Contracting
Potenzialstudie

Contracting für KMU, mittelständische Industrie, das Gastgewerbe und öffentliche Einrichtungen

Umsetzung von Energieliefer-, Energiespar-, und Wärmecontracting sowie mögliche Wachstumspotenziale

www.trendresearch.de

- → **Wie haben sich die rechtlichen Rahmenbedingungen verändert?**
- → **Was sind die Rollen der Marktakteure und deren Vertragsbeziehungen?**
- → **Wie werden sich Marktvolumen und -potenziale in Deutschland bis 2023 entwickeln?**
- → **Welche staatlichen Fördermöglichkeiten bestehen?**
- → **Wie ist die Wettbewerbsstruktur und wie wird sich diese entwickeln?**
- → **Bestehen Chancen und Risiken durch Energieeffizienz und Erneuerbare Energien?**

Der Fokus der Studie liegt auf der Analyse, wie KMU, mittelständische Industrie, das Gastgewerbe und öffentliche Einrichtungen Contracting nutzen und welche Anforderungen und Präferenzen sie dabei haben. Darüber hinaus analysiert sie den Status und die Entwicklung des Contracting-Marktes auf der Basis der aktuellen Rahmenbedingungen und gibt einen Ausblick auf die Markt- und Wettbewerbsentwicklung bis 2023.

Differenzierte Analyse folgender Zielkundengruppen:

- KMU aus Gewerbe-/Handel- und Dienstleistungsbranchen
- mittelständische Industrieunternehmen
- Gastgewerbe
- öffentliche Einrichtungen

Der Wettbewerb für Energieliefer-, Energiespar-, und Wärmecontracting ist in der Großindustrie sehr intensiv, da Contractoren hier die größten Umsatzchancen bei geringsten Risiken sehen. Jedoch treten kleine und mittlere Unternehmen – die durch ihre Vielzahl die deutsche Wirtschaftsstruktur prägen – als neue Nachfrager im Markt für Contracting auf. Zudem stellt die gestiegene Bedeutung von Energieeffizienz für Rendite und Wirtschaftlichkeit einen weiteren Wachstumsfaktor dar. Auch der große Investitionsbedarf in vielen Betrieben bedeutet eine gewachsene Zielgruppe für bspw. Wärmecontracting.

Die rechtlichen Rahmenbedingungen in Deutschland zeigen, dass sich auch die Politik dem Thema Contracting angenommen hat. So wurde durch das Kraft-Wärme-Kopplungsgesetz (KWKG), das Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz (EEWärmeG) und das Energiedienstleistungsgesetz (EDL-Gesetz) eine breite rechtliche Grundlage für Contracting geschaffen. Diese energierechtlichen Bestimmungen zeichnen sich durch eine zunehmende Komplexität aus, die eine hohe Spezialisierung von Contractoren erfordert. Diese Studie stellt die praxisrelevanten Implikationen der Gesetze dar und zeigt auf, welche Rolle diese insbesondere in Bezug auf die untersuchte Zielgruppe spielen. Zudem wird auch aufgezeigt, wie durch die EEG-Novelle 2014 Contracting für KMU, die bisher als Eigenerzeuger aufgetreten sind, durch die im Gegensatz zur früheren Regelung nun fällige Zahlung von 30 Prozent der EEG-Umlage attraktiv werden kann.

Neben der Erklärung der rechtlichen Rahmenbedingungen soll in dieser Studie das komplizierte Angebot staatlicher Fördermöglichkeiten für die verschiedenen Contracting-Varianten dargestellt und analysiert werden. In Deutschland existiert eine große Anzahl an Förderanbietern und -angeboten für Contracting. So bietet bspw. die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) Förderungsprogramme zum Contracting in den Bereichen Bauen, Sanieren, Energieeffizienz und Erneuerbare Energien an. Ein weiteres bundesweites Förderungsinstrument ist das Marktanreizprogramm (MAP) für Contracting mit erneuerbarer Wärme des Bundesamtes für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA). Außerdem bieten auch die Energieagenturen der Bundesländer Förderungen an, z.B. wird in Hessen der Markteintritt von Mikro-Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen gefördert.

In der Studie stehen, neben den Anforderungen der unterschiedlichen Zielkundengruppen, die folgenden Fragestellungen im Fokus:

- Welche Contracting-Varianten sind für welche Zielkundengruppe besonders relevant?
- Welche Hemmnisse behindern die Markterschließung?
- Welche Zielkundengruppen versprechen die höchsten Absatz- und Ertragspotenziale?
- Welche Wettbewerbsstrukturen (Gesamtmarkt, Teilmärkte) gibt es? Wie wird sich der Wettbewerb entwickeln?
- Welche Wachstumsraten sind im Contracting-Markt für KMU, mittelständische Industrie, das Gastgewerbe und öffentliche Einrichtungen zu erwarten?

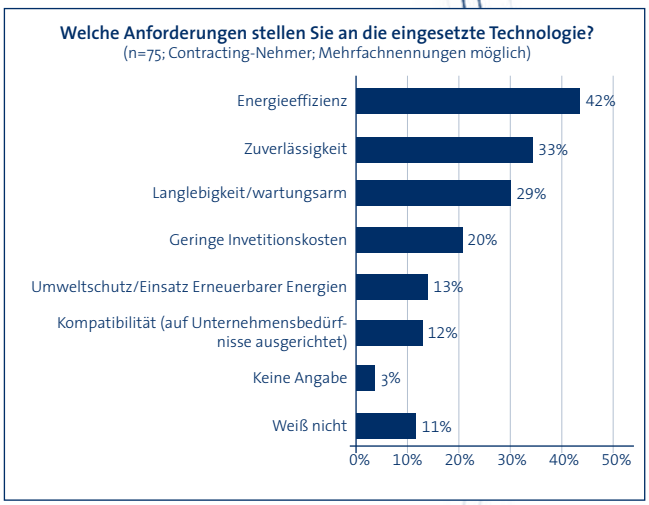

Abbildung 1: Anforderungen an die eingesetzten Technologien

trend:research
Institut für Trend- und Marktforschung
Bremen – Bremerhaven – Köln – Stuttgart

value through information.

Parkstraße 123
28209 Bremen
Tel.: 0421 . 43 73 0-0
Fax: 0421 . 43 73 0-11
www.trendresearch.de
info@trendresearch.de

Contracting für KMU, mittelständische Industrie, das Ga

Ziel und Nutzen der Studie

Ausgehend von den aktuellen Rahmenbedingungen und der Darstellung des Contracting-Marktes wird die Studie die entscheidenden Grundlagen in Bezug auf Wettbewerb, beteiligte Marktakteure und deren Vertragsbeziehungen, staatliche Förderungsmöglichkeiten und wesentliche Technologien aufzeigen. Darüber hinaus wird der Contracting-Markt für die genannten Zielkundengruppen genauer betrachtet sowie mögliche Wachstumspotenziale dargestellt. Des Weiteren werden die Auswirkungen von der gestiegenen Bedeutung von Energieeffizienz auf die Nachfrage nach den unterschiedlichen Contracting-Varianten untersucht. Die Analyse und Marktbetrachtung innerhalb der Studie basiert auf umfangreichem Desk Research sowie Expertengesprächen. Auf dieser Basis werden die Wettbewerbsstruktur und -entwicklung abgeleitet sowie Trends, Chancen und Risiken für Bereich und Marktakteure aufgezeigt. Hierdurch wird es dem Leser ermöglicht, die eigene Positionierung im Markt zu überprüfen und ggf. anzupassen bzw. neue Strategien zu entwickeln.

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. 60 strukturierte Interviews mit folgenden Zielgruppen ein:

- Zielkundengruppen:
- KMU aus Gewerbe-/Handel- und Dienstleistungsbranchen
- mittelständische Industrieunternehmen
- Kommunen/öffentliche Einrichtungen
- Krankenhäuser und Pflegeeinrichtungen
- Hotels und Gastronomiebetriebe
- Contractoren
- Weitere Experten aus Verbänden und sonstigen Institutionen

An wen sich die Studie richtet

Die Potenzialstudie richtet sich insbesondere an Contractoren, Energieversorger und Dienstleister. Sie hilft ihnen dabei zukünftige Contracting-Potenziale in den Märkten der einzelnen Zielkundengruppen 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.

Geplanter Inhalt der Studie

1 Summaries
1.1 Executive Summary
1.2 Management Summary

2 Allgemeine Grundlagen
2.1 Einleitung
2.2 Ziele und Nutzen der Studie
2.3 Aufbau der Studie
2.4 Methodik der Studie
2.5 Begriffsdefinitionen und Abgrenzung
2.5.1 KMU
2.5.1.1 Größe
2.5.1.2 Bedeutung in der deutschen Wirtschaft
2.5.1.3 Mittelständische Industrie
2.5.2 Gastgewerbe
2.5.3 Öffentliche Einrichtungen
2.5.4 Contracting
2.5.4.1 Anlagen-Contracting
2.5.4.2 Betriebsführungs-Contracting
2.5.4.3 Einspar-Contracting
2.5.4.4 Energieliefer-Contracting
2.5.4.5 Finanzierungs-Contracting
2.5.4.6 Performance-Contracting
2.5.4.7 Technisches Anlagenmanagement
2.5.4.8 Wärme(direkt)service

3 Rahmenbedingungen
3.1 Rahmenbedingungen in der Energiewirtschaft
3.2 Rechtliche Rahmenbedingungen
3.2.1 Europäische Gesetzgebung
3.2.1.1 EU-Richtlinie zur Endenergieeffizienz und zu Energiedienstleistungen
3.2.1.2 EU-Richtlinie zur Gesamtenergieeffizienz in Gebäuden
3.2.1.3 Umweltgerechte Gestaltung energieverbrauchsrelevanter Produkte (Ökodesign)
3.2.1.4 Emissionshandel
3.2.1.5 Nutzung erneuerbarer Energien
3.2.1.6 Nutzung der Kraft-Wärme-Kopplung
3.2.1.7 Weitere
3.2.2 Bundesrechtliche Rahmenbedingungen
3.2.2.1 Übersicht: Energiekonzept der Bundesregierung
3.2.2.2 BimSchG/BImSchV
3.2.2.3 Energieeinsparverordnung (EnEV)
3.2.2.4 Energiesteuergesetz/ Gesetz zur Fortentwicklung der ökologischen Steuerreform (EnergieStG/ Ökosteuer)
3.2.2.5 Energiedienstleistungsgesetz (EDL)
3.2.2.6 Energiewirtschaftsgesetz (EnWG)
3.2.2.7 Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG)
3.2.2.7.1 Direktvermarktung
3.2.2.7.2 EEG-Novelle 2014
3.2.2.7.3 Weitere Aspekte
3.2.2.8 Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz (EEWärmeG)
3.2.2.9 Heizkostenverordnung (HeizkostenV)
3.2.2.10 Kraft-Wärme-Kopplungsgesetz (KWKGModG)
3.2.2.11 Mietrecht bzgl. Energieversorgung
3.2.2.12 Verordnung über allgemeine Bedingungen für die Versorgung mit Fernwärme (AVB FernwärmeV)
3.2.2.13 Weitere
3.3 Energiewirtschaftliche Strukturen
3.3.1 Markt- und Preisentwicklung fossiler Energieträger
3.3.2 Entwicklung im Großkraftwerksmarkt
3.3.3 Marktentwicklung Erneuerbarer und dezentraler Energien
3.3.4 Fernwärmemarkt
3.3.5 Anforderungen an die Strom- und Wärmeversorgung: Markt vs. Politik
3.3.6 Weitere

4 Anwenderanforderungen
4.1 Anforderungen einzelner Zielkundengruppen
4.1.1 KMU
4.1.1.1 Marktsituation
4.1.1.2 Kundenstruktur
4.1.1.3 Anwenderanforderungen
4.1.2 Mittelständische Industrieunternehmen
4.1.2.1 Marktsituation
4.1.2.2 Kundenstruktur
4.1.2.3 Anwenderanforderungen
4.1.3 Gastgewerbe
4.1.3.1 Marktsituation
4.1.3.2 Kundenstruktur
4.1.3.3 Anwenderanforderungen
4.1.4 Kommunen/öffentliche Einrichtungen
4.1.4.1 Marktsituation
4.1.4.2 Kundenstruktur
4.1.4.3 Anwenderanforderungen
4.2 Gründe für die Nichtnutzung von Contracting (nach Zielkundengruppen)
4.3 Vorteile und Nachteile aus Anwendersicht
4.3.1 Vorteile von Contracting
4.3.2 Nachteile von Contracting
4.4 Weitere Anforderungen
4.4.1 Präferenzen bzgl. der Anbieter
4.4.2 Nutzung Erneuerbarer Energien im Rahmen des Contracting

5 Anwendungsbeispiele und Fallstudien
5.1 Anwendungsbeispiele
5.1.1 Energieliefer-Contracting
5.1.2 Einspar-Contracting
5.1.3 Finanzierungs-Contracting
5.1.4 Technisches Anlagenmanagement
5.2 Fallstudien im Bereich Contracting
5.2.1 KMU
5.2.2 Mittelständische Industrieunternehmen
5.2.3 Gastgewerbe
5.2.4 Kommunen/öffentliche Einrichtungen

6 Ausgewählte Technologien
6.1 Brennwerttechnik
6.2 Niedertemperaturtechnik
6.3 Technologien zur Nutzung Erneuerbarer Energien
6.3.1 Solarthermische Anlagen/Photovoltaik
6.3.2 Bioenergieanlagen
6.3.3 Weitere
6.4 Konventionelle, Neue und KWK-Technologien
6.4.1 Blockheizkraftwerke
6.4.2 Gasturbinenanlage mit Wärmerückgewinnung
6.4.3 Stirlingmotor

astgewerbe und öffentliche Einrichtungen

6.4.4 Brennstoffzellenanlagen
6.4.5 Mikroturbinen
6.4.6 ORC-Process
6.4.7 Weitere
6.5 Kennzahlen zum Vergleich

7 Handlungsfeld Vertrieb
7.1 Problemanalyse Contracting-Vertrieb
7.1.1 ... nach Anbieterart
7.1.2 ... nach Zielkundengruppe
7.1.3 ... nach Wertschöpfungsstufe
7.1.4 ... nach weiteren Kriterien
7.2 Vertriebsorganisation
7.2.1 Aufbauorganisation
7.2.2 Ablauforganisation
7.3 Vertriebswege
7.4 Vertriebsprozesse
7.4.1 Potenzialanalyse
7.4.2 Identifikation von (potenziellen) Neukunden
7.4.3 Erstkundenkontakt
7.4.4 Bedarfsermittlung/Vorfeldanalyse
7.4.5 Angebotsphase
7.4.6 Energielieferung
7.4.7 Weitere
7.5 Kombination mit anderen Produkten und Dienstleistungen
7.5.1 Energiedienstleistungen
7.5.2 Smart Metering
7.5.3 Elektromobilität
7.5.4 Weitere
7.6 Vertriebscontrolling
7.7 Wettbewerbsanalyse
7.8 Human Resources im Vertrieb
7.9 Bewertung und Lösungsansätze

8 Handlungsfeld Marketing
8.1 Allgemeine Marketingmaßnahmen
8.1.1 Status quo und Entwicklung
8.1.2 Öffentlichkeitsarbeit
8.1.3 Werbung
8.1.4 Mitgliedschaft in Verbänden
8.1.5 Markenbildung
8.1.5.1 Grundlagen
8.1.5.2 Markenstrategien
8.1.5.3 Markenpolitik im Contracting
8.1.5.4 Vor- und Nachteile
8.1.5.5 Beispiele
8.1.5.6 Weitere
8.1.6 Zielgruppenspezifisches Marketing
8.1.6.1 KMU
8.1.6.2 Mittelständische Industrieunternehmen
8.1.6.3 Gastgewerbe
8.1.6.4 Kommunen/öffentliche Einrichtungen
8.2 Leistungs- und Produktgestaltung
8.3 Bewertung und Lösungsansätze

9 Markt und Marktszenarien für Contracting bis 2023
9.1 Einleitung: Erläuterungen zur Methodik
9.1.1 Darstellung verschiedener Szenarien
9.1.2 Methodik
9.2 Grundannahmen und Prämissen
9.2.1 Annahmen für alle Szenarien
9.2.2 Szenariospezifische Annahmen
9.2.2.1 Annahmen für das Szenario 1
9.2.2.2 Annahmen für das Szenario 2 (Referenzszenario)
9.2.2.3 Annahmen für das Szenario 3
9.3 Markt und Marktentwicklung des Contracting
9.3.1 Markttreiber, -chancen
9.3.2 Markthemmnisse, -barrieren
9.3.3 Der Markt für Contracting 2014
9.3.3.1 ... nach Contracting-Formen
9.3.3.2 ... nach Zielkundengruppen
9.3.3.2.1 KMU
9.3.3.2.2 Mittelständische Industrieunternehmen
9.3.3.2.3 Gastgewerbe
9.3.3.2.4 Kommunen/öffentliche Einrichtungen
9.3.3.3 ... Contracting-Markt nach Medien (z.B. Prozesswärme/Dampf, Kälte, Druckluft)
9.3.4 Der Markt für Contracting bis 2023
9.3.4.1 ... nach Contracting-Formen
9.3.4.2 ... nach Zielkundengruppen
9.3.4.3 ... Contracting-Markt nach Medien
9.4 Zusammenfassung

10 Wettbewerb und Anbieter
10.1 Wettbewerbssituation im Contracting
10.1.1 Wettbewerbsstruktur im Contracting
10.1.1.1 Überblick
10.1.1.2 Typen von Wettbewerbern
10.1.1.3 Strukturdaten und Marktanteile
10.1.1.4 Wettbewerbssituation im Gesamtmarkt
10.1.1.5 Wettbewerbssituation in ausgewählten Zielkundengruppen
10.1.1.5.1 Bekanntheit und Image von Contracting-Anbietern
10.1.1.5.2 Grundlage: Bekanntheitsmodell
10.1.1.5.3 Befragungsergebnisse
10.1.1.5.4 Image
10.1.1.6 Alleinstellungsmerkmale
10.1.1.7 Ein- und Austrittsbarrieren im Wettbewerb
10.2 Wettbewerbsintensität
10.3 Ausgewählte Wettbewerber und Anbieter von Contracting-Dienstleistungen
10.3.1 Energieversorger (Tochterunternehmen)
10.3.1.1 E.ON energy Projects GmbH
10.3.1.2 EnBW Energy Solutions GmbH
10.3.1.3 enercity Contracting GmbH
10.3.1.4 ERN Energiedienstleistungen Rhein-Neckar GmbH
10.3.1.5 EWE Energie AG
10.3.1.6 GASAG WärmeService GmbH
10.3.1.7 Gelsenwasser AG
10.3.1.8 Mark-E AG
10.3.1.9 MVV Energiedienstleistungen GmbH
10.3.1.10 RheinEnergie AG
10.3.1.11 RWE Energiedienstleistungen GmbH
10.3.1.12 Stadtwerke Aachen AG
10.3.1.13 Stadtwerke Bielefeld GmbH
10.3.1.14 Stadtwerke Düsseldorf AG
10.3.1.15 Stadtwerke Leipzig GmbH
10.3.1.16 Stadtwerke München GmbH
10.3.1.17 STEAG New Energies GmbH
10.3.1.18 swb Services GmbH & Co. KG
10.3.1.19 Weitere
10.3.2 Unabhängige Contractoren
10.3.2.1 Axima GmbH
10.3.2.2 Cofely Deutschland GmbH
10.3.2.3 Dalkia GmbH
10.3.2.4 GA-tec Gebäude- und Anlagentechnik GmbH
10.3.2.5 Getec AG
10.3.2.6 HOCHTIEF Energy Management GmbH
10.3.2.7 Imtech Deutschland GmbH & Co. KG
10.3.2.8 Johnson Controls Systems & Service GmbH
10.3.2.9 NGT Contracting GmbH
10.3.2.10 OVE Energie GmbH & Co. KG
10.3.2.11 Proenergy Contracting GmbH & Co. KG
10.3.2.12 Siemens AG Building Technologies Division
10.3.2.13 Techem Energy Contracting GmbH
10.3.2.14 URBANA Energiedienste GmbH
10.3.2.15 Weitere

11 Fördermöglichkeiten und Fallbeispiele
11.1 Förderanbieter
11.1.1 Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)
11.1.2 Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)
11.1.3 Förderprogramme der Bundesländer
11.2 Fallstudien und Anwendungsbeispiele

12 Trends, Chancen und Risiken
12.1 Trends
12.1.1 Kundentrends
12.1.2 Wettbewerbstrends
12.1.3 Produkttrends
12.1.4 Strategietrends
12.1.5 Technologietrends
12.2 Chancen und Risiken
12.2.1 Chancen und Risiken für Energieversorger
12.2.2 Chancen und Risiken für unabhängige Contractoren
12.2.3 Chancen und Risiken für Contracting-Kunden
12.2.3.1 KMU
12.2.3.2 Mittelständische Industrieunternehmen
12.2.3.3 Gastgewerbe
12.2.3.4 Kommunen/öffentliche Einrichtungen

13 Strategien
13.1 Strategiedefinition
13.2 Strategieoptionen unterschiedlicher Anbietertypen
13.2.1 Strategieoptionen für unabhängige Contractoren
13.2.2 Strategieoptionen für Energieversorger
13.2.3 Strategieoptionen für weitere Anbieter
13.3 Branchenspezifische Strategieoptionen
13.3.1 KMU
13.3.2 Mittelständische Industrieunternehmen
13.3.3 Gastgewerbe
13.3.4 Kommunen/öffentliche Einrichtungen
13.4 Weitere Strategieoptionen im Contracting

Die Studie wird ca. 500 Seiten umfassen. Aufgrund der laufenden Erarbeitung können sich die Inhalte noch leicht ändern. Inhaltliche Vorschläge können bis zum Ende des Subskriptionszeitraumes aufgenommen werden.

www.trendresearch.de

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. 17-1041)
»Contracting für KMU, mittelständische Industrie, das Gastgewerbe und öffentliche Einrichtungen«
zum Preis von ..... EUR 3.900,00

und _____ zusätzliche Kopien ..... (je EUR 400,00)

personalisiert auf* _____

○ Wir bestellen vor dem **29. August 2014** und erhalten 10% Subskriptionsrabatt.

○ Als Besteller der Studie sind wir an der Teilnahme an einem Kick-Off-Workshop (siehe rechts) interessiert. (Bitte beachten Sie, dass nur Anmeldungen vor Ablauf des Subskriptionsrabatts berücksichtigt werden können) ..... [Für Studienbesteller kostenfrei]

○ Als Besteller der Studie sind wir an einer Vorstellung der Studienergebnisse im Rahmen eines persönlichen Ergebnisworkshops (siehe rechts) interessiert ..... [Preis auf Anfrage]

○ Bitte senden Sie uns das **Studienverzeichnis 2014** zu.

So sind wir auf Sie aufmerksam geworden.
- ○ Erhalt dieser Disposition
  - ○ per Post
  - ○ per E-Mail
- ○ Internet
- ○ Empfehlung durch _____
- ○ Presseartikel in _____
- ○ Sonstiges _____

* Die mit einem Stern gekennzeichneten Felder müssen ausgefüllt werden.

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- 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 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.

Kick-Off-Workshop

Im telefonischen Kick-Off-Workshop werden Methodik und Ziele der Studie vorgestellt und eine inhaltliche Fokussierung mit dem teilnehmenden Unternehmen diskutiert.

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 **»Contracting für KMU, mittelständische Industrie, das Gastgewerbe und öffentliche Einrichtungen«** kostet je nach Wahl als Printversion (persönliches Exemplar) EUR 3.900,00. Zusätzliche Kopien (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 Bestellung bis zum **29. August 2014** gewähren wir Ihnen einen Subskriptionsrabatt von 10%. Bei gleichzeitiger Bestellung anderer Studien (s. u.) bieten wir Ihnen 10% Mengenrabatt. Die Studie ist ab **November 2014** verfügbar.

Weitere Studien

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

- ○ **Rekommunalisierung in der Abfallwirtschaft: Potenziale, Herausforderungen, Strategien**
  März 2014, 606 Seiten, EUR 5.200,00
- ○ **Der Markt für die Mitverbrennung alternativer Brennstoffe in Zementwerken und Kohlekraftwerken in Europa bis 2020: Marktentwicklungen, Trends, Chancen und Risiken**
  Januar 2013, 922 Seiten, EUR 6.500,00
- ○ **Novelliertes KrWG und kommunale Entsorgung bis 2020: Zukunft der Entsorgungswege von Restmüll, Bioabfällen und Wertstoffen; Entwicklung von Abfallaufkommen, Preisen, Kapazitäten**
  September 2012, 573 Seiten, EUR 5.900,00
- ○ **Markt für Unterflurcontainersysteme in der Abfallentsorgung bis 2020: Potenziale, Nutzungserfahrungen, Marktentwicklung, Chancen und Risiken**
  November 2012, 462 Seiten, EUR 4.600,00
- ○ **Der Markt für Klärschlammentsorgung in Deutschland bis 2025 (2. Aufl.): Stoffströme, Ressourcennutzung, Preise, Absatzmärkte, Marktpotenziale und Strategien**
  Juli 2012, 680 Seiten, EUR 4.600,00

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

© trend:**research**, 2014

trend:research
Institut für Trend- und Marktforschung
● Bremen ● Bremerhaven ● Köln ● Stuttgart

● trend:**research** GmbH ● HRB 19961 AG Bremen ● Parkstraße 123 ● 28209 Bremen ● Tel.: 0421 . 43 73 0-0 ● 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 DEUTDEDBBRE ● BIC SBREDE22XXX

17-0705-606-MiR