



Einspar-Contracting in Deutschland

Das Energiekonzept der Bundesregierung: Treiber oder Bremsklotz der Energieeffizienz? (2. Auflage, aktualisiert und erweitert)

Einladung zum Startworkshop am
12. April 2011 in **Bremen**.
Nähere Informationen auf der Rückseite.

- Gegenwärtige und zukünftige gesetzliche und politische Rahmenbedingungen
- Differenzierte Kundenanalyse nach ausgewählten Anwenderbranchen:
 - Industrie
 - Krankenhäuser
 - Wohnungs- und Immobilienwirtschaft
 - Kommunen und öffentl. Einrichtungen

- Markt für Einspar-Contracting: Status quo und Entwicklung bis 2020
- Trends, Chancen und Risiken
- Strategische Geschäftsausrichtung
- Wettbewerbsanalyse und -profil
- Fallbeispiele und Praxistipps
- Vergleich: Voraufgabe – Aktuelle Entwicklungen

Kundengruppen gesamt: Worin sehen Sie Vorteile von Einspar-Contracting für Ihr Unternehmen/Ihre Einrichtung?

Mehrfachnennungen möglich

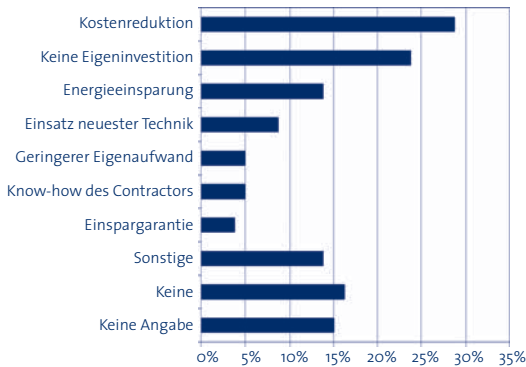


Abbildung 1: Worin sehen Sie Vorteile von Einspar-Contracting für Ihr Unternehmen/Ihre Einrichtung?

Bekanntheitsgrad von Einspar-Contracting nach Kundengruppen

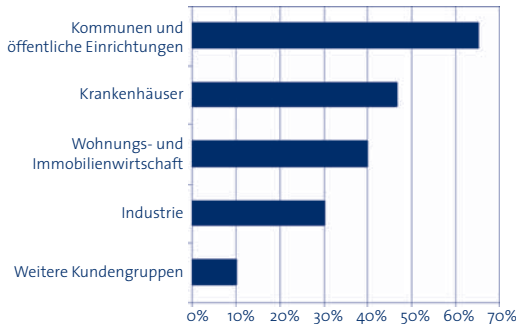


Abbildung 2: Bekanntheitsgrad von Einspar-Contracting nach Kundengruppen

Mit dem Energiekonzept der Bundesregierung soll der Weg in eine kosten- und energieeffiziente Zukunft unter Nutzung der Erneuerbaren Energien geebnet werden. Doch wie effektiv und wie nachhaltig ist das Energiekonzept tatsächlich? Auch von Seiten der EU werden die Maßnahmen hierzu verschärft, beispielsweise mit dem soeben vorgelegten Plan für die „Energieeffizienz-Inspektionen“ in Industrieunternehmen.

In Anwenderbranchen wie der Industrie oder der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft dominiert, trotz zahlreicher Initiativen u.a. durch Energieagenturen, nach wie vor das klassische Energieliefer-Contracting.

Dabei ist Einspar-Contracting insbesondere aus Anwendersicht attraktiv, stellt es doch eine besonders wirtschaftliche und langzeitorientierte Möglichkeit dar, die Energiekosten zu reduzieren (vgl. Abb.1). Zudem verschafft Energieeffizienz, abgesehen von den direkten eigenen Ersparnissen, auch steuerliche Vorteile (u. a. durch Optimierung der Ökosteuer-Belastung).

Trotz dieser Potenziale und des hohen Bekanntheitsgrades (vgl. Abb.2) bestehen noch Hemmnisse sowohl auf Anbieter- als auch auf Nachfragerseite. Was sind die Hemmnisse und wie lassen sie sich beseitigen?

Mit welchen Konzepten lässt sich das Marktpotenzial in den Zielbranchen erschließen und wie lassen sich die gesetzlichen Neuerungen optimal dafür einsetzen?

Die Potenzialstudie gibt auf Basis einer umfangreichen Befragung Antworten auf diese und weitere Fragen und liefert umfassendes Know-how im Zusammenhang mit dem fortlaufenden Auf- bzw. Ausbau dieser Contracting-Form.

- Welches effektive Nutzen verschafft das Energiekonzept dem Zielmarkt Einspar-Contracting?
- Welche Entwicklung weist der Markt für Einspar-Contracting auf?
- Welche Anforderungen stellen die Anwender an das Produkt/die Dienstleistung Einspar-Contracting?
- Welche Faktoren hemmen bisher die branchenumfassende Markterschließung?
- Welche Wettbewerber agieren in der Branche? Wo liegen ihre Stärken und Schwächen?
- Welche Vorteile und welche Nachteile bringen die derzeitigen gesetzlichen Rahmenbedingungen mit sich?
- Welche Risiken sind beim Einspar-Contracting zu beachten?
- Welche Maßnahmen zur effektiven Umsetzung von Einspar-Contracting Projekten sind erforderlich, sowohl auf Anbieter- als auf Anwenderseite?
- Welche Aspekte sind für eine erfolgreiche Vertragsgestaltung maßgeblich?
- Wie strukturiert sich der Markt und wie muss der Vertrieb aufgestellt sein?

Ziel und Nutzen der Studie

Die Thematik der Studie liegt schwerpunktmäßig auf dem Energiekonzept der Bundesregierung und dessen Einfluss und Auswirkungen auf die Einspar-Contracting Branche. Zudem werden Vergleiche mit der Vorgängerstudie gezogen, um die Entwicklung der letzten Jahre präzise zu verdeutlichen. Neben differenzierten Aussagen über die Kundenanforderungen, erfolgt eine detaillierte Analyse dieses Marktsegments und die Berechnung des entsprechenden Marktvolumens. Auf Basis einer umfangreichen qualitativen Befragung der Zielkunden und einer transparenten Analyse der erwarteten Entwicklungen in diesem Contracting-Teilmarkt werden strategische und operative Entscheidungen unterstützt und Empfehlungen zum Aufbau und/oder Ausbau der eigenen Marktposition gegeben. Darüber hinaus werden die Anforderungen und Bedürfnisse der Kunden in diesem Bereich vertieft und Anhaltspunkte für eine eigene Segmentierung und Vertriebsvorbereitung- und koordinierung 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 ca. 100 strukturierte Tiefeninterviews mit folgenden Zielgruppen ein:

Zielgruppen	Interviews
Kommunen und öffentliche Einrichtungen	20
Industrie	20
Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	20
Krankenhäuser	20
Weitere (z.B. Freizeiteinrichtungen)	10
Contractoren, EVU, Stadtwerk	10
	100

An wen sich die Studie richtet

Die Potenzialstudie hilft Contractoren, Energieversorgern sowie Dienstleistern, zukünftige Contracting-Potenziale im Bereich des Einspar-Contractings einzuschätzen und das eigene Angebot bzw. die eigenen Maßnahmen vor diesem Hintergrund auszurichten. Der Nutzen ergibt sich z.B. für Vorstände, Geschäftsführer, Marketing, Vertrieb, Strategie-, Unternehmens- und Konzernplanung und -entwicklung, Leiter Contracting, Leiter kundennahe Anlagen u.ä.

1	Summaries	4.2.3	Anforderungen der Industrieunternehmen (vgl. Gliederung Kap 4.2.2)
1.1	Executive Summary	4.2.4	Anforderungen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft (vgl. Gliederung Kap 4.2.2)
1.2	Management Summary	4.2.5	Anforderungen der Krankenhäuser (vgl. Gliederung Kap 4.2.2)
2	Allgemeine Grundlagen	5	Anwendungsbeispiele und Fallstudien
2.1	Einleitung	5.1	Anwendungsbeispiele für Einspar-Contracting im Bereich...
2.2	Methodik	5.1.1	... Beleuchtung
2.3	Begriffsdefinitionen: Contracting	5.1.2	... Lüftung/Klima
2.3.1	Definition nach DIN 8930-5	5.1.3	... Kälte
2.3.1.1	Energieliefer-Contracting	5.1.4	... Druckluft
2.3.1.2	Einspar-Contracting	5.1.5	... Wärme
2.3.1.3	Finanzierungs-Contracting	5.1.6	Weitere (z. B. Abwasser, Dampf)
2.3.1.4	Technisches Anlagenmanagement	5.2	Fallstudien: Einspar-Contracting in...
2.3.2	Definitionen der Kunden/Nachfrager	5.2.1	... Kommunen und öffentlichen Einrichtungen
2.3.3	Weitere Contracting-Begriffe im Markt	5.2.2	... Industrieunternehmen
2.3.3.1	Anlagen-Contracting	5.2.3	... der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft
2.3.3.2	Performance-Contracting	5.2.4	... Krankenhäusern
2.3.3.3	Betriebsführungs-Contracting	5.2.5	Weitere
2.3.3.4	Contracting vs. Outsourcing	6	Realisierung eines Contracting-Projektes
2.3.3.5	Weitere	6.1	Entscheidung: Eigenregie oder Contracting
2.3.4	Zusammenfassung der Contracting-Varianten	6.2	Anbieter- und Partnerwahl
3	Rahmenbedingungen	6.2.1	Möglichkeiten der Kontaktaufnahme und -pflege (z. B. Messen, Tagungen, Social Networks)
3.1	Das Energiekonzept der Bundesregierung (Branchenspezifische) Energieeffizienzpotenziale	6.2.2	Ausschreibungen
3.1.1	Energetische Gebäudesanierung	6.2.3	Erfolgsfaktoren
3.1.2	Ausbau und Anpassung der Netzinfrastruktur	6.3	Beteiligte eines Contracting-Projektes
3.1.3	Forschung und Technologie	6.4	Finanzierung und Kostenfaktoren von Contracting-Projekten
3.1.4	Rahmenbedingungen in der Energiewirtschaft	6.4.1	Preisgestaltung- und Anpassung
3.2	Strommarkt	6.4.1.1	Planungsgrößen
3.2.1	Gasmarkt	6.4.1.2	Einflussfaktoren
3.2.2	Wärmemarkt	6.4.1.3	Planungstechnik Szenarioanalyse
3.2.3	Unbundling	6.4.1.4	Renditebetrachtung
3.2.4	Bundesnetzagentur		• Rendite nach Contracting-Form: Vergleich Einspar-Contracting mit anderen Formen
3.2.5	Gesetzliche Rahmenbedingungen und Grundlagen		• Rendite nach Contracting-Medium
3.3	Energiekonzept der Bundesregierung		• Rendite nach Branchen
3.3.1	Rechtliche Auswirkungen auf Einspar-Contracting	6.4.2	Finanzierungsmöglichkeiten im Einspar-Contracting
3.3.1.1	Schwerpunkte der Fördermaßnahmen	6.5	Steuerliche Aspekte
3.3.2	EEG	6.6	Leasingfähigkeit der Anlagen
3.3.3	Richtlinie zu Erneuerbaren Energien (2009/28/EG)	6.7	Anforderungen an die Bonität
3.3.4	Richtlinie zur Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden	6.8	Kostenumlage an Mieter/Verbraucher-schutz
3.3.5	Richtlinie zur Endenergieeffizienz und zu Energiedienstleistungen	6.9	Gestaltung des Contracting-Vertrages
3.3.6	Ökosteuern	6.9.1	Vertragsgegenstand und -grundlagen (Laufzeit etc.)
3.3.7	EEWärmeG	6.9.2	Maßnahmenkatalog
3.3.8	KWKModG	6.9.3	Vertragsmodelle:
3.3.9	HeizkostenV		• Laufzeitmodell
3.3.10	EnWG		• Beteiligungsmodell
3.3.11	BImSchG/BImSchV	6.9.4	Projektkoordination und Vertretungsbefugnisse
3.3.12	EnEV	6.9.5	Berechnung der Einsparungen
3.3.13	Weitere	6.9.6	Garantieregelung/-haftung
3.4	Umweltschutz	6.9.7	Beispiel: Mustervertrag
3.4.1	Kyoto-Protokoll	6.10	Risikomanagement
3.4.2	Emissionshandel	6.10.1	Risikoidentifizierung
4	Anwenderanforderungen	6.10.2	Risikoabmessung- und bewertung
4.1	Marktanforderungen	6.10.3	Risikohandhabung- und verteilung
4.2	Anforderungen einzelner Kundengruppen (Einspar-)Contracting und sein Image (Befragungsergebnisse)	6.10.4	Risikominimierung
4.2.1	Anforderungen der Kommunen und öffentlichen Einrichtungen		• Garantien
4.2.2.1	Ausgangssituation und Besonderheiten		• Versicherungen
4.2.2.2	Status quo im Contracting		
4.2.2.3	Vor- und Nachteile von Contracting		
4.2.2.4	Anforderungen an den Contracting-Anbieter		
4.2.2.5	Anforderungen an die eingesetzte Technologie		

7	Ausgewählte Technologien	8.4.1.1.5	Weitere	10.2.3	Chancen und Risiken für Energieagenturen
7.1	Brennwerttechnik	8.4.1.2	Marktdurchdringung von Einspar-Contracting	10.2.4	Chancen und Risiken für Anwender von Einspar-Contracting
7.1.1	Gas	8.4.2	Der Markt für Einspar-Contracting 2015	11	Strategien
7.1.2	Öl	8.4.2.1	Gesamtmarkt	11.1	Einleitung und Strategiedefinition
7.2	Technologien zur Nutzung erneuerbarer Energien	8.4.2.2	Der Markt nach Anwenderbranchen	11.2	Strategieoptionen auf Contracting-Anbieter-Seite
7.2.1	Solarthermische Anlagen/Photovoltaik	8.4.3	Der Markt für Einspar-Contracting 2020	11.2.1	Übersicht der möglichen Strategieoptionen
7.2.2	Geothermie	8.4.3.1	Gesamtmarkt	11.2.2	Strategieoptionen für Tochterunternehmen großer EVU
7.2.3	Biomasse-Anlagen	8.4.3.2	Der Markt nach Anwenderbranchen	11.2.3	Strategieoptionen für regionale bzw. lokale EVU
7.2.4	Kennzahlen und Vergleiche	9	Wettbewerb	11.2.4	Strategieoptionen für unabhängige Contracting-Anbieter
7.3	Konventionelle und KWK-Technologien	9.1	Wettbewerb im Contracting	11.2.5	Strategieoptionen für Energieagenturen und Berater
7.3.1	Blockheizkraftwerke	9.1.1	Derzeitige Marktstruktur	11.2.6	Querschnittsstrategien
7.3.2	Gasturbinenanlage mit Wärmerückgewinnung	9.1.1.1	Überblick und Strukturdaten	11.2.6.1	Kundenwertanalyse
7.3.3	Cheng-Cycle / STIG (Steam Injected Gas Turbine)	-	Contracting-Gesamtmarkt	11.2.6.2	First Mover
7.3.4	Mikroturbinen	-	Zielmarkt Einspar-Contracting	11.2.6.3	Marken und Produkte
7.3.5	ORC - Prozess	9.1.1.2	Strukturdaten zum Umsatz und zur installierten Leistung	11.2.6.4	Fokussierung
7.3.6	Diesel- und Gasmotoren	9.1.1.3	Typen von Wettbewerbern	11.2.6.5	Partnering
7.3.7	Inverse Gasturbinen	9.1.2	Erfolgsfaktoren	11.2.6.6	Multi Utility
7.3.8	Brennstoffzellen-Anlagen	9.2	Ausgewählte Wettbewerber und Anbieter von Einspar-Contracting	12	Vertrieb und Vermarktung von Einspar-Contracting
7.3.9	Stirling-Motor	9.2.1	EVU/Stadtwerke	12.1	Produktgestaltung
7.4	Beleuchtungstechnik	9.2.1.1	DREWAG Stadtwerke Dresden GmbH	12.1.1	Einzelprodukte
7.5	Kältetechnik	9.2.1.2	EnBW Energy Solutions GmbH	12.1.2	Bündelprodukte
7.6	Drucklufttechnik	9.2.1.3	MVV Energy AG	12.1.3	Branchenspezifische Individualisierung
7.7	Luft- und Klimatechnik	9.2.1.4	Stadtwerke Düsseldorf AG	12.1.4	Standardisierung
7.8	Wasser: Ver- und Entsorgung	9.2.1.5	Stadtwerke Hannover AG (Energie)	12.2	Vermarktung
7.9	Gebäudeleittechnik	9.2.1.6	Stadtwerke Karlsruhe GmbH	12.2.1	Marketinginstrumente
7.10	Regelungstechnik	9.2.1.7	Stadtwerke Leipzig GmbH	12.2.2	Markenbildung
7.11	Wärmedämmung	9.2.1.8	RWE Effizienz GmbH	12.2.3	Marktpotenzialanalyse
7.12	Energiemanagementsysteme	9.2.1.9	SWU Stadtwerke Ulm/Neu-Ulm GmbH	12.2.4	Kundenservice
7.12.1	Energie-Controlling	9.2.1.10	TWL Technische Werke Ludwigshafen AG	12.2.5	Kundensegmentierung
7.12.2	Energieeinsparberatung	9.2.1.11	Weitere	12.2.6	Finanzplanung
7.12.3	Energiedatenmanagement	9.2.2	Unabhängige Contracting-Anbieter / weitere Anbieter	12.3	Besonderheiten in den Anwendergruppen
7.12.4	Energieportfoliomangement	9.2.2.1	Cofely Energy Services GmbH	12.3.1	Industrieunternehmen
7.12.5	Lastmanagement	9.2.2.2	Dalkia GmbH	12.3.2	Wohnungs- und Immobilienwirtschaft
7.12.6	Lastgangmessung	9.2.2.3	Getec AG	12.3.3	Krankenhäuser
7.12.7	Least-Cost-Planning	9.2.2.4	HOCHTIEF Facility Management GmbH	12.3.4	Kommunen und öffentliche Einrichtungen
7.12.8	Energieabrechnung (Billing)	9.2.2.5	Honeywell Building Solutions GmbH	12.4	Bundling
7.12.9	Integrierte Ressourcenplanung	9.2.2.6	Intech Contracting GmbH & Co. KG	12.5	Gebäudepooling
7.12.10	Fernüberwachung	9.2.2.7	Infraserv GmbH & Co. Höchst KG	13	Ausblick bis 2030
7.12.11	Qualitätsmanagement	9.2.2.8	Johnson Controls Inc. Building Efficiency	13.1	Entwicklung in den Anwenderbranchen
7.12.12	Weitere	9.2.2.9	Kofler Energies AG	13.2	Entwicklung in der Energiewirtschaft
8	Markt und Marktszenarien für Einspar-Contracting	9.2.2.10	OVE Energie GmbH & Co. KG	13.3	Entwicklung im Contracting-Markt
8.1	Einleitung: Erläuterungen zur Methodik	9.2.2.11	Siemens Building Technologies GmbH & Co. OHG	14	Weiteres Vorgehen/Praxistipps
8.1.1	Darstellung verschiedener Szenarien	9.2.2.12	Weitere	14.1	Konzentration auf die wichtigsten Erfolgsfaktoren
8.1.2	Methodik	9.2.3	Energieagenturen- und Beratung	14.2	Business Case-Planung: Vorgehensweise zur Bestimmung regionaler Absatzmarktpotenziale
8.2	Grundannahmen und Prämissen	9.2.3.1	EnergieAgentur.NRW	14.3	Leitfaden zur Auswahl von Contracting-Angeboten
8.2.1	Überblick über Grundannahmen und Prämissen	9.2.3.2	EnergieAgentur Oberfranken GmbH	14.3.1	Phasen des Projektes
8.2.1.1	Gesamtwirtschaftliche Entwicklung	9.2.3.3	hessenEnergie GmbH	14.3.2	Entwicklung und Vorbereitung
8.2.1.2	Energiewirtschaftliche Entwicklung	9.2.3.4	IB.Energieagentur Schleswig-Holstein	14.3.3	Auswahl-Checkliste
8.2.1.3	Energieverbrauch und Erzeugungskapazitäten	9.2.3.5	KEA Klimaschutz- und Energieagentur Baden-Württemberg GmbH	14.3.4	Projektmanagement
8.2.1.4	Technologische Entwicklung	9.2.3.6	Sächsische Energieagentur – SAENA GmbH	14.3.5	Ausschreibung und Vergabe
8.2.1.5	Entwicklung der gesetzlichen Rahmenbedingungen/Förderbedingungen	9.2.3.7	Weitere	14.3.6	Bewertungsschema
8.2.1.6	Bekanntheit und Image von (Einspar-) Contracting im Markt	10	Trends, Chancen und Risiken	14.3.7	Kalkulationsschema: Vergleich mit der Eigeninvestition
8.2.1.7	Weitere	10.1	Trends	14.4	Checkliste: Anforderungskatalog
8.2.2	Szenariospezifische Prämissen	10.1.1	Kundentrends	Die Studie wird ca. 700 Seiten umfassen. Aufgrund der laufenden Erarbeitung können sich die Inhalte noch leicht ändern. Inhaltliche Vorschläge können bis zum Ende des Subskriptionszeitraumes aufgenommen werden.	
8.2.2.1	Szenario 1: Konservative Marktentwicklung	10.1.1.1	Kommunen und öffentliche Einrichtungen		
8.2.2.2	Szenario 2: Referenzszenario	10.1.1.2	Industrieunternehmen		
8.2.2.3	Szenario 3: Progressive Marktentwicklung	10.1.1.3	Wohnungs- und Immobilienwirtschaft		
8.3	Exkurs: Der Gesamtmarkt für Contracting in Deutschland: Aktuell und bis 2020	10.1.1.4	Krankenhäuser		
8.4	Marktentwicklung im Einspar-Contracting	10.1.1.5	Weitere		
8.4.1	Der Markt für Einspar-Contracting 2010	10.1.2	Wettbewerbstrends		
8.4.1.1	Der Markt nach Anwenderbranchen	10.1.3	Markttrends		
8.4.1.1.1	Kommunen und öffentliche Einrichtungen	10.1.4	Produktrends		
8.4.1.1.2	Industrie	10.1.5	Strategietrends		
8.4.1.1.3	Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	10.1.6	Technologietrends		
8.4.1.1.4	Krankenhäuser	10.2	Chancen und Risiken		
		10.2.1	Chancen und Risiken für Energieversorger		
		10.2.2	Chancen und Risiken für unabhängige Contracting-Anbieter		

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. 14-1034) »Einspar-Contracting in Deutschland (2. Auflage)« zum Preis von EUR 4.500,00 und zusätzl. Kopien (je EUR 400,00)
- alle Preise zzgl. gesetzlicher MwSt. -

- Bitte senden Sie uns Informationen zu weiteren Studien (s.u.). Ggfs. erhalten wir Mengenrabatt.
- Bitte senden Sie uns das Studienverzeichnis 2011 zu.
- Bitte senden Sie uns das Studienverzeichnis Contracting zu.
- 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

- nein Wir sind damit einverstanden, von trend:research per E-Mail den Newsletter zu erhalten.
- nein Wir sind damit einverstanden, von trend:research per E-Mail weitere Informationen über aktuelle Studien oder Veranstaltungen zu erhalten.

Datum _____ Unterschrift/Stempel _____ 14-0309-385/JSc

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 für und in sich stark wandelnden Märkten, z. B. in den liberalisierten Energie- und Entsorgungsmärkten.

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 »Einspar-Contracting in Deutschland (2. Auflage)« kostet EUR 4.500,00 (persönliches Exemplar). Zusätzliche Kopien (Verwendung nur innerhalb des Unternehmens) stellen wir Ihnen für 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.

Veranstaltung zur Studie

In einem Startworkshop wird die Methodik der Studie dargestellt und eine inhaltliche Fokussierung mit den teilnehmenden Unternehmen diskutiert. Der Startworkshop am **12. April 2011** in Bremen ermöglicht darüber hinaus durch den gezielten und engen Erfahrungsaustausch die Ausgestaltung und Konkretisierung von Lösungsansätzen im eigenen Unternehmen.

Weitere Studien

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

- Contracting und weitere Energiedienstleistungen in Österreich bis 2020 (2., überarbeitete und erweiterte Auflage)**
Januar 2011, 1.448 Seiten, EUR 5.900,00
- Bioenergie-Contracting (2., überarbeitete und erweiterte Auflage)**
Mai 2010, 1.218 Seiten, EUR 4.500,00
- Der Markt für Contracting in Deutschland bis 2018 (2., überarbeitete und erweiterte Auflage)**
März 2009, 1.269 Seiten, EUR 5.900,00
- Contracting in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft (2., überarbeitete und erweiterte Auflage)**
Januar 2008, 852 Seiten, EUR 3.700,00
- Kälte-Contracting**
Dezember 2006, 720 Seiten, EUR 3.500,00
- Biomasse-Contracting**
Juni 2006, 705 Seiten, EUR 3.500,00
- Druckluft-Contracting**
Dezember 2005, 682 Seiten, EUR 3.900,00
- Contracting bei Kommunen und öffentlichen Einrichtungen**
Mai 2005, 558 Seiten, EUR 3.400,00

Weitere Informationen können Sie mit diesem Formular anfordern oder im Internet unter www.trendresearch.de abrufen.
©trend:research, 2011