



EVU-Berater 2007: Der Markt für Beratungsleistungen in der Energiewirtschaft - 2. Auflage

Die Studie ist ab sofort
erhältlich und umfasst
966 Seiten.

Für Beratungsunternehmen

- Marktvolumen-, -potenziale und -entwicklungen (bis 2015)
- Beratungsbedarfe entlang der Wertschöpfungskette in Energieversorgungsunternehmen

Für Energieversorgungsunternehmen

- Ranking der Beratungsunternehmen
- Wettbewerbsanalysen
- Praxistipps
- Chancen und Risiken
- Strategien

In 2006 Erstmals seit 2002 wieder Umsatzanstieg im Beratungsmarkt:
13,2 Mrd. EURO

Neue Beratungsfelder in der Energiewirtschaft: GPKE, Kraftwerksneubau, Pricing, Liberalisierung Markt für Messstellenbetreiber usw.

Ranking: Die wichtigsten, bekanntesten und besten Beratungsunternehmen für die Energiewirtschaft

Ranking Beratungsschwerpunkt Energiewirtschaft (EW)	
Order nach Ranking	Name Beratungsunternehmen
1	ConEnergy AG
2	Convergence Utility Consultants
3	C1 Conexus
3	BET Büro für Energiewirtschaft und tech- nische Planung GmbH
5	K.Group Business Development Services GmbH
6	CSP Consult & Strategy GmbH
7	YourSales Unternehmensberatung GmbH
8	LBD Beratungsgesellschaft GmbH
9	Klafka & Hinz EnergieConsult GbR
10	Kalny, Weilharter & Partner

Ranking Managementberatungen (unter 50% in IT)	
Order nach Ranking	Name Beratungsunternehmen
1	McKinsey & Company Inc. Deutschland
2	Roland Berger Strategy Consultants GmbH
3	Capgemini Deutschland GmbH
4	Accenture GmbH
5	A.T. Kearney GmbH
6	Arthur D. Little
7	Booz Allen Hamilton GmbH
8	Horváth & Partner GmbH
9	Kienbaum Management Consultants GmbH
10	DROEGE & COMP. GmbH

Die Studie gibt einen aktuellen Überblick über die größten Wettbewerbsteilnehmer in der Beratungsbranche und zeigt Strategieoptionen für Energieversorgungs- und Beratungsunternehmen. Darüber hinaus beleuchtet sie den Beratungsbedarf der Energieversorger und ihre Anforderungen an Berater und gibt wichtige Praxistipps.

Ziel und Nutzen der Studie

Die Studie gibt Antworten auf wichtige Fragen, die im Zusammenhang mit sich verändernden Märkten und der Entscheidung für ein externes Consulting einhergehen.

Ausgehend von der Darstellung des Status Quo des Beratungsmarktes werden die aktuellsten Rahmenbedingungen in der Energiewirtschaft und die daraus resultierenden Anforderungen wie auch Erwartungen an die Unternehmensberatungen und Berater aufgezeigt.

Innerhalb einer Prozessbetrachtung (entlang der Wertschöpfungskette) werden die zentralen Themen der Energiewirtschaft beleuchtet: Von den Anforderungen der Energieversorger an die Beratungsunternehmen über das Preis-Leistungs-Verhältnis bis hin zur Bedeutung der Wettbewerbsposition - sowohl der Beratungs- als auch der Energieversorgungsunternehmen. Weiterführende Praxistipps, Vorgehensweisen, Checklisten und Wettbewerbsanalysen (welche Berater bieten welche Leistungen an?) ergänzen die aktuellen Darstellungen.

Die Präsentation der wichtigsten, bekanntesten und besten Berater in der Energiewirtschaft wird auf Basis eines umfangreichen Kriterienkatalogs in einem Ranking dargestellt und rundet den Einblick in den Beratermarkt ab. Dies erlaubt dem Leser, einen Überblick über seine Handlungsoptionen sowie Trends, Chancen und Risiken zu gewinnen.

Methodik

trend:research setzt verschiedene Field- und Desk-Research-Methoden ein. Neben umfangreichen Intra- und Internet-Datenbank-Analysen (inkl. Zeitschriften, Publikationen, Konferenzen, Geschäftsbereiche usw.) fließen neben den 95 Befragungsergebnissen aus der Vorstudie 71 strukturierte Befragungen mit folgenden Zielgruppen in die Studie mit ein:

- Energieversorgungsunternehmen
z.B. Leiter: Organisationsentwicklung,
Personalabteilung, Marketing- und
Vertriebsentwicklung, IT-Services
- Unternehmensberater

Die dargestellten Analysen und Ergebnisse werden mit Hilfe der o.g. Interviews und Expertengespräche erhoben. Die Auswertung der Anforderungen und Erwartungen führen zu abgesicherten Aussagen über Markt, Trends, Wettbewerb sowie Strategien.

An wen sich die Studie richtet

Die Potenzialstudie richtet sich an Energieversorgungsunternehmen, Unternehmensberatungen, Wirtschafts- und Steuerberatungsunternehmen mit dem Fokus Energiewirtschaft und hilft diesen Unternehmen, die weitere Entwicklung einzuschätzen und die eigene Strategie/ Marktpositionierung vor diesem Hintergrund auszurichten.

Der Nutzen ergibt sich für Vorstände, Geschäftsführer, Strategie-, Unternehmens- und Konzernplanung sowie Bereichsleitungen in den Bereichen IT und Kundenservice/ Vertrieb.

Inhalt der Studie

o	Executive Summary	3	3.3.1	Holding (z.B. Prozessoptimierung, Qualitätsmanagement)	273
1	Management Summary	35	3.3.2	Erzeugung (z.B. Betriebsmanagement, Portfoliomangement)	281
2	Allgemeine Grundlagen und Rahmenbedingungen	111	3.3.3	Netze (z.B. Netzbewertung, Assetmanagement)	288
2.1	Einleitung	116	3.3.4	Handel (z.B. Optimierung u. Beschaffungsprozesse)	300
2.2	Methodik	118	3.3.5	Vertrieb (z.B. Lieferantenwechselprozesse)	303
2.3	Definitionen	125	3.3.6	Shared Services (z.B. Aufbau Dienstleistungsgesellschaft)	310
2.3.1	Dienstleistungen	125	3.4	Marketing-/Vertriebsberatung: Kundenneuaquise, Kundenbindung	313
2.3.2	Human Resource-Beratung	127	3.4.1	Erzeugung (z.B. Vertrieb Kraftwerkskapazitäten, Krisenkommunikation)	314
2.3.3	IT-Beratung, IT-Services	127	3.4.2	Netze (z.B. Netzdienstleistungen, Konzessionenvergabe)	316
2.3.4	Managementberatung	128	3.4.3	Handel (z.B. neue Handelsprodukte, Ausgründung Handelsgesellschaft)	325
2.3.5	Organisationsberatung	129	3.4.4	Vertrieb (z.B. Netzvertrieb, wertorientierte Vertriebssteuerung, Pricingstrategie)	328
2.3.6	Personalberatung	129	3.4.5	Shared Services (z.B. Kundenportale)	342
2.3.7	Strategieberatung	130	3.5	Human Resource-/Personalberatung	344
2.3.8	Unternehmensberatung	130	3.5.1	Holding (z.B. Personalmarketing, Spartenübergreifende Ausbildung)	345
2.4	Abgrenzung zu anderen Dienstleistungen	133	3.6	IT-Beratung: IT-Konzernrichtlinien, IS-U-Einführung	356
2.5	Rahmenbedingungen	134	3.6.1	Holding (z.B. IT-Roadmap, Optimierung IT-Kosten)	357
2.5.1	Allgemeine Rahmenbedingungen in der Energiewirtschaft	134	3.6.2	Erzeugung (z.B. Leitstellentechnik, Workforce-Management)	367
2.5.1.1	Aktuelle Entwicklungen in der Energiewirtschaft	134	3.6.3	Netze (z.B. Kapazitätenplanung, Netzplanung)	371
2.5.1.2	Status Strommarkt	142	3.6.4	Handel (z.B. Optimierung Beschaffungsprozesse)	374
2.5.1.3	Liberalisierung des Gasmarktes	146	3.6.5	Vertrieb (z.B. Controlling)	376
2.5.1.4	Aktuelle Situation im Wassermarkt	150	4	Befragungsergebnisse II: Anforderungen/ Erwartungen der EVU an die Unternehmensberatungen im zeitlichen Vergleich zur Vorgängerstudie	380
2.5.1.5	Liberalisierung des Zählens und Messens	153	4.1	Übersicht über die Befragungsergebnisse	382
2.5.1.6	Preisentwicklung für Strom und Gas	160	4.2	Branchenkompetenz	386
2.5.1.7	Ausgangssituation bei Privatkunden	166	4.3	Fach-/ Methodenkompetenz	388
2.5.1.8	Ausgangssituation bei Geschäfts- und Sondervertragskunden	170	4.4	Sozialkompetenz/ Kommunikationsfähigkeit	390
2.5.1.9	Geänderte Anforderungen der Kunden an den Energieversorger	174	4.5	Preis-Leistungsverhältnis	392
2.5.2	Rechtliche Rahmenbedingungen der Energiewirtschaft	177	4.6	Kreativität und Individualität der Problemlösung	394
2.5.2.1	Unbundling	177	4.7	Praxiserfahrungen in der Energiewirtschaft	396
2.5.2.2	EnWG	183	4.8	Weitere (Image, Reputation, Referenzen, Internationalität)	398
2.5.2.3	EEG	188	5	Befragungsergebnisse III: Honorarmanagement im Unternehmensberatungsmarkt im zeitlichen Vergleich zur Vorgängerstudie	403
2.5.2.4	Netzentgeltverordnung	192	5.1	Entlohnungsarten	404
2.5.3	Rahmenbedingungen im Beratermarkt	194	5.1.1	Stunden-, Tageshonorare	406
2.5.3.1	Gesamtmarkt Deutschland 2005/2006	194	5.1.2	Fix-Honorare	408
2.5.3.2	EU-Dienstleistungsrichtlinie	200	5.1.3	Erfolgshonorare	410
2.5.3.3	Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG)	204	5.2	Messbarkeit	413
2.6	Ethisches Verhalten in Unternehmensberatungen	206	5.3	Befragungsergebnisse	415
3	Befragungsergebnisse I: Aktuelle und zukünftige Beratungsbedarfe bei EVU entlang der Wertschöpfungskette	210	5.3.1	Honorarmanagement Sicht EVU	415
3.1	Rahmenbedingungen innerhalb der Wertschöpfungsstufen	212	5.3.2	Honorarmanagement Sicht Beratungsunternehmen	416
3.1.1	Erzeugung	213	5.3.3	Benchmark	419
3.1.2	Netze	215	5.3.4	Umsetzbarkeit	421
3.1.3	Handel	217			
3.1.4	Vertrieb	220			
3.1.5	Shared Services	221			
3.1.6	Befragungsergebnisse	224			
3.2	Strategieberatung: Wachstum, Aufbau neuer Geschäftsfelder	231			
3.2.1	Holding (z.B. Geschäftsstrategie, Marktanalysen)	233			
3.2.2	Erzeugung (z.B. Erzeugungsstrategie, Kapazitätsplanung)	243			
3.2.3	Netze (z.B. Investitions- und Instandhaltungsstrategien)	252			
3.2.4	Handel (z.B. Handelsstrategie, Emissionshandel)	261			
3.2.5	Vertrieb (z.B. Vertriebsstrategien, Vertriebscontrolling)	267			
3.3	Organisationsberatung: Kosteneinsparung	272			

6	Markt und Marktszenarien für Beratungsleistungen in der Energiewirtschaft	423	8.3.2	Ausgewählte Managementberatungen	596	10	Strategien	827
6.1	Ziele und Nutzen des Kapitels	423	8.3.2.1	Accenture GmbH	596	10.1	Grundverständnis: Strategiebegriff	828
6.2	Befragungs- und Auswertungsmethodik	427	8.3.2.2	A.T. Kearney	603	10.1.1	Strategische Ziele	828
6.3	Grundannahmen und Prämissen	435	8.3.2.3	Arthur D. Little	608	10.1.2	Strategieentwicklung und -formulierung	828
6.3.1	Annahmen von Prämissen für alle Szenarien	435	8.3.2.4	Bain & Company Germany, Inc.	613	10.1.3	Strategieupdate/ -aktualisierung	828
6.3.2	Ausgewählte Grundannahmen: Beratungsmarkt	438	8.3.2.5	Baumgartner & Partner Unternehmensberatung GmbH	616	10.1.4	Strategieumsetzung	829
6.3.3	Überblick über szenariospezifische Annahmen	440	8.3.2.6	BearingPoint GmbH	620	10.1.5	Umwelt/ Markt/ Wettbewerb	829
6.3.3.1	Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen	440	8.3.2.7	Booz Allen Hamilton GmbH	624	10.2	Optionen zur Strategiefindung	830
6.3.3.2	Energiewirtschaftliche Rahmenbedingungen	442	8.3.2.8	C-business Unternehmensberatung GmbH	630	10.3	Einfluss von Rahmenbedingungen auf die Strategie	837
6.3.3.3	Entwicklung des Wettbewerbs in der Energiewirtschaft	443	8.3.2.9	Cappemini Deutschland GmbH	634	10.4	Visionen, Leitbilder und Wertevorstellungen	838
6.3.3.4	Entwicklung des Wettbewerbs bei Unternehmensberatungen	445	8.3.2.10	Conslina AG	641	10.5	Strategieoptionen für Energieversorgungsunternehmen	841
6.3.3.5	Entwicklung der Anforderungen an Beratungshäuser und deren -dienstleistungen	446	8.3.2.11	COP Consulting Partners Unternehmensberatung GmbH	643	10.5.1	E-Consulting	841
6.4	Befragungsergebnisse: Markt, Markteinflüsse und Marktwicklung	448	8.3.2.12	Deloitte Consulting	648	10.5.2	Inhouse-Beratung	844
6.5	Entwicklung über die letzten Jahre	467	8.3.2.13	DiamondCluster International Managementberatung GmbH	652	10.5.3	Personalstrategien	850
6.6	Marktentwicklung für Beratungsleistungen in der Energiewirtschaft für drei Szenarien bis 2015	471	8.3.2.14	DNV Consulting	656	10.5.4	Kooperationsstrategie	857
6.6.1	Preise für Beratungsleistungen	471	8.3.2.15	DROEGE & COMP. GmbH	659	10.6	Strategieoptionen für Beratungsunternehmen	864
6.6.2	Gesamtberatungsvolumen bis 2015	472	8.3.2.16	Fichtner Consulting & IT AG	663	10.6.1	Branchenfokussierung	866
6.6.3	Marktvolumen nach Beratungsfeldern 2005	475	8.3.2.17	Haarmann Hemmelrath Management Consultants GmbH	666	10.6.2	Komplettangebot von Beratungsleistungen	870
6.7	Gewinner und Verlierer der Marktentwicklung	481	8.3.2.18	Horváth & Partner GmbH	669	10.6.3	Fokussierung auf einzelne Beratungsfelder	874
6.7.1	Aktuelle Gewinner und Verlierer	481	8.3.2.19	Kalny, Weilharter & Partner	673	10.6.4	Umsetzungsorientierte Beratung	878
6.7.2	Zukünftige Gewinner und Verlierer	483	8.3.2.20	Kienbaum Management Consultants GmbH	677	10.6.5	Management vs. Strategieberatung	883
7	Ranking der Anbietergruppen	488	8.3.2.21	KÖNIGSWIESER & NETWORK	683	10.6.6	Veränderte Marketing-/ Vertriebsstrategie	888
7.1	Einleitung und Methodik (Darstellung der Bewertungskriterien)	488	8.3.2.22	Lufthansa Systems Group GmbH	686	10.6.7	Kooperationen mit Marktfor- schungsunternehmen	893
7.2	Ranking Beratungsunternehmen mit Branchenfokus Energiewirtschaft	491	8.3.2.23	Management Engineers GmbH & Co. KG	689	11	Chancen und Risiken	899
7.3	Ranking Beratungsunternehmen „Managementberatung“	492	8.3.2.24	McKinsey & Company Inc. Deutschland	694	11.1	Befragungsergebnisse	900
8	Wettbewerbsanalyse	494	8.3.2.25	Mummert Consulting AG	698	11.2	Chancen und Risiken für Energieversorger	906
8.1	Wettbewerb in der Energiewirtschaft	495	8.3.2.26	PA Consulting Group	704	11.2.1	beim Einkauf von Beratungsleistungen	906
8.2	Wettbewerb in der Beratungsbranche	504	8.3.2.27	Plenum AG	708	11.2.2	beim Einsatz der Berater	910
8.3	Ausgewählte Wettbewerber in der Beratungsbranche	524	8.3.2.28	Roland Berger Strategy Consultants	712	11.2.3	beim Einsatz der Berater in „gemischten“ Projektteams	914
8.3.1	Unternehmensberatungen mit Branchenfokus Energiewirtschaft	525	8.3.2.29	S-M-M Managementberatung GmbH	716	11.3	Chancen und Risiken für Beratungsunternehmen	916
8.3.1.1	batos AG	525	8.3.2.30	THERON Business Consulting GmbH	721	12	Ausblick	924
8.3.1.2	BET Büro für Energiewirtschaft und technische Planung GmbH	529	8.3.3	Ausgewählte IT-Beratungen	724	12.1	Beratungsleistungen in der Energiewirtschaft in 2010	925
8.3.1.3	C1 Conexus	533	8.3.3.1	BTC Business Technology Consulting AG	724	12.2	Beratungsleistungen in der Energiewirtschaft in 2020	928
8.3.1.4	ConEnergy AG	537	8.3.3.2	Cambridge Technology Partners	729	12.3	Der Beratermarkt bis 2010	931
8.3.1.5	Convergence Utility Consultants	542	8.3.3.3	CONSULECTRA Unternehmensberatung GmbH	733	12.4	Der Beratermarkt bis 2020	932
8.3.1.6	Corporate Transformation Group	546	8.3.3.4	cronos Unternehmensberatung GmbH	738	12.5	Die strategische Bedeutung des Internet für die Unternehmensberatungsbranche	936
8.3.1.7	CSP Consult & Strategy GmbH	550	8.3.3.5	CSC Ploenzke AG	743	13	Praxistipps	939
8.3.1.8	Düsseldorfer Consult GmbH	553	8.3.3.6	E.ON IS GmbH	749	13.1	Für Unternehmensberatungen	940
8.3.1.9	Institute for Energy Business and Technology (IEBT)	558	8.3.3.7	IBM Business Consulting Services GmbH	754	13.1.1	Möglichkeiten des Vertriebs von Beratungsleistungen	940
8.3.1.10	K.Group Business Development Services GmbH	561	8.3.3.8	Phi-Consulting GmbH	758	13.2	Für Energieversorgungsunternehmen	947
8.3.1.11	Komke Consulting	566	8.3.3.9	PRO CONSULT AG	761	13.2.1	Evaluation von Beratung	947
8.3.1.12	Klafka & Hinz EnergieConsult GbR	570	8.3.3.10	SAP-Consulting	764	13.2.2	Identifikation von Entscheidungsproblemen	951
8.3.1.13	LBD Beratungsgesellschaft GmbH	574	8.3.3.11	SIV AG	769	13.2.3	Checklisten	953
8.3.1.14	löbbe consulting+	579	8.3.3.12	symantis GmbH	771	13.2.3.1	Zur Wahl der richtigen Beratungsgesellschaft und der richtigen Berater	954
8.3.1.15	RW EnergieManagement	583	8.3.4	Abgegrenzte Dienstleistungen	776	13.2.3.2	Zur Beratervertrags-Gestaltung	960
8.3.1.16	RWE Systems Consulting GmbH	586	8.3.4.1	Ausgewählte Agenturen	776	13.2.3.3	Für die Zusammenarbeit mit Beratern	965
8.3.1.17	YourSales Unternehmensberatung	591	8.3.4.2	Ausgewählte Wirtschaftsprüfer	781	9	Trends	796
			8.3.4.3	Ausgewählte Rechtsanwälte	786	9.1	Trends bei EVU	797
			8.3.4.4	Ausgewählte Ingenieurbüros	790	9.1.1	Kooperationstrends	797
						9.1.2	Markttrends	799
						9.1.3	Strategietrends	802
						9.1.4	Thementrends	804
						9.2	Trends bei Beratungsunternehmen	817
						9.2.1	Markttrends	817
						9.2.2	Vertriebs- und Strategietrends	820
						9.2.3	Preissegment und Preisgestaltung	824

Die Studie umfasst 966 Seiten und ist ab sofort erhältlich. Aufgrund der laufenden Erarbeitung können sich die Inhalte noch leicht ändern.

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. 09-0908-2) »EVU-Berater 2007 - 2. Auflage« zum Preis von
- für Beratungsunternehmen EUR 4.900,00
- für Energieversorgungsunternehmen (ohne Marktkapitel) EUR 3.900,00 und zusätzl. Kopien (je EUR 400,00) - alle Preise zzgl. gesetzlicher MwSt. -
- Bitte senden Sie uns Informationen zu weiteren Studien (s.u.). Ggf. erhalten wir Mengenrabatt.
- Bitte senden Sie uns das **Studienverzeichnis 2007** zu.
- Hiermit bestellen wir Exemplar(e) des trend:buch Energiewirtschaft 2006/2007 zum Preis von je EUR 98,00. - zzgl. gesetzl. MwSt., zzgl. Versand -
- Wie sind Sie auf uns 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 10-0302

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 »EVU-Berater 2007 - 2. Auflage« kostet EUR 4.900,00 (persönliches Exemplar), für Energieversorgungsunternehmen (ohne Marktkapitel) EUR 3.900,00.

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



WEITERE STUDIEN

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

- Neue Vertriebswege in der Energiewirtschaft (2. Auflage)**, 04/07, ca. 500 S., EUR 3.500
- No Frills: Energie**, ab 04/07, ca. 400 S., EUR 3.900
- Outsourcing in der Verbrauchsabrechnung**, ab 04/07, ca. 600 S., EUR 3.900
- Personal im Kraftwerkmarkt**, 03/07, 789 S., EUR 4.200,00
- Energiedienstleistungen: Produkte, Marktpotenziale, Wettbewerb (3. Auflage)**, 02/07, 992 S., EUR 4.900,00
- Beratungsleistungen im Gesundheitswesen 2006-2015**, 02/07, 832 S., EUR 3.900,00
- Quo Vadis Energiepreise**, 10/06, 903 S., EUR 3.900,00
- Konzessionsverträge: Konstanz oder Umbruch?**, 10/06, 524 S., EUR 3.400,00
- Forderungsmanagement in der Verbrauchsabrechnung (2. Auflage)**, 09/06, 902 S., EUR 4.200,00
- Steinkohlehandel 2006 - 2010**, 06/06, 666 S., EUR 3.900,00
- Der Markt für Messstellenbetreiber**, 06/06, 700 S., EUR 3.900,00
- Beratung, Planung und Service im Kraftwerkmarkt**, 04/06, 1006 S., EUR 4.900,00
- Der Markt für Netzdienstleistungen**, 01/06, 637 S., EUR 4.500,00
- IT-Berater für EVU**, 12/05, 962 S., EUR 3.900

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

© trend:research, 2007

trend:research

Institut für Trend- und Marktforschung