



Kälte-Contracting

Marktvolumen in Deutschland bis 2015, Potenziale, Erfolgsfaktoren, Wettbewerb

Die Studie ist sofort
erhältlich und umfasst
720 Seiten.

www.trendresearch.de

- Anforderungen an Kälte-Contracting-Dienstleister
- Rahmenbedingungen und Einflussfaktoren im Markt
- Fallstudien und Anwendungsbeispiele

- Marktvolumen bis 2015 in den einzelnen Kundengruppen
- Künftige Kundengruppen
- Wettbewerbsprofile und Analyse
- Trends, Chancen, Risiken, Strategien
- Praxistipps

Der Markt für Contracting verspricht nach wie vor steigende Umsätze und Erträge. Während jedoch die Nachfrage nach Contracting für Medien wie beispielsweise Wärme oder Strom derzeit bereits relativ hoch ist, handelt es sich beim Markt für Kälte-Contracting bislang eher noch um einen Nischenmarkt.

Jedoch wird der Markt für Kälte-Contracting in den nächsten Jahren anwachsen. Vor allem in der Industrie, aber auch im Krankenhaussektor wird – bedingt durch die Notwendigkeit zu Kosteneinsparungen – mit dem gesamten Contracting-Markt auch die Nachfrage nach Kälte-Contracting-Leistungen ansteigen.

Um diese Potenziale nutzen zu können, ist jedoch eine genaue Kenntnis der Marktentwicklung in den einzelnen Anwendergruppen erforderlich. Auch ein Wissen um die Anforderungen und Befürchtungen, die

potenzielle Kunden an die Nutzung von Kälte-Contracting stellen bzw. die sie davon abhalten es zu nutzen ist, unumgänglich zur eigenen Positionierung in diesem Marktsegment.

Im Rahmen der Studie werden unter anderem folgende Fragen beantwortet:

- Wie entwickelt sich das Marktvolumen im Markt für Kälte-Contracting?
- Welche Anforderungen stellen die Contracting-Nehmer an die Leistungen des Contractors?
- Welche Anbieter agieren bereits erfolgreich am Markt und was sind ihre Stärken bzw. Schwächen?
- In welchen Anwenderbranchen lassen sich zukünftig die höchsten Umsätze realisieren?
- Welche Chancen und Risiken existieren am Markt?
- Wie strukturiert sich der Markt und wie muss der Vertrieb aufgestellt sein?

Industrie: Was müsste angeboten werden, damit Sie (Kälte)-Contracting-Angebote nutzen?



Weitere Contracting-Studien von trend:research:

- Biomasse-Contracting, Juni 2006, 697 Seiten
- Einspar-Contracting, April 2006, 752 Seiten
- Druckluft-Contracting, Dezember 2005, 682 Seiten
- Contracting bei Kommunen und öffentlichen Einrichtungen, Mai 2005, 578 Seiten
- Contracting in der Industrie, Februar 2005, 620 Seiten
- Contracting in NRW, November 2004, 615 Seiten
- Contracting im Krankenhaus, Juni 2004, 504 Seiten
- Contracting in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, März 2004, 530 Seiten

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

Ziel und Nutzen der Studie

Die Studie knüpft unter anderem an die Ergebnisse der vorhandenen Studien im Bereich Contracting an und vertieft die Untersuchungen im Segment Kälte.

Auf Basis einer Analyse der Experteninterviews liefert sie neben differenzierten Aussagen zu Kundenanforderungen in den einzelnen Zielkundengruppen auch einen Überblick über die Entwicklung des Marktvolumens bis 2015. Auf dieser Grundlage 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. Neben umfangreichen Intra- und Internet-Datenbank-Analysen (inkl. Zeitschriften, Publikationen, Konferenzen, Geschäftsberichte usw.) fließen für die Potenzialstudie 96 strukturierte Interviews mit folgenden Zielgruppen ein:

- Industrieunternehmen
- Krankenhäuser
- Wohnungs- und Immobilienwirtschaft
- Contractoren

An wen sich die Studie richtet

Die Potenzialstudie hilft Contractoren, Energieversorgern und Dienstleistern sowie Unternehmen aus der Kältebranche, zukünftige Contracting-Potenziale im Bereich der Kälteversorgung einzuschätzen und das eigene Angebot vor diesem Hintergrund auszurichten.

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

Contracting Potenzialstudie

KÄLTE-CONTRACTING- MARKTVOLUMEN IN DEUTSCHLAND BIS 2015, POT

Inhalt der Studie

| | | | | |
|----------|---|------------|----------|---|
| 1 | Management Summary | 30 | | |
| 2 | Allgemeine Grundlagen | 101 | | |
| 2.1 | Einleitung | 101 | | |
| 2.2 | Methodik | 102 | | |
| 2.3 | Ziele und Nutzen der Studie | 106 | | |
| 2.4 | Begriffsdefinitionen: Contracting | 107 | | |
| 2.4.1 | DIN 8930-5/Definitionen auf Anbieterseite | 108 | 4.2.2.2 | Vor- und Nachteile von (Kälte-) Contracting 261 |
| 2.4.1.1 | Energieliefer-Contracting | 108 | 4.2.2.3 | Präferenzen bzgl. bestimmter Anbieter 265 |
| 2.4.1.2 | Einspar-Contracting | 108 | 4.2.2.4 | Anforderungen an die eingesetzte Technologie 269 |
| 2.4.1.3 | Finanzierungs-Contracting | 109 | 4.2.3 | Fahrzeug- und Maschinenbau 275 |
| 2.4.1.4 | Technisches Anlagenmanagement | 109 | 4.2.3.1 | Status Quo im (Kälte-) Contracting 276 |
| 2.4.2 | Definitionen der Kunden/ Nachfrager | 110 | 4.2.3.2 | Vor- und Nachteile von (Kälte-) Contracting 283 |
| 2.4.3 | Weitere Contracting-Begriffe im Markt | 111 | 4.2.3.3 | Präferenzen bzgl. bestimmter Anbieter 286 |
| 2.4.3.1 | Anlagen-Contracting | 111 | 4.2.3.4 | Anforderungen an die eingesetzte Technologie 288 |
| 2.4.3.2 | Performance-Contracting | 111 | 4.3 | Anforderungen der Krankenhäuser 294 |
| 2.4.3.3 | Betriebsführungs-Contracting | 112 | 4.3.1 | Status Quo im (Kälte-) Contracting 294 |
| 2.4.4 | Zusammenfassung der Contracting-Varianten | 113 | 4.3.2 | Vor- und Nachteile von (Kälte-) Contracting 304 |
| 3 | Rahmenbedingungen | 115 | 4.3.3 | Präferenzen bzgl. bestimmter Anbieter 308 |
| 3.1 | Rahmenbedingungen in der Energiewirtschaft | 115 | 4.3.4 | Anforderungen an die eingesetzte Technologie 311 |
| 3.1.1 | Strommarkt | 115 | 4.4 | Anforderungen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft 319 |
| 3.1.2 | Gasmarkt | 118 | 4.4.1 | Status Quo im (Kälte-) Contracting 319 |
| 3.1.3 | Unbundling | 121 | 4.4.2 | Vor- und Nachteile von (Kälte-) Contracting 321 |
| 3.1.4 | Bundesnetzagentur | 126 | 4.4.3 | Präferenzen bzgl. bestimmter Anbieter 322 |
| 3.2 | Rechtliche Rahmenbedingungen im Contracting-Umfeld | 129 | 4.4.4 | Anforderungen an die eingesetzte Technologie 323 |
| 3.2.1 | EnWG | 129 | 4.5 | Weitere 324 |
| 3.2.2 | EEG | 132 | 5 | Kälte-Contracting: Anwendungsbeispiele und Fallstudien 326 |
| 3.2.3 | KWKModG | 137 | 5.1 | Anwendungsbeispiele für ... 327 |
| 3.2.4 | Ökosteuer | 140 | 5.1.1 | Einspar-Contracting 327 |
| 3.2.5 | Richtlinie zur Endenergieeffizienz und zu Energiedienstleistungen | 142 | 5.1.2 | Energieliefer-Contracting 329 |
| 3.2.6 | Richtlinie zur Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden | 144 | 5.1.3 | Technisches Anlagenmanagement 336 |
| 3.2.7 | BImSchG | 146 | 5.1.4 | Finanzierungs-Contracting 338 |
| 3.2.8 | EnEV | 148 | 5.2 | Fallstudien 339 |
| 3.3 | Umweltaspekte, Kyoto-Protokoll, Emissionshandel | 153 | 5.2.1 | Kälte-Contracting in Industrie und Gewerbe 339 |
| 3.4 | Rahmenbedingungen in den Anwendergruppen | 158 | 5.2.2 | Kälte-Contracting in Krankenhäusern 341 |
| 3.4.1 | Industrie | 159 | 5.2.3 | Kälte-Contracting in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft 344 |
| 3.4.1.1 | Chemie- und Pharmaindustrie | 166 | 6 | Ausgewählte Technologien zur Kälteerzeugung 347 |
| 3.4.1.2 | Nahrungsmittelindustrie | 172 | 6.1 | Kältetechnik 348 |
| 3.4.1.3 | Fahrzeug- und Maschinenbau | 176 | 6.1.1 | Absorptionskältemaschinen 349 |
| 3.4.2 | Krankenhäuser | 180 | 6.1.2 | Kompressionskälteanlagen 357 |
| 3.4.3 | Wohnungs- und Immobilienwirtschaft | 190 | 6.1.3 | Wärmepumpen 379 |
| 4 | Anwenderanforderungen | 204 | 6.1.4 | Kraft-Wärme-Kälte-Kopplung 385 |
| 4.1 | Anforderungen in der Industrie | 205 | 6.1.5 | Kühltürme 386 |
| 4.1.1 | Status Quo im (Kälte-) Contracting | 205 | 6.1.6 | Weitere 390 |
| 4.1.2 | Vor- und Nachteile von (Kälte-) Contracting | 214 | 6.2 | Klimatechnik 394 |
| 4.1.3 | Präferenzen bzgl. bestimmter Anbieter | 218 | 7 | Markt- und Marktentwicklung für Kälte-Contracting 406 |
| 4.1.4 | Anforderungen an die eingesetzte Technologie | 221 | 7.1 | Einleitung: Erläuterungen zur Methodik 408 |
| 4.2 | Anforderungen einzelner Industriezweige | 229 | 7.1.1 | Darstellung verschiedener Szenarien 410 |
| 4.2.1 | Chemie- und Pharmaindustrie | 229 | 7.1.2 | Methodik 411 |
| 4.2.1.1 | Status Quo im (Kälte-) Contracting | 229 | 7.2 | Grundannahmen und Prämissen (z. B. Strompreise, Kraft-Wärme-Kälte-Kopplung, Konjunkturelle Entwicklung in den Anwenderbranchen, etc.) 414 |
| 4.2.1.2 | Vor- und Nachteile von (Kälte-) Contracting | 239 | 7.2.1 | Annahmen für alle Szenarien 414 |
| 4.2.1.3 | Präferenzen bzgl. bestimmter Anbieter | 242 | 7.2.2 | Szenariospezifische Annahmen 416 |
| 4.2.1.4 | Anforderungen an die eingesetzte Technologie | 245 | 7.2.2.1 | Marktspezifische Annahmen für Szenario 1 419 |
| 4.2.2 | Nahrungsmittelindustrie | 251 | | |
| 4.2.2.1 | Status Quo im (Kälte-) Contracting | 251 | | |

ENZIALE, ERFOLGSFAKTOREN, WETTBEWERB

| | | | | | | | | |
|------------|---|------------|-----------|--|------------|-----------|---|------------|
| 7.2.2.2 | Marktspezifische Annahmen für Szenario 2 | 422 | 9 | Trends, Chancen und Risiken | 591 | 11 | Ausgestaltung und Vermarktung von Kälte-Contracting | 646 |
| 7.2.2.3 | Marktspezifische Annahmen für Szenario 3 | 427 | 9.1 | Trends | 591 | 11.1 | Produktgestaltung | 646 |
| 7.3 | Gesamtmarkt Contracting in Deutschland 2005 | 432 | 9.1.1 | Kudentrends | 591 | 11.1.1 | Leistungsbestandteile | 646 |
| 7.4 | Markt- und Marktentwicklung für Kälte-Contracting | 438 | 9.1.1.1 | Industrieunternehmen | 591 | 11.1.2 | Paket-/Modullösungen | 649 |
| 7.4.1 | Der Markt für Kälte-Contracting 2005 | 440 | 9.1.1.2 | Krankenhäuser | 593 | 11.1.3 | Individualisierung von Contracting-Paketen | 653 |
| 7.4.1.1 | Gesamtmarkt | 440 | 9.1.2 | Wettbewerbstrends | 595 | 11.2 | Finanzplanung im Contracting | 654 |
| 7.4.1.2 | Der Markt nach Anwenderbranchen | 442 | 9.1.3 | Markttrends | 596 | 11.2.1 | Planungsgrößen | 654 |
| 7.4.1.2.1 | Industrie/Gewerbe | 442 | 9.1.4 | Produktrends | 597 | 11.2.2 | Einflussfaktoren | 656 |
| 7.4.1.2.2 | Krankenhäuser | 443 | 9.1.5 | Strategietrends | 598 | 11.2.3 | Planungstechnik Szenarioanalyse | 657 |
| 7.4.1.2.3 | Wohnungs- und Immobilienwirtschaft | 443 | 9.1.6 | Technologietrends | 600 | 11.2.4 | Renditebetrachtung | 658 |
| 7.4.2 | Der Markt für Kälte-Contracting 2010 | 443 | 9.2 | Chancen und Risiken | 601 | 12 | Ausblick | 664 |
| 7.4.2.1 | Gesamtmarkt | 443 | 9.2.1 | Chancen und Risiken für Energieversorger | 601 | 12.1 | Entwicklung in den Anwenderbranchen | 665 |
| 7.4.2.2 | Der Markt nach Anwenderbranchen | 446 | 9.2.2 | Chancen und Risiken für unabhängige Contractoren | 603 | 12.1.1 | Industrie | 666 |
| 7.4.2.2.1 | Industrie/Gewerbe | 446 | 9.2.3 | Chancen und Risiken für Anwender von Kälte-Contracting | 605 | 12.1.2 | Krankenhäuser | 667 |
| 7.4.2.2.2 | Krankenhäuser | 448 | 10 | Strategien | 608 | 12.1.3 | Wohnungs- und Immobilienwirtschaft | 668 |
| 7.4.2.2.3 | Wohnungs- und Immobilienwirtschaft | 450 | 10.1 | Einleitung und Strategiedefinition | 609 | 12.2 | Entwicklung in der Energiewirtschaft | 669 |
| 7.4.3 | Der Markt für Kälte-Contracting 2015 | 452 | 10.2 | Strategieoptionen auf Contractoren-Seite | 611 | 12.3 | Entwicklung im Contracting | 673 |
| 7.4.3.1 | Gesamtmarkt | 452 | 10.2.1 | Übersicht der möglichen Strategieoptionen | 611 | 13 | Weiteres Vorgehen/Praxistipps | 677 |
| 7.4.3.2 | Der Markt nach Anwenderbranchen | 455 | 10.2.2 | Strategieoptionen für Tochterunternehmen großer EVU | 616 | 13.1 | Konzentration auf die wichtigsten Erfolgsfaktoren | 678 |
| 7.4.3.2.1 | Industrie/Gewerbe | 455 | 10.2.3 | Strategieoptionen für regionale bzw. lokale EVU | 620 | 13.2 | Business Case Planung: Vorgehensweise zur Bestimmung regionaler Absatzmarktpotenziale | 689 |
| 7.4.3.2.2 | Krankenhäuser | 457 | 10.2.4 | Strategieoptionen für unabhängige Contractoren | 623 | 13.3 | Leitfaden zur Auswahl von Contracting-Angeboten | 693 |
| 7.4.3.2.3 | Wohnungs- und Immobilienwirtschaft | 459 | 10.2.5 | Querschnittsstrategien | 627 | 13.3.1 | Auswahl-Checkliste | 698 |
| 7.5 | Zusammenfassung und Ausblick | 462 | 10.2.5.1 | Die Basis: Kundenwertanalyse | 627 | 13.3.2 | Kalkulationsschema zum Vergleich mit der Eigeninvestition | 704 |
| 8 | Wettbewerb | 464 | 10.2.5.2 | First Mover | 631 | 13.4 | Checkliste: Anforderungskatalog | 709 |
| 8.1 | Wettbewerb im Kälte-Contracting | 465 | 10.2.5.3 | Marken und Produkte | 635 | 13.5 | Erstellung von Leistungszeichnungen | 711 |
| 8.1.1 | Marktstruktur im Kälte-Contracting | 465 | 10.2.5.4 | Fokussierung | 638 | 13.6 | Aspekte der Vertragsgestaltung | 712 |
| 8.1.1.1 | Überblick und Strukturdaten | 465 | 10.2.5.5 | Partnering | 641 | 13.7 | Zusammenfassung und Fazit | 719 |
| 8.1.1.2 | Strukturdaten zum Umsatz | 467 | | | | | | |
| 8.1.1.3 | Typen von Wettbewerbern | 468 | | | | | | |
| 8.1.1.4 | Strukturdaten zum Kälte-Contracting | 469 | | | | | | |
| 8.1.2 | Erfolgsfaktoren | 470 | | | | | | |
| 8.2 | Ausgewählte Wettbewerber und Anbieter von Kälte-Contracting | 483 | | | | | | |
| 8.2.1 | EVU/Stadtwerke | 483 | | | | | | |
| 8.2.1.1 | E.ON Mitte AG | 483 | | | | | | |
| 8.2.1.2 | EnBW Energy Solutions GmbH | 487 | | | | | | |
| 8.2.1.3 | Envia Mitteldeutsche Energie AG | 492 | | | | | | |
| 8.2.1.4 | Energieversorgung Offenbach AG (EVO) | 497 | | | | | | |
| 8.2.1.5 | MVV Energie AG | 501 | | | | | | |
| 8.2.1.6 | RWE Key Account GmbH | 506 | | | | | | |
| 8.2.1.7 | Stadtwerke Bielefeld GmbH | 511 | | | | | | |
| 8.2.1.8 | Stadtwerke Bochum GmbH | 515 | | | | | | |
| 8.2.1.9 | Stadtwerke Düsseldorf AG | 520 | | | | | | |
| 8.2.1.10 | STEAG Saar Energie AG | 527 | | | | | | |
| 8.2.1.11 | swb Services GmbH | 533 | | | | | | |
| 8.2.1.12 | Vattenfall Europe Contracting GmbH | 537 | | | | | | |
| 8.2.1.13 | Wuppertaler Stadtwerke AG | 542 | | | | | | |
| 8.2.2 | „Freie“ Contractoren | 547 | | | | | | |
| 8.2.2.1 | Dalkia GmbH | 547 | | | | | | |
| 8.2.2.2 | Elyo GmbH | 552 | | | | | | |
| 8.2.2.3 | Getec AG | 557 | | | | | | |
| 8.2.2.4 | Harpen AG | 562 | | | | | | |
| 8.2.2.5 | HOCHTIEF Facility Management GmbH | 563 | | | | | | |
| 8.2.2.6 | Imtech Contracting GmbH & Co. KG | 568 | | | | | | |
| 8.2.2.7 | Infraserv GmbH & Co. Höchst KG | 572 | | | | | | |
| 8.2.2.8 | NGT Neue Gebäudetechnik GmbH | 578 | | | | | | |
| 8.2.2.9 | Techem Energy Contracting GmbH | 582 | | | | | | |
| 8.2.2.10 | Weitere | 586 | | | | | | |
| 8.2.2.10.1 | Axima GmbH | 586 | | | | | | |

Die Studie umfasst 720 Seiten. Aufgrund der laufenden Aktualisierung können sich die Seitenzahlen leicht ändern.

trend:buch Energiewirtschaft 2006/2007



Das trend:buch Energiewirtschaft 2006/2007 umfasst die aktuellsten und spannendsten Entwicklungen der Branche. In Form von kurzen Studienzusammenfassungen bietet es einen möglichst umfassenden, systematischen und gut geordneten Überblick über eine der spannendsten und interessantesten Branchen.

- 248 Seiten. Gebunden.
- Wissen aus über 50 Studien
- 1. Auflage (2006/2007)
- EUR 98,- (zzgl. Versand)
- Subskriptionsrabatt 15% bis 15.12.06
- ISBN 3-00-020277-3
- ISBN 978-3-00-020277-3

Bestellung auf der Rückseite und weitere Informationen unter: www.trendresearch.de

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. 09-1023) **»Kälte-Contracting- Marktvolumen in Deutschland, Potenziale, Erfolgsfaktoren, Wettbewerb«** zum Preis von EUR 3.500,00 und zusätzl. Kopien (je EUR 300,00)
 - alle Preise zzgl. gesetzlicher MwSt. -
- Wir nehmen an der Endpräsentation teil (Termin zu vereinbaren). Die Teilnahme ist für Studienkäufer kostenlos.
- Bitte senden Sie uns Informationen zu weiteren **Studien** (s.u.). 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.
 - inkl. MwSt., zzgl. Versand -
- Bitte senden Sie uns weitere Informationen zu trend:research.
- 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 09-0603 |

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 und des Entsorgungsmarktes.

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 **»Kälte-Contracting- Marktvolumen in Deutschland, Potenziale, Erfolgsfaktoren, Wettbewerb«** kostet EUR 3.500,00 (persönliches Exemplar).

Zusätzliche Kopien (Verwendung nur innerhalb des Unternehmens) stellen wir Ihnen zu EUR 300,- pro Kopie zur Verfügung. Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Zahlungsweise ist per Überweisung oder Scheck innerhalb von 14 Tagen nach Rechnungsstellung.

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

VERANSTALTUNGEN ZUR STUDIE

In einer halbtägigen Endpräsentation werden ausgewählte Ergebnisse der Studie präsentiert und diskutiert, der Termin hierfür ist zu vereinbaren. Hierbei werden die aus der Befragung gewonnenen Erkenntnisse direkt vermittelt und kritisch zur Diskussion gestellt, so dass eigene Schlussfolgerungen für das praktische Vorgehen abgeleitet werden können. Die Teilnahme ist für Studienkäufer kostenlos.

WEITERE STUDIEN

- trend:research gibt weitere Studien heraus, z.B.:
- Biomasse- Contracting**, 06/06, 697 Seiten, EUR 3.900,00
 - Einspar-Contracting**, 04/06, 752 Seiten, EUR 3.900,00
 - Druckluft-Contracting**, 12/05, 682 S., EUR 3.900,00
 - Contracting bei Privatkunden**, 09/05, 570 S., EUR 3.200,00
 - Contracting bei Kommunen und öffentlichen Einrichtungen**, 05/05, 578 S., EUR 3.400,00
 - Contracting in der Industrie**, 02/05, 620 S., EUR 4.600,00
 - Der Markt für Contracting in Nordrhein-Westfalen**, 11/04, 615 S., EUR 3.900,00
 - Contracting im Krankenhaus**, 06/04, 504 S., EUR 3.400,00
 - Contracting in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft**, 03/04, 533 S., EUR 3.400,00
 - Der Markt für Contracting in Deutschland bis 2010**, 05/03, 620 S., EUR 5.500,00
 - Dezentrale Energieerzeugung**, 07/04, 607 S., EUR 4.400,00
 - Der Markt für Energiedienstleistungen, 3. Aufl.**, 01/07, ca. 650 S., EUR 4.900,00

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

© trend:research, 2006