



Contracting bei Kommunen und öffentlichen Einrichtungen

Marktvolumen, Potenziale, Erfolgsfaktoren, Wettbewerb

- Differenzierte Kundenanalyse bei
-kommunalen Gebietskörperschaften
(z.B. Gemeinden, Kreise, Kommunal-
verbände, etc.)
- öffentlichen Einrichtungen
- Marktvolumen und -potenziale
- Wettbewerbsanalyse und -profile
- Kundenanforderungen
- Rahmenbedingungen und Einfluss-
faktoren
- Strategie- u. Handlungsempfehlungen
- Fallbeispiele und Praxistipps

www.trendresearch.de

Die Studie ist ab sofort verfügbar und umfasst 578 Seiten.

Die öffentliche Hand ist vielfach an der Verschuldungsgrenze angelangt und verfügt nicht über die nötigen Investitionsmittel, selbst für dringend anstehende Erneuerungen der energietechnischen Anlagen aufzukommen. Die stark begrenzten finanziellen Mittel müssen für prioritäre Aufgaben und Projekte verwendet werden. Zusätzlich ist in den Kommunen und öffentlichen Einrichtungen ein (z.T. selbst induzierter) Druck zum Energie- und Ressourcensparen zu verzeichnen. Contracting kann hier ansetzen und eine Lösung sein. Durch Contracting werden die öffentlichen Kassen sowohl von der organisatorischen Umsetzung der Energiesparmaßnahmen als auch von der finanziellen Belastung der erforderlichen Investitionen entlastet. Darüber hinaus kann durch innovative Contracting-Projekte das bei kommunalen Liegenschaften wichtige ökologische Image gefördert werden. Die Erfahrungen mit Contracting in öffentlichen Gebäuden zeigen, dass CO₂-Einsparungen von 20 bis 30% möglich sind.

Die aktuelle Potenzialstudie zeigt auf der Basis einer umfangreichen Befragung der Nachfrage- und Anbieterseite mit knapp 150 telefonischen Interviews neben einer differenzierten Kundenanalyse der Kommunen und öffentlichen Einrichtungen das aktuelle Marktvolumen, die weitere Marktentwicklung bis 2015 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 und Marktbarrieren,
- Wettbewerbsstrukturen und Anbieterprofile,
- Trends und Vermarktungschancen,
- Branchenstrategien und Handlungsempfehlungen für unabhängige Contractoren, Energieagenturen sowie EVU und deren Tochterunternehmen.

Die Studie richtet sich an Energieversorger, Contracting-Dienstleister sowie an Kommunen und Betreiber öffentlicher Einrichtungen.

Verteilung der Contracting-Projekte bei Kommunen und öffentlichen Einrichtungen in Deutschland (Auswahl)



Weitere Contracting-Studien von trend:research:

- Der Markt für Contracting in Deutschland bis 2010, Mai 2003, 620 Seiten
- Der Markt für Contracting in Österreich bis 2010, Januar 2005, 600 Seiten
- Der Markt für Contracting in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, März 2004, 530 Seiten
- Contracting im Krankenhaus, Juni 2004, 504 Seiten
- Contracting in Nordrhein-Westfalen, November 2004, 615 Seiten
- Contracting in der Industrie, Februar 2005, 620 Seiten
- Der Markt für Kleinanlagen-Contracting in Deutschland bis 2015, September 2005, ca. 500 Seiten
- Markenbildung im Contracting, August 2004, 375 Seiten

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 der Kommunen und öffentlichen 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 Contracting-Teilmarkt 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 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 sind neben umfangreichen Intra- und Internet-Datenbank-Analysen auch bereits vorhandene Studien zum Thema Contracting ausgewertet worden. Den Hauptteil machte das Field Research aus. Im Rahmen einer umfangreichen deutschlandweiten Befragung wurden 144 telefonische und persönliche Interviews durchgeführt.

Zielgruppen	Interviews
Kommunalverbände (z.B. Samtgemeinden, Verbandsgemeinden, etc.)	13
Gemeinden	40
Kreise	21
(Kreisfreie) Städte	23
Öffentliche Einrichtungen (z.B. Kasernen, Universitäten)	24
Contractoren, EVU, Stadtwerke, Energieagenturen	23

An wen sich die Studie richtet

Die Potenzialstudie hilft Contractoren, Energieversorgern und Dienstleistern, zukünftige Contracting-Potenziale in Kommunen und öffentlichen Einrichtungen einzuschätzen und das eigene Angebot bzw. die eigenen Maßnahmen vor diesem Hintergrund auszurichten.

Kommunen und öffentlichen 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.

Contracting Potenzialstudie

CONTRACTING BEI KOMMUNEN UND ÖFFENTLICHEN EINRICHTUNGEN

Inhalt der Studie

1	Management Summary	15	3.2.2.6	Präferenzen bezüglich bestimmter Erzeugungsformen	182
2	Allgemeine Grundlagen	77	3.2.3	Kreise	183
2.1	Einleitung	77	3.2.3.1	Ausgangssituation und Besonderheiten	183
2.2	Methodik	78	3.2.3.2	Status Quo im Contracting	188
2.3	Begriffsdefinitionen	80	3.2.3.3	Anforderungen an das Contracting	193
2.3.1	Contracting	81	3.2.3.4	Vor- und Nachteile von Contracting	196
2.3.2	DIN 8930-5/ Definitionen auf Anbieterseite	81	3.2.3.5	Präferenzen bezüglich bestimmter Anbieter	199
2.3.3	Definitionen der Kunden/ Nachfrager	83	3.2.3.6	Präferenzen bezüglich bestimmter Erzeugungsformen	200
2.3.4	Weitere Contractingbegriffe im Markt	85	3.2.4	(Kreisfreie) Städte	201
2.3.4.1	Anlagen-Contracting	85	3.2.4.1	Ausgangssituation und Besonderheiten	201
2.3.4.2	Performance-Contracting	85	3.2.4.2	Status Quo im Contracting	206
2.3.4.3	Intracting: Verwaltungsinternes Contracting	86	3.2.4.3	Anforderungen an das Contracting	211
2.3.4.4	Betriebsführungs-Contracting	87	3.2.4.4	Vor- und Nachteile von Contracting	214
2.3.4.5	Voll-Contracting	88	3.2.4.5	Präferenzen bezüglich bestimmter Anbieter	217
2.3.4.6	Beteiligungs-Contracting (Betreibergesellschaft)	88	3.2.4.6	Präferenzen bezüglich bestimmter Erzeugungsformen	218
2.3.4.7	Regionale Energiepartnerschaft	88	3.3	Anforderungen der öffentlichen Einrichtungen (z.B. Schulen, Kindergärten, Kasernen, Sportstätten, Dienst- und Verwaltungsgebäude)	219
2.3.5	Contracting vs. Outsourcing	89	3.3.1	Ausgangssituation und Besonderheiten	219
2.3.6	Zusammenfassung der Contracting-Varianten	90	3.3.2	Status Quo im Contracting	223
2.4	Rahmenbedingungen	91	3.3.3	Anforderungen an das Contracting	229
2.4.1	Rahmenbedingungen in der Energiewirtschaft	91	3.3.4	Vor- und Nachteile von Contracting	232
2.4.2	Rahmenbedingungen b. Kommunen u. öffentlichen Einrichtungen	104	3.3.5	Präferenzen bezüglich bestimmter Anbieter	235
2.4.2.1	PPP (Public Private Partnership)	108	3.3.6	Präferenzen bezüglich bestimmter Erzeugungsformen	236
2.4.2.2	Fördermöglichkeiten	111	4	Anwendungsbeispiele und Fallstudien	238
2.4.2.3	Weitere	113	4.1	Anwendungsbeispiele	238
2.4.3	Rechtliche Rahmenbedingungen	114	4.1.1	Einspar-Contracting	238
2.4.3.1	Bundesimmissionsschutz-Gesetz (BImSchG, BimSchV)	116	4.1.1.1	Bildungseinrichtungen	238
2.4.3.2	Richtlinie zur Endenergieeffizienz und zu Energiedienstleistungen	119	4.1.1.2	Kulturelle Einrichtungen	240
2.4.3.3	Energieeinsparverordnung (EnEV)	121	4.1.1.3	JVA	241
2.4.3.4	Haushaltsrecht	122	4.1.1.4	Dienst- und Verwaltungsgebäude	242
2.4.3.5	Inhouse-Geschäfte	123	4.1.2	Energieliefer-Contracting	244
2.4.3.6	Konzessionsverträge	124	4.1.2.1	Bildungseinrichtungen	244
2.4.3.7	Ausschreibungsverfahren	126	4.1.2.2	Kulturelle Einrichtungen	247
2.4.3.8	Wahl der Vergabeart	128	4.1.2.3	Dienst- und Verwaltungsgebäude	247
2.4.3.9	Schwellenwerte	129	4.1.2.4	Weitere	248
2.4.4	Rahmenbedingungen im Contracting-Umfeld	131	4.1.3	Technisches Anlagenmanagement	249
2.4.5	Umweltaspekte, Kyoto-Protokoll, Emissionshandel	138	4.1.4	Finanzierungs-Contracting	249
3	Anwenderanforderungen	144	4.2	Fallstudien	249
3.1	Marktanforderungen d. Kommunen u. öffentlichen Einrichtungen	144	4.2.1	Contracting bei Kommunen	249
3.2	Anforderungen der Kommunen	149	4.2.2	Contracting bei öffentlichen Einrichtungen	253
3.2.1	Kommunalverbände (z.B. Samtgemeinden, Verbandsgemeinden)	149	5	Ausgewählte Technologien	261
3.2.1.1	Ausgangssituation und Besonderheiten	149	5.1	Brennwerttechnik	261
3.2.1.2	Status Quo im Contracting	153	5.2	Technologien zur Nutzung erneuerbarer Energien	263
3.2.1.3	Anforderungen an das Contracting	158	5.2.1	Solarthermische Anlagen/ Photovoltaik	263
3.2.1.4	Vor- und Nachteile von Contracting	161	5.2.2	Biomasseanlagen	271
3.2.1.5	Präferenzen bezüglich bestimmter Anbieter	164	5.3	KWK-Technologien	273
3.2.1.6	Präferenzen bezüglich bestimmter Erzeugungsformen	165	5.3.1	Blockheizkraftwerke	273
3.2.2	Gemeinden	166	5.3.2	Gasturbinenanlagen mit Wärmerückgewinnung	277
3.2.2.1	Ausgangssituation und Besonderheiten	166	5.4	Beleuchtung	277
3.2.2.2	Status Quo im Contracting	170	5.5	Entsorgung	280
3.2.2.3	Anforderungen an das Contracting	175	5.6	Wasser- und Abwasserversorgung	283
3.2.2.4	Vor- und Nachteile von Contracting	178			
3.2.2.5	Präferenzen bezüglich bestimmter Anbieter	181			

6	Markt und Marktszenarien für das Contracting bei Kommunen und öffentlichen Einrichtungen		287				
6.1	Einleitung: Erläuterungen zur Methodik		288				
6.1.1	Darstellung verschiedener Szenarien		290				
6.1.2	Methodik		292				
6.2	Grundannahmen und Prämissen		294				
6.2.1	Annahmen für alle Szenarien		294				
6.2.2	Szenariospezifische Annahmen		297				
6.2.2.1	Kommunalspezifische Annahmen für Szenario 1		300				
6.2.2.2	Kommunalspezifische Annahmen für Szenario 2		301				
6.2.2.3	Kommunalspezifische Annahmen für Szenario 3		302				
6.3	Gesamtmarkt Contracting in Deutschland bis 2010		303				
6.4	Markt und Marktentwicklung im Contracting bei Kommunen und öffentlichen Einrichtungen		308				
6.4.1	Der Markt für Contracting bei Kommunen und öffentlichen Einrichtungen 2004		309				
6.4.1.1	Der Markt für Kommunen		310				
6.4.1.2	Der Markt für öffentliche Einrichtungen		311				
6.4.1.3	Der Markt nach Contracting-Formen		312				
6.4.1.4	Marktdurchdringung von Contracting		313				
6.4.2	Der Markt für Contracting bei Kommunen und öffentlichen Einrichtungen 2005		314				
6.4.2.1	Der Markt für Kommunen		315				
6.4.2.2	Der Markt für öffentliche Einrichtungen		316				
6.4.2.3	Der Markt nach Contracting-Formen		317				
6.4.3	Der Markt für Contracting bei Kommunen und öffentlichen Einrichtungen 2010		318				
6.4.3.1	Der Markt für Kommunen		319				
6.4.3.2	Der Markt für öffentliche Einrichtungen		320				
6.4.3.3	Der Markt nach Contracting-Formen		321				
6.4.4	Der Markt für Contracting bei Kommunen und öffentlichen Einrichtungen 2015		322				
6.4.4.1	Der Markt für Kommunen		323				
6.4.4.2	Der Markt für öffentliche Einrichtungen		324				
6.4.4.3	Der Markt nach Contracting-Formen		325				
6.5	Zusammenfassung Markt und Marktentwicklung		326				
7	Wettbewerb und Anbieter im Contracting		329				
7.1	Wettbewerb im Contracting		329				
7.1.1	Marktstruktur im Contracting		329				
7.1.1.1	Überblick und Strukturdaten		329				
7.1.1.2	Strukturdaten zum Umsatz		331				
7.1.1.3	Typen von Wettbewerbern		333				
7.1.1.4	Spezialisten für Kommunen/ öffentliche Einrichtungen		333				
7.1.2	Erfolgsfaktoren		336				
7.2	Ausgewählte Wettbewerber und Anbieter		339				
7.2.1	Aktiengesellschaft für Versorgungsunternehmen (AVU)		339				
7.2.2	Dalkia Energieservice GmbH		342				
7.2.3	Dortmunder Energie- und Wasserversorgung GmbH		345				
7.2.4	EGM Gesellschaft für Energie- und Gebäudemanagement GmbH		348				
7.2.5	Elyo GmbH		351				
7.2.6	EnBW Energy Solutions GmbH		354				
7.2.7	E.ON Energy Projects GmbH		357				
7.2.8	ESAG Energieversorgung Sachsen Ost AG		360				
7.2.9	ESB Erdgas Südbayern		363				
7.2.10	Fernwärmeversorgung Niederrhein GmbH		366				
7.2.11	GA-tec Gebäude- und Anlagentechnik GmbH		369				
7.2.12	Gesellschaft für wirtschaftliche Energieversorgung mbH (GWE)		372				
7.2.13	GETEC AG		375				
7.2.14	HARPEN Energie Contracting GmbH		378				
7.2.15	IKET GmbH		381				
7.2.16	Imtech Contracting GmbH & Co. KG		384				
7.2.17	LGM Energie GmbH		387				
7.2.18	Mark-E AG		390				
7.2.19	MVV Energie AG		393				
7.2.20	NGT Neue Gebäudetechnik GmbH		396				
7.2.21	RWE Key Account GmbH		399				
7.2.22	SaarEnergie AG		402				
7.2.23	Siemens Building Technologies GmbH & Co. oHG		405				
7.2.24	Stadtwerke Bonn GmbH		408				
7.2.25	STAWAG Stadtwerke Aachen AG		411				
7.2.26	swb Services GmbH		414				
7.2.27	Techem Energy Contracting GmbH		417				
7.2.28	Technische Werke Osning GmbH		420				
7.2.29	ÜWAG Überlandwerke Fulda GmbH		423				
7.2.30	URBANA Fernwärme GmbH		426				
7.2.31	Vattenfall Europe Contracting GmbH		429				
7.2.32	Energieagenturen		432				
7.2.32.1	Berliner Energieagentur GmbH		432				
7.2.32.2	Deutsche Energie-Agentur GmbH		435				
7.2.32.3	Energieagentur NRW		438				
7.2.32.4	Energieagentur Schleswig-Holstein		441				
7.2.32.5	hessenEnergie GmbH		444				
7.2.32.6	KBA Klimaschutz und Energieagentur Baden-Württemberg GmbH		447				
8	Trends, Chancen und Risiken		452				
8.1	Trends		452				
8.1.1	Kundentrends		452				
8.1.1.1	Kommunalverbände		455				
8.1.1.2	Gemeinden		456				
8.1.1.3	Kreise		457				
8.1.1.4	(Kreisfreie) Städte		458				
8.1.1.5	Öffentliche Einrichtungen		459				
8.1.2	Wettbewerbstrends		460				
8.1.3	Markttrends		462				
8.1.4	Produktrends		464				
8.1.5	Strategietrends		466				
8.1.6	Technologietrends		468				
8.1.7	Auslandstrends		470				
8.2	Chancen und Risiken		471				
8.2.1	Chancen und Risiken für Energieversorger		471				
8.2.2	Chancen und Risiken für unabhängige Contractoren		474				
8.2.3	Chancen und Risiken für Kommunen und öffentliche Einrichtungen		476				
9	Strategien		480				
9.1	Einleitung und Strategiedefinition		480				
9.2	Strategieoptionen auf Contractoren-Seite		482				
9.2.1	Übersicht der möglichen Strategieoptionen		483				
9.2.2	Strategieoptionen für Tochterunternehmen großer EVU		488				
9.2.3	Strategieoptionen für regionale bzw. lokale EVU		490				
9.2.4	Strategieoptionen für unabhängige Contractoren		493				
9.2.5	Strategieoptionen für Energieagenturen		495				
9.3	Strategieoptionen der Kommunen und öffentlichen Einrichtungen als Contracting-Nehmer		497				
9.3.1	Betreibergesellschaften		497				
9.3.2	Energiepartnerschaften		498				
9.3.3	Poolbildung		498				
10	Ausgestaltung und Vermarktung von Contracting bei Kommunen und öffentlichen Einrichtungen		500				
10.1	Produktgestaltung		500				
10.1.1	Leistungsbestandteile		501				
10.1.2	Einstiegspakete		504				
10.1.3	Teil-Contracting		505				
10.1.4	Voll-Contracting		505				
10.1.5	Bundling		506				
10.1.6	Individualisierung von Contracting-Paketen		507				
10.1.7	Gebäudepooling		507				
10.2	Finanzplanung im Contracting		507				
10.2.1	Planungsgrößen		508				
10.2.2	Einflussfaktoren		509				
10.2.3	Planungstechnik Szenarioanalyse		510				
10.2.4	Renditebetrachtung Contracting-Projekte		511				
11	Ausblick		518				
11.1	Entwicklung in den Kommunen		518				
11.2	Entwicklung in der Energiewirtschaft		520				
11.2.1	Energiewirtschaft 2015		521				
11.2.2	Energiewirtschaft 2020		522				
11.3	Entwicklung im Contracting		523				
12	Weiteres Vorgehen / Praxistipps		526				
12.1	Konzentration auf die wichtigsten Erfolgsfaktoren		526				
12.2	Business Case-Planung: Vorgehensweise zur Bestimmung regionaler Absatzmarktpotenziale		537				
12.3	Leitfaden zur Auswahl von Contracting-Angeboten		541				
12.3.1	Auswahl-Checkliste		548				
12.3.2	Bewertungsschema		555				
12.3.3	Kalkulationsschema zum Vergleich mit der Eigeninvestition		564				
12.4	Ausschreibung und Vergabe		566				
12.5	Checkliste: Anforderungskatalog		570				
12.6	Aspekte der Vertragsgestaltung		571				
12.7	Zusammenfassung und Fazit		576				

Die Studie umfasst 578 Seiten. Auf Grund laufender Aktualisierungen können sich die Seitenzahlen ggf. noch leicht ändern.

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. 08-12017) »Contracting bei Kommunen und öffentlichen Einrichtungen« zum Preis von EUR 3.400,00 und zusätzl. Kopien (je EUR 300,00) - alle Preise zzgl. gesetzlicher MwSt. -
- Wir nehmen an der Endpräsentation am 28. Juni in Bremen teil.
- Bitte senden Sie uns weitere Informationen zu trend:research.
- Bitte senden Sie uns Informationen zu weiteren Studien (s.u.). Gfs. erhalten wir Mengenrabatt.
- Bitte senden Sie uns das Studienverzeichnis 2005 zu.

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 08-06001

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 für und in sich stark wandelnden Märkten, z.B. in den liberalisierten Energie- und Telekommunikationsmärkten.

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 bei Kommunen und öffentlichen Einrichtungen« kostet 3.400,00 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 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 28. Juni 2005 ausgewählte Ergebnisse der Studie präsentiert und diskutiert (alternativer Termin möglich). 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 weitere Studien heraus, z.B.:

- Contracting in der Industrie**, 02/05, 620 S., EUR 4.600,00
- Der Markt für Kleinanlagen-Contracting in Deutschland bis 2015**, 09/05, ca. 500 S., EUR 3.200,00
- Der Markt für Contracting in Deutschland bis 2010**, 05/03, 620 S., EUR 5.500,00
- Der Markt für Contracting in Österreich bis 2010**, 01/05, 600 S., EUR 4.900,00
- Contracting in Nordrhein-Westfalen**, 11/04, 615 S., EUR 3.900,00
- Contracting in der Wohnungs- u. 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: Projekte, Potenziale, Chancen und Risiken**, 10/04, 1.092 S., EUR 5.500,00
- Dezentrale Energieerzeugung**, 07/04, 607 S., EUR 4.400,00
- 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.