Potenzialstudie



Energieversorgungsmodelle für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

Marktentwicklung, Erfolgsfaktoren und Wettbewerb bis 2020

Die aktuell erstellte Studie umfasst 890 Seiten und ist ab sofort verfügbar.

- → Chancen und Risiken durch Energieeffizienz, Erneuerbare Energien, Kraft-Wärme-Kopplung und Fernwärmeversorgung
- → Marktvolumen, -entwicklung und -potenziale in Deutschland bis 2020
- → Wettbewerbsanalyse, und -entwick-
- → Unternehmensprofile der führenden Marktteilnehmer
- → Handlungsfelder, Vertrieb, Marke-
- → Erfolgsfaktoren
- → Handlungs- und Strategieoptionen

Damit auch in Zukunft Wohn- und Gewerbeimmobilien zuverlässig und kostengünstig mit Strom und Wärme versorgt werden können, sind alternative, dezentrale Energieversorgungsmodelle notwendig. Im Rahmen der Energiewende steht die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft neuen Herausforderungen gegenüber. Seit 1990 haben sich die Energiekosten pro Haushalt nahezu verdoppelt. Vor diesem Hintergrund werden Konzepte zur Eigenversorgung für Unternehmen zunehmend interessanter. Die Vorteile einer Eigenversorgung sind vielfältig. Während einerseits die Unabhängigkeit von Energieversorgern ermöglicht wird, können andererseits die Wohnungs- und Immobilienunternehmen selbst als Energieversorger auftreten, indem sie Strom und Wärme an die eigenen Mieter verkaufen. Hierdurch wird die Rentabilität, im Gegensatz zur Einspeisung ins Stromnetz, erheblich gesteigert. In diesem Zusammenhang sind z. B. dezentrale Versorgungskonzepte mit hocheffizienter Kraft-Wärme-Kopplung in Kombination mit Photovoltaik- und Speicherlösungen möglich. Alternativ zur Eigenversorgung bieten Contracting-Modelle die Möglichkeit, ohne zusätzliche Investitionen aufbringen zu müssen, die Energieversorgung effizient zu gestalten und sicherzustellen. Die Vorteile beim Contracting liegen insbesondere darin, dass Anbieter neben der Technik und dem Kapital auch das notwendige Know-how mitbringen.

Die Studie untersucht die verschiedenen Energieversorgungsmodelle für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft.

Unter Berücksichtigung der aktuellen gesetzlichen Rahmenbedingungen werden sowohl die Marktentwicklung bis 2020, als auch der Wettbewerb und die Erfolgsfaktoren analysiert. Des Weiteren gibt die Studie einen Überblick über den Status quo von Energieversorgungsmodellen in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft. Zudem verdeutlicht die Studie, dass durch die zunehmende Eigenversorgung den Energieversorgern wichtige Geschäftsfelder verloren gehen.

Folgende Fragestellungen werden in der Studie beantwortet:

- Welche gesetzlichen und energiewirtschaftlichen Rahmenbedingungen bestimmen den Markt für Energieversorgungskonzepte im Bereich der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft?
- Wie entwickelt sich die Förderung der Kraft-Wärme-Kopplung (KWK) in Deutschland?
- Welche Einsatzmöglichkeiten ergeben sich für BHKW in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft?
- Wo liegen die größten Potenziale? Welche Chancen und Risiken ergeben sich für Hersteller und Energiedienstleister?
- Welche Rolle spielen verschiedene Contracting-Varianten für die weitere Entwicklung der Eigenerzeugung in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft?
- Wie entwickelt sich der Wettbewerb im Anbietermarkt? Welche Chancen und Risiken haben neue Marktakteure?



Abbildung 1: Gründe für eine Eigenversorgung



value through information.

- 28209 Bremen Fax: 0421 . 43 73 0-11 info@trendresearch.de

Erzeugung Potenzialstudie

Energieversorgungsmodelle für die Wohnungs- und Im

Ziel und Nutzen der Studie

Ausgehend von den aktuellen politischen und gesetzlichen Rahmenbedingungen und vom Status quo analysiert die Studie die zukünftige Entwicklung des Marktes für Energieversorgungsmodelle in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft. Die Studie untersucht die Potenziale, mögliche Hindernisse und Erfolgsfaktoren und hilft Energieversorgern oder Contractoren, Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln und auf die zukünftigen Anforderungen des Marktes auszurichten.

Dies erfolgt neben einer konkreten Darstellung der Marktentwicklung in drei Szenarien auch über eine qualitative Darstellung (bspw. Anforderungen der Kunden, Ziele der Kunden, usw.) sowie der Berücksichtigung bereits bestehender Datengrundlagen. Basierend auf diesen Einschätzungen wird quantitativ und qualitativ aufgezeigt, wie diese Potenziale genutzt sowie Hindernisse umgangen werden können, damit die eigene Marktpositionierung verbessert werden kann.

Die Erkenntnisse über den Markt unterstützen die strategischen Überlegungen hinsichtlich der eigenen Unternehmensausrichtung als Energieversorger/Energiedienstleister und Contractor.

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 die Ergebnisse aus 93 strukturierten Interviews, die im Rahmen dieser Potenzialstudie geführt wurden, mit ein. Die folgenden Zielgruppen wurden befragt:

- Energieversorger
- Energiedienstleister/Contractoren
- Anlagenhersteller
- Wohnungsbaugesellschaft
- Immobilienunternehmen
- Weitere Experten

Die dargestellten Analysen und Ergebnisse werden mit Hilfe der o.g. Interviews und Expertengespräche erarbeitet.

An wen sich die Studie richtet

Die Potenzialstudie hilft Energieversorgern, Energieberatern und Energiedienstleistern sowie der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft zukünftige Potenziale einzuschätzen und die eigene Strategie/Marktpositionierung vor diesem Hintergrund auszurichten

Der Nutzen ergibt sich z.B. für Vorstände, Geschäftsführer, Marketing, Vertrieb, Strategie-, Unternehmens- und Konzernplanung sowie Konzernentwicklung, Leiter Energiedienstleistungen, Contracting, kundennahe Anlagen, Geschäftsfeldverantwortliche u. ä.

4.1.5

4.2

4.2.1

4.2.2

Anwenderanforderungen`

Immobilienwirtschaft

Wohnungswirtschaft

Gründe für die Nichtnutzung von

Contracting (nach Zielkundengruppen)

, L	Inhalt der Studie			11	
1	Summaries	20	4.3	Vorteile und Nachteile aus Anwendersicht	264
1.1	Executive Summary	20	4.3.1	Vorteile von Contracting	265
1.2	Management Summary	24	4.3.2	Nachteile von Contracting	267
		-	4.3.3	Vorteile der Eigenerzeugung	270
2	Allgemeine Grundlagen	90	4.3.4	Nachteile der Eigenerzeugung	273
2.1	Einleitung	90	4.4	Weitere Anforderungen	275
2.2	Aufbau der Studie	91	4.4.1	Präferenzen bzgl. der Anbieter	276
2.3	Methodik	93	4.4.2	Nutzung Erneuerbarer Energien im	
2.4	Ziele und Nutzen der Studie Begriffsdefinitionen	99		Rahmen des Contracting	278
2.5 2.5.1	Contracting	100 100	5	Anwendungsbeispiele und Fallstudien	280
2.5.1.1	DIN 8930-5/ Definition auf Anbieterseite	100	5.1	Anwendungsbeispiele	280
2.5.1.2	Energieliefer-Contracting	101	5.1.1	Energieliefer-Contracting	280
2.5.1.3	Einspar-Contracting	102	5.1.2	Einspar-Contracting	282
2.5.1.4	Technisches Anlagenmanagement	102	5.1.3	Finanzierungs-Contracting	284
2.5.1.5	Finanzierungs-Contracting	103	5.1.4	Technisches Anlagenmanagement	284
2.5.1.6	Definition der Kunden/Nachfrager	103	5.1.5	Anwenderbeispiele Eigenerzeugung	285
2.5.1.7 2.5.2	Zusammenfassung Eigenversorgung	104 104	5.1.5.1 5.1.5.2	in der Immobilienwirtschaft in der Wohnungswirtschaft	285 286
2.5.3	Immobilien und Wohnungswirtschaft	105	5.2	Fallstudien	289
2.5.3.1	Wohnungswirtschaft	105	5.2.1	Contracting in der Wohnungswirtschaft	289
2.5.3.2	(Gewerbliche) Immobilienwirtschaft	105	5.2.2	Contracting in der Immobilienwirtschaft	296
2.5.3.3	Grundstückswirtschaft	106	5.2.3	Eigenerzeugung in der Wohnungswirtschaft	297
2.5.3.4	Immobilienunternehmen	106	5.2.4	Eigenerzeugung in der Immobilienwirt-	
2.5.3.5	Immobilienfonds	106	_	schaft	299
	Rahmenbedingungen	100	6 6.1	Ausgewählte Technologien Kesselanlagen	303
3 3.1	Rechtliche Rahmenbedingungen	109 109	6.1.1	Kessel-Anlagentypen	303
3.1.1	Europäische Gesetzgebung	109	6.1.2	Einsatzbereiche für Kesselanlagen	305
3.1.1.1	Richtlinie zur Energieeffizienz	110	6.1.3	Kennzahlen der Kesselanlagen	306
3.1.1.2	Richtlinie zur Gesamtenergieeffizienz in		6.1.4	Wirtschaftlichkeit der Kesselanlagen	306
	Gebäuden	114	6.1.5	Wettbewerbssituation bei Kesselanlagen	307
3.1.1.3	Richtlinie zur umweltgerechten Gestaltung		6.2	Technologien zur Nutzung Erneuerbarer	
	energieverbrauchsrelevanter Produkte	117	C	Energien	307
3.1.1.4	Richtlinie zur Förderung der Nutzung von Energie aus erneuerbaren Quellen	110	6.2.1 6.2.1.1	Anlagen zur solaren Energieerzeugung Solarthermie	307
3.1.1.5	Richtlinie zur Kraft-Wärme-Kopplung	119	6.2.1.1	Photovoltaik	316
J.1.1. J	(KWK-Richtlinie)	120	6.2.1.3	Strom- und Wärmespeicher	331
3.1.1.6	Emissionshandel	121	6.2.2	Biomasseanlagen	350
3.1.2	Bundesrechtliche Rahmenbedingungen	125	6.2.2.1	Biomasse-Anlagentypen	351
3.1.2.1	Übersicht: Energiekonzept der Bundes-			Einsatzbereiche von Biomasseanlagen	353
	regierung	125		Kennzahlen der Biomasseanlagen	354
3.1.2.2	Bundes-Immissionsschutzgesetz/Bundes-		6.2.2.4		357
	immissionsschutzverordnung (BImSchG/ BImSchV)	133	6.2.2.5 6.2.3	Wettbewerbssituation bei Biomasseanlagen Wärmepumpen	358
3.1.2.3	Energieeinsparverordnung (EnEV)	135	6.2.3.1	Wärmepumpen-Anlagetypen	358
3.1.2.4	Energiesteuergesetz (EnergieStG)/Strom-	33	_	Einsatzbereiche für Wärmepumpen	361
	steuergesetz (StromG)	139	6.2.3.3	Kennzahlen der Wärmepumpen	362
3.1.2.5	Energiewirtschaftsgesetz (EnWG)	145	6.2.3.4	Wirtschaftlichkeit der Wärmepumpen	363
3.1.2.6	Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG)	149	6.2.3.5	Wettbewerbssituation bei Wärmepumpen	364
3.1.2.7	Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz	160	6.2.4	Konventionelle, neue und KWK-Techno-	- (-
3.1.2.8	(EEWärmeG) Heizkostenverordnung (HeizkostenV)	162 165	6.2.4.1	logien BHKW-Anlagentypen	365 366
-	Kraft-Wärme-Kopplungsgesetz (KWKG)	168	6.2.4.2	Einsatzbereiche der BHKW	373
	Mietrecht bzgl. Energieversorgung	173	6.2.4.3	Kennzahlen der BHKW	375
	Verordnung über allgemeine Bedingungen			Wirtschaftlichkeit der BHKW	377
	für die Versorgung mit Fernwärme		6.2.4.5	Wettbewerbssituation für BHKW	379
	(AVBFernwärmeV)	176	6.3	Kennzahlenvergleich	38c
3.2	Energiewirtschaftliche Strukturen	178	_	Detections of the West of	-0-
3.2.1	Markt- und Preisentwicklung fossiler Energieträger	170	7	Betreibermodelle im Vergleich Eigenbetrieb	385
3.2.2	Entwicklung im Großkraftwerksmarkt	179 202	7.1 7.2	Partnerschaftliche Kooperationen	388
3.2.3	Marktentwicklung Erneuerbarer und		7.3	Contracting	388
, ,	dezentraler Energien	205	7.3.1	Energieliefermodell	390
3.2.3.1	Wasserkraft	209	7.3.2	Einsparmodell	391
3.2.3.2	Windenergie	215	7.3.3	Finanzierungsmodell	392
3.2.3.3	Bioenergie	218	7.3.4	Betriebsführungsmodell	393
3.2.3.4	Photovoltaik Geothermie	223	7.3.5	Weitere Modelle	394
3.2.3.5	Nah- und Fernwärmemarkt	225 228	7.3.6	Gegenüberstellung der verschiedenen Contracting-Modelle	20/
3.2.4 3.2.4.1	Fernwärme	229	7.4	Zusammenfassung	394 395
3.2.4.2	Nahwärme	234	, -1		222
3.2.5	Anforderungen an die Strom- und Wärme-	21	8	Handlungsfeld Vertrieb	399
	versorgung: Markt vs. Politik		8.1	Problemanalyse Contracting-Vertrieb	399
	A 1 6 . 3	236	8.1.1	nach Anbieterart	399
4	Anwenderanforderungen	240	8.1.2	nach Westschöpfungsstufe	401
4.1	Anforderungen der Wohnungs- und Immobilienunternehmen	240	8.1.3 8.2	nach Wertschöpfungsstufe Vertriebsorganisation	407
4.1.1	Marktsituation	240	8.2.1	Aufbauorganisation	408
4.1.2	Status quo Technologieeinsatz	246	8.2.1.1	Aufgabenanalyse und -synthese	400
4.1.3	Status quo bei der Contracting-Nutzung	251	8.2.1.2	Organisationsformen	410
4.1.4	Status quo der Eigenerzeugung	256	8.2.1.3	Grundstruktur von Organisationen	414

8.2.2

8.3

8.4.1

8.4.2

257

263

263

264

Ablauforganisation

Vertriebswege

Vertriebsprozesse

Potenzialanalyse

Identifikation von (potenziellen) Kunden

414

417

418

424

mobilienwirtschaft

8.4.3	Erstkundenkontakt	427	11.2.2.1	Rechtliche Rahmenbedingungen	586	12.3.2.1	Cofely Deutschland GmbH	771
8.4.4	Bedarfsermittlung/Vorfeldanalyse	428	11.2.2.2	Förderung der Kraft-Wärme-Kopplung	588		Danpower Energie Service GmbH	775
8.4.5	Angebotsphase	429	11.2.2.3	Förderung Erneuerbarer Energien	589		GETEC AG	778
8.4.6	Energielieferung	430	11.2.2.4	Technologische Entwicklung dezentraler	, ,		SPIE Energy Solutions GmbH	783
8.5	Kombination mit anderen Produkten und	15	-	Erzeugungstechnologien	591		Imtech Deutschland GmbH & Co. KG	785
	Dienstleistungen	431	11.2.2.5	Strompreisentwicklung	593	12.3.2.6	Johnson Controls Systems & Service GmbH	
8.5.1	mit Smart Metering	431		Preisentwicklung Energieträger	595		OVE Objekt-Versorgung mit rationellem	, ,
8.5.2	mit Smart Home	432	11.2.2.7	Wettbewerbsentwicklung im Contracting-	,,,,	,	Energieeinsatz GmbH & Co. KG	791
8.5.3	mit Gebäudesanierung	433	,	Markt	596	12.3.2.8	Siemens AG Building Technologies Division	
8.5.4	mit Elektromobilität	434	11.2.2.8	Wohnungsneubau	597		Techem GmbH	796
8.5.5	Befragungsergebnisse	435	11.2.2.9	Sanierung/Modernisierung im Wohnungs-	331		URBANA Energiedienste GmbH	798
8.6	Vertriebscontrolling	437		bestand	600			15-
8.7	Wettbewerbsanalyse	439	11.2.3	Markttreiber und -hemmnisse	602	13	Trends, Chancen und Risiken	803
8.8	Human Ressources im Vertrieb	441	11.3	Der Markt für Energieversorgungskonzepte		13.1	Trends	803
8.9	Bewertung- und Lösungsansätze	446	5	in der Wohnungs- und Immobilienwirt-		13.1.1	Kundentrends	805
8.10	Fazit	448		schaft bis 2020	610	13.1.1.1	Wohnungswirtschaft	806
0.10	TABLE	440	11.3.1	Entwicklung KWK nach Leistungsbereichen	612	13.1.1.2	Immobilienwirtschaft	809
9	Handlungsfeld Marketing	452	11.3.1.1	Bis 10 kWel	618	13.1.2	Wettbewerbstrends	810
9.1	Status quo	452	11.3.1.2	10 bis 20 kWel	622	13.1.3	Produkttrends	811
9.2	Entwicklungen	455	11.3.1.3	20 bis 50 kWel	626	13.1.4	Strategietrends	813
9.3	Distributionspolitik	458	11.3.1.4	50 bis 500 kWel	630	13.1.5	Technologietrends	814
9.4	Preispolitik	458	11.3.2	Entwicklung Solarenergie	634	13.1.6	Trends in der energieautarken Versorgung	815
9.5	Kommunikationspolitik	460	11.3.2.1	Anzahl Anlagen	635	13.1.7	Trends in der Nah- und Fernwärmeversor-	
9.5.1	Öffentlichkeitsarbeit	461	11.3.2.2	Installierte elektrische Leistung	636	13.1.7	gung	816
9.5.2	Werbung	463	11.3.2.3	Marktvolumen in Euro	637	13.1.8	Befragungsergebnisse	817
9.5.3	Mitgliedschaft in Verbänden	467	11.3.3	Entwicklung Wärmepumpen	639	13.2	Chancen und Risiken	826
9.5.4	Markenbildung	467	11.3.3.1	Anzahl Anlagen	640	13.2.1	Chancen und Risiken für Energieversorger	020
9.5.4.1	Grundlagen	467	11.3.4	Entwicklung Speicher	642	-5	(EVU)	826
9.5.4.2	Markenstrategien	476	11.3.5	Entwicklung des Contracting-Marktes	644	13.2.2	Chancen und Risiken für unabhängige	020
9.5.4.2	Markenpolitik im Contracting	485	11.3.5.1	nach Zielkundengruppen	644	2.2.ر ـ	(spezialisierte) Contractoren	829
9.5.4.4	Vor- und Nachteile	486	11.3.5.2	nach Contracting-Formen	652	13.2.3	Chancen und Risiken für Kunden in der	029
9.5.4.5	Beispiele	487	11.3.6	Entwicklung der Eigenerzeugung	657	13.2.3	Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	833
9.6	Produktpolitik	491	11.3.7	Entwicklung der Nah- und Fernwärme-	031	13.2.4	Befragungsergebnisse	836
9.6.1	Zielgruppenspezifisches Marketing für die	491	11.5./	versorgung	658	15.2.4	Dellagungsergebinsse	030
9.0.1	Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	491	11.3.8	Zusammenfassung	664	14	Strategien	842
9.6.2	Leistungs- und Produktgestaltung		11.5.0	Zusammeniassung	004	14.1	Strategiedefinition	842
9.6.2.1	Leistungsbestandteile	494	12	Wettbewerb und Anbieter	668	_	Strategische Positionierung unterschied-	042
9.6.2.2	Einstiegspakete	495	12.1	Wettbewerb im Contracting	668	14.2	licher Contracting-Anbietertypen	849
9.6.2.3	Teil-Contracting	497	12.1.1	Wettbewerbsstruktur im Contracting	669	14.2.1	Positionierung unabhängiger Contractoren	850
9.6.2.4	Voll-Contracting	497 498	12.1.1	Überblick	669	14.2.1	Positionierung für Energieversorger im	050
9.6.2.4	Individualisierung von Contracting-Paketen		12.1.1.2	Typen von Wettbewerbern	670	14.2.2	Contracting-Markt	853
9.6.2.6	Bundling		12.1.1.2	Strukturdaten und Marktanteile	673	14.2.2.1	Regionale Energieversorgungsunternehmer	
_	Bewertung und Lösungsansätze	499	12.1.1.3	Wettbewerb im Markt für Kraft-Wärme-	0/3		Tochtergesellschaften großer Energiever-	1 055
9.7 9.8	Fazit	499	12.1.2	Kopplung (KWK)	676	14.2.2.2	sorgungsunternehmen	856
9.0	razit	501	12.1.3	Wettbewerbssituation im Gesamtmarkt	0/0	14.2.3	Positionierung für weitere Contracting-	050
10	Exkurs: Bioenergie-Contracting	FOF	12.1.3	Contracting	682	14.2.3	Anbieter	859
10.1	Biomasseaufkommen und -nutzung	505 506	12.1.4	Wettbewerbssituation in der Wohnungs-	002	14.2	Branchenspezifische Strategieoptionen	860
10.1.1	Abfall- und Reststoffe	508	12.1.4	und Immobilienwirtschaft	685	14.3 14.3.1	Wohnungswirtschaft	861
10.1.1	Nachwachsende Rohstoffe	510	12.1.5	Bekanntheit und Image von Contracting-	003	14.3.2	Immobilienwirtschaft	862
10.1.2	Biomasse-Potenziale und konkurrierende	210	12.1.5	Anbietern	686	14.4	Strategieoptionen im Contracting	862
10.2	Stoffströme	517	12.1.5.1	Grundlage: Bekanntheitsmodell	686	14.4.1	Gründung einer Tochtergesellschaft	863
10.2.1	aus Abfällen und Reststoffen		12.1.5.1	Befragungsergebnisse	688	14.4.2	Angebot von Standardlösungen	866
10.2.1	aus nachwachsenden Rohstoffen	517 526		Image	690	14.4.3	Spezialisierung auf Erneuerbare Energien-	800
10.2.3	Biomasse-Importe	-	12.1.5.3	Alleinstellungsmerkmale	691	14.4.3	Anlagen	867
10.2.3	Output aus Biomasse-Anlagen	531 532	12.1.7	Eintrittsbarrieren im Wettbewerb	693	1444	Branchenspezialisierung	870
10.3.1	Biogasanlagen		12.1.7	Wettbewerbsintensität	694	14.4.4	Cross-Selling	872
10.3.1	Biomasse(heiz)kraftwerke	532	12.1.0	Ausgewählte Unternehmen der Wohnungs-	094	14.4.5 14.4.6	Kostenführerschaft durch Preis-Mengen-	0/2
10.3.2	Bioenergie-Contracting: Potenzialanalyse	534	12.2	und Immobilienbranche	697	14.4.0	Strategie	873
_	9	537	10.01	Deutsche Annington Immobilien SE		14 47	Etablierung einer Marke	876
10.4.1	Biogasanlagen Schritt 1: Theoretische Potenziale	539	12.2.1		697	14.4.7		878
	Schritt 1: Theoretische Potenziale Schritt 2: Potenziale unter Berücksichtigung	540	12.2.2	GAGFAH M Immobilien Management GmbH	600	14.4.8	Marktdurchdringung First Mover/Innovationsorientierte Strategie	
10.4.1.2	konkurrierender Nutzungsarten	E 41	12.2.3	Deutsche Wohnen AG	699	14.4.9	Partnering/Kooperation	883
10 / 12	Marktprognose Anlagenbau bis 2020	541 544	12.2.3	TAG Immobilien AG	701 704	14.4.10 14.4.11	Multi Utility	885
10.4.1.3	Biomasse(heiz)kraftwerke	544 547	12.2.4	GSW Immobilien AG	704 707	14.4.11	Kriterienbasierte Bewertung der darge-	005
	Schritt 1: Theoretische Potenziale	547 547	12.2.5	GAG Immobilien AG	707 712	-4·3	stellten Strategieoptionen	887
	Schritt 2: Potenziale unter Berücksichtigung	J +1 /	12.2.0	Ausgewählte Anbieter von Contracting-	112		stemen strategicoptionen	00/
10.4.2.2	konkurrierender Nutzungsarten	E40	12.5	Dienstleistungen	710	10	Weiteres Vorgehen und Praxistipps	891
10 4 2 2	Marktprognose Anlagenbau bis 2020	549 552	12.3.1	Energieversorger (Tochterunternehmen)	713 714	15 15.1	Konzentration auf die wichtigsten Erfolgs-	991
10.4.2.3	Marktprognose Bioenergie-Contracting bis	عرر	12.3.1	EnBW Energy Solutions GmbH	71 <u>4</u> 714	٠.ر ـ	faktoren	891
10.4.5	2020	EES	12.3.1.1			15.2	Leitfaden zur Auswahl von Contracting-	091
10 F	Anwendungsbeispiele	553	12.3.1.2	ERN Energiedienstleistungen Rhein-Neckar	717	15.2	Angeboten	899
10.5	Artwertaurigsbeispiele	555	12.3.1.3	GmbH	720	15.0.1	Erfahrungen von Anwendern	
	Markt and Markteronarian his 2020	-61	10 0 1 4		720	15.2.1		900
11 1	Markt und Marktszenarien bis 2020 Finleitung: Frläuterungen zur Methodik	561		EWE VERTRIEB GmbH GASAG Contracting GmbH	723 726	15.2.2	Auswahl-Checkliste Rewertungsschema	902
11.1 11.1.1	Einleitung: Erläuterungen zur Methodik Methodik der Szenarioanalyse	561 561	12.3.1.5	GASAG Contracting GmbH Gelsenwasser AG	726	15.2.3	Bewertungsschema	905
		-	_		729	15.2.4	Kalkulationsschema zum Vergleich mit	006
11.1.2	Szenarioanalyse Übersicht über die Szenarien	563		Mark-E AG MVV Enamic GmbH	732 726	10.0	der Eigeninvestition	906
11.1.3		564			736	15.3	Ausschreibung Checkliste Anforderungskatalog	909
11.1.4	Marktmodell	566		RheinEnergie AG	740	15.4	Checkliste-Anforderungskatalog	910
11.2	Grundannahmen und Prämissen	568		RWE Energiedienstleistungen GmbH	744	15.5	Aspekte der Vertragsgestaltung	911
11.2.1	Annahmen für alle Szenarien	569		Stadtwerke Aachen AG (STAWAG)	747	16	Abbildungs und Taballanverseichnis	010
11.2.1.1	Bevölkerungsentwicklung	569		Stadtwerke Bielefeld GmbH	750	16	Abbildungs- und Tabellenverzeichnis	918
11.2.1.2	Gesamtkonjunkturentwicklung	573		Stadtwerke Düsseldorf AG	753	16.1	Abbildungsverzeichnis Tabellanverzeichnis	918
11.2.1.3	Stromverbrauch	575		Stadtworke Leipzig GmbH	756	16.2	Tabellenverzeichnis	940
11.2.1.4	Wärmeverbrauch	576		Stadtwerke München GmbH	759	Di- C	lia umfacat 9a o C-it Af- 11 1 5	lor
11.2.1.5	Entwicklung Wohnungs- und Immobilien-	EGG.		STEAG New Energies GmbH	763 768		lie umfasst 890 Seiten. Aufgrund der laufend	
11.00	markt	577		swb Service GmbH & Co. KG	768		sierung können sich Inhalte sowie Seitenzahl	CII
11.2.2	Szenariospezifische Annahmen	586	12.3.2	Unabhängige Contractoren	771	110011101	cht ändern.	

www.trendresearch.de

Faxantwort an 0421.43

sowie im Internet unter www.trendresearch.de

Hiermit bestellen wir die Potenzialstudie (Nr. 16-01151) »Energieversorgungsmodelle für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft«

als Printversion zum Preis von EUR 4.800,00 als PDF-Version O mit einer Single-User-License zum Preis von..... EUR 4.800,00 \bigcirc mit einer Multi-User-License zum Preis von EUR 9.600,00 mit einer Corporate-License zum Preis von.....EUR 19.200,00 und zusätzliche Printkopien (je EUR 400,00) personalisiert auf*

> Die aktuell erstellte Studie umfasst 890 Seiten und ist ab sofort verfügbar.

O Als Besteller der Studie sind wir an einer Vorstellung der Studienergebnisse im Rahmen eines persönlichen Ergebnisworkshops

- Bitte senden Sie uns das **Studienverzeichnis 2013** zu.
- Bitte senden Sie uns das Studienverzeichnis Erzeugung zu. _____

So sind wir auf Sie aufmerksam geworden.

- O Erhalt dieser Disposition
 - O per Post
- O per E-Mail
- O Internet
- O Empfehlung durch
- O Presseartikel in
- O Sonstiges
- * Die mit einem Stern gekennzeichneten Felder müssen ausgefüllt werden.

Vorname:*

Funktion:

Name:*

Unternehmen:*

Straße:*

PLZ/Ort:*

Tel./Fax:*

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

Datum

Unterschrift/Stempel

trend:researc Institut für Trend- und Marktforschung

- Bremen
- Bremerhaven
- Köln Stuttgart
- www.trendresearch.de
 - Deutsche Bank
- IBAN DE47 2907 0024 0239 0839 00 • IBAN DE77 2905 0101 0008 0284 09
- BIC DEUTDEDBBRE

trend:research

Trend- und Marktforschungsstudien werden von trend:research aktuell und exklusiv erarbeitet. Umfangreiche eigene (Primär-)Marktforschung, gemischt mit Erfahrungen und Wissen aus liberalisierten Märkten, aufbereitet mit eigener Methodik, führen zu nachvollziehbaren Aussagen mit hohem Wert. Die Schwerpunkte sind Untersuchungen in sich stark wandelnden Märkten, z. B. in den liberalisierten Energie- und Entsorgungs-

trend:research liefert Studien, Informationen und Untersuchungen an über 90 % der größeren EVU und unterstützt damit existenzielle Entscheidungen – die Referenzliste erhalten Sie auf Anfrage.

Ergebnisworkshop

Im Ergebnisworkshop werden die Kernergebnisse der Studie vorgestellt und diskutiert. Eine inhaltliche Fokussierung der Vorstellung für das teilnehmende Unternehmen ist möglich. Der Ergebnisworkshop ermöglicht darüber hinaus durch gezielten und engen Erfahrungsaustausch die Ausgestaltung und Konkretisierung von Lösungsansätzen im eigenen Unternehmen.

Konditionen

Die Potenzialstudie »Energieversorgungsmodelle für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft« kostet je nach Wahl als Printversion (persönliches Exemplar) EUR 4.800,00. Die Single-User-License (personalisierte, passwortgeschützte CD-Rom mit geschütztem PDF) kostet EUR 4.800,00. Die Multi-User-License (bis zu 10 personalisierte, passwortgeschützte CD-Roms mit geschütztem PDF) kostet EUR 9.600,00. Die Corporate-License (CD-Rom mit freigegebenem PDF) kostet EUR 19.200,00. Zusätzliche Printkopien (Verwendung nur innerhalb des Unternehmens) stellen wir Ihnen für EUR 400,00 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.:

- Der Markt für BHKW in Deutschland bis 2025 (2. erweiterte Auflage) geplant, ca. 800 Seiten, EUR 4.500,00
- Energieeffizienz im Kältemarkt (in Bearbeitung) November 2013, ca. 800 Seiten, EUR 4.800,00
- Energieversorgungsmodelle für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft (in Bearbeitung)

Oktober 2013, ca. 800 Seiten, EUR 4.800,00

- O Der Markt für Holzpellets in Deutschland und Mitteleuropa bis 2025 (2. erweiterte und überarbeitete Auflage) (in Bearbeitung) Oktober 2013, ca. 800 Seiten, EUR 4.200,00
- O Der Markt für Contracting in Deutschland bis 2020 (3. überarbeitete und erweiterte Auflage)

Mai 2013, 926 Seiten, EUR 6.900,00

- Dezentrale Energieerzeugung in Deutschland bis 2030 Juli 2012, 620 Seiten, EUR 7.900,00
- Der Markt für BHKW in Europa bis 2020 Juli 2012, 890 Seiten, EUR 7.900,00

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

© trend:research, 2013

16-1003-560-AHe