



Druckluft-Contracting

Marktvolumen und Marktpotenziale 2004 bis 2015

Die Studie ist ab sofort verfügbar
und umfasst 682 Seiten.

www.trendresearch.de

→ **Differenzierte Kundenanalyse in ausgewählten Anwenderbranchen:**

- **Energieintensive Industrien**
(u.a. Metall- und Stahlindustrie, Chemie- und Pharmaindustrie, Fahrzeug- und Maschinenbau)
- **Krankenhäuser**

Der Markt für Contracting verspricht nach wir vor steigende Umsätze und Erträge.

Insbesondere Nischenmärkte wie die Lieferung von Druckluft, die als Energie-träger fast überall im produzierenden und verarbeitenden Gewerbe genutzt wird, bieten ausreichende Marktpotenziale, sind jedoch – das zeigt die Betrachtung der Krankenhäuser – differenziert zu betrachten.

Bei vielen der bundesweit rund 60.000 in verschiedenen Anwendungsbereichen installierten Druckluftanlagen ergeben sich zum Beispiel durch undichte Leitungsnetze und ineffizient betriebene Kompressorstationen hohe Energieeinsparpotenziale.

Auf diesen Markt drängen neben den Contractoren und Energieversorgungs-unternehmen auch Kompressorenhersteller und Druckluft-Dienstleister, die komplette Systemlösungen (inkl. Installation, Betriebsführung, etc.) anbieten.

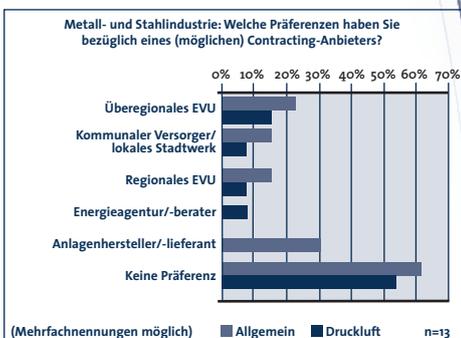
Doch inwieweit hat sich Contracting als Finanzierungs- und Betriebsmodell für Druckluftanlagen im Markt überhaupt schon etabliert?

→ **Marktvolumen 2004 und potenzielle Entwicklung bis 2015**

- **Trends, Chancen, Risiken und Strategien**
- **Wettbewerbsanalyse und -profile**
- **Beispiele und Praxistipps**

Die Potenzialstudie gibt Antworten auf diese und weitere Fragen und liefert umfassendes Wissen im Zusammenhang mit dem Auf- bzw. Ausbau des Geschäftsfeldes. Auf Basis einer umfangreichen Befragung in verschiedenen Anwendungsbereichen geht die Studie darüber hinaus u.a. auf folgende Fragestellungen ein:

- Welche Anforderungen stellen die Anwender an das Druckluft-Contracting?
- Welche Anbietertypen werden von den Anwendern bevorzugt?
- Welche Hemmnisse behindern bisher eine Markterschließung?
- Welche Anbieter agieren bereits erfolgreich im Markt?
- Was sind deren Stärken? Was die Schwächen?
- Welche Industriezweige versprechen heute und zukünftig die größten Absatzpotenziale?
- Wie sind die Risiken im Markt einzuschätzen? Wie die Chancen?



Weitere Teilmarkt-Contracting-Studien von trend:research:

- **Contracting bei Privatkunden**, September 2005, 570 Seiten
- **Contracting bei Kommunen und öffentlichen Einrichtungen**, Mai 2005, 578 Seiten
- **Contracting in der Industrie**, Februar 2005, 620 Seiten
- **Der Markt für Contracting in Österreich bis 2010**, Januar 2005, 600 Seiten
- **Contracting im Krankenhaus**, Juni 2004, 504 Seiten
- **Der Markt für Contracting in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft**, März 2004, 530 Seiten
- **Contracting in Nordrhein - Westfalen**, November 2004, 615 Seiten

trend:research bietet zudem individuelle Marktpotenzialanalysen an (z.B. mit regionalem Fokus).

value through information.

Ziel und Nutzen der Studie

Die Studie knüpft u.a. an die Ergebnisse der vorhandenen Studien im Bereich Contracting an und vertieft die Untersuchung im Segment Druckluft. Neben differenzierten Aussagen über die Kundenanforderungen erfolgt eine detaillierte Analyse dieses Marktsegments und die Berechnung des entsprechenden Marktvolumens. Auf der Basis einer umfangreichen Befragung der Zielkunden und einer transparenten Analyse der erwarteten Entwicklungen in diesem Contracting-Teilmarkt werden strategische und operative Entscheidungen unterstützt und Empfehlungen zum Aufbau und/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 110 telefonische und persönliche Interviews geführt.

Zielgruppen	Interviews
Chemie- und Pharmaindustrie	14
Metall- und Stahlindustrie	17
Papier- und Druckindustrie	15
Kunststoff- und Gummiindustrie	10
Fahrzeug- und Maschinenbau	14
Weitere Industrien	13
Krankenhäuser	10
Anbieter von Druckluft-Contracting-Dienstleistungen (Contractoren, EVU, Stadtwerke, Hersteller und Dienstleister aus der Druckluftbranche)	15
	108

An wen sich die Studie richtet

Die Potenzialstudie hilft Contractoren, Energieversorgern und Dienstleistern sowie Unternehmen aus der Druckluftbranche, zukünftige Contracting-Potenziale im Bereich der Druckluftversorgung 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.

Contracting Potenzialstudie

DRUCKLUFT-CONTRACTING: MARKTVOLUMEN UND MARKTPOTENZIALE

Geplanter Inhalt der Studie

1	Management Summary	26	
2	Allgemeine Grundlagen	83	
2.1	Einleitung	83	
2.2	Ziele und Nutzen der Studie	87	
2.3	Begriffsdefinitionen: Contracting	88	
2.3.1	DIN 8930-5/ Definitionen auf Anbieterseite	88	4.2.3.3 Vor- und Nachteile von Contracting 220
2.3.1.1	Energieliefer-Contracting	89	4.2.3.4 Präferenzen bezüglich bestimmter Anbieter 223
2.3.1.2	Einspar-Contracting	89	4.2.3.5 Anforderungen an die eingesetzte Technologie 226
2.3.1.3	Finanzierungs-Contracting	90	4.2.4 Kunststoff- und Gummiindustrie 229
2.3.1.4	Technisches Anlagenmanagement	90	4.2.4.1 Ausgangssituation und Besonderheiten 229
2.3.2	Definitionen der Kunden / Nachfrager	91	4.2.4.2 Status Quo im Contracting 237
2.3.3	Weitere Contracting-Begriffe im Markt	92	4.2.4.3 Vor- und Nachteile von Contracting 241
2.3.3.1	Anlagen-Contracting	92	4.2.4.4 Präferenzen bezüglich bestimmter Anbieter 244
2.3.3.2	Performance-Contracting	92	4.2.4.5 Anforderungen an die eingesetzte Technologie 246
2.3.3.3	Betriebsführungs-Contracting	93	4.2.5 Fahrzeug- und Maschinenbau 248
2.3.4	Zusammenfassung der Contracting-Varianten	94	4.2.5.1 Ausgangssituation und Besonderheiten 248
3	Rahmenbedingungen	96	4.2.5.2 Status Quo im Contracting 257
3.1	Rahmenbedingungen in der Energiewirtschaft	96	4.2.5.3 Vor- und Nachteile von Contracting 261
3.1.1	Strommarkt	96	4.2.5.4 Präferenzen bezüglich bestimmter Anbieter 264
3.1.2	Gasmarkt	100	4.2.5.5 Anforderungen an die eingesetzte Technologie 268
3.1.3	Unbundling	102	4.2.6 Weitere Industrien 270
3.1.4	Bundesnetzagentur	104	4.2.6.1 Status Quo im Contracting 270
3.2	Rahmenbedingungen im Contracting-Umfeld	109	4.2.6.2 Vor- und Nachteile von Contracting 274
3.2.1	BImSchG	109	4.2.6.3 Präferenzen bezüglich bestimmter Anbieter 277
3.2.2	EEG	110	4.2.6.4 Anforderungen an die eingesetzte Technologie 280
3.2.3	EnWG	114	4.3 Anforderungen der Krankenhäuser 283
3.2.4	KWKModG	117	4.3.1 Ausgangssituation und Besonderheiten 283
3.2.5	Ökosteuer	120	4.3.2 Status Quo im Contracting 294
3.2.6	Richtlinie zur Endenergieeffizienz und zu Energiedienstleistungen	122	4.3.3 Vor- und Nachteile von Contracting 299
3.3	Rahmenbedingungen in der Industrie	124	4.3.4 Präferenzen bezüglich bestimmter Anbieter 302
3.4	Rahmenbedingungen für Krankenhäuser	127	4.3.5 Anforderungen an die eingesetzte Technologie 305
4	Anwenderanforderungen	136	5 Anwendungsbeispiele und Fallstudien 308
4.1	Anforderungen in der Industrie	136	5.1 Anwendungsbeispiele für ... 308
4.1.1	Status Quo im Contracting	140	5.1.1 ... Einspar-Contracting 308
4.1.2	Vor- und Nachteile von Contracting	146	5.1.2 ... Energieliefer-Contracting 313
4.1.3	Präferenzen bezüglich bestimmter Anbieter	150	5.1.3 ... Technisches Anlagenmanagement 318
4.1.4	Anforderungen an die eingesetzte Technologie	154	5.1.4 ... Finanzierungs-Contracting 320
4.2	Anforderungen einzelner Industriezweige	157	5.2 Fallstudien 321
4.2.1	Chemie- und Pharmaindustrie	157	5.2.1 Druckluft-Contracting in der Industrie 321
4.2.1.1	Ausgangssituation und Besonderheiten	157	5.2.2 Druckluft-Contracting in Krankenhäusern 330
4.2.1.2	Status Quo im Contracting	168	
4.2.1.3	Vor- und Nachteile von Contracting	173	
4.2.1.4	Präferenzen bezüglich bestimmter Anbieter	178	
4.2.1.5	Anforderungen an die eingesetzte Technologie	180	
4.2.2	Metall- und Stahlindustrie	183	
4.2.2.1	Ausgangssituation und Besonderheiten	183	
4.2.2.2	Status Quo im Contracting	194	
4.2.2.3	Vor- und Nachteile von Contracting	200	
4.2.2.4	Präferenzen bezüglich bestimmter Anbieter	205	
4.2.2.5	Anforderungen an die eingesetzte Technologie	208	
4.2.3	Papier- und Druckindustrie	210	
4.2.3.1	Ausgangssituation und Besonderheiten	210	
4.2.3.2	Status Quo im Contracting	215	
			6 Ausgewählte Technologien zur Drucklufterzeugung, -aufbereitung und -verteilung 336
			6.1 Eigenschafften von Druckluft, DIN ISO 8573 336
			6.2 Anwendungsbereiche 340
			6.2.1 Prozessluft 340
			6.2.2 Energieluft 341
			6.2.3 Aktivluft 342
			6.2.4 Industrielles Vakuum 343
			6.2.5 Weitere 344
			6.3 Aufbau der Druckluftanlage 344
			6.4 Erzeugung 346
			6.4.1 Kolbenkompressoren 348
			6.4.2 Rotationskompressoren 349

6.4.3	Turbokompressoren	353	8.2.1.6	RWE Key Account GmbH	470	11.2.1	Planungsgrößen	622
6.4.4	Mobile Dieselmotoren	354	8.2.1.7	Stadtwerke Bielefeld	474	11.2.2	Einflussfaktoren	623
6.4.5	Kompressoren mit alternativem Antrieb (Turbine, Gasmotor)	355	8.2.1.8	Stadtwerke Düsseldorf AG	479	11.2.3	Planungstechnik Szenarioanalyse	624
6.5	Aufbereitung	356	8.2.1.9	STEAG Saar Energie AG	485	11.2.4	Renditebetrachtung	625
6.5.1	Kondensatableitung	356	8.2.1.10	Vattenfall Europe Contracting GmbH	491	12	Ausblick	631
6.5.1.1	Nachkühler	356	8.2.1.11	Wuppertaler Stadtwerke AG	497	12.1	Entwicklung in den Anwenderbranchen	631
6.5.1.2	Zyklonabscheider	356	8.2.2	Anlagenhersteller und Dienstleister	502	12.1.1	Industrie	631
6.5.1.3	Druckbehälter	357	8.2.2.1	Atlas Copco Kompressoren und Drucklufttechnik GmbH	502	12.1.2	Krankenhäuser	634
6.5.1.4	Kondensat-Ableiter	358	8.2.2.2	Kaesar Kompressoren GmbH	508	12.2	Entwicklung in der Energiewirtschaft	635
6.5.1.5	Kondensataufbereitung	359	8.2.2.3	Karl Uhl GmbH	513	12.3	Entwicklung im Contracting	638
6.5.2	Drucklufttrocknungstechnik	360	8.2.2.4	Kruckenberg Drucklufttechnik GmbH	519	13	Weiteres Vorgehen / Praxistipps	641
6.5.2.1	Kältetechnik (Kältetrockner)	361	8.2.2.5	Otto Boge GmbH & Co. KG	524	13.1	Konzentration auf die wichtigsten Erfolgsfaktoren	641
6.5.2.2	Absorptionstechnik	362	8.2.2.6	SFA Drucklufttechnik GmbH	529	13.2	Business Case Planung: Vorgehensweise zur Bestimmung regionaler Absatzmarktpotenziale	652
6.5.2.3	Adsorptionstechnik	364	8.2.2.7	Systemplan GmbH	533	13.3	Leitfaden zur Auswahl von Contracting-Angeboten	656
6.5.2.4	Membrantechnik	367	8.2.3	Freie Contractoren	537	13.3.1	Auswahl-Checkliste	665
6.5.2.5	Weitere	369	8.2.3.1	Dalkia GmbH	537	13.3.2	Kalkulationsschema zum Vergleich mit der Eigeninvestition	671
6.5.3	Filtrationstechnik	369	8.2.3.2	Getec AG	541	13.4	Checkliste: Anforderungskatalog	674
6.5.3.1	Vorfilter	372	8.2.3.3	Imtech Contracting GmbH & Co. KG	546	13.5	Erstellung von Leistungsverzeichnissen	675
6.5.3.2	Mikrofilter	373	8.2.3.4	Infraserv GmbH & Co. Höchst KG	550	13.6	Aspekte der Vertragsgestaltung	676
6.5.3.3	Aktivkohlefilter	375	9	Trends, Chancen und Risiken	557	13.7	Zusammenfassung und Fazit	682
6.5.3.4	Aktivkohle-Absorber	375	9.1	Trends	557			
6.5.3.5	Steril- und Dampffilter	376	9.1.1	Kundentrends	557			
6.6	Verteilung	377	9.1.1.1	Industrieunternehmen	557			
6.6.1	Druckluftspeicher	377	9.1.1.2	Krankenhäuser	558			
6.6.2	Druckluftleitungsnetz	379	9.1.2	Wettbewerbstrends	560			
6.7	Druckluftsteuerung, -regelung und -messung	383	9.1.3	Markttrends	561			
6.7.1	Übergeordnete Steuerung	383	9.1.4	Produktrends	562			
6.7.2	Interne Steuerung	386	9.1.5	Strategietrends	564			
6.7.3	Messung	389	9.1.6	Technologietrends	565			
6.8	Atemluft	391	9.2	Chancen und Risiken	566			
7	Markt und Marktentwicklung für Druckluft-Contracting	393	9.2.1	Chancen und Risiken für Energieversorger	566			
7.1	Einleitung: Erläuterungen zur Methodik	394	9.2.2	Chancen und Risiken für unabhängige Contractoren	568			
7.1.1	Darstellung verschiedener Szenarien	395	9.2.3	Chancen und Risiken für Hersteller/Dienstleister von Druckluftanlagen	570			
7.1.2	Methodik	397	9.2.4	Chancen und Risiken für Anwender von Druckluft-Contracting	571			
7.2	Grundannahmen und Prämissen	398	10	Strategien	574			
7.2.1	Annahmen für alle Szenarien	399	10.1	Einleitung und Strategiedefinition	574			
7.2.2	Szenariospezifische Annahmen	401	10.2	Strategieoptionen auf Contractoren-Seite	576			
7.3	Gesamtmarkt Contracting in Deutschland 2004	413	10.2.1	Übersicht der möglichen Strategieoptionen	577			
7.4	Markt und Marktentwicklung für Druckluft-Contracting	418	10.2.2	Strategieoptionen für Tochterunternehmen großer EVU	581			
7.4.1	Der Markt für Druckluft-Contracting 2004-2015	418	10.2.3	Strategieoptionen für regionale bzw. lokale EVU	584			
7.4.2	Der Markt für Druckluft-Contracting 2007	423	10.2.4	Strategieoptionen für unabhängige Contractoren	587			
7.4.3	Der Markt für Druckluft-Contracting 2010	425	10.2.5	Strategieoptionen für Hersteller/Dienstleister	590			
7.4.4	Der Markt für Druckluft-Contracting 2015	428	10.2.6	Querschnittsstrategien	593			
7.5	Zusammenfassung und Ausblick	430	10.2.6.1	Die Basis: Kundenwertanalyse	593			
8	Wettbewerb	432	10.2.6.2	First Mover	597			
8.1	Wettbewerb im Contracting	432	10.2.6.3	Marken und Produkte	601			
8.1.1	Marktstruktur im Contracting	432	10.2.6.4	Fokussierung	604			
8.1.1.1	Überblick und Strukturdaten	432	10.2.6.5	Partnering	607			
8.1.1.2	Strukturdaten zum Umsatz	434	11	Ausgestaltung und Vermarktung von Druckluft-Contracting	612			
8.1.1.3	Typen von Wettbewerbern	434	11.1	Produktgestaltung	612			
8.1.1.4	Strukturdaten zum Druckluft-Contracting	436	11.1.1	Leistungsbestandteile	613			
8.1.2	Erfolgsfaktoren	437	11.1.2	Paket-/Modullösungen	616			
8.2	Ausgewählte Wettbewerber und Anbieter von Druckluft-Contracting	442	11.1.3	Individualisierung von Contracting-Paketen	621			
8.2.1	EVU / Stadtwerke	442	11.2	Finanzplanung im Contracting	621			
8.2.1.1	E.ON Mitte AG	442						
8.2.1.2	EnBW Energy Solutions GmbH	447						
8.2.1.3	envia Mitteldeutsche Energie AG	453						
8.2.1.4	Mark-E AG	459						
8.2.1.5	MVV Energie AG	464						

Der Contracting-Markt differenziert nach Regionen

Optional können nach Bedarf weitere Teilmärkte stärker regional differenziert und in einer größeren Detaillierung dargestellt werden. Mögliche Zielregionen für die fokussierte Marktanalyse sind zum Beispiel:

- Hamburg
- Ruhrgebiet: z. B. Bochum, Dortmund, Essen
- Region Halle-Leipzig
- Region Köln-Bonn
- Rhein-Main-Region
- Unterfranken
- Mittlerer Neckar-Raum
- Weitere

Die Regionen können individuell festgelegt werden.



Die daraus resultierende höhere Anzahl an Interviews führt zu einem individuell höheren Mehraufwand/Preis.

Die Studie umfasst ca. 682 Seiten. Aufgrund der laufenden Erarbeitung können sich die Inhalte noch leicht verändern. 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. 08-12019) »Druckluft-Contracting« zum Preis von EUR 3.900,00 und zusätzl. Kopien (je EUR 300,00)
- alle Preise zzgl. gesetzlicher MwSt. -
- Wir nehmen an der Endpräsentation teil (Termin zu vereinbaren). Die Teilnahme ist für Studienkäufer kostenlos.
- Bitte senden Sie uns Informationen zu weiteren Studien (s.u.). Gfs. erhalten wir Mengenrabatt.
- Bitte senden Sie uns das aktuelle Studienverzeichnis »Contracting« zu .
- Bitte senden Sie uns das Studienverzeichnis 2006 zu (nach Erscheinen).

ADRESSE	
FIRMA	
NAME	
FUNKTION	
STRASSE	
PLZ/ORT	
TEL./FAX	
E-MAIL	
<input type="radio"/> ja <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 09-0102

trend:research
 Institut für Trend- und Marktforschung

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. Die interdisziplinäre Zusammensetzung der Projektteams – auch mit externen Experten – garantiert die ganzheitliche Betrachtung und Bearbeitung der Themen.

Schwerpunkt sind Untersuchungen sich stark wandelnder Märkte, z.B. der liberalisierten Energie- und Telekommunikationsmärkte.

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 Trendstudie »Druckluft-Contracting« kostet 3.900,00 EUR (persönliches Exemplar). Zusätzliche Kopien (Verwendung nur innerhalb des Unternehmens) stellen wir Ihnen zu EUR 300,- 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 Bestellung bis zum 4. oktober 2005 gewähren wir Ihnen einen Subskriptionsrabatt von 10%. Bei gleichzeitiger Bestellung anderer Studien (s.u.) bieten wir Ihnen 10% Mengenrabatt. Die Studie ist ab Dezember 2005 verfügbar.



VERANSTALTUNG ZUR STUDIE

In einer halbtägigen Endpräsentation werden ausgewählte Ergebnisse der Studie präsentiert und diskutiert, der Termin hierfür ist zu vereinbaren. Hierbei werden die aus der Befragung gewonnen 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 weitere Studien heraus, z.B.:

- Contracting bei Privatkunden**, 09/05, 570 S., EUR 3.200,00
- Contracting bei Kommunen und öffentlichen Einrichtungen**, 05/05, 578 S., EUR 3.400,00
- Contracting in der Industrie**, 02/05, 620 S., EUR 4.600,00
- Der Markt für Contracting in Nordrhein-Westfalen**, 11/04, 615 S., EUR 3.900,00
- Contracting im Krankenhaus**, 06/04, 504 S., EUR 3.400,00
- Contracting in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft**, 03/04, 533 S., EUR 3.400,00
- Der Markt für Contracting in Deutschland bis 2010**, 05/03, 620 S., EUR 5.500,00
- Dezentrale Energieerzeugung**, 07/04, 607 S., EUR 4.400,00
- Der Markt für technische Dienstleistungen**, 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
- Einspar-Contracting**, 04/06, ca. 600 S., EUR 3.900,00

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