



Der Markt für Contracting in der Schweiz bis 2020

Marktvolumen, Potenziale, Erfolgsfaktoren

Die aktuell erstellte Studie
umfasst **543 Seiten** und ist
ab sofort verfügbar.

→ Differenzierte Kundenanalyse in
folgenden Zielkundengruppen:

- Wohnungs- u. Immobilienwirtschaft,
- Krankenhäuser,
- Öffentliche Einrichtungen,
- Industrie
- Sonstige Facilities

→ Marktvolumen und -potenziale in
der Schweiz

→ Strategie- und Handlungsempfehlungen
Technologievergleich, neue Technologien

→ Wettbewerbsanalyse und -profile

In der Schweiz ist Contracting ein relativ junger Markt und Contracting-Angebote trafen bisher nur langsam auf Nachfrage. So stehen mehr als einer Million Energieversorgungsanlagen erst wenige hundert Contracting-Verträge gegenüber. Contracting gewinnt dabei als Vertragsform für das Erbringen von technischen und Energiedienstleistungen zunehmend an Bedeutung, unter anderem:

- zur Umsetzung von Effizienzverbesserungen in Energieerzeugungs- und -nutzungsanlagen,
- als neues Geschäftsfeld zur Produktportfoliostreuung,
- zur aktiven Positionierung als Energiedienstleister,
- als Kundenbindungsmaßnahme oder zur Ansprache neuer Zielgruppen.

Diese Form der Energiedienstleistung ist vielen Zielkundengruppen bislang unbekannt oder ist als Begriff zwar bekannt, wird aber nicht als greifbare Alternative für Investitionen berücksichtigt. Außerdem bleibt das Image des Contracting – aufgrund schlechter Erfahrung mit Contractoren – teilweise noch schlecht. Die Vermeidung von Eigeninvestitionen scheint nach den Befragungsergebnissen meistens nicht auszureichen, um Kunden zu überzeugen (vgl. Abb. 1 und 2). Verstärkte Vertriebs- und Marketingmaßnahmen sollten von

Contractoren aufgegriffen werden, damit der Markt an Dynamik gewinnt.

Die Studie „Der Markt für Contracting in der Schweiz bis 2020“ zeigt auf der Basis von 60 telefonischen Experteninterviews differenziert die Entwicklung des Contracting-Marktes, insbesondere des Anlagen- und Energieliefer-Contracting, in der Schweiz bis 2020.

In der Studie stehen insbesondere die folgenden Fragestellungen im Fokus:

- Wo liegen die Hindernisse bei der Umsetzung von Contracting-Projekten und behindern heute und zukünftig die Markterschließung?
- Welcher Fortschritt ist im Markt für Contracting in Bezug auf Bekanntheit und Durchdringung zu verzeichnen?
- 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 können sich Anbieter von Contracting (neu) positionieren?
- Wie kann die Wirtschaftlichkeit von Contracting-Projekten optimiert werden?

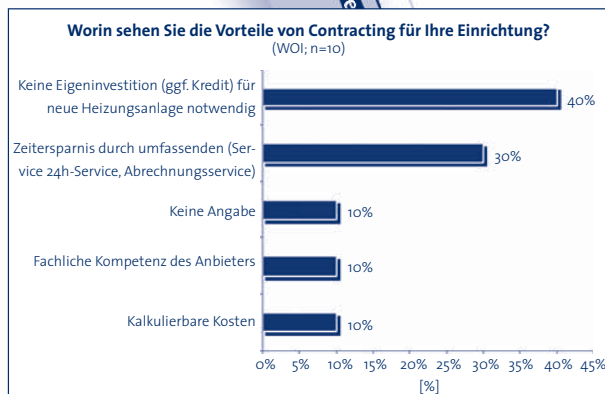


Abbildung 1: Vorteile von Contracting (Wohnungs- und Immobiliengesellschaften)

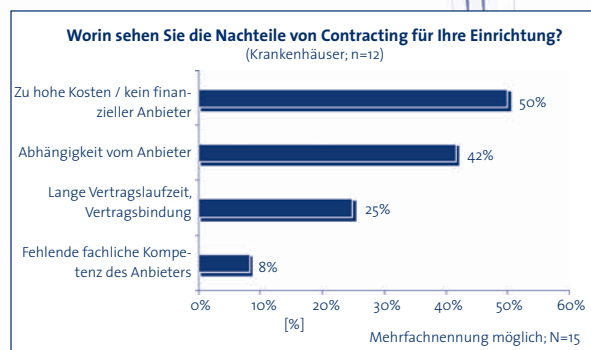


Abbildung 2: Nachteile des Contracting aus Sicht von Krankenhäusern

Der Markt für Contracting in der Schweiz bis 2020

Inhalt der Studie

Ziel und Nutzen der Studie

Ausgehend von den aktuellen Rahmenbedingungen und vom Status quo analysiert die Studie die zukünftige Entwicklung des Marktes für Contracting in der Schweiz. Neben differenzierten Aussagen über die Kundenanforderungen erfolgen eine detaillierte Analyse dieses Marktsegments und die Berechnung des entsprechenden Marktvolumens. Auf der Basis einer Befragung der Zielkunden und Anbieter sowie einer transparenten Analyse der erwarteten Entwicklungen in diesem Contracting-Markt werden strategische und operative Entscheidungen unterstützt und Empfehlungen zum Aufbau 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 gegeben.

Methodik

trend:research setzt verschiedene Field- und Desk-Research-Methoden ein. Im Desk-Research wurden neben umfangreichen Intra- und Internet-Datenbank-Analysen auch bereits vorhandene Studien zum Thema Contracting und dem Schweizer Energiemarkt ausgewertet. Den Hauptteil macht das Field Research aus. Im Rahmen einer umfangreichen Befragung wurden ca. 60 telefonische und persönliche Interviews mit folgenden Zielgruppen durchgeführt:

- Wohnungs- und Immobilienwirtschaft)
- Industrie- und Gewerbebetriebe
- Öffentliche Einrichtungen
- Facilities (z.B. Hotels, Kinos, Freizeitanlagen)
- Contractoren, EVU, Stadtwerke

An wen sich die Studie richtet

Die Potenzialstudie hilft Contractoren, Energieversorgern und Dienstleistern, zukünftige Contracting-Potenziale in der Schweiz 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	16	5.2	Krankenhäuser	183
1.1	Executive Summary	16	5.3	Industrieunternehmen	185
1.2	Management Summary	19	5.4	Kommunen	187
			5.5	Sonstige Facility-Betreiber	189
2	Allgemeine Grundlagen	68	6	Ausgewählte Technologien	194
2.1	Einleitung	68	6.1	Brennwerttechnik	195
2.2	Aufbau und Inhalt der Studie	69	6.2	Niedertemperaturtechnik	198
2.3	Methodik	71	6.3	Technologien zur Nutzung erneuerbarer Energien	199
2.4	Ziele und Nutzen der Studie	74	6.3.1	Solarthermische Anlagen/ Photovoltaik	199
2.5	Begriffsdefinitionen	74	6.3.2	Biomasseanlagen	206
3	Rahmenbedingungen in der Schweiz	80	6.3.3	Geothermie (inkl. Wärmepumpen)	207
3.1	Rahmenbedingungen in der Energiewirtschaft	81	6.4	Konventionelle, Neue und KWK-Technologien	211
3.1.1	Strommarkt	81	6.4.1	Blockheizkraftwerke	211
3.1.2	Gasmarkt	85	6.4.2	Gasturbinenanlage mit Wärmerückgewinnung	214
3.1.3	Nah- und Fernwärme	89	6.4.3	Stirlingmotor	215
3.1.4	Kyoto-Protokoll/ Emissionshandel	90	6.4.4	Inverse Gasturbinen	219
3.2	Rechtliche Rahmenbedingungen in der Schweiz	92	6.4.5	Brennstoffzellenanlagen	219
3.2.1	Nationale Verfassung und Aufteilung der Kompetenzen zwischen Bund und Kantonen	92	6.4.6	Gas- und Dampfkraftwerk (GuD)	223
3.2.2	Energiegesetz	92	6.4.7	Mikroturbinen	225
3.2.3	Energieverordnung	93	6.4.8	ORC-Prozess (Organic Rankine Cycle)	228
3.2.4	CO ₂ -Gesetz	94	6.4.9	Weitere	230
3.2.5	Bundesgesetz über den Umweltschutz (Umweltschutzgesetz, USG)	94	6.5	Kennzahlen zum Vergleich	231
3.2.6	Luftreinhalteverordnung (LRV)	95	7	Handlungsfeld Vertrieb	237
3.2.7	Förderprogramme	97	7.1	Problemanalyse Contracting-Vertrieb	237
3.2.7.1	EnergieSchweiz	97	7.1.1	...nach Anbieterart	238
3.2.7.2	Gebäudeprogramm	98	7.1.2	...nach Zielkundengruppe	240
3.3	Energiewirtschaftliche Rahmenbedingungen in der Schweiz	99	7.1.3	...nach Wertschöpfungsstufe	243
3.3.1	Markt- und Preisentwicklung fossiler Energieträger	99	7.1.4	...nach weiteren Kriterien	244
3.3.1.1	Energieerzeugung in der Schweiz	99	7.2	Vertriebsorganisation	246
3.3.1.2	Entwicklung der Energiepreise in der Schweiz	101	7.2.1	Aufbauorganisation	246
3.3.2	Marktentwicklung erneuerbarer Energien	103	7.2.2	Ablauforganisation	252
4	Anwenderanforderungen	107	7.3	Vertriebswege	253
4.1	Anforderungen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	107	7.4	Vertriebsprozesse	259
4.1.1	Marktsituation	107	7.4.1	Potenzialanalyse und Identifikation von (potenziellen) Neukunden	260
4.1.2	Kundenstruktur	114	7.4.2	Erstkundenkontakt	262
4.1.3	Anwenderanforderungen	120	7.4.3	Bedarfsermittlung/ Vorfeldanalyse	263
4.2	Anforderungen von Krankenhäusern	123	7.4.4	Angebotsphase	263
4.3	Anforderungen von Industrieunternehmen	137	7.4.5	Energielieferung	264
4.4	Anforderungen von Kommunen	150	7.5	Vertriebscontrolling	265
4.5	Anforderungen sonstiger Facility-Betreiber	166	7.6	Wettbewerbsanalyse	267
5	Anwendungsbeispiele und Fallstudien	181	7.7	Human Resources im Vertrieb	268
5.1	Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	181	7.8	Bewertung und Lösungsansätze	272
			8	Handlungsfeld Marketing	274
			8.1	Allgemeine Marketingmaßnahmen	274
			8.1.1	Status quo und Entwicklung	274
			8.1.2	Öffentlichkeitsarbeit	275
			8.1.3	Werbung	276
			8.1.4	Markenbildung	277

8.1.5	Zielgruppenspezifisches Marketing	291	10.2.3.3	Szenario 3 (progressives Szenario)	368	12.4	Produktrends	454
8.2	Leistungs- und Produktgestaltung	297	10.3	Markt und Marktentwicklung für Contracting in der Schweiz	371	12.5	Strategietrends	456
8.2.1	Leistungsbestandteile	297	10.3.1	Markttreiber und -hemmnisse	371	12.6	Technologietrends	457
8.2.2	Einstiegspakete	300	10.3.2	Der Markt für Contracting in der Schweiz	372	12.7	Chancen und Risiken	459
8.2.3	Teil-Contracting	300	10.3.2.1	Gesamtmarkt	372	12.7.1	Chancen und Risiken für Energieversorger	459
8.2.4	Voll-Contracting	301	10.3.2.2	... nach Zielgruppen	376	12.7.2	Chancen und Risiken für Contractoren	463
8.2.5	Individualisierung von Contracting- Paketen	302	10.3.2.3	... nach Contracting-Formen	384	12.7.3	Chancen und Risiken für Contracting-Kunden	466
8.2.6	Bundling	302	10.4	Fazit	385	12.7.4	Allgemeine Risiken in Contracting-Projekten	474
8.3	Bewertung und Lösungsansätze	302	11	Wettbewerb	387	12.7.4.1	Planungsrisiko	474
9	Exkurs: Bioenergie-Contracting	306	11.1	Wettbewerbssituation im Contracting	387	12.7.4.2	Fertigstellungsrisiko	475
9.1	Biomasseaufkommen und -nutzung	306	11.1.1	Überblick	388	12.7.4.3	Betriebsrisiko	476
9.1.1	Holzartige Energieträger	310	11.1.2	Typen von Wettbewerbern	389	13	Strategien	478
9.1.2	Nasse Biomasse	313	11.1.3	Wettbewerbssituation im Gesamtmarkt	390	13.1	Strategiedefinition	478
9.2	Status quo Bioenergieanlagen	313	11.1.4	Wettbewerbssituation in ausgewählten Zielkunden- gruppen	391	13.2	Strategieoptionen unterschiedlicher Anbietertypen	481
9.2.1	Biogasanlagen	313	11.1.5	Alleinstellungsmerkmale	395	13.2.1	Strategieoptionen für unabhängige Contractoren	490
9.2.2	Biomasseheizkraftwerke	317	11.1.6	Ein- und Austrittsbarrieren im Wettbewerb	397	13.2.2	Strategieoptionen für EVU und Stadtwerke	492
9.3	Darstellung der konkurrierenden Nutzungsarten	318	11.2	Ausgewählte Wettbewerber und Anbieter von Contracting-Dienstleistungen in der Schweiz	398	13.3	Branchenspezifische Strategieoptionen	495
9.3.1	Feste Biomasse	318	11.2.1	Alteno Contracting	398	13.4	Weitere Strategieoptionen im Contracting	498
9.3.2	Nasse Biomasse	325	11.2.2	Axpo Contracting	400	13.4.1	Kostenführerschaft	499
9.4	Biomasse-Potenziale	329	11.2.3	BKW FMB Energie	402	13.4.2	Marktdurchdringung	501
9.5	Bioenergie-Contracting: Potenzialanalyse	330	11.2.4	EBL Elektra Baselland	405	13.4.3	Protektion	503
9.5.1	Schritt 1: Technische Potenziale	332	11.2.5	Elektrizitätswerke Kanton Zürich	407	13.4.4	Partnering	504
9.5.2	Schritt 2: Berücksichtigung konkurrierender Nutzungsarten	335	11.2.6	EWL Wärmetechnik	409	13.4.5	Multi Utility	507
10	Markt und Marktszenarien für Contracting in der Schweiz bis 2020	342	11.2.7	Group E	411	14	Weiteres Vorgehen/ Praxistipps	510
10.1	Grundlagen, Methodik	342	11.2.8	HOCHTIEF Facility Management Swiss	414	14.1	Konzentration auf die wichtigsten Erfolgsfaktoren	510
10.1.1	Szenarioanalyse	344	11.2.9	Immo facility Group	416	14.2	Leitfaden zur Auswahl von Contracting- Angeboten	517
10.1.2	Marktmodell	345	11.2.10	Industrielle Werke Basel (IWB)	418	14.2.1	Erfahrungen von Anwendern	517
10.1.3	Übersicht der Szenarien	346	11.2.11	Enercontract	421	14.2.2	Auswahl Checkliste und Bewertungsschema	518
10.2	Grundannahmen und Prämissen	347	11.2.12	MIBAG	423	14.2.3	Kalkulationsschema zum Vergleich mit der Eigeninvestition	521
10.2.1	Allgemeine Grundannahmen für alle Szenarien	348	11.2.13	Neuenschwander-Neutair	426	14.3	Ausschreibungen	523
10.2.1.1	Bevölkerungsentwicklung	348	11.2.14	Peter Meier Ingenieurung	428	14.4	Checkliste: Anforderungskatalog	524
10.2.1.2	Gesamtwirtschaftliche Entwicklung	349	11.2.15	Regio Energie Solothurn	430	14.5	Aspekte der Vertragsgestaltung	525
10.2.2	Szenariospezifische Prämissen	350	11.2.16	Siemens Building Technologies	432	14.6	Zusammenfassung und Fazit	529
10.2.2.1	Energiepreisentwicklung	350	11.2.17	Solarspar	435	15	Abbildungsverzeichnis	531
10.2.2.2	Energiepolitik	353	11.2.18	St. Gallisch Appenzellische Kraftwerke	437	16	Tabellenverzeichnis	542
10.2.2.3	Technologischen Entwicklung	354	11.2.19	Städtische Werke Winterthur	439			
10.2.2.4	Entwicklung der Dämmtechnik	355	11.2.20	Städtische Werke Winterthur	439			
10.2.2.5	Neubauraten und Sanierungs-/ Modernisierungsraten von Gebäuden	356	12	Trends, Chancen und Risiken	442			
10.2.2.6	Energiebedarf	359	12.1	Kundentrends	442			
10.2.2.7	Wechselbereitschaft und Anforderungen der Endkunden	360	12.1.1	Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	442			
10.2.3	Szenariospezifische Prämissen	363	12.1.2	Krankenhäuser und Pflegeeinrichtungen	445			
10.2.3.1	Szenario 1 (konservatives Szenario)	364	12.1.3	Verarbeitende Industrie	446			
10.2.3.2	Szenario 2 (Referenzszenario)	366	12.1.4	Kommunen und öffentliche Einrichtungen	448			
			12.1.5	Sonstige Facilities	450			
			12.2	Wettbewerbstrends	451			
			12.3	Markttrends	452			

Faxantwort an 0421 . 43 73 0-11

oder per Post an trend:research GmbH • Parkstraße 123 • 28209 Bremen
sowie im Internet unter www.trendresearch.de

Hiermit bestellen wir die Potenzialstudie (Nr. 14-1036)
»Der Markt für Contracting in der Schweiz bis 2020«

- ☐ als Printversion zum Preis von EUR 4.900,00
und zusätzliche Kopien (je EUR 400,00)
- ☐ als PDF-Version
- ☐ mit einer Single-User-License zum Preis von EUR 4.900,00
- ☐ mit einer Multi-User-License zum Preis von EUR 9.800,00
- ☐ mit einer Corporate-License zum Preis von EUR 19.600,00

personalisiert auf

- ☐ Bitte senden Sie uns Informationen zu weiteren Studien (s. u.).
Gegebenfalls erhalten wir Mengenrabatt.
- ☐ Bitten senden Sie uns das **Studienverzeichnis 2012** 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
- ☐ per Post
- ☐ per E-mail
- ☐ Internet
- ☐ Empfehlung durch
- ☐ Presseartikel in
- ☐ Sonstiges

Vorname:

Name:

Funktion:

Unternehmen:

Straße:

PLZ/Ort:

Tel./Fax:

E-mail:

- ☐ Wir sind **nicht** damit einverstanden, den Newsletter von trend:research zu erhalten.

Datum

Unterschrift/Stempel

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, aufbereitet mit eigener Methodik, führen 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 »Der Markt für Contracting in der Schweiz bis 2020« kostet je nach Wahl als Printversion (persönliches Exemplar) EUR 4.900,00. Zusätzliche Printkopien (Verwendung nur innerhalb des Unternehmens) stellen wir Ihnen für EUR 400,00 zur Verfügung.

Die **Single-User-License** (personalisierte, passwortgeschützte CD-Rom mit geschütztem PDF) kostet EUR 4.900,00.

Das **Multi-User-Paket** (bis zu 10 personalisierte, passwortgeschützte CD-Roms mit geschütztem PDF) kostet EUR 9.800,00.

Die **Corporate License** (CD-Rom mit freigegebenem PDF) kostet EUR 19.600,00.

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.:

- ☐ **Der Markt für Kleinanlagen-Contracting bis 2020 (2. Auflage)**
Marktvolumen, Potenziale, Erfolgsfaktoren
November 2011, 730 Seiten, EUR 4.500,00
- ☐ **Energiedienstleistungen bis 2020 (4. Auflage)**
Erschließung und Ausbau lukrativer Geschäftsfelder
September 2011, 928 Seiten, EUR 5.200,00
- ☐ **Energieautarke Kommunen und „Bioenergiedörfer“ – 100 % Strom durch Eigenversorgung**
Entwicklung bis 2020, Chancen und Risiken für Energieversorger
August 2011, 890 Seiten, EUR 4.200,00
- ☐ **Mikro-KWK**
Anwenderanforderungen, Technologien, Chancen und Risiken in Deutschland, Österreich und der Schweiz
Juni 2010, 1.180 Seiten, EUR 5.500,00
- ☐ **Biomasseheizkraftwerke**
Status quo und zukünftige Entwicklungen in Deutschland, Österreich und der Schweiz
Dezember 2008, 875 Seiten, EUR 5.600,00

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

© trend:research, 2012

trend:research
Institut für Trend- und Marktforschung

● Bremen
● Bremerhaven
● Köln
● Stuttgart

● trend:research GmbH ● Parkstraße 123 ● Tel.: 0421 . 43 73 0-0
● HRB 19961 AG Bremen ● 28209 Bremen ● Fax: 0421 . 43 73 0-11

● www.trendresearch.de
● info@trendresearch.de

● Deutsche Bank
● Sparkasse Bremen

● IBAN DE47 2907 0024 0239 0839 00
● IBAN DE77 2905 0101 0008 0284 09

● BIC DEUTDE33HAN
● BIC SBREDE33HAN