



Contracting in Nordrhein-Westfalen

Marktvolumen und -entwicklung, Wettbewerb und Kundenanforderungen

- **Marktvolumen, -entwicklung und -potenziale in Nordrhein-Westfalen**
- **Differenzierte Kundenanalyse in sechs Hauptbranchen**
- **Wettbewerbsanalyse und -profile in Nordrhein-Westfalen**

- **Kundenanforderungen**
- **Rahmenbedingungen und Einflussfaktoren**
- **Strategie- und Handlungsempfehlungen**
- **Fallstudien und Anwendungsbeispiele**
- **Checklisten und Praxistipps**

Der Markt für Contracting ist einer der Wachstumsmärkte in der Energiewirtschaft. Zahlreiche Unternehmen der Branche verzeichnen zweistellige Wachstumsraten und ein Großteil des Potenzials für Contracting ist noch nicht einmal erschlossen. Gerade Nordrhein-Westfalen bietet aufgrund seiner hohen Unternehmens- und Bevölkerungsdichte und einer entsprechenden Anzahl energietechnischer Anlagen gute Absatzmarktchancen für Contracting-Dienstleistungen. Allein 22% aller Betriebe des produzierenden Gewerbes und 21% der gesamten Wohnungsbestände Deutschlands liegen in Nordrhein-Westfalen.

Neben den vor Ort ansässigen Wettbewerbern ist bereits eine Vielzahl überregional agierender Anbieter hier tätig, weitere Contractoren stehen vor der Überlegung, ihre Aktivitäten räumlich auszuweiten, und haben dabei auch Nordrhein-Westfalen im Fokus. Im Hinblick auf die weitere Geschäftsentwicklung ergeben sich u.a. folgenden Fragestellungen:

- Wie groß ist das Marktvolumen für Contracting in Nordrhein-Westfalen?
- Wie ist die langfristige Marktentwicklung einzuschätzen?
- Welche Unterschiede zur deutschlandweiten Entwicklung sind zu erkennen?
- Gibt es regionale Unterschiede bei den Kundenanforderungen?
- Lohnt (weiterhin oder zukünftig) eine regionale Fokussierung der Aktivitäten?

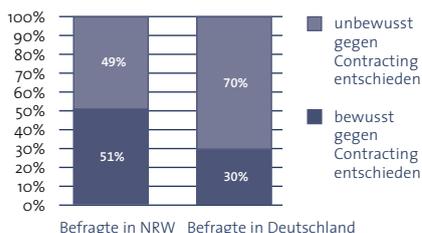
Auf der Basis einer umfangreichen Befragung in sechs Hauptbranchen sowie bei EVU und Contractoren vermittelt die Studie umfassendes Wissen für die Entscheidungen im Zusammenhang mit dem Aufbau bzw. Ausbau des Geschäftsfeldes in Nordrhein-Westfalen, z.B. über:

- den heutigen Entwicklungsstand,
- Kundenanforderungen in Nordrhein-Westfalen,
- Hindernisse und Barrieren,
- Anwendungsbeispiele,
- Marktvolumen, auch in Teilmärkten,
- weitere Entwicklung in Abhängigkeit unterschiedlicher Rahmenbedingungen bis 2020,
- Wettbewerbsstrukturen, Anbieter und deren Profile,
- Trends und Vermarktungschancen,
- Strategien und Handlungsoptionen für unabhängige Contractoren, EVU Tochterunternehmen sowie regionale und lokale EVU,
- den Vergleich zwischen Nordrhein-Westfalen und Deutschland.

Die 615 Seiten umfassende Studie richtet sich an EVU, Contracting-Dienstleister sowie an Gewerbe- und Industrieunternehmen, Immobilien- und Wohnungsgesellschaften, Kommunen und Betreiber öffentlicher und privater Einrichtungen in Nordrhein-Westfalen.

Die aktuelle Studie auf 615 Seiten
ist sofort verfügbar.

Haben Sie sich bei vergangenen Projekten bewusst
gegen Contracting entschieden?
(Anteil derer, die bisher kein Contracting anwenden)



Nehmen Sie auch an der Endpräsentation zur aktuell fertig gestellten Studie am 21. Dezember 2004 in Bremen teil. 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« und vertieft die Untersuchung für den Teilraum Nordrhein-Westfalen.

Neben differenzierten Aussagen über die Kundenanforderungen erfolgt eine detaillierte Branchenanalyse und die Berechnung des regional-spezifischen Marktvolumens.

Auf der Basis einer umfangreichen Befragung (s.u.) von Branchenvertretern und einer transparenten Analyse der erwarteten Entwicklungen im Contracting-Markt werden strategische und operative Entscheidungen unterstützt und Empfehlungen zum Aufbau und/oder Ausbau der eigenen Marktposition 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 Befragung wurden 125 telefonische Interviews in folgenden Zielgruppen geführt.

Zielgruppen	Interviews
Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	21
Facilities (z.B. Hotels, Kinos, Freizeitanlagen)	13
Krankenhäuser, Reha- und Pflege-Einrichtungen	18
Verarbeitende Industrie	34
Kommunen, öffentliche Verwaltungen	11
Ver- und Entsorgung	8
Contractoren, EVU, Stadtwerke	20
Gesamt	125

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

An wen sich die Studie richtet

Die Potenzialstudie hilft Contractoren, Energieversorgern, Querverbundunternehmen und Stadtwerken sowie Dienstleistern zukünftige Contracting-Potenziale in Nordrhein-Westfalen einzuschätzen und das eigene Angebot bzw. die eigenen Maßnahmen vor diesem Hintergrund auf diesen wichtigen Teilmarkt auszurichten.

Unternehmen der untersuchten Branchen 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 und Vertrieb, Strategie-, Unternehmens- und Konzernplanung, Leiter Contracting, Leiter kundennahe Anlagen u.ä.

Märkte und Strategien Potenzialstudie

CONTRACTING IN NORDRHEIN-WESTFALEN: MARKTVOLUMEN UND -

Inhalt der Studie

1	Management Summary	16	3.2.5	Anforderungen von Kommunen und öffentlichen Verwaltungen	154
2	Allgemeine Grundlagen und Rahmenbedingungen	66	3.2.5.1	Ausgangssituation von Kommunen und öffentlichen Verwaltungen	154
2.1	Einleitung	66	3.2.5.2	Anforderungen an das Contracting	156
2.2	Methodik	67	3.2.6	Anforderungen von Unternehmen der Ver- und Entsorgungswirtschaft	159
2.3	Begriffsdefinitionen	70	3.2.6.1	Ausgangssituation in der Ver- und Entsorgungswirtschaft	159
2.3.1	Contracting	71	3.2.6.2	Anforderungen an das Contracting	161
2.3.2	DIN 8930-5 / Definitionen auf Anbieterseite	72	3.3	Gründe für die Nichtnutzung von Contracting	163
2.3.3	Definitionen der Kunden/Nachfrager	74	3.4	Vor- u. Nachteile aus Anwendersicht	166
2.3.4	Weitere Contracting-Begriffe im Markt	76	3.5	Weitere Anforderungen	178
2.3.4.1	Anlagen-Contracting	76	3.5.1	Präferenzen in Bezug auf Anbieter	178
2.3.4.2	Performance-Contracting	76	3.5.2	Nutzung erneuerbarer Energien im Rahmen des Contractings	181
2.3.4.3	Intracting: verwaltungsinternes Contracting	77	4	Ausgewählte Technologien in der dezentralen Energieerzeugung und -versorgung	185
2.3.4.4	Betriebsführungs-Contracting	78	4.1	Brennwerttechnik	185
2.3.4.5	Voll-Contracting	79	4.2	Wärmepumpen	187
2.3.4.6	Engineering-Contracting	79	4.3	Kältetechnik	189
2.3.4.7	Beteiligungs-Contracting	80	4.4	Technologien zur Nutzung erneuerbarer Energien	191
2.3.4.8	Bau-Contracting	80	4.4.1	Solarthermische Anlagen	191
2.3.4.9	Contracting vs. Outsourcing	80	4.4.2	Photovoltaik	199
2.3.4.10	Zusammenfassung der Contracting-Varianten	82	4.4.3	Geothermie	201
2.4	Rahmenbedingungen	83	4.4.4	Biomasse-Anlagen	204
2.4.1	Rahmenbedingungen in der Energiewirtschaft	83	4.5	KWK-Technologien	206
2.4.1.1	Unbundling	84	4.5.1	Blockheizkraftwerke	208
2.4.1.2	Regulierungsbehörde – Aufgaben und Kompetenzen	86	4.5.2	Gasturbinenanlage mit Wärmerückgewinnung	209
2.4.1.3	Preisentwicklung	88	4.5.3	Mikroturbinen	211
2.4.2	Rahmenbedingungen im Contracting-Umfeld	89	4.5.4	Inverse Gasturbinen	212
2.4.3	Ausgewählte rechtliche Grundlagen	96	4.5.5	Brennstoffzellen-Anlagen	212
2.4.4	Förderprogramme	98	4.5.6	Stirling-Motor	218
2.4.5	Rahmenbedingungen in NRW	100	4.5.7	Kennzahlen und Vergleiche von KWK-Erzeugungstechnologien	219
2.4.5.1	Landespolitik in NRW (Energiepolitik)	100	4.6	Beleuchtungstechnologien	223
2.4.5.2	Wirtschaftliche und demographische Strukturen in NRW	105	4.7	Technologieeinsatz in NRW und Deutschland	226
2.4.5.3	Energiewirtschaft in NRW	110	5	Anwendungsbeispiele und Fallstudien aus NRW	229
3	Anwenderanforderungen in NRW	118	5.1	Anwendungsbeispiele	229
3.1	Marktanforderungen	119	5.1.1	Energieliefer-Contracting	229
3.1.1	Exkurs: Marktanforderungen in Deutschland	120	5.1.1.1	Stromerzeugungsanlagen	230
3.1.2	Marktanforderungen in NRW	122	5.1.1.2	Wärmeerzeugungsanlagen	231
3.2	Anforderungen einzelner Kundengruppen	125	5.1.1.3	Kälteerzeugungsanlagen	231
3.2.1	Wohnungs- u. Immobilienwirtschaft	125	5.1.1.4	Klimaanlagen, Be- und Entlüftung	232
3.2.1.1	Ausgangssituation in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	125	5.1.1.5	Dampferzeugungsanlagen	232
3.2.1.2	Anforderungen an das Contracting	130	5.1.2	Technisches Anlagenmanagement	233
3.2.2	Anforderungen von Facility-Betreibern	134	5.1.3	Technisches Gebäudemanagement/ Facility Management	234
3.2.2.1	Ausgangssituation von Facility-Betreibern	134	5.1.4	Abfall-/Sonderabfallentsorgung	234
3.2.2.2	Anforderungen an das Contracting	137	5.1.5	Energiesparkonzepte, Energiemessungen, Energiecontrolling und -management u.ä.	235
3.2.3	Anforderungen von Krankenhäusern, Reha- und Pflegeeinrichtungen	140	5.1.6	Einspar-Contracting	236
3.2.3.1	Ausgangssituation von Krankenhäusern, Reha- und Pflegeeinrichtungen	140	5.1.7	Finanzierungs-Contracting	237
3.2.3.2	Anforderungen an das Contracting	145	5.2	Fallstudien für Contracting in NRW	238
3.2.4	Anforderungen von Industrieunternehmen	148	5.2.1	Wohnungs- u. Immobilienwirtschaft	238
3.2.4.1	Ausgangssituation von Industrieunternehmen	148	5.2.2	Facilities	244
3.2.4.2	Anforderungen an das Contracting	150	5.2.3	Krankenhäuser, Reha- und Pflegeeinrichtungen	247
			5.2.4	Verarbeitende Industrie	250

ENTWICKLUNG, WETTBEWERB UND KUNDENANFORDERUNGEN

5.2.5	Kommunen und öffentliche Verwaltungen	254	7.3.9	EGM Gesellschaft für Energie- und Gebäudemanagement mbH	402	9.2.1	Übersicht der möglichen Strategieoptionen	506
5.2.6	Ver- und Entsorgung	257	7.3.10	ELE Emscher Lippe Energie GmbH	404	9.2.2	Strategieoptionen für unabhängige Contractoren	510
6	Markt und Marktszenarien für Contracting in NRW	262	7.3.11	EnBW Energy Solutions GmbH	406	9.2.3	Strategieoptionen für Tochterunternehmen großer EVU	513
6.1	Einleitung: Erläuterungen zur Methodik	263	7.3.12	E.ON Energy Projects GmbH	409	9.2.4	Strategieoptionen für regionale bzw. lokale EVU	515
6.1.1	Darstellung verschiedener Szenarien	265	7.3.13	eurolux AG	411	9.3	Branchenspezifische Strategieoptionen	518
6.1.2	Methodik	266	7.3.14	Fernwärmeversorgung Niederrhein GmbH	413	9.3.1	Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	518
6.2	Grundannahmen und Prämissen	269	7.3.15	G.A.S. Energietechnologie GmbH	415	9.3.2	Facilities	520
6.2.1	Annahmen für alle Szenarien und Teilmärkte	269	7.3.16	GA-tec Gebäude- und Anlagentechnik GmbH	418	9.3.3	Krankenhäuser, Reha- und Pflegeeinrichtungen	521
6.2.2	Annahmen für das Szenario 1 (branchenunabhängig)	272	7.3.17	GETEC AG	420	9.3.4	Verarbeitende Industrie	524
6.2.3	Annahmen für das Szenario 2	276	7.3.18	GEW RheinEnergie AG	423	9.3.5	Kommunen, öffentliche Verwaltungen	525
6.2.4	Annahmen für das Szenario 3	280	7.3.19	HARPEN Energie Contracting GmbH	425	9.3.6	Ver- und Entsorgung	526
6.3	Markt und Marktentwicklung im Contracting	286	7.3.20	IKET GmbH	427	9.4	Querschnittsstrategien	528
6.3.1	Exkurs: Der Markt für Contracting in Deutschland bis 2010	286	7.3.21	Imtech Deutschland GmbH	429	9.4.1	Die Basis: Kundenwertanalyse	528
6.3.2	Der Markt für Contracting in NRW bis 2020	292	7.3.22	InfraServ GmbH & Co. Höchst KG	432	9.4.2	First Mover	531
6.3.3	Der Gesamtmarkt für Contracting in NRW	294	7.3.23	LGM Energie GmbH	435	9.4.3	Produkte und Marken	533
6.3.3.1	Der Markt für Contracting in NRW in 2003	294	7.3.24	Mark-E AG	438	9.4.4	Fokussierung	536
6.3.3.2	Entwicklung des Gesamtmarktes für Contracting in NRW bis 2020	304	7.3.25	mve eurocom GmbH	441	9.4.5	Partnering	539
6.3.3.3	Der Markt für Contracting in NRW 2010	309	7.3.26	MVV Energie AG	443	9.4.6	Multi Utility	542
6.3.3.4	Der Markt für Contracting in NRW 2020	313	7.3.27	NGT Neue Gebäudetechnik GmbH	445	10	Ausgestaltung und Vermarktung von Contracting	546
6.3.4	Der Markt für Contracting in NRW differenziert nach den untersuchten Hauptbranchen	317	7.3.28	OVE Energie GmbH & Co. KG	447	10.1	Produktgestaltung	546
6.3.4.1	Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	318	7.3.29	Proenergy Contracting GmbH & Co. KG	449	10.1.1	Leistungsbestandteile	546
6.3.4.2	Facilities	328	7.3.30	RWE Solutions AG	451	10.1.1.1	Leistungspakete	550
6.3.4.3	Krankenhäuser, Alten- und Pflegeeinrichtungen	337	7.3.31	Siemens Building Technologies GmbH und Co. oHG	454	10.1.1.2	Einstiegspakete	551
6.3.4.4	Verarbeitende Industrie	344	7.3.32	Stadtwerke Bielefeld GmbH	457	10.1.1.3	Teilcontracting	551
6.3.4.5	Kommunen, öffentliche Verwaltungen	352	7.3.33	Stadtwerke Düsseldorf Aktiengesellschaft/SWD Energie Nordrhein-Westfalen GmbH	459	10.1.4	Vollcontracting	551
6.3.4.6	Ver- und Entsorgung	361	7.3.34	STAWAG Stadtwerke Aachen AG	464	10.1.5	Bundling	552
7	Wettbewerb und Anbieter in NRW	371	7.3.35	STEAG Energie-Contracting GmbH	466	10.1.6	Individualisierung von Contracting-Paketen	553
7.1	Wettbewerb in der Energiewirtschaft in Deutschland und NRW	371	7.3.36	Techem Energy Contracting GmbH	468	10.2	Finanzplanung im Contracting	554
7.2	Wettbewerb im Contracting	376	7.3.37	ThyssenKrupp EnServeon GmbH	471	10.2.1	Planungsgrößen	554
7.2.1	Marktstruktur im Contracting in Deutschland und NRW	376	7.3.38	Vattenfall Europe Contracting GmbH	471	10.2.2	Einflussfaktoren	556
7.2.1.1	Überblick und Strukturdaten	376	8	Trends, Chancen und Risiken	476	10.2.3	Planungstechnik Szenarioanalyse	556
7.2.1.2	Strukturdaten zu Umsatz und installierter Leistung	377	8.1	Trends	476	11	Ausblick	559
7.2.2	Typen von Wettbewerbern	379	8.1.1	Kudentrends	476	11.1	Entwicklungen in der Energiewirtschaft: Wettbewerb, Marktliberalisierung u. zentrale vs. dezentrale Erzeugung	559
7.2.3	Produkt-Kunden-Kombinationen	379	8.1.1.1	Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	477	11.1.1	Energiewirtschaft 2010	559
7.2.4	Erfolgsfaktoren	382	8.1.1.2	Facilities	479	11.1.2	Energiewirtschaft 2020	561
7.3	Ausgewählte Wettbewerber und Anbieter von Contracting-Dienstleistungen in NRW	385	8.1.1.3	Krankenhäuser	480	11.2	Entwicklungen im Contracting in Deutschland und NRW	562
7.3.1	Aktiengesellschaft für Versorgungsunternehmen (AVU)	385	8.1.1.4	Verarbeitende Industrie	482	12	Weiteres Vorgehen / Praxistipps	565
7.3.2	Bocholter Energie- und Wasserversorgung GmbH	387	8.1.1.5	Kommunen und öffentliche Verwaltungen	483	12.1	Konzentration auf die wichtigsten Erfolgsfaktoren	565
7.3.3	COMUNA-metall GmbH	389	8.1.6	Ver- und Entsorgung	484	12.2	Leitfaden zur Auswahl von Contractingangeboten	576
7.3.4	Dalkia Energie Service GmbH	391	8.1.2	Wettbewerbstrends	486	12.2.1	Auswahl-Checkliste	585
7.3.5	Dortmunder Energie- und Wasserversorgung GmbH	394	8.1.3	Markttrends	487	12.2.2	Bewertungsschema	592
7.3.6	EAM EnergiePlus GmbH	396	8.1.4	Produktrends	488	12.2.3	Kalkulationsschema zum Vergleich mit der Eigeninvestition	602
7.3.7	Econtract GmbH	398	8.1.5	Technologietrends	489	12.3	Ausschreibung	602
7.3.8	EGC Energie- und Gebäudetechnik Control GmbH & Co. KG	400	8.1.6	Strategietrends	490	12.4	Checkliste: Anforderungskatalog	607
			8.2	Chancen und Risiken	493	12.5	Aspekte der Vertragsgestaltung	608
			8.2.1	Chancen und Risiken für Energieversorger	493			
			8.2.2	Chancen und Risiken für Contracting-Dienstleister	495			
			8.2.3	Chancen und Risiken für Endkunden	497			
			8.2.4	Darstellung allgemeiner Risiken in Contracting-Projekten	498			
			8.2.4.1	Planungsrisiko	498			
			8.2.4.2	Fertigstellungsrisiko	500			
			8.2.4.3	Betriebsrisiko	500			
			9	Strategien	503			
			9.1	Strategiedefinition	504			
			9.2	Strategieoptionen	506			

Die Studie umfasst 615 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. 07-12012) »Contracting in Nordrhein-Westfalen« zum Preis von EUR 3.900,00 und zusätzl. Kopien (je EUR 300,00) - alle Preise zzgl. gesetzlicher MwSt. -
- Wir sind an einer Teilnahme an der Endpräsentation der Studie am 21. Dezember 2004 in Bremen zum Preis von 600,00 EUR interessiert. (Die Teilnahme ist für Studienkäufer kostenlos.)
- Wir sind an einer Teilnahme an einem alternativen Termin für die Endpräsentation im Januar 2005 interessiert. Bitte rufen Sie uns hierzu an.
- Bitte senden Sie uns Informationen zu weiteren Studien (s.u.). Ggfs. 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 07-12001

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 in Nordrhein-Westfalen« kostet 3.900,00 EUR (persönliches Exemplar). Zusätzliche Kopien (Verwendung nur innerhalb des Unternehmens) stellen wir Ihnen zu EUR 300,00 pro Kopie zur Verfügung. Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt. 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.



VERANSTALTUNG ZUR STUDIE

In einer halbtägigen Endpräsentation werden am 21. Dezember 2004 in Bremen ausgewählte Ergebnisse der Studie präsentiert und diskutiert. Hierbei werden die aus der Befragung gewonnenen Erkenntnisse direkt vermittelt und 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 weitere Studien heraus, z.B.:

- Der Markt für Contracting in der Schweiz bis 2010**, 03/05, ca. 500 S., EUR 4.900,00
- Contracting in der Industrie**, 02/05, ca. 500 S., EUR 4.600,00
- Der Markt für Contracting in Österreich bis 2010**, 12/04, ca. 500 S., EUR 4.900,00
- Kraftwerksneubau in Deutschland: Projekte, Potenziale, Chancen und Risiken**, 10/04, 1.092 S., EUR 5.500,00
- Dezentrale Energieerzeugung**, 07/04, 607 S., EUR 4.400,00
- Markenbildung im Contracting**, 07/04, 384 S., EUR 3.400,00
- Contracting im Krankenhaus**, 06/04, 504 S., EUR 3.400,00
- Contracting in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft**, 03/04, 504 S., EUR 3.400,00
- Der Markt für Contracting in Deutschland bis 2010**, 05/03, 620 S., EUR 5.500,00
- Zählerwesen: Unbundling, Marktpotenziale, Prozessoptimierung**, 02/04, 705 S., EUR 3.500,00
- Der Markt für technische Dienstleistungen, 2. Aufl.**, 01/04, 644 S., EUR 4.400,00

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

trend:research

Institut für Trend- und Marktforschung