



Der Markt für Contracting in Österreich bis 2010

Marktvolumen, Erfolgsfaktoren, Wettbewerb

- Differenzierte Kundenanalyse in sechs Hauptbranchen
- Marktvolumen und -potenziale
- Wettbewerbsanalyse und -profile
- Technologievergleich, neue Technologien

- Kundenanforderungen
- Rahmenbedingungen und Einflussfaktoren
- Strategie- und Handlungsempfehlungen
- Fallbeispiele und Praxistipps

Contracting als Vertragsform für das Erbringen von technischen und Energie-Dienstleistungen gewinnt in der Energiewirtschaft zunehmend an Bedeutung, unter anderem:

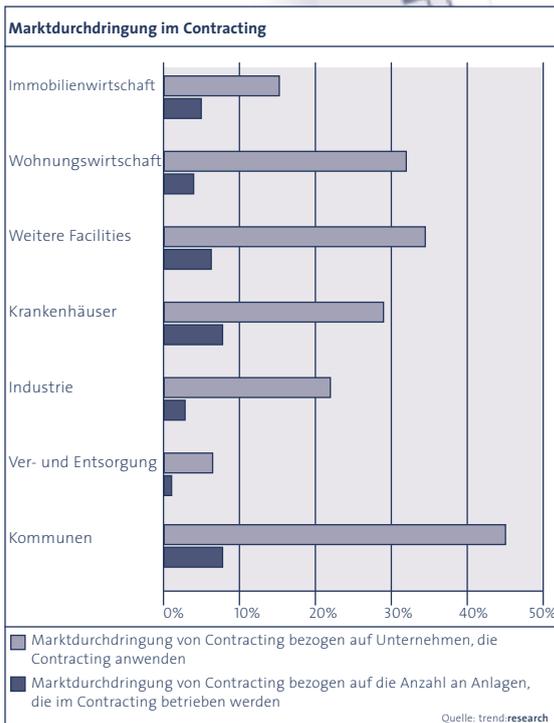
- zur Umsetzung von Effizienzverbesserungen in Energieerzeugungs- und -nutzungsanlagen,
- als neues Geschäftsfeld zur Produktportfolio-streuung und für weiteren Umsatz,
- zur aktiven Positionierung als Energiedienstleister,
- als Bestandteil einer Multi Utility Strategie,
- als Kundenbindungsmaßnahme oder zur Ansprache neuer Zielgruppen,
- um den Anforderungen der Kunden gerecht zu werden,
- um die finanzielle Situation der Kommunen zu berücksichtigen oder
- vor dem Hintergrund von Umweltaspekten (Ökologie und Ökonomie).

In Österreich hat sich der Markt für Contracting in den letzten Jahren positiv entwickelt, allerdings ohne sein gesamtes Potenzial auszuschöpfen. Während Contracting bereits verstärkt im öffentlichen Bereich Anwendung findet, behinderten insbesondere die Rahmenbedingungen z.B. die Teilmärkte Wohnungsbau und Industrie. Wie aber entwickelt sich der österreichische Gesamtmarkt für Contracting? Welche Rolle spielen die einzelnen Teilmärkte?

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 Contracting in Österreich, z.B. über:

- Gesetzliche Rahmenbedingungen,
- den heutigen Entwicklungsstand,
- Kundenanforderungen,
- Hindernisse und Barrieren,
- Anwendungsbereiche und Beispiele,
- Marktvolumen, auch in Teilmärkten,
- weitere Entwicklung in Abhängigkeit unterschiedlicher Rahmenbedingungen (Marktszenarien),
- Wettbewerbsstrukturen, Anbieter und deren Profile,
- Trends und Vermarktungschancen,
- Strategien und Handlungsoptionen für unabhängige Contractoren, EVU-Tochterunternehmen sowie weitere Dienstleister,
- den Vergleich zwischen Österreich und Deutschland.

Die ca. 500 Seiten umfassende Studie richtet sich an EVU, Contracting-Dienstleister sowie an Gewerbe- und Industrieunternehmen, Immobilien- und Wohnungsgesellschaften, Kommunen und Betreiber öffentlicher und privater Einrichtungen.



value through information.

Ziel und Nutzen der Studie

Die Studie liefert fundierte Informationen über die Marktpotenziale und Marktstrukturen für Contracting in Österreich.

Ausgehend von den aktuellen Rahmenbedingungen und den zu erwartenden Entwicklungen werden die Möglichkeiten zur Vermarktung von Contractinglösungen für EVU, Contractoren und anderen Dienstleistern auf der Ebene von Produkten und Vertragsmodellen für verschiedene Hauptbranchen und Leistungsgruppen dargestellt.

Auf der Basis einer umfangreichen Befragung und transparenten Analyse der erwarteten Entwicklungen im Contractingmarkt werden strategische und operative Entscheidungen unterstützt und Empfehlungen zum Aufbau und/oder Ausbau der eigenen Marktposition gegeben. Ebenso werden die Anforderungen und Bedürfnisse verschiedener Kundengruppen (Industrie, Immobilien-, Wohnungswirtschaft, Kommunen, weitere) untersucht und zu dem Wissen um die Marktentwicklungen ergänzt.

Methodik

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

Den Hauptteil macht das Field Research aus. Im Rahmen einer umfangreichen Befragung werden ca. 180 telefonische und persönliche Tiefeninterviews in Österreich geführt.

Zielgruppen	Interviews
Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	30
Facilities (z.B. Hotels, Kinos, Freizeitanlagen)	20
Krankenhäuser, Reha- und Pflege-Einrichtungen	20
Verarbeitende Industrie	30
Kommunen, öffentliche Verwaltungen	20
Ver- und Entsorgung	20
Contractoren, EVU, Stadtwerke	40

Die dargestellten Analysen und Ergebnisse werden 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 österreichischen Markt.

An wen sich die Studie richtet

Die Potenzialstudie hilft Energieversorgern, Contractoren, Querverbundunternehmen und Stadtwerken sowie Dienstleistern, zukünftige Contracting-Potenziale in Österreich einzuschätzen und das eigene Angebot bzw. die eigenen Maßnahmen vor diesem Hintergrund im Zuge einer Erweiterung der Marktposition auf- und auszubauen.

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, Produktions- und Werksleiter, Energiebeschaffung u.ä.

Märkte und Strategien Potenzialstudie

DER MARKT FÜR CONTRACTING IN ÖSTERREICH BIS 2010: MARKTVOR

Geplanter Inhalt der Studie

1 Management Summary

2 Allgemeine Grundlagen

2.1 Hinführung und Rahmenbedingungen

2.1.1 Einleitung

2.1.2 Methodik

2.1.3 Begriffsdefinitionen

2.1.3.1 Contracting

2.1.3.2 Definitionen auf Anbieterseite

2.1.3.3 Definitionen der Kunden/Nachfrager

2.1.3.4 Weitere Contracting-Begriffe im Markt

2.1.3.4.1 Anlagen-Contracting

2.1.3.4.2 Performance-Contracting

2.1.3.4.3 Intracting: verwaltungsinternes Contracting

2.1.3.4.4 Betriebsführungs-Contracting

2.1.3.4.5 Voll-Contracting

2.1.3.4.6 Engineering-Contracting

2.1.3.4.7 Finanzierungs-Contracting

2.1.3.4.8 Beteiligungs-Contracting

2.1.3.4.9 Bau-Contracting

2.1.3.4.10 Contracting vs. Outsourcing

2.1.3.5 Zusammenfassung der Contracting-Varianten

2.2 Rahmenbedingungen

2.2.1 Rahmenbedingungen in der Energiewirtschaft

2.2.1.1 Unbundling

2.2.1.2 Regulierungsbehörde

2.2.1.3 Preisentwicklung

2.2.2 Rahmenbedingungen in Österreich

2.2.2.1 Landespolitik

2.2.2.2 Gesetzliche Grundlagen

2.2.2.3 Weitere

2.2.3 Rahmenbedingungen im Contracting-Umfeld

2.2.4 Ausgewählte rechtliche Grundlagen

2.3 Förderprogramme

2.4 (Wirtschaftliche) Strukturen in Österreich

3 Anwenderanforderungen

3.1 Marktanforderungen

3.1.1 Marktanforderung in Österreich

3.1.2 Marktanforderung in Deutschland

3.2 Anforderungen einzelner Kundengruppen

3.2.1 Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

3.2.1.1 Ausgangssituation

3.2.1.2 Anforderungen an das Contracting

3.2.3 Anforderungen sonstiger Facility-Betreiber (z.B. Hotels)

3.2.3.1 Ausgangssituation

3.2.3.2 Anforderungen an das Contracting

3.2.4 Anforderungen von Krankenhäusern

3.2.4.1 Ausgangssituation

3.2.4.2 Anforderungen an das Contracting

3.2.5 Anforderungen von Industrieunternehmen

3.2.5.1 Ausgangssituation

3.2.5.2 Anforderungen an das Contracting

3.2.6 Anforderungen bei der Ver- und Entsorgung

3.2.6.1 Ausgangssituation

3.2.6.2 Anforderungen an das Contracting

3.2.7 Anforderungen von Kommunen

3.2.7.1 Ausgangssituation

3.2.7.2 Anforderungen an das Contracting

3.3 Gründe für die Nichtnutzung von Contracting

3.4 Vorteile und Nachteile aus Anwendersicht

3.4.1 Vorteile von Contracting

3.4.2 Nachteile von Contracting

3.5 Weitere Anforderungen

3.5.1 Präferenzen bzgl. der Anbieter

3.5.2 Nutzung erneuerbarer Energien im Rahmen des Contracting

3.6 Vergleich zwischen Österreich und Deutschland

4 Ausgewählte Technologien in der (dezentralen) Energieerzeugung

4.1 Brenntechnik

4.2 Wärmepumpen

4.3 Technologien zur Nutzung erneuerbarer Energien

4.3.1 Solarthermische Anlagen / Photovoltaik

4.3.2 Geothermie

4.3.3 Biomasse-Anlagen

4.4 KWK-Technologien

4.4.1 Blockheizkraftwerke

4.4.2 Gasturbinenanlage mit Wärmerückgewinnung

4.4.3 Mikroturbinen

4.4.4 Inverse Gasturbinen

4.4.5 Brennstoffzellen-Anlagen

4.4.6 Stirling-Motor

4.5 Kennzahlen und Vergleiche

4.6 Vergleich Technologieeinsatz zwischen Österreich und Deutschland

5 Markt und Marktszenarien für Contracting in Österreich

5.1 Einleitung: Erläuterungen zur Methodik

5.1.1 Darstellung verschiedener Szenarien

5.1.2 Methodik

5.2 Grundannahmen und Prämissen

5.2.1 Annahmen für alle Szenarien

5.2.2 Szenariospezifische Annahmen

5.2.2.1 Annahmen für das Szenario 1

5.2.2.2 Annahmen für das Szenario 2 (Referenzszenario)

5.2.2.3 Annahmen für das Szenario 3

5.3 Markt und Marktentwicklung des Contracting

5.3.1 Contracting-Markt in Deutschland

5.3.2 Gesamtmarkt Contracting in Österreich

5.3.2.1 Der Markt für Contracting in Österreich 2003

5.3.2.2 Der Markt für Contracting in Österreich 2005

5.3.2.3 Der Markt für Contracting in Österreich 2010

KAPITEL 6: KONTAKTNUMMERN, ERFOLGSFAKTOREN, WETTBEWERB

- 5.3.3 Der Markt für Contracting in Österreich (nach Hauptbranchen differenziert)
- 5.3.3.1 Wohnungs- und Immobilienwirtschaft
- 5.3.3.2 Facilities (z.B. Hotels, Freizeitanlagen)
- 5.3.3.3 Krankenhäuser, Reha- und Pflegeeinrichtungen
- 5.3.3.4 Verarbeitende Industrie
- 5.3.3.5 Kommunen, öffentliche Verwaltung
- 5.3.3.6 Ver- und Entsorgung
- 5.3.4 Vergleich zwischen Österreich und Deutschland
- 6 Wettbewerb und Anbieter in Österreich**
- 6.1 Wettbewerb in der Energiewirtschaft
- 6.2 Wettbewerb im Contracting
- 6.2.1 Marktstruktur im Contracting
- 6.2.1.1 Überblick und Strukturdaten
- 6.2.1.2 Strukturdaten zum Umsatz
- 6.2.1.3 Typen von Wettbewerbern
- 6.2.2 Produkt-Kunden-Kombinationen
- 6.2.3 Erfolgsfaktoren
- 6.3 Ausgewählte Wettbewerber und Anbieter von Contracting-Dienstleistungen in Österreich
- 6.3.1 Allplan Ges.m.b.H.
- 6.3.2 Axima Gebäudetechnik GmbH
- 6.3.3 BACON GmbH
- 6.3.4 BEGAS Burgenländische Energieversorgungs AG
- 6.3.5 CONNESS Energieberatungs-, Planungs-, BetriebsGmbH
- 6.3.6 ECG Energie-Contracting GmbH
- 6.3.7 Elektrizitätswerke Wels AG
- 6.3.8 Energie Check GmbH
- 6.3.9 Energie Contracting Vorarlberg GmbH
- 6.3.10 ENERGIECOMFORT GmbH
- 6.3.11 ENSERV Energieservice GmbH & Co. KG
- 6.3.12 Gebäudetechnik-Management-GmbH
- 6.3.13 Honeywell GmbH
- 6.3.14 Ing. Aigner Wasser-Wärme-Umwelt GmbH
- 6.3.15 Johnson Controls GmbH
- 6.3.16 Kreidl KG
- 6.3.17 Linz AG
- 6.3.18 MCE Building & Infrastructure Solution GmbH
- 6.3.19 Ökoplan GmbH
- 6.3.20 OMV Cogeneration GesmbH
- 6.3.21 Primagaz GmbH
- 6.3.22 RKG Bioenergie GmbH
- 6.3.23 Schneider Haustechnik GmbH
- 6.3.24 SEF Contracting
- 6.3.11 Siemens Building Technologies GmbH & Co. OHG
- 6.3.12 Steirische Gas-Wärme GmbH
- 6.3.13 Strebel Contracting
- 6.3.14 TB Freunschlag
- 6.3.15 Weitere
- 7 Trends, Chancen und Risiken**
- 7.1 Trends
- 7.1.1 Kundentrends
- 7.1.2 Wettbewerbstrends
- 7.1.3 Markttrends
- 7.1.4 Produkttrends
- 7.1.5 Strategietrends
- 7.1.6 Technologietrends
- 7.2 Chancen und Risiken
- 7.2.1 Chancen und Risiken für Energieversorger
- 7.2.2 Chancen und Risiken für Contractoren
- 7.2.3 Chancen und Risiken für Contracting-Kunden
- 7.2.3.1 Wohnungs- und Immobilienwirtschaft
- 7.2.3.2 Facilities
- 7.2.3.3 Krankenhäuser, Reha- und Pflegeeinrichtungen
- 7.2.3.4 Verarbeitende Industrie
- 7.2.3.5 Kommunen, öffentliche Verwaltung
- 7.2.3.6 Ver- und Entsorgung
- 7.2.4 Zusammenfassung der Risiken
- 7.2.4.1 Planungsrisiko
- 7.2.4.2 Betriebsrisiko
- 7.2.4.3 Fertigstellungsrisiko
- 7.3 Vergleich zwischen Österreich und Deutschland
- 8 Strategien**
- 8.1 Strategiedefinition
- 8.2 Strategieoptionen unterschiedlicher Anbieterotypen
- 8.2.2 Strategieoptionen für unabhängige Contractoren
- 8.2.3 Strategieoptionen für EVU
- 8.2.4 Strategieoptionen für weitere Anbieter
- 8.3 Branchenspezifische Strategieoptionen
- 8.3.1 Wohnungs- und Immobilienwirtschaft
- 8.3.2 Facilities
- 8.3.3 Krankenhäuser, Reha- und Pflegeeinrichtungen
- 8.3.4 Verarbeitende Industrie
- 8.3.5 Kommunen, öffentliche Verwaltung
- 8.3.6 Ver- und Entsorgung
- 8.4 Querschnittsstrategien
- 8.4.1 Die Basis: Kundenwertanalyse
- 8.4.2 First Mover
- 8.4.3 Produkte und Marken
- 8.4.4 Fokussierung
- 8.4.5 Partnering
- 8.4.6 Multi Utility
- 8.5 Vergleich zwischen Österreich und Deutschland
- 9 Ausgestaltung und Vermarktung von Contracting**
- 9.1 Produktgestaltung
- 9.1.1 Leistungsbestandteile
- 9.1.2 Einstiegspakete
- 9.1.3 Teilcontracting
- 9.1.4 Vollcontracting
- 9.1.5 Bundling
- 9.1.6 Individualisierung von Contracting-Paketen
- 9.2 Finanzplanung im Contracting
- 9.2.1 Planungsgrößen
- 9.2.2 Einflussfaktoren
- 9.2.3 Planungstechnik Szenarioanalyse
- 10 Anwendungsbeispiele und Fallstudien in Österreich**
- 10.1 Anwendungsbeispiele
- 10.1.1 Energieliefer-Contracting
- 10.1.1.1 Stromerzeugungsanlagen
- 10.1.1.2 Wärmeerzeugungsanlagen
- 10.1.1.3 Kälteerzeugungsanlagen
- 10.1.1.4 Klimaanlage, Be- und Entlüftung
- 10.1.1.5 Dampferzeugungsanlagen
- 10.1.2 Einspar-Contracting
- 10.1.3 Finanzierungs-Contracting
- 10.1.4 Technisches Anlagenmanagement
- 10.2 Fallstudien für Contracting
- 10.2.1 Wohnungs- und Immobilienwirtschaft
- 10.2.2 Facilities
- 10.2.3 Krankenhäuser, Reha- und Pflegeeinrichtungen
- 10.2.4 Verarbeitende Industrie
- 10.2.5 Kommunen, öffentliche Verwaltung
- 10.2.6 Ver- und Entsorgung
- 11 Ausblick**
- 11.1 Ausblick Österreich
- 11.2 Entwicklungen in der Energiewirtschaft
- 11.2.1 Energiewirtschaft 2005
- 11.2.2 Energiewirtschaft 2010
- 11.2.3 Energiewirtschaft 2015
- 11.3 Ausblick Contracting
- 12 Weiteres Vorgehen / Praxistipps**
- 12.1 Konzentration auf die wichtigsten Erfolgsfaktoren
- 12.2 Leitfaden zur Auswahl von Contracting-Angeboten
- 12.2.1 Erfahrungen von Anwendern
- 12.2.2 Auswahl-Checkliste
- 12.2.3 Bewertungsschema
- 12.2.4 Kalkulationsschema zum Vergleich mit der Eigeninvestition
- 12.3 Ausschreibung
- 12.4 Checkliste: Anforderungskatalog
- 12.5 Aspekte der Vertragsgestaltung
- 12.6 Zusammenfassung und Fazit

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

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. 07-12101) »Der Markt für Contracting in Österreich bis 2010« zum Preis von EUR 4.900,00 und zusätzl. Kopien (je EUR 300,00) - alle Preise zzgl. gesetzlicher MwSt. -

Wir bestellen bis zum 20. September 2004 und erhalten 10% Subskriptionsrabatt.

Wir sind an einer Teilnahme am Startworkshop zur Studie interessiert. Bitte rufen Sie uns diesbezüglich an.

Wir sind an einer differenzierteren Betrachtung des Contracting-Marktes interessiert in der Region:

Bitte rufen Sie uns diesbezüglich an.

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 07-09003

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 Unternehmen der Energiewirtschaft: Neben ca. 90 % der deutschen EVU sowie deren Zulieferer und Berater sind auch viele österreichische Unternehmen bereits Kunde, darunter TIWAG, Verbund, VKW, Wienstrom, VA Tech - die Referenzliste erhalten Sie auf Anfrage.



KONDITIONEN

Die Potenzialstudie »Der Markt für Contracting in Österreich bis 2010« kostet 4.900,00 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 Bestellung bis zum 20. September 2004 gewähren wir Ihnen einen Subskriptionsrabatt von 10%. Die Studie ist im November 2004 verfügbar.



VERANSTALTUNG ZUR STUDIE

In einem Startworkshop wird die Methodik und das Design der Studie dargestellt und eine inhaltliche Fokussierung mit den teilnehmenden Unternehmen diskutiert. Ein Termin für den Startworkshop wird mit den Interessenten noch vereinbart.



WEITERE STUDIEN

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

- Der Markt für Contracting in Deutschland bis 2010**, 05/03, 620 S., EUR 5.500,00
- Contracting in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft**, 03/04, 533 S., EUR 3.400,00
- Contracting im Krankenhaus**, 06/04, 504 S., EUR 3.400,00
- Markenbildung im Contracting**, 08/04, 375 S., EUR 3.400,00
- Kraftwerksneubau in Deutschland – Chancen, Potenziale, Risiken**, 08/04, 1.024 S., EUR 4.400,00
- Dezentrale Energieerzeugung**, 07/04, 607 S., EUR 4.400,00
- 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
- Der Markt für Energiedienstleistungen, 2. Aufl.**, 12/03, 780 S., EUR 4.400,00
- Kraftwerke 2020 (in Begleitung des VGB)**, 09/03, 823 S., EUR 8.900,00
- Der Markt für Call Center-Dienstleistungen in der Energiewirtschaft**, 09/03, ca. 350 S., EUR 2.900,00

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

trend:research

Institut für Trend- und Marktforschung