrittsbarrieren im Wettbewerb                                             | 10.2.1    | Strategieoptionen für unabhängige Contractoren     | 13.1      | Konzentration auf die wichtigsten Erfolgsfaktoren         |
| 8.2       | Ausgewählte Wettbewerber und Anbieter von Contracting-Dienstleistungen in der Schweiz | 10.2.2    | Strategieoptionen für Verteilerwerke/EZU           | 13.2      | Leitfaden zur Auswahl von Contracting-Angeboten           |
| 8.2.1     | Alteno Contracting AG                                                                 | 10.2.3    | Strategieoptionen für weitere Anbieter             | 13.2.1    | Erfahrungen von Anwendern                                 |
| 8.2.2     | BKW FMB Energie AG                                                                    | 10.3      | Branchenspezifische Strategieoptionen              | 13.2.2    | Auswahl-Checkliste                                        |
| 8.2.3     | Building Solutions                                                                    | 10.3.1    | Wohnungs- und Immobilienwirtschaft                 | 13.2.3    | Bewertungsschema                                          |
| 8.2.4     | Contractit                                                                            | 10.3.2    | Facilities                                         | 13.2.4    | Kalkulationsschema zum Vergleich mit der Eigeninvestition |
| 8.2.5     | easyTherm AG                                                                          | 10.3.3    | Krankenhäuser, Reha- und Pflegeeinrichtungen       | 13.3      | Ausschreibung                                             |
| 8.2.6     | EBL Elektra Baselland                                                                 | 10.3.4    | Verarbeitende Industrie                            | 13.4      | Checkliste: Anforderungskatalog                           |
| 8.2.7     | EWL Wärmetechnik AG                                                                   | 10.3.5    | Kommunen, öffentliche Verwaltung                   | 13.5      | Aspekte der Vertragsgestaltung                            |
| 8.2.8     | Freiburgische Elektrizitätswerke                                                      | 10.4      | Ver- und Entsorgung                                | <b>14</b> | <b>Ausblick</b>                                           |
| 8.2.9     | Helbling Ingenieurunternehmung AG                                                     | 10.5      | Weitere Strategieoptionen im Contracting           | 14.1      | Entwicklungen in der Energiewirtschaft bis 2020           |
| 8.2.10    | immo facility AG                                                                      |           | Vergleich zwischen der Schweiz und anderen Ländern | 14.2      | Ausblick Contracting bis 2020                             |
| 8.2.11    | Industrielle Werke Basel (IWB)                                                        | <b>11</b> | <b>Handlungsfeld Vertrieb</b>                      | 14.3      | Zusammenfassung und Fazit                                 |
| 8.2.12    | Klimavent AG                                                                          | 11.1      | Problemanalyse Contracting-Vertrieb                |           |                                                           |
| 8.2.13    | Löpfe AG                                                                              | 11.1.1    | ... nach Anbieterart                               |           |                                                           |
| 8.2.14    | MIBAG                                                                                 | 11.1.2    | ... nach Zielkundengruppe                          |           |                                                           |
| 8.2.15    | Neuenschwander - Neutair AG                                                           | 11.1.3    | ... nach Wertschöpfungsstufe                       |           |                                                           |
| 8.2.16    | Peter Meier Ingenieurung AG                                                           | 11.1.4    | ... nach weiteren Kriterien                        |           |                                                           |
|           |                                                                                       | 11.2      | Vertriebsorganisation                              |           |                                                           |
|           |                                                                                       | 11.2.1    | Aufbauorganisation                                 |           |                                                           |
|           |                                                                                       | 11.2.2    | Ablauforganisation                                 |           |                                                           |

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. 10-1026 )  
»Der Markt für Contracting in der Schweiz bis 2015«  
zum Preis von EUR 4.900,00  
und ☐ zusätzl. Kopien (je EUR 400,00)  
- alle Preise zzgl. gesetzlicher MwSt. -

- ☐ Bitte senden Sie uns das Studienverzeichnis Contracting zu.

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

Bitte rufen Sie uns diesbezüglich an.

- ☐ So sind wir auf Sie aufmerksam geworden.
- ☐ Erhalt dieser Disposition
  - ☐ Internet
  - ☐ Empfehlung durch
  - ☐ Presseartikel in
  - ☐ Sonstiges

### ADRESSE

FIRMA

NAME

FUNKTION

STRASSE

PLZ/ORT

TEL./FAX

E-MAIL

☐ 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  10-0303

**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 deutschen EVU und unterstützt damit existenzielle Entscheidungen – die Referenzliste erhalten Sie auf Anfrage.



### KONDITIONEN

Die Potenzialstudie »Der Markt für Contracting in der Schweiz bis 2015« kostet EUR 4.900,00 (persönliches Exemplar).

Zusätzliche Kopien (Verwendung nur innerhalb des Unternehmens) stellen wir Ihnen zu EUR 400,- 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 anderer Studien (s.u.) bieten wir Ihnen 10% Mengenrabatt. Verfügbarkeit der Studie: Auf Anfrage.



### WEITERE STUDIEN

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

- ☐ **Elektrizitätswirtschaft in der Schweiz**, 11/03, 434 S., EUR 3.200,00
- ☐ **Contracting für Großanlagen**, geplant, ca. 600 S., EUR 5.800,00
- ☐ **Energiedienstleistungen 2015 (3. Auflage)**, 01/07, 992 S., EUR 4.900,00
- ☐ **Contracting mit Brennstoff Biomasse**, 06/06, 697 Seiten, EUR 3.900,00
- ☐ **Kälte-Contracting**, 11/06, 720 S., EUR 3.500,00
- ☐ **Biomasse-Anlagen 2020**, 02/07, ca. 700 S., EUR 4.200,00
- ☐ **Contracting in der Industrie**, 02/05, 620 S., EUR 4.600,00
- ☐ **Contracting bei Kommunen u. öffentlichen Einrichtungen**, 05/05, 578 S., EUR 3.400,00
- ☐ **Druckluft-Contracting**, 12/05, ca. 500 S., EUR 3.900,00
- ☐ **Contracting in der Wohnungs- u. Immobilienwirtschaft**, 03/04, 530 S., EUR 3.400,00
- ☐ **Contracting im Krankenhaus**, 06/04, 504 S., EUR 3.400,00
- ☐ **Privatkunden-Contracting**, 09/05, 611 S., 3.200,00
- ☐ **Der Markt für Contracting in Österreich bis 2010**, 01/05, 600 S., EUR 4.900,00

Weitere Informationen können Sie mit diesem Formular anfordern oder im Internet unter [www.trendresearch.de](http://www.trendresearch.de) abrufen.

© trend:research, 2007