



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 Produktportfoliostreuung 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?

www.trendresearch.de

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

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.

Contracting Potenzialstudie

ENERGIELIEFER-CONTRACTING 2015: MARKTVOLUMEN, ERFOLGSFAK

Geplanter Inhalt der Studie

1	Management Summary	4	Anwendungsbeispiele und Fallstudien
2	Allgemeine Grundlagen	4.1	Anwendungsbeispiele
2.1	Hinführung und Rahmenbedingungen	4.1.1	Energieförder-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		
2.2.2.3	Weitere		
2.2.3	Rahmenbedingungen im Contracting-Umfeld		
2.2.4	Ausgewählte rechtliche Grundlagen		
2.3	Förderprogramme		
2.4	(Wirtschaftliche) Strukturen in der Schweiz		
3	Anwenderanforderungen	5	Ausgewählte Technologien
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	6	Exkurs: Stoffströme im Bereich Biomasse
3.2.6.1	Marktsituation	6.1	Biomasseaufkommen und -nutzung
3.2.6.2	Kundenstruktur	6.1.1	Abfall- und Reststoffe
3.2.6.3	Anwenderanforderungen	6.1.2	Nachwachsende Rohstoffe
3.3	Gründe für die Nichtnutzung von Contracting	6.2	Biomasse-Potenziale
3.4	Vorteile und Nachteile aus Anwendersicht	6.2.1	... aus Abfällen und Reststoffen
3.4.1	Vorteile von Contracting	6.2.2	... aus nachwachsenden Rohstoffen
3.4.2	Nachteile von Contracting	6.2.3	Konkurrierende Stoffströme
3.5	Weitere Anforderungen	6.2.4	Biomasse-Importe
3.5.1	Präferenzen bzgl. der Anbieter	6.3	Output aus Biomasse-Anlagen
3.5.2	Nutzung erneuerbarer Energien im Rahmen des Contracting		
3.6	Vergleich zwischen der Schweiz und anderen Ländern	7	Markt und Marktszenarien für Contracting in der Schweiz
		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
- 7.3.2 Markttreiber, -chancen
- 7.3.3 Markthemmnisse, -barrieren
- 7.3.4 Gesamtmarkt Contracting in der Schweiz
- 7.3.4.1 Der Markt für Contracting in der Schweiz 2006
- 7.3.4.2 Der Markt für Contracting in der Schweiz 2010
- 7.3.4.3 Der Markt für Contracting in der Schweiz 2015
- 7.3.3 Der Markt für Contracting in der Schweiz (nach Zielkundengruppen differenziert)
- 7.3.3.1 Wohnungs- und Immobilienwirtschaft
- 7.3.3.2 Facilities (z.B. Hotels, Freizeitanlagen)
- 7.3.3.3 Krankenhäuser, Reha- und Pflegeeinrichtungen
- 7.3.3.4 Verarbeitende Industrie
- 7.3.3.5 Kommunen, öffentliche Verwaltung
- 7.3.3.6 Ver- und Entsorgung
- 7.3.4 Contracting-Markt nach weiteren Contracting-Formen (z.B. Einspar-Contracting)
- 7.3.4.1 ... für 2010
- 7.3.4.2 ... für 2015
- 7.3.5 Contracting-Markt nach Medien (z.B. Prozesswärme/Dampf, Kälte, Druckluft)
- 7.3.5.1 ... für 2010
- 7.3.5.2 ... für 2015
- 7.3.6 Contracting-Markt nach weiteren Kriterien
- 7.3.7 Vergleich zwischen der Schweiz und anderen Ländern
- 8 Wettbewerb und Anbieter in der Schweiz**
- 8.1 Wettbewerbssituation im Contracting
- 8.1.1 Wettbewerbsstruktur im Contracting
- 8.1.1.1 Überblick
- 8.1.1.2 Typen von Wettbewerbern
- 8.1.1.3 Strukturdaten und Marktanteile
- 8.1.1.4 Wettbewerbssituation im Gesamtmarkt
- 8.1.1.5 Wettbewerbssituation in ausgewählten Zielkundengruppen
- 8.1.1.6 Bekanntheit und Image von Contracting-Anbietern
- 8.1.1.6.1 Grundlage: Bekanntheitsmodell
- 8.1.1.6.2 Befragungsergebnisse
- 8.1.1.6.3 Image
- 8.1.1.7 Alleinstellungsmerkmale
- 8.1.1.8 Ein- und Austrittsbarrieren im Wettbewerb
- 8.2 Ausgewählte Wettbewerber und Anbieter von Contracting-Dienstleistungen in der Schweiz
- 8.2.1 Alteno Contracting AG
- 8.2.2 BKW FMB Energie AG
- 8.2.3 Building Solutions
- 8.2.4 Contractit
- 8.2.5 easyTherm AG
- 8.2.6 EBL Elektra Baselland
- 8.2.7 EWL Wärmetechnik AG
- 8.2.8 Freiburgische Elektrizitätswerke
- 8.2.9 Helbling Ingenieurunternehmung AG
- 8.2.10 immo facility AG
- 8.2.11 Industrielle Werke Basel (IWB)
- 8.2.12 Klimavent AG
- 8.2.13 Löpfe AG
- 8.2.14 MIBAG
- 8.2.15 Neuschwander - Neutair AG
- 8.2.16 Peter Meier Ingenieurung AG
- 8.2.17 Regio Energie Solothurn
- 8.2.18 Siemens Building Technologies AG
- 8.2.19 Solarspar
- 8.2.20 Solkav Swiss AG
- 8.2.21 St. Gallisch Appenzellische Kraftwerke AG
- 8.2.22 Städtische Werke Winterthur
- 8.2.23 Wipf Wärmetechnik
- 8.2.24 Wirkungsgrad Energieservice GmbH
- 8.2.25 Weitere
- 9 Trends, Chancen und Risiken**
- 9.1 Trends
- 9.1.1 Kundentrends
- 9.1.2 Wettbewerbstrends
- 9.1.3 Markttrends
- 9.1.4 Produkttrends
- 9.1.5 Strategietrends
- 9.1.6 Technologietrends
- 9.2 Chancen und Risiken
- 9.2.1 Chancen und Risiken für Energieversorger
- 9.2.2 Chancen und Risiken für Contractoren
- 9.2.3 Chancen und Risiken für Contracting-Kunden
- 9.2.3.1 Wohnungs- und Immobilienwirtschaft
- 9.2.3.2 Facilities
- 9.2.3.3 Krankenhäuser, Reha- und Pflegeeinrichtungen
- 9.2.3.4 Verarbeitende Industrie
- 9.2.3.5 Kommunen, öffentliche Verwaltung
- 9.2.3.6 Ver- und Entsorgung
- 9.2.4 Zusammenfassung der Risiken
- 9.2.4.1 Planungsrisiko
- 9.2.4.2 Betriebsrisiko
- 9.2.4.3 Fertigstellungsrisiko
- 9.3 Vergleich zwischen der Schweiz und anderen Ländern
- 10 Strategien**
- 10.1 Strategiedefinition
- 10.2 Strategieoptionen unterschiedlicher Anbietertypen
- 10.2.1 Strategieoptionen für unabhängige Contractoren
- 10.2.2 Strategieoptionen für Verteilwerke/EZU
- 10.2.3 Strategieoptionen für weitere Anbieter
- 10.3 Branchenspezifische Strategieoptionen
- 10.3.1 Wohnungs- und Immobilienwirtschaft
- 10.3.2 Facilities
- 10.3.3 Krankenhäuser, Reha- und Pflegeeinrichtungen
- 10.3.4 Verarbeitende Industrie
- 10.3.5 Kommunen, öffentliche Verwaltung
- 10.3.6 Ver- und Entsorgung
- 10.4 Weitere Strategieoptionen im Contracting
- 10.5 Vergleich zwischen der Schweiz und anderen Ländern
- 11 Handlungsfeld Vertrieb**
- 11.1 Problemanalyse Contracting-Vertrieb
- 11.1.1 ... nach Anbieterart
- 11.1.2 ... nach Zielkundengruppe
- 11.1.3 ... nach Wertschöpfungsstufe
- 11.1.4 ... nach weiteren Kriterien
- 11.2 Vertriebsorganisation
- 11.2.1 Aufbauorganisation
- 11.2.2 Ablauforganisation
- 11.3 Vertriebswege
- 11.4 Vertriebsprozesse
- 11.4.1 Potenzialanalyse
- 11.4.2 Identifikation von (potenziellen) Neukunden
- 11.4.3 Erstkundenkontakt
- 11.4.4 Bedarfsermittlung/Vorfeldanalyse
- 11.4.5 Angebotsphase
- 11.4.6 Energielieferung
- 11.4.7 Weitere
- 11.5 Vertriebscontrolling
- 11.6 Wettbewerbsanalyse
- 11.7 Human Resources im Vertrieb
- 11.8 Bewertung und Lösungsansätze
- 12 Handlungsfeld Marketing**
- 12.1 Allgemeine Marketingmaßnahmen
- 12.1.1 Status quo und Entwicklung
- 12.1.2 Öffentlichkeitsarbeit
- 12.1.3 Werbung
- 12.1.4 Mitgliedschaft in Verbänden
- 12.1.5 Markenbildung
- 12.1.5.1 Grundlagen
- 12.1.5.2 Markenstrategien
- 12.1.5.3 Markenpolitik im Contracting
- 12.1.5.4 Vor- und Nachteile
- 12.1.5.5 Beispiele
- 12.1.6 Weitere
- 12.2 Zielgruppenspezifisches Marketing
- 12.2.1 Wohnungs- u. Immobilienwirtschaft
- 12.2.2 Krankenhäuser u. Pflegeeinrichtungen
- 12.2.3 Verarbeitende Industrie
- 12.2.4 Kommunen u. öffentliche Einrichtungen
- 12.2.5 Weitere
- 12.3 Leistungs- und Produktgestaltung
- 12.4 Bewertung und Lösungsansätze
- 13 Weiteres Vorgehen/Praxistipps**
- 13.1 Konzentration auf die wichtigsten Erfolgsfaktoren
- 13.2 Leitfaden zur Auswahl von Contracting-Angeboten
- 13.2.1 Erfahrungen von Anwendern
- 13.2.2 Auswahl-Checkliste
- 13.2.3 Bewertungsschema
- 13.2.4 Kalkulationsschema zum Vergleich mit der Eigeninvestition
- 13.3 Ausschreibung
- 13.4 Checkliste: Anforderungskatalog
- 13.5 Aspekte der Vertragsgestaltung
- 14 Ausblick**
- 14.1 Entwicklungen in der Energiewirtschaft bis 2020
- 14.2 Ausblick Contracting bis 2020
- 14.3 Zusammenfassung und Fazit

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. 08-1012)
»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. -

- Wir bestellen bis zum **17. April 2007** und erhalten 10%
 Subskriptionsrabatt.

- 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	
<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 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 bis zum 17. April 2007 gewähren wir Ihnen einen Subskriptionsrabatt von 10 %.

Bei Bestellung anderer Studien (s.u.) bieten wir Ihnen 10% Mengenrabatt. Die Studie ist ab Juli 2007 verfügbar.



VERANSTALTUNG ZUR STUDIE

In einem Startworkshop wird die Methodik der Studie dargestellt und eine inhaltliche Fokussierung mit den teilnehmenden Unternehmen diskutiert.



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 abrufen.

© trend:research, 2007