



# Der Markt für Kleinanlagen-Contracting bis 2020, 2. Auflg.

## Marktvolumen, Potenziale, Erfolgsfaktoren

Die aktuell erstellte Studie umfasst **730 Seiten** und ist **ab sofort** verfügbar.

trendresearch.de

- Differenzierte Kundenanalyse bei Eigentümern von Kleinanlagen:
  - Gewerbebetriebe (< 10 Mitarbeiter)
  - Private Haushalte (Ein-, und Zweifamilienhäuser, kleine Mehrfamilienhäuser, Eigentümergemeinschaften)
  - öffentliche Einrichtungen
  - Wohnungsbau- und Immobilienwirtschaft

- Marktvolumen und -potenziale
- Rahmenbedingungen und Ausgangssituation
- Kundenanforderungen
- Wettbewerbsanalyse und -profile
- Fallstudien u. Anwendungsbeispiele
- Praxistipps
- Strategie- und Handlungsempfehlungen

Nicht erst seit dem Konzept des Zuhausekraftwerks der LichtBlick AG wächst das Interesse an Kleinanlagen-Contracting, gerade im Leistungsbereich bis 50 kW drängen Anbieter von Contracting-Lösungen auf den Markt. Zu ihren Kunden gehören Eigenheimbesitzer und Immobiliengesellschaften, Gewerbebetriebe und öffentliche Einrichtungen (vgl. Abb. 1).

Diese Nachfrage wird durch den steigenden Erneuerungsbedarf von Heizungsanlagen, ausgelöst durch die gesetzlichen Verschärfungen (1. BImSchV, EnEV, EEWärmeG) und die Überalterung des Anlagenbestandes, angetrieben.

Da viele Eigentümer aber oft noch die relativ hohen Investitionskosten scheuen, kann Contracting hier entscheidende Vorteile bieten.

Dennoch gibt es weiterhin Barrieren, welche die Entwicklung in diesem Segment hemmen, u.a.:

- Contracting ist sowohl als Begriff sowie als Konzept – gerade im privaten Bereich – noch wenig bekannt.
- Die Unklarheit der rechtlichen Rahmenbedingungen vor allem bei vermieteten Wohngebäuden blockiert zahlreiche Projekte in Mehrfamilienhäusern.
- Etwas mehr als ein Drittel der potenziellen Kunden erkennt im Contracting keine Vorteile.

Die Potenzialstudie zeigt auf der Basis einer umfangreichen Befragung der Nachfrage- und Anbieterseite mit 100 Interviews neben einer differenzierten Kundenanalyse das aktuelle Marktvolumen, die weitere Marktentwicklung bis 2020 sowie Fallstudien aus der Praxis. Damit liefert die Studie umfassendes Wissen für die Entscheidungen im Zusammenhang mit dem Aufbau bzw. Ausbau des Geschäftsfeldes, z.B. über:

- Kundenanforderungen
- Hindernisse und Barrieren im Markt
- Marktvolumen der Teilmärkte (Privathaushalte, Gewerbebetriebe, öffentl. Einrichtungen, Wohnungsbau- und Immobilienwirtschaft)
- Weitere Entwicklung in Abhängigkeit unterschiedlicher Rahmenbedingungen (Marktszenarien)
- Wettbewerb und Anbieterprofile
- Erfolgsfaktoren und Potenziale
- Strategien/Instrumente zur Markterschließung
- Chancen und Risiken
- Trends und Vermarktungschancen
- Chancen des Contracting-Einsatzes von Klein-BHKW in virtuellen Kraftwerken und für den Ausbau von Smart Grids
- Fallbeispiele und Praxistipps

Welches sind die wichtigsten Zielgruppen für Ihre Contracting-Angebote im Kleinanlagenbereich? (Contracting, n=24)



Mehrfachnennung möglich; N=56

Abbildung 1: Zielgruppen für Kleinanlagen-Contracting

Kennen Sie Contracting als Energiedienstleistung im Bereich der Energieversorgung? Wenn ja, welche Formen sind Ihnen bekannt? (n=66)

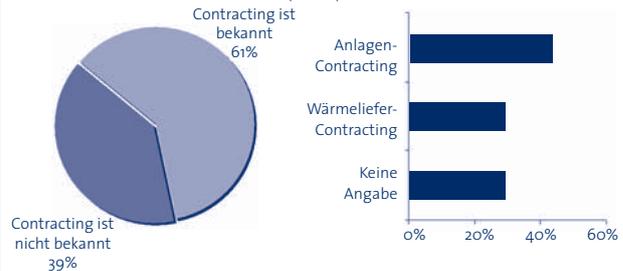


Abbildung 2: Bekanntheit von Contracting

# Der Markt für Kleinanlagen-Contracting bis 2020 (2. Aufl.)

## Inhalt der Studie

### Ziel und Nutzen der Studie

Ausgehend von den aktuellen Rahmenbedingungen und vom Status quo analysiert die Studie die zukünftige Entwicklung des Marktes für Kleinanlagen-Contracting. Neben differenzierten Aussagen über die Kundenanforderungen erfolgen eine detaillierte Analyse dieses Marktsegments und die Berechnung des entsprechenden Marktvolumens. Auf der Basis einer umfangreichen Befragung der Zielkunden und Anbieter sowie einer transparenten Analyse der erwarteten Entwicklungen in diesem Contracting-Teilmarkt werden strategische und operative Entscheidungen unterstützt und Empfehlungen zum Aufbau oder Ausbau der eigenen Marktposition gegeben. Darüber hinaus werden die Anforderungen und Bedürfnisse der Kunden in diesem Bereich vertieft und Anhaltspunkte für eine eigene Segmentierung und Vertriebsvorbereitung gegeben.

### Methodik

trend:research setzt verschiedene Field- und Desk-Research-Methoden ein. Im Desk-Research wurden 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 deutschlandweiten Befragung wurden 100 telefonische und persönliche Interviews mit folgenden Zielgruppen durchgeführt:

- private Haushalte (Ein- und Zweifamilienhäuser, kleine Mehrfamilienhäuser, Eigentümergemeinschaften)
- Kleine Gewerbebetriebe
- Öffentliche Einrichtungen
- Contractoren, EVU, Stadtwerke, Energieagenturen
- Installateurbetriebe (Heizungsbauer), Ingenieurbüros

### An wen sich die Studie richtet

Die Potenzialstudie hilft Contractoren, Energieversorgern und Dienstleistern, zukünftige Contracting-Potenziale im Bereich der Kleinanlagen 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.

<b>1</b>	<b>Summaries</b>	<b>18</b>	4.1.5	Technologien zur Nutzung Erneuerbarer Energien	171
1.1	Executive Summary	18	4.1.5.1	Biomasseanlagen	176
1.2	Management Summary	22	4.1.5.2	Solarthermie	177
			4.1.5.3	Wärmepumpen	179
<b>2</b>	<b>Allgemeine Grundlagen</b>	<b>59</b>	4.2	Wärmeversorgung in Nah- und Fernwärmenetzen	180
2.1	Einleitung	59	4.2.1	KWK-Anlagen	187
2.2	Aufbau und Inhalt der Studie	59	4.2.2	Heizwerke	188
2.3	Methodik	64	4.2.3	Abwärmenutzung aus industriellen Anlagen	189
2.4	Ziele und Nutzen der Studie	66	4.2.4	Erneuerbare Energien in Wärmenetzen	190
2.5	Begriffsdefinitionen	67	4.3	Stromerzeugungsanlagen/Kraftwerkspark	204
2.5.1	Contracting	67	4.3.1	Großkraftwerke	204
2.5.2	DIN 8930-5/ Definitionen auf Anbieterseite	68	4.3.2	Dezentrale Kraftwerke	214
2.5.3	Definitionen der Kunden/Nachfrager	70	4.3.2.1	Industriekraftwerke	215
2.5.4	Weitere Contracting-Begriffe im Markt	71	4.3.2.2	Müllheizkraftwerke	216
2.5.4.1	Anlagen-Contracting	71	4.3.2.3	Erneuerbare Energien	218
2.5.4.2	Betriebsführungs-Contracting	71	<b>5</b>	<b>Anwenderanforderungen</b>	<b>225</b>
2.5.4.3	Contracting vs. Outsourcing	72	5.1	Marktanforderungen bei Privat-, Gewerbetunden und öffentlichen Einrichtungen	225
2.5.4.4	Wärmeservice/ Wärmedirektservice	73	5.2	Anforderungen der Gewerbebetriebe	225
2.5.5	Zusammenfassung der Contracting-Varianten	74	5.2.1	Ausgangssituation und Besonderheiten	225
<b>3</b>	<b>Rahmenbedingungen</b>	<b>76</b>	5.2.2	Status quo im Contracting	232
3.1	Rahmenbedingungen in der Energiewirtschaft	76	5.2.3	Anforderungen an das Contracting	238
3.1.1	Strommarkt	76	5.2.4	Vor- und Nachteile von Contracting	239
3.1.2	Gasmarkt	79	5.2.5	Präferenzen bezüglich bestimmter Anbieter	241
3.1.3	Kyoto-Protokoll, Emissionshandel	85	5.2.6	Präferenzen bezüglich bestimmter Technologien	243
3.2	Rechtliche Rahmenbedingungen	93	5.3	Anforderungen öffentliche Einrichtungen	245
3.2.1	Europäische Gesetzgebung	93	5.3.1	Ausgangssituation und Besonderheiten	245
3.2.1.1	Richtlinie zur Endenergieeffizienz und zu Energiedienstleistungen	93	5.3.2	Status quo im Contracting	257
3.2.1.2	Richtlinie zur Gesamteffizienz von Gebäuden	97	5.3.3	Anforderungen an das Contracting	265
3.2.2	Bundesrechtliche Rahmenbedingungen	98	5.3.4	Vor- und Nachteile von Contracting	266
3.2.2.1	BimSchG/BimSchV	98	5.3.5	Präferenzen bezüglich bestimmter Anbieter	268
3.2.2.2	Energieeinsparverordnung (EnEV)	98	5.3.6	Präferenzen bezüglich bestimmter Technologien	270
3.2.2.3	Energiewirtschaftsgesetz (EnWG)	101	5.4	Anforderungen privater Haushalte	272
3.2.2.4	Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG)	105	5.4.1	Ausgangssituation und Besonderheiten	272
3.2.2.5	Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz (EEWärmeG)	111	5.4.2	Status quo im Contracting	277
3.2.2.6	Kraft-Wärme-Kopplungsgesetz (KWKGModG)	113	5.4.3	Vor- und Nachteile von Contracting	281
3.2.2.7	Verordnung über allgemeine Bedingungen für die Versorgung mit Fernwärme (AVBFernwärmeV)	117	5.4.4	Präferenzen bezüglich bestimmter Anbieter	283
3.2.3	Rahmenbedingungen bei privaten Haushalten und Gewerbebetrieben	117	5.5	Anforderungen Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	284
3.2.3.1	Energieausweis für Gebäude	117	5.5.1	Ausgangssituation und Besonderheiten	284
3.2.3.2	Fördermöglichkeiten	120	5.5.2	Status quo im Contracting	291
3.2.3.3	Heizkostenverordnung (HeizkostenV)	135	5.5.3	Anforderungen an das Contracting	302
3.2.4	Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	138	5.5.4	Vor- und Nachteile von Contracting	304
3.2.4.1	... für Privatkunden	138	5.5.5	Präferenzen bezüglich bestimmter Anbieter	305
3.2.4.2	... für Gewerbe/Handel/Dienstleistungen	142	5.5.6	Präferenzen bezüglich bestimmter Technologien	307
3.2.4.3	... für Industriekunden	147	<b>6</b>	<b>Anwendungsbeispiele und Fallstudien</b>	<b>311</b>
3.2.5	Rahmenbedingungen in der Immobilienwirtschaft	148	6.1	Gewerbebetriebe	311
3.2.5.1	Neubautätigkeit	148	6.2	Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	313
3.2.5.2	Sanierungsbedarf	150	6.3	Öffentliche Einrichtungen	315
<b>4</b>	<b>Status quo der Strom- und Wärme-erzeugung in Deutschland</b>	<b>155</b>	6.4	Privathaushalte	318
4.1	Bestand an stationären Wärmeerzeugern in Deutschland	155			
4.1.1	Gasheizungen	162			
4.1.2	Ölheizungen	164			
4.1.3	Stromheizungen/Nachtspeicherheizungen	168			
4.1.4	KWK-Technologien	169			

6.5	Erfahrungen von Contractoren und Installateuren	326	9.2.4.5	Der Markt für Kleinanlagen-Contracting in Wohnungsbauunternehmen und der Immobilienwirtschaft	440	12.1.2	Zielkundenspezifische Strategieoptionen	611
<b>7</b>	<b>Ausgewählte Technologien</b>	<b>328</b>	9.3	Zusammenfassung und Ausblick	442	12.1.3	Strategieoptionen für Tochterunternehmen großer EVU	613
7.1	Brennwerttechnik	328	<b>10</b>	<b>Wettbewerb</b>	<b>445</b>	12.1.4	Strategieoptionen für regionale bzw. lokale EVU	616
7.2	Niedertemperaturtechnik	331	10.1	Wettbewerb in der Energiewirtschaft	445	12.1.5	Strategieoptionen für unabhängige Contractoren	619
7.3	KWK-Technologien	332	10.2	Wettbewerb im Contracting	446	12.1.6	Strategieoptionen für Energieagenturen	622
7.3.1	Verbrennungsmotoren	332	10.2.1	Marktstruktur im Contracting	446	12.1.7	Strategieoptionen für Installateurbetriebe	623
7.3.2	Mikroturbinen	335	10.2.1.1	Überblick und Strukturdaten	446	12.2	Querschnittsstrategien	624
7.3.3	Stirlingmotoren	339	10.2.1.2	Strukturdaten zum Umsatz/Leistungsbereich	449	12.2.1	Die Basis: Kundenwertanalyse	624
7.4	Wärmepumpen	344	10.2.1.3	Typen von Wettbewerbern	451	12.2.2	Preis-Mengen-Strategie	626
7.5	Technologien zur Nutzung erneuerbarer Energien	349	10.2.1.4	Erfolgsfaktoren	458	12.2.3	Innovationsorientierte Strategie/First Mover	628
7.5.1	Solarthermische Anlagen/Photovoltaik	349	10.3	Ausgewählte Wettbewerber und Anbieter	460	12.2.4	Marken und Produkte	632
7.5.2	Biomasseanlagen	357	10.3.1.1	ELE Emscher Lippe Energie GmbH	460	12.2.5	Fokussierung	634
7.6	Kennzahlen und Vergleich	359	10.3.1.2	EnBW Energy Solutions GmbH	465	12.2.6	Partnering	635
<b>8</b>	<b>Exkurs: Virtuelle Kraftwerke</b>	<b>364</b>	10.3.1.3	ENRW Energieversorgung Rottweil GmbH & Co. KG	470	12.2.7	Multi Utility	638
8.1	Definition	364	10.3.1.4	EnVersum GmbH	475	<b>13</b>	<b>Ausgestaltung und Vermarktung von Kleinanlagen-Contracting</b>	<b>642</b>
8.2	Aufbau virtueller Kraftwerke	365	10.3.1.5	E.ON Avacon AG	479	13.1	Produktgestaltung	642
8.3	Rolle im Smart-Grids-Konzept	366	10.3.1.6	EWE AG	484	13.1.1	Wärmeservice/ Wärmedirektservice	642
8.4	Funktionsprinzip und Aufbau eines virtuellen Kraftwerkes	367	10.3.1.7	Gasag WärmeService GmbH	489	13.1.2	Leistungsbestandteile	644
8.4.1	Funktionsaufbau	367	10.3.1.8	Gelsenwasser AG	493	13.1.3	Paketlösungen	647
8.4.2	Integration in Smart Grids	369	10.3.1.9	LichtBlick AG	498	13.1.4	Standardisierung	650
8.4.3	Virtuelles Kraftwerk im Energiemix	374	10.3.1.10	Mark-E AG	503	13.1.5	Partnerschaften mit Fachbetrieben	651
8.4.4	Virtuelles Kraftwerk auf Basis eines Primärenergieträgers und Kombination mit fluktuierenden Erneuerbaren Energien	378	10.3.1.11	Pfalzwerke AG	507	13.1.6	Gebäudepooling	652
8.4.5	Steuerung durch dezentrales Energiemanagement und Vernetzung virtueller Kraftwerke	380	10.3.1.12	RWE Dienstleistungen GmbH	512	13.1.7	Preisgestaltung	653
8.5	Befragungsergebnisse virtuelles Kraftwerk	382	10.3.1.13	Stadtwerke Aachen AG	517	13.1.8	Kundenbetreuung/ Customer Care Management	654
<b>9</b>	<b>Markt und Marktentwicklung für Kleinanlagen-Contracting</b>	<b>387</b>	10.3.1.14	Stadtwerke Bielefeld GmbH	522	13.2	Finanzplanung im Contracting	657
9.1	Grundlagen, Methodik	387	10.3.1.15	Stadtwerke Detmold GmbH	526	13.2.1	Planungsgrößen	657
9.1.1	Szenarioanalyse	389	10.3.1.16	Stadtwerke Düsseldorf AG	530	13.2.2	Einflussfaktoren	659
9.1.2	Marktmodell	390	10.3.1.17	Stadtwerke GmbH Bad Kreuznach	534	13.2.3	Planungscheck Szenarioanalyse	659
9.1.3	Übersicht der Szenarien	391	10.3.1.18	Stadtwerke Heidelberg GmbH	537	13.2.4	Planungsscheck Szenarioanalyse Renditebetrachtung Contracting-Projekte	660
9.2	Grundannahmen und Prämissen	393	10.3.1.19	Stadtwerke Karlsruhe GmbH	541	<b>14</b>	<b>Ausblick</b>	<b>667</b>
9.2.1	Allgemeine Grundannahmen für alle Szenarien	394	10.3.1.20	Stadtwerke Konstanz GmbH	546	14.1	Entwicklung bei den Zielkunden	667
9.2.1.1	Bevölkerungsentwicklung	394	10.3.1.21	Stadtwerke Krefeld AG	550	14.2	Entwicklung in der Energiewirtschaft nach 2020	669
9.2.1.2	Gesamtwirtschaftliche Entwicklung	396	10.3.1.22	Stadtwerke Leipzig GmbH	554	14.3	Entwicklung im Contracting nach 2020	673
9.2.1.3	Weitere Grundannahmen	397	10.3.1.23	Stadtwerke Mainz AG	559	<b>15</b>	<b>Weiteres Vorgehen/Praxistipps</b>	<b>677</b>
9.2.2	Szenariospezifische Prämissen	401	10.3.1.24	Stadtwerke München GmbH	564	15.1	Konzentration auf die wichtigsten Erfolgsfaktoren	677
9.2.2.1	Energiepreisentwicklung (Strom, Gas, Öl)	401	10.3.1.25	Stadtwerke Münster GmbH	568	15.2	Business Case Planung: Vorgehensweise zur Bestimmung regionaler Absatzmarktpotenziale	686
9.2.2.2	Technologischen Entwicklung bei Heizungsanlagen	404	10.3.1.26	Stadtwerke Neuss GmbH	573	15.3	Leitfaden zur Auswahl von Contracting-Angeboten	690
9.2.2.3	Entwicklung der Dämmtechnik	405	10.3.1.27	Stadtwerke Troisdorf GmbH	577	15.3.1	Auswahl Checkliste	690
9.2.2.4	Neubauraten und Sanierungs-/Modernisierungsraten von Gebäuden	406	<b>11</b>	<b>Trends, Chancen und Risiken</b>	<b>583</b>	15.3.2	Kalkulationsschema zum Vergleich mit der Eigeninvestition	694
9.2.2.5	Wärmebedarf	409	11.1	Trends	583	15.4	Checkliste: Anforderungskatalog	696
9.2.2.6	Wechselbereitschaft und Anforderungen der Endkunden	411	11.1.1	Kudentrends	583	15.5	Erstellung von Leistungsverzeichnissen	697
9.2.3	Szenariospezifische Prämissen	414	11.1.1.1	Privatkunden (Eigentümer von EFH/ ZFH und MFH)	583	15.6	Aspekte der Vertragsgestaltung	698
9.2.3.1	Szenario 1 (konservatives Szenario)	415	11.1.1.2	Gewerbebetriebe	585	15.7	Zusammenfassung und Fazit	703
9.2.3.2	Szenario 2 (Referenzszenario)	419	11.1.2	Gewerbebetriebe	585			
9.2.3.3	Szenario 3 (progressives Szenario)	423	11.1.3	Wettbewerbstrends	586			
9.2.4	Der Markt für Kleinanlagen-Contracting von 2010 bis 2020	425	11.1.4	Markttrends	588			
9.2.4.1	Gesamtmarktentwicklung im Markt für Kleinanlagen-Contracting	426	11.1.5	Produktrends	589			
9.2.4.2	Der Markt für Kleinanlagen-Contracting in kleinen Gewerbebetrieben	430	11.1.6	Strategietrends	590			
9.2.4.3	Der Markt für Kleinanlagen-Contracting in privaten Haushalten	433	11.2	Technologietrends	591			
9.2.4.4	Der Markt für Kleinanlagen-Contracting in öffentlichen Einrichtungen	437	11.2.1	Chancen und Risiken	592			
			11.2.1	Chancen und Risiken für Energieversorger	593			
			11.2.2	Chancen und Risiken für unabhängige Contractoren	595			
			11.2.3	Chancen und Risiken für Installateurbetriebe	597			
			11.2.4	Chancen und Risiken für Privatkunden und Gewerbebetriebe	598			
			<b>12</b>	<b>Strategien</b>	<b>602</b>			
			12.1	Strategieoptionen auf Contractorenseite	605			
			12.1.1	Übersicht der möglichen Strategieoptionen	606			

Die Studie wird ca. 730 Seiten umfassen. Aufgrund der laufenden Erarbeitung können sich die Inhalte noch leicht ändern. Inhaltliche Vorschläge können bis zum Ende des Subskriptionszeitraumes aufgenommen werden.

# 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. 14-1035-2)

## »Der Markt für Kleinanlagen-Contracting bis 2020 (2. Auflage)«

- als Printversion zum Preis von .....EUR 4.500,00  
und ..... zusätzliche Kopien..... (je EUR 400,00)
- als PDF-Version
  - mit einer Single-User-Lizenz zum Preis von .....EUR 4.500,00
  - mit einer Multi-User-Lizenz zum Preis von .....EUR 9.000,00
  - mit einer Corporate-Lizenz zum Preis von .....EUR 18.000,00

personalisiert auf\* \_\_\_\_\_

- Bitte senden Sie uns Informationen zu weiteren Studien (s. u.).  
Gegebenenfalls erhalten wir Mengenrabatt.
- Bitten senden Sie uns das **Studienverzeichnis 2012** zu.
- Bitte senden Sie uns das Studienverzeichnis **Contracting** 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: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, aufbereitet mit eigener Methodik, führen zu nachvollziehbaren Aussagen mit hohem Wert. Die interdisziplinäre Zusammensetzung der Projektteams – auch mit externen Experten – garantiert die ganzheitliche Betrachtung und Bearbeitung der Themen. Schwerpunkt 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.

## Konditionen

Die Potenzialstudie »Der Markt für Kleinanlagen-Contracting bis 2020 (2. Auflage)« kostet je nach Wahl als Printversion (persönliches Exemplar) EUR 4.500,00. Zusätzliche Printkopien (Verwendung nur innerhalb des Unternehmens) stellen wir Ihnen für EUR 400,00 zur Verfügung.

Die **Single-User-Lizenz** (personalisierte, passwortgeschützte CD-Rom mit geschütztem PDF) kostet EUR 4.500,00.

Das **Multi-User-Paket** (bis zu 10 personalisierte, passwortgeschützte CD-Roms mit geschütztem PDF) kostet EUR 9.000,00.

Die **Corporate License** (CD-Rom mit freigegebenem PDF) kostet EUR 18.000,00.

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.:

- Energiedienstleistungen bis 2020 (4. Auflage)**  
September 2011, 928 Seiten, EUR 5.200,00
- Contracting und weitere Energiedienstleistungen in Österreich bis 2020 (2. Auflage)**  
Januar 2011, 1.448 Seiten, EUR 5.900,00
- Der Markt für Ökostrom und Ökogas bis 2015 (4. Auflage)**  
November 2010, 787 Seiten, EUR 4.400,00
- CRM bei Energieversorgern (3. Auflage): Erfolg durch optimierte Kundenbeziehungen**  
August 2010, 785 Seiten, EUR 4.700,00
- No Frills: Billigtarife in der Energiewirtschaft (2. Auflage)**  
Juni 2010, 971 Seiten, EUR 4.400,00
- Der Markt für Energiedatenmanagement bis 2020**  
Mai 2010, 1.492 Seiten, EUR 3.900,00
- EVU-Berater 2010 (4. Auflage)**  
Februar 2010, 877 Seiten, EUR 5.900,00
- Smart Billing: Die neuen Abrechnungsprozesse**  
November 2009, 1.273 Seiten, EUR 4.400,00
- Kennzahlen in Messstellenbetrieb und Abrechnung (Ergielieferung und Netznutzung) (2. Auflage)**  
Mai 2009, 1.335 Seiten, EUR 4.900,00

Weitere Informationen können Sie mit diesem Formular anfordern oder im Internet unter [www.trendresearch.de](http://www.trendresearch.de) abrufen.

© trend:research, 2012