



Contracting im Krankenhaus

Produkte, Marktvolumen, Potenziale, Wettbewerb

- Kunden- und Potenzialanalyse bei:
 - Krankenhäusern/Kliniken
 - Rehabilitations-Einrichtungen
 - Pflege-Einrichtungen
- Marktvolumen, -entwicklung und -potenziale

- Anforderungen und Bedarf
- Wettbewerbsanalyse
- Rahmenbedingungen
- Strategie- und Handlungs-empfehlungen
- Fallstudien u. Anwendungsbeispiele

Der Markt für Contracting in Krankenhäusern, Kliniken und auch Rehabilitations- und Pflege-Einrichtungen ist ein interessanter Teilmarkt im Bereich Contracting. Neben den »üblichen« Energie- und Wärmelieferungsverträgen gibt es hier weitere Bereiche, in denen Contracting angewendet wird, wie beispielsweise Dampf-erzeugung und Bereitstellung technischer Gase.

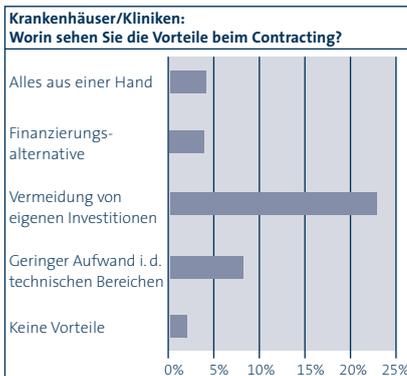
Durch den enormen Kostendruck im Gesundheitswesen sowie die Auswirkungen der Fallpauschalen (DRG) auch auf die Energieversorgung in stationären Einrichtungen findet sich hier ein Markt mit hohem Volumen und Potenzial (allein ca. 2.200 Krankenhäuser). Eine gute Grundlage auch für Contracting-Aktivitäten sind energie-nahe Dienstleistungen in den Krankenhäusern, die bereits jetzt durch viele Stadtwerke geleistet werden sowie ggf. kommunale Verbundenheit und langjährige Kundenbeziehungen. Weitere Wettbewerber haben insbesondere bei Klinikgesellschaften mit mehreren Häusern und entsprechenden Ausschreibungen gute Chancen, denn auf der Suche nach Einsparpotenzialen wird Contracting im Energiebereich durchaus als Option angesehen.

Die Potenzialstudie zeigt auf der Basis einer umfangreichen Befragung der Nachfrage- und Anbieterseite mit ca. 125 telefonischen Interviews neben dem aktuellen Marktvolumen und der weiteren Marktentwicklung umfassendes Wissen für die Entscheidungen im Zusammenhang mit dem Aufbau bzw. Ausbau des Geschäftsfeldes, z.B. über:

- Status Quo des Contractings
- Kundenanforderungen und -nutzen
- Hindernisse und Barrieren
- Anwendungsbereiche und Beispiele
- Wettbewerbsstrukturen und Anbieterprofile
- Trends und Vermarktungschancen
- Branchenstrategien und Handlungsempfehlungen für unabhängige Contractoren, EVU-Tochter-unternehmen sowie regionale und lokale EVU.

Die Studie richtet sich an EVU, Contracting-Dienstleister sowie an Krankenhäuser/Kliniken, Rehabilitations- und Pflege-Einrichtungen.

Die Studie ist ab sofort verfügbar und umfasst 504 Seiten. Einladung zur Studienpräsentation am 22. Juni 2004 in Bremen. Anmeldung siehe Rückseite.



value through information.

Ziel und Nutzen der Studie

Die Studie knüpft an die Ergebnisse der Potenzialstudie »Der Markt für Contracting in Deutschland bis 2010« an und vertieft die Untersuchung im Bereich Krankenhaus/ Kliniken, Rehabilitations- und Pflege-Einrichtungen. Neben differenzierten Aussagen über die Kundenanforderungen erfolgte eine detaillierte Branchenanalyse und die Berechnung des branchenspezifischen Marktvolumens.

Auf der Basis einer umfangreichen Befragung von Branchenvertretern und einer transparenten Analyse der erwarteten Entwicklungen in diesem Contractingmarkt werden strategische und operative Entscheidungen unterstützt und Empfehlungen zum Aufbau und/oder Ausbau der eigenen Marktposition gegeben. Ebenso werden die Anforderungen und Bedürfnisse der Kunden in dieser Branche vertieft und Anhaltspunkte für eine eigene Segmentierung und Vertriebsvorbereitung gegeben.

Methodik

trend:research setzt verschiedene Field- und Desk-Research-Methoden ein. Im Desk Research sind neben umfangreichen Intra- und Internet-Datenbank-Analysen auch bereits vorhandene Studien zum Thema Contracting ausgewertet worden.

Den Hauptteil macht das Field Research aus. Im Rahmen einer umfangreichen, deutschlandweiten Befragung wurden 126 telefonische und persönliche Interviews in folgender Aufteilung geführt:

Zielgruppen	Interviews
Öffentlich geförderte Krankenhäuser	29
Privat finanzierte Krankenhäuser	21
Rehabilitations-Einrichtungen	21
Pflege-Einrichtungen	15
Contractoren und EVU, weitere Experten	40

Die dargestellten Analysen und Ergebnisse wurden mit Hilfe der o.g. Interviews und Expertengespräche erarbeitet. Die Auswertung der Anforderungen und Erwartungen führte zu abgesicherten Aussagen über Markt, Trends, Projekte und Wettbewerb sowie Strategien im liberalisierten Markt.

An wen sich die Studie richtet

Die Potenzialstudie hilft Contractoren, Energieversorgern, Querverbundunternehmen und Stadtwerken sowie Dienstleistern, zukünftige Contracting-Potenziale in Krankenhäusern/Kliniken, Rehabilitations- und Pflege-Einrichtungen einzuschätzen und das eigene Angebot bzw. die eigenen Maßnahmen vor diesem Hintergrund im Zuge einer Branchenfokussierung auszurichten.

Krankenhäusern/Kliniken, Rehabilitations- und Pflege-Einrichtungen hilft die Studie, die eigenen Anforderungen zu schärfen, Produkte und Dienstleistungen zu vergleichen sowie einen Marktüberblick über die Anbieter zu bekommen.

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

1	Management Summary	15	3.2.1.2	Bei Pflege-Einrichtungen	146
2	Allgemeine Grundlagen	69	3.2.2	Status Quo im Contracting	148
2.1	Hinführung und Rahmenbedingungen	69	3.2.3	Anforderungen an d. Contracting	149
2.1.1	Einleitung	69	3.2.4	Vor- und Nachteile v. Contracting	152
2.1.2	Methodik	71	3.2.5	Präferenzen bezüglich bestimmter Anbieter	154
2.1.3	Begriffsdefinitionen	74	3.2.6	Nutzung erneuerbarer Energien im Rahmen des Contracting	155
2.1.3.1	Contracting	74	3.3	Fazit	156
2.1.3.2	DIN 8930-5 / Definitionen auf Anbieterseite	75	4	Ausgewählte Technologien in der (dezentralen) Energieerzeugung im Krankenhaus	158
2.1.3.3	Definitionen der Kunden/Nachfrager	78	4.1	Brennwerttechnik	158
2.1.3.4	Weitere Contracting-Begriffe im Markt	80	4.2	Wärmepumpen	160
2.1.3.4.1	Anlagen-Contracting	80	4.3	Technologien zur Nutzung erneuerbarer Energien	161
2.1.3.4.2	Performance-Contracting	80	4.3.1	Solarthermische Anlagen / Photovoltaik	161
2.1.3.4.3	Intracting: verwaltungsinternes Contracting	81	4.3.2	Geothermie	171
2.1.3.4.4	Betriebsführungs-Contracting	82	4.3.3	Biomasse-Anlagen	173
2.1.3.4.5	Voll-Contracting	82	4.4	KWK-Technologien	175
2.1.3.4.6	Engineering-Contracting	83	4.4.1	Blockheizkraftwerke	177
2.1.3.4.7	Finanzierungs-Contracting	83	4.4.2	Gasturbinenanlage mit Wärmerückgewinnung	179
2.1.3.4.8	Beteiligungs-Contracting	84	4.4.3	Mikroturbinen	181
2.1.3.4.9	Bau-Contracting	84	4.4.4	Inverse Gasturbinen	182
2.1.3.4.10	Contracting vs. Outsourcing	84	4.4.5	Brennstoffzellen-Anlagen	182
2.1.3.5	Zusammenfassung der Contracting-Varianten	85	4.4.6	Stirling-Motor	189
2.2	Rahmenbedingungen	85	4.5	Kennzahlen und Vergleiche	191
2.2.1	Rahmenbedingungen in der Energiewirtschaft	86	5	Markt und Marktszenarien für das Contracting im Krankenhaus 196 (nicht in der Anwenderstudie vorhanden)	
2.2.1.1	Unbundling	86	5.1	Einleitung: Erläuterungen zur Methodik	197
2.2.1.2	Regulierungsbehörde	89	5.1.1	Darstellung verschiedener Szenarien	199
2.2.1.3	Preisentwicklung	91	5.1.2	Methodik	200
2.2.2	Rahmenbedingungen im Gesundheitswesen	91	5.2	Grundannahmen und Prämissen	202
2.2.2.1	Sozial- und Gesundheitspolitik in Deutschland	92	5.2.1	Annahmen für alle Szenarien	203
2.2.2.2	Gesetzliche Grundlagen	94	5.2.2	Szenariospezifische Annahmen	204
2.2.2.3	Rahmenbedingungen der stationären Versorgung	101	5.2.2.1	Annahmen für das Szenario 1	204
2.2.3	Sozial- und Gesundheitspolitik in Europa	108	5.2.2.2	Annahmen für das Szenario 2 (Referenzszenario)	207
2.2.4	Rahmenbedingungen im Contracting-Umfeld	112	5.2.2.3	Annahmen für das Szenario 3	210
2.2.5	Ausgewählte rechtliche Grundlagen	117	5.3	Markt und Marktentwicklung des Contracting im Krankenhaus	216
2.3	Förderprogramme	118	5.3.1	Markt und Marktentwicklung im Contracting in Deutschland: Gesamtmarkt	216
3	Anwenderanforderungen	122	5.3.2	Anteil Krankenhäuser	218
3.1	Krankenhäuser/Kliniken	122	5.3.3	Marktdurchdringung	219
3.1.1	Ausgangssituation und Besonderheiten	122	5.3.4	Der Markt für Contracting in stationären Versorgungseinrichtungen in 2003	220
3.1.1.1	Bei öffentlich geförderten Krankenhäusern	129	5.3.4.1	Der Markt für Contracting in Krankenhäusern	222
3.1.1.2	Bei privat finanzierten Krankenhäusern	132	5.3.4.2	Der Markt für Contracting in Rehabilitations- und Pflege-Einrichtungen	223
3.1.2	Status Quo im Contracting	134	5.3.4.3	Der Markt für Contracting in stationären Versorgungseinrichtungen in 2005	224
3.1.3	Anforderungen an das Contracting	135	5.3.4.4	Der Markt für Contracting in Krankenhäusern	224
3.1.4	Vor- und Nachteile von Contracting	138	5.3.4.5	Der Markt für Contracting in Rehabilitations- und Pflege-Einrichtungen	225
3.1.5	Präferenzen bezüglich bestimmter Anbieter	141			
3.1.6	Nutzung erneuerbarer Energien im Rahmen des Contracting	143			
3.2	Rehabilitations- und Pflege-Einrichtungen	144			
3.2.1	Ausgangssituation und Besonderheiten	144			
3.2.1.1	Bei Rehabilitations-Einrichtungen	145			

5.3.5	Der Markt für Contracting in stationären Versorgungseinrichtungen in 2010	226
5.3.5.1	Der Markt für Contracting in Krankenhäusern	226
5.3.5.2	Der Markt für Contracting in Rehabilitations- und Pflege-Einrichtungen	227
5.3.6	Der Markt für Contracting in stationären Versorgungseinrichtungen in 2015	228
5.3.6.1	Der Markt für Contracting in Krankenhäusern	228
5.3.6.2	Der Markt für Contracting in Rehabilitations- und Pflege-Einrichtungen	229

6	Wettbewerb und Anbieter	231
6.1	Wettbewerb i. d. Energiewirtschaft	231
6.2	Wettbewerb im Contracting	234
6.2.1	Marktstruktur im Contracting	235
6.2.1.1	Überblick und Strukturdaten	235
6.2.1.2	Strukturdaten zum Umsatz	238
6.2.1.3	Typen von Wettbewerbern	239
6.2.1.4	Spezialisten für Krankenhäuser	239
6.2.2	Produkt-Kunden-Kombinationen	240
6.2.3	Erfolgsfaktoren	240
6.3	Ausgewählte Wettbewerber und Anbieter von Contracting-Dienstleistungen	243
6.3.1	Anbieter von Contracting-Dienstleistungen im Bereich stationärer Versorgungseinrichtungen	243
6.3.1.1	Berliner Energieagentur GmbH	243
6.3.1.2	Dalkia Energieservice GmbH	247
6.3.1.3	EAM EnergiePlus GmbH	252
6.3.1.4	EWE AG	256
6.3.1.5	GETEC AG	260
6.3.1.6	Gesellschaft für wirtschaftliche Energieversorgung GmbH	263
6.3.1.7	hessenENERGIE GmbH	266
6.3.1.8	Imtech Deutschland GmbH & Co. KG	270
6.3.1.9	InfraServ GmbH & Co. Höchst KG	274
6.3.1.10	LGM Energie GmbH	278
6.3.1.11	MVV Energie GmbH	281
6.3.1.12	NGT Neue Gebäudetechnik GmbH	285
6.3.1.13	SFW GmbH	287
6.3.1.14	Siemens Building Technologies GmbH & Co. OHG	292
6.3.1.15	Stadtwerke Düsseldorf AG	296
6.3.1.16	swb Services GmbH & Co. KG	299
6.3.1.17	Vattenfall Europe Contracting GmbH	302
6.3.2	Ausgewählte Anbieter von Contracting-Dienstleistungen (allgemein)	306
6.3.2.1	Elyo AG & Co. KG	306
6.3.2.2	EnBW Energy Solutions GmbH	309
6.3.2.3	Energie Consulting und Service (ECS) GmbH	312
6.3.2.4	E.ON Projects GmbH	315
6.3.2.5	EC Energiecontracting Heidelberg GmbH	318
6.3.2.6	GA-tec Gebäude- und Anlagentechnik GmbH	322
6.3.2.7	HARPEN Energie Contracting GmbH	325
6.3.2.8	HARPEN EKT GmbH	328
6.3.2.9	RWE Solutions AG	331
6.3.2.10	STEAG Energie-Contracting GmbH (SEC)	334
6.3.2.11	Techem Energy Contracting GmbH	337
6.3.2.12	URBANA Fernwärme GmbH	340

7	Trends, Chancen und Risiken	345
7.1	Trends	345
7.1.1	Kundentrends	345
7.1.1.1	Krankenhäuser/Kliniken	345
7.1.1.2	Rehabilitations- und Pflege-Einrichtungen	347
7.1.2	Wettbewerbstrends	347
7.1.3	Markttrends	349
7.1.4	Produktrends	350
7.1.5	Strategietrends	351
7.1.6	Technologietrends	352
7.2	Chancen und Risiken	354
7.2.1	Chancen und Risiken für Energieversorger	354
7.2.2	Chancen und Risiken für Contractoren-Dienstleister	356
7.2.3	Chancen und Risiken für Krankenhäuser/Kliniken, Rehabilitations- und Pflege-Einrichtungen	357
7.2.4	Zusammenfassung der Risiken	359
7.2.4.1	Planungsrisiko	359
7.2.4.2	Betriebsrisiko	360
7.2.4.3	Fertigstellungsrisiko	361

8	Strategien	364
<i>(nicht in der Anwenderstudie vorhanden)</i>		
8.1	Strategiedefinition	364
8.2	Strategieoptionen	366
8.2.1	Übersicht der möglichen Strategieoptionen	366
8.2.2	Strategieoptionen für unabhängige Contractoren	370
8.2.3	Strategieoptionen für Tochterunternehmen großer EVU	372
8.2.4	Strategieoptionen für regionale bzw. lokale EVU	375
8.3	Strategieoptionen im Bereich der stationären Versorgungseinrichtungen	378
8.4	Querschnittsstrategien	381
8.4.1	Die Basis: Kundenwertanalyse	381
8.4.2	First Mover	385
8.4.3	Produkte und Marken	388
8.4.4	Fokussierung	390
8.4.5	Partnering	392
8.4.6	Multi Utility	396

9	Ausgestaltung und Vermarktung von Contracting im Krankenhaus	400
9.1	Produktgestaltung	400
9.1.1	Leistungsbestandteile	400
9.1.2	Einstiegspakete	403
9.1.3	Teilcontracting	404
9.1.4	Vollcontracting	405
9.1.5	Bundling	406
9.1.6	Individualisierung von Contracting-Paketen	407
9.2	Finanzplanung im Contracting	407
9.2.1	Planungsgrößen	408
9.2.2	Einflussfaktoren	409
9.2.3	Planungstechnik Szenarioanalyse	410

10	Anwendungsbeispiele und Fallstudien	412
10.1	Anwendungsbeispiele in Krankenhäusern, Rehabilitations- und Pflege-Einrichtungen	412

10.1.1	Energieliefer-Contracting	412
10.1.1.1	Stromerzeugungsanlagen	412
10.1.1.2	Notstromaggregate	413
10.1.1.3	Wärmeerzeugungsanlagen	414
10.1.1.4	Kälteerzeugungsanlagen	414
10.1.1.5	Klimaanlagen, Be- und Entlüftung	414
10.1.1.6	Dampferzeugungsanlagen	415
10.1.2	Technisches Anlagenmanagement	415
10.1.3	Technisches Gebäudemanagement/ Facility Management	416
10.1.4	Abfall-/Sonderabfallentsorgung	417
10.1.5	Energie(spar)konzepte, Energiemessungen, Energiecontrolling und -management u.ä.	417
10.1.6	Einspar-Contracting	418
10.1.7	Finanzierungs-Contracting	419
10.2	Fallstudien für Contracting in Krankenhäusern	420
10.2.1	Fallstudie Vollcontracting: »Hubertus Krankenhaus« Berlin	421
10.2.2	Fallstudie Energieliefer-Contracting »Evangelisches Krankenhaus« Wesel	424
10.2.3	Fallstudie Einspar-Contracting: »Rheinische Kliniken« Bonn	428
10.2.4	Fallstudie Einspar-Contracting »Universitätsklinikum Ulm«	431
10.3	Fallstudien für Contracting in Rehabilitations- und Pflege-Einrichtungen	435
10.3.1	Fallstudie Energieliefer-Contracting Pflegeheim Zehringen	435
10.3.2	Fallstudie Energieliefer-Contracting Pflegeheim Hannover	437
11	Ausblick	441
11.1	Entwicklungen i. d. Energiewirtschaft: zentrale vs. dezentrale Erzeugung	441
11.1.1	Das virtuelle Kraftwerk	444
11.1.2	Entwicklungen im Contracting	444
11.2	Entwicklungen bei stationären Versorgungseinrichtungen	445
11.2.1	Krankenhaus der Zukunft	446
11.2.2	Rehabilitations-Einrichtungen der Zukunft	447
11.2.3	Pflege-Einrichtung der Zukunft	447
12	Weiteres Vorgehen/Praxistipps	450
12.1	Konzentration auf die wichtigsten Erfolgsfaktoren	450
12.2	Leitfaden zur Auswahl von Contractingangeboten	459
12.2.1	Erfahrungen von Anwendern	474
12.2.2	Auswahl-Checkliste	475
12.2.3	Bewertungsschema	482
12.2.4	Kalkulationsschema zum Vergleich mit der Eigeninvestition	491
12.3	Ausschreibung	492
12.4	Checkliste: Anforderungskatalog	498
12.5	Aspekte der Vertragsgestaltung	499
12.6	Zusammenfassung und Fazit	504

Die Studie umfasst 504 Seiten. Durch die laufende Bearbeitung und Aktualisierung der Studie können sich sowohl Seitenzahlen als auch einzelne Punkte leicht verändern.

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. 07-12009) »Contracting im Krankenhaus« zum Preis von EUR 3.400,00 und zusätzl. Kopien (je EUR 300,00) - alle Preise zzgl. gesetzlicher MwSt. -
- Hiermit bestellen wir als Krankenhaus die Anwenderstudie »Contracting im Krankenhaus« (ohne Kapitel 5 und 8) zum Preis von EUR 1.900,00 und zusätzl. Kopien (je EUR 300,00) - alle Preise zzgl. gesetzlicher MwSt. -
- Wir möchten an der Endpräsentation am 22. Juni 2004 teilnehmen. Die Teilnahme ist für Studienkäufer kostenlos.
- Bitte senden Sie uns Informationen zu weiteren Studien (s.u.). Ggf. erhalten wir Mengenrabatt.

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 07-05002

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.

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 »Contracting im Krankenhaus« kostet 3.400,00 EUR, als Anwenderstudie ohne Kapitel 5 und 8 (Markt, Strategien) 1.900,00 EUR (persönliches Exemplar).

Zusätzliche Kopien (Verwendung nur innerhalb des Unternehmens) stellen wir Ihnen zu 300,00 EUR 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 sofort verfügbar.



VERANSTALTUNGEN ZUR STUDIE

In einer halbtägigen Endpräsentation werden am 22. Juni 2004 in Bremen ausgewählte Ergebnisse der Studie präsentiert und diskutiert. 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 über 50 Multi-Client-Studien heraus, die jeder Kunde erwerben kann. Aktuelle Beispiele sind:

- Der Markt für Contracting in Deutschland bis 2010**, 05/03, 600 S., EUR 5.500,00
- Contracting in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft**, 03/04, 504 S., EUR 3.400,00
- Contracting in der Industrie**, 08/04, ca. 500 S., EUR 4.600,00
- Markenbildung im Contracting**, 08/04, ca. 300 S., EUR 3.400,00
- Planungs- und Baukapazitäten für Kraftwerke**, 07/04, ca. 500 S., EUR 3.900,00
- Zählerwesen: Unbundling, Marktpotenziale, Prozessoptimierung**, 02/04, 705 S., EUR 3.500,00
- Dezentrale Energieerzeugung**, 05/04, ca. 500 S., EUR 4.400,00
- Der Markt für Energiedienstleistungen**, 11/03, 786 S., EUR 4.400,00
- Kraftwerke 2020 (in Begleitung des VGB)**, 09/03, 823 S., EUR 8.900,00
- Der Markt für Abrechnungsdienstleistungen in der Energiewirtschaft, 2. Aufl.**, 07/03, 820 S., EUR 3.300,00

Weitere Studien sowie Informationen über das Institut, seine Methodik und Vorgehensweisen können Sie im Internet unter www.trendresearch.de abrufen oder mit diesem Formular anfordern.

trend:research

Institut für Trend- und Marktforschung