



Kälte-Contracting

Marktvolumen in Deutschland bis 2015, Potenziale, Erfolgsfaktoren, Wettbewerb

Die Studie ist sofort
erhältlich und umfasst
720 Seiten.

www.trendresearch.de

- Anforderungen an Kälte-Contracting-Dienstleister
- Rahmenbedingungen und Einflussfaktoren im Markt
- Fallstudien und Anwendungsbeispiele

- Marktvolumen bis 2015 in den einzelnen Kundengruppen
- Künftige Kundengruppen
- Wettbewerbsprofile und Analyse
- Trends, Chancen, Risiken, Strategien
- Praxistipps

Der Markt für Contracting verspricht nach wie vor steigende Umsätze und Erträge. Während jedoch die Nachfrage nach Contracting für Medien wie beispielsweise Wärme oder Strom derzeit bereits relativ hoch ist, handelt es sich beim Markt für Kälte-Contracting bislang eher noch um einen Nischenmarkt.

Jedoch wird der Markt für Kälte-Contracting in den nächsten Jahren anwachsen. Vor allem in der Industrie, aber auch im Krankenhaussektor wird – bedingt durch die Notwendigkeit zu Kosteneinsparungen – mit dem gesamten Contracting-Markt auch die Nachfrage nach Kälte-Contracting-Leistungen ansteigen.

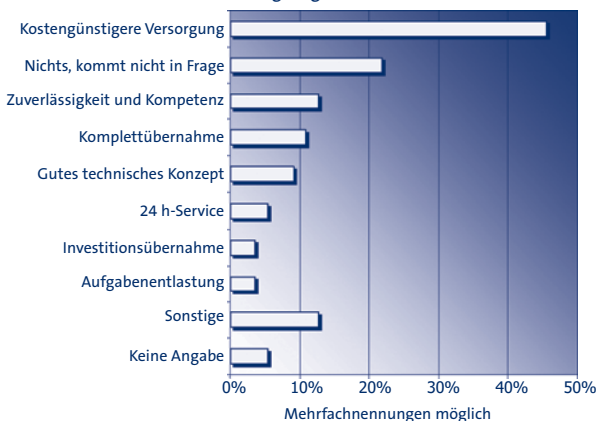
Um diese Potenziale nutzen zu können, ist jedoch eine genaue Kenntnis der Marktentwicklung in den einzelnen Anwendergruppen erforderlich. Auch ein Wissen um die Anforderungen und Befürchtungen, die

potenzielle Kunden an die Nutzung von Kälte-Contracting stellen bzw. die sie davon abhalten es zu nutzen ist, unumgänglich zur eigenen Positionierung in diesem Marktsegment.

Im Rahmen der Studie werden unter anderem folgende Fragen beantwortet:

- Wie entwickelt sich das Marktvolumen im Markt für Kälte-Contracting?
- Welche Anforderungen stellen die Contracting-Nehmer an die Leistungen des Contractors?
- Welche Anbieter agieren bereits erfolgreich am Markt und was sind ihre Stärken bzw. Schwächen?
- In welchen Anwenderbranchen lassen sich zukünftig die höchsten Umsätze realisieren?
- Welche Chancen und Risiken existieren am Markt?
- Wie strukturiert sich der Markt und wie muss der Vertrieb aufgestellt sein?

Industrie: Was müsste angeboten werden, damit Sie (Kälte)-Contracting-Angebote nutzen?



Weitere Contracting-Studien von trend:research:

- Biomasse-Contracting, Juni 2006, 697 Seiten
- Einspar-Contracting, April 2006, 752 Seiten
- Druckluft-Contracting, Dezember 2005, 682 Seiten
- Contracting bei Kommunen und öffentlichen Einrichtungen, Mai 2005, 578 Seiten
- Contracting in der Industrie, Februar 2005, 620 Seiten
- Contracting in NRW, November 2004, 615 Seiten
- Contracting im Krankenhaus, Juni 2004, 504 Seiten
- Contracting in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, März 2004, 530 Seiten

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

Ziel und Nutzen der Studie

Die Studie knüpft unter anderem an die Ergebnisse der vorhandenen Studien im Bereich Contracting an und vertieft die Untersuchungen im Segment Kälte.

Auf Basis einer Analyse der Experteninterviews liefert sie neben differenzierten Aussagen zu Kundenanforderungen in den einzelnen Zielkundengruppen auch einen Überblick über die Entwicklung des Marktvolumens bis 2015. Auf dieser Grundlage 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. Neben umfangreichen Intra- und Internet-Datenbank-Analysen (inkl. Zeitschriften, Publikationen, Konferenzen, Geschäftsberichte usw.) fließen für die Potenzialstudie 96 strukturierte Interviews mit folgenden Zielgruppen ein:

- Industrieunternehmen
- Krankenhäuser
- Wohnungs- und Immobilienwirtschaft
- Contractoren

An wen sich die Studie richtet

Die Potenzialstudie hilft Contractoren, Energieversorgern und Dienstleistern sowie Unternehmen aus der Kältebranche, zukünftige Contracting-Potenziale im Bereich der Kälteversorgung einzuschätzen und das eigene Angebot vor diesem Hintergrund auszurichten.

Der Nutzen ergibt sich für Vorstände, Geschäftsführung, Vertrieb, Strategie-, Unternehmens- und Konzernplanung, Leiter Contracting, Leiter kundennahe Anlagen u.ä.

Contracting Potenzialstudie

KÄLTE-CONTRACTING- MARKTVOLUMEN IN DEUTSCHLAND BIS 2015, POT

Inhalt der Studie

1	Management Summary	30		
2	Allgemeine Grundlagen	101		
2.1	Einleitung	101		
2.2	Methodik	102		
2.3	Ziele und Nutzen der Studie	106		
2.4	Begriffsdefinitionen: Contracting	107		
2.4.1	DIN 8930-5/Definitionen auf Anbieterseite	108	4.2.2.2	Vor- und Nachteile von (Kälte-) Contracting 261
2.4.1.1	Energieliefer-Contracting	108	4.2.2.3	Präferenzen bzgl. bestimmter Anbieter 265
2.4.1.2	Einspar-Contracting	108	4.2.2.4	Anforderungen an die eingesetzte Technologie 269
2.4.1.3	Finanzierungs-Contracting	109	4.2.3	Fahrzeug- und Maschinenbau 275
2.4.1.4	Technisches Anlagenmanagement	109	4.2.3.1	Status Quo im (Kälte-) Contracting 276
2.4.2	Definitionen der Kunden/ Nachfrager	110	4.2.3.2	Vor- und Nachteile von (Kälte-) Contracting 283
2.4.3	Weitere Contracting-Begriffe im Markt	111	4.2.3.3	Präferenzen bzgl. bestimmter Anbieter 286
2.4.3.1	Anlagen-Contracting	111	4.2.3.4	Anforderungen an die eingesetzte Technologie 288
2.4.3.2	Performance-Contracting	111	4.3	Anforderungen der Krankenhäuser 294
2.4.3.3	Betriebsführungs-Contracting	112	4.3.1	Status Quo im (Kälte-) Contracting 294
2.4.4	Zusammenfassung der Contracting-Varianten	113	4.3.2	Vor- und Nachteile von (Kälte-) Contracting 304
3	Rahmenbedingungen	115	4.3.3	Präferenzen bzgl. bestimmter Anbieter 308
3.1	Rahmenbedingungen in der Energiewirtschaft	115	4.3.4	Anforderungen an die eingesetzte Technologie 311
3.1.1	Strommarkt	115	4.4	Anforderungen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft 319
3.1.2	Gasmarkt	118	4.4.1	Status Quo im (Kälte-) Contracting 319
3.1.3	Unbundling	121	4.4.2	Vor- und Nachteile von (Kälte-) Contracting 321
3.1.4	Bundesnetzagentur	126	4.4.3	Präferenzen bzgl. bestimmter Anbieter 322
3.2	Rechtliche Rahmenbedingungen im Contracting-Umfeld	129	4.4.4	Anforderungen an die eingesetzte Technologie 323
3.2.1	EnWG	129	4.5	Weitere 324
3.2.2	EEG	132	5	Kälte-Contracting: Anwendungsbeispiele und Fallstudien 326
3.2.3	KWKModG	137	5.1	Anwendungsbeispiele für ... 327
3.2.4	Ökosteuer	140	5.1.1	Einspar-Contracting 327
3.2.5	Richtlinie zur Endenergieeffizienz und zu Energiedienstleistungen	142	5.1.2	Energieliefer-Contracting 329
3.2.6	Richtlinie zur Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden	144	5.1.3	Technisches Anlagenmanagement 336
3.2.7	BImSchG	146	5.1.4	Finanzierungs-Contracting 338
3.2.8	EnEV	148	5.2	Fallstudien 339
3.3	Umweltaspekte, Kyoto-Protokoll, Emissionshandel	153	5.2.1	Kälte-Contracting in Industrie und Gewerbe 339
3.4	Rahmenbedingungen in den Anwendergruppen	158	5.2.2	Kälte-Contracting in Krankenhäusern 341
3.4.1	Industrie	159	5.2.3	Kälte-Contracting in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft 344
3.4.1.1	Chemie- und Pharmaindustrie	166	6	Ausgewählte Technologien zur Kälteerzeugung 347
3.4.1.2	Nahrungsmittelindustrie	172	6.1	Kältetechnik 348
3.4.1.3	Fahrzeug- und Maschinenbau	176	6.1.1	Absorptionskältemaschinen 349
3.4.2	Krankenhäuser	180	6.1.2	Kompressionskälteanlagen 357
3.4.3	Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	190	6.1.3	Wärmepumpen 379
4	Anwenderanforderungen	204	6.1.4	Kraft-Wärme-Kälte-Kopplung 385
4.1	Anforderungen in der Industrie	205	6.1.5	Kühltürme 386
4.1.1	Status Quo im (Kälte-) Contracting	205	6.1.6	Weitere 390
4.1.2	Vor- und Nachteile von (Kälte-) Contracting	214	6.2	Klimatechnik 394
4.1.3	Präferenzen bzgl. bestimmter Anbieter	218	7	Markt- und Marktentwicklung für Kälte-Contracting 406
4.1.4	Anforderungen an die eingesetzte Technologie	221	7.1	Einleitung: Erläuterungen zur Methodik 408
4.2	Anforderungen einzelner Industriezweige	229	7.1.1	Darstellung verschiedener Szenarien 410
4.2.1	Chemie- und Pharmaindustrie	229	7.1.2	Methodik 411
4.2.1.1	Status Quo im (Kälte-) Contracting	229	7.2	Grundannahmen und Prämissen (z. B. Strompreise, Kraft-Wärme-Kälte-Kopplung, Konjunkturelle Entwicklung in den Anwenderbranchen, etc.) 414
4.2.1.2	Vor- und Nachteile von (Kälte-) Contracting	239	7.2.1	Annahmen für alle Szenarien 414
4.2.1.3	Präferenzen bzgl. bestimmter Anbieter	242	7.2.2	Szenariospezifische Annahmen 416
4.2.1.4	Anforderungen an die eingesetzte Technologie	245	7.2.2.1	Marktspezifische Annahmen für Szenario 1 419
4.2.2	Nahrungsmittelindustrie	251		
4.2.2.1	Status Quo im (Kälte-) Contracting	251		

ENZIALE, ERFOLGSFAKTOREN, WETTBEWERB

7.2.2.2	Marktspezifische Annahmen für Szenario 2	422	9	Trends, Chancen und Risiken	591	11	Ausgestaltung und Vermarktung von Kälte-Contracting	646
7.2.2.3	Marktspezifische Annahmen für Szenario 3	427	9.1	Trends	591	11.1	Produktgestaltung	646
7.3	Gesamtmarkt Contracting in Deutschland 2005	432	9.1.1	Kudentrends	591	11.1.1	Leistungsbestandteile	646
7.4	Markt- und Marktentwicklung für Kälte-Contracting	438	9.1.1.1	Industrieunternehmen	591	11.1.2	Paket-/Modullösungen	649
7.4.1	Der Markt für Kälte-Contracting 2005	440	9.1.1.2	Krankenhäuser	593	11.1.3	Individualisierung von Contracting-Paketen	653
7.4.1.1	Gesamtmarkt	440	9.1.2	Wettbewerbstrends	595	11.2	Finanzplanung im Contracting	654
7.4.1.2	Der Markt nach Anwenderbranchen	442	9.1.3	Markttrends	596	11.2.1	Planungsgrößen	654
7.4.1.2.1	Industrie/Gewerbe	442	9.1.4	Produktrends	597	11.2.2	Einflussfaktoren	656
7.4.1.2.2	Krankenhäuser	443	9.1.5	Strategietrends	598	11.2.3	Planungstechnik Szenarioanalyse	657
7.4.1.2.3	Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	443	9.1.6	Technologietrends	600	11.2.4	Renditebetrachtung	658
7.4.2	Der Markt für Kälte-Contracting 2010	443	9.2	Chancen und Risiken	601	12	Ausblick	664
7.4.2.1	Gesamtmarkt	443	9.2.1	Chancen und Risiken für Energieversorger	601	12.1	Entwicklung in den Anwenderbranchen	665
7.4.2.2	Der Markt nach Anwenderbranchen	446	9.2.2	Chancen und Risiken für unabhängige Contractoren	603	12.1.1	Industrie	666
7.4.2.2.1	Industrie/Gewerbe	446	9.2.3	Chancen und Risiken für Anwender von Kälte-Contracting	605	12.1.2	Krankenhäuser	667
7.4.2.2.2	Krankenhäuser	448	10	Strategien	608	12.1.3	Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	668
7.4.2.2.3	Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	450	10.1	Einleitung und Strategiedefinition	609	12.2	Entwicklung in der Energiewirtschaft	669
7.4.3	Der Markt für Kälte-Contracting 2015	452	10.2	Strategieoptionen auf Contractoren-Seite	611	12.3	Entwicklung im Contracting	673
7.4.3.1	Gesamtmarkt	452	10.2.1	Übersicht der möglichen Strategieoptionen	611	13	Weiteres Vorgehen/Praxistipps	677
7.4.3.2	Der Markt nach Anwenderbranchen	455	10.2.2	Strategieoptionen für Tochterunternehmen großer EVU	616	13.1	Konzentration auf die wichtigsten Erfolgsfaktoren	678
7.4.3.2.1	Industrie/Gewerbe	455	10.2.3	Strategieoptionen für regionale bzw. lokale EVU	620	13.2	Business Case Planung: Vorgehensweise zur Bestimmung regionaler Absatzmarktpotenziale	689
7.4.3.2.2	Krankenhäuser	457	10.2.4	Strategieoptionen für unabhängige Contractoren	623	13.3	Leitfaden zur Auswahl von Contracting-Angeboten	693
7.4.3.2.3	Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	459	10.2.5	Querschnittsstrategien	627	13.3.1	Auswahl-Checkliste	698
7.5	Zusammenfassung und Ausblick	462	10.2.5.1	Die Basis: Kundenwertanalyse	627	13.3.2	Kalkulationsschema zum Vergleich mit der Eigeninvestition	704
8	Wettbewerb	464	10.2.5.2	First Mover	631	13.4	Checkliste: Anforderungskatalog	709
8.1	Wettbewerb im Kälte-Contracting	465	10.2.5.3	Marken und Produkte	635	13.5	Erstellung von Leistungszeichnungen	711
8.1.1	Marktstruktur im Kälte-Contracting	465	10.2.5.4	Fokussierung	638	13.6	Aspekte der Vertragsgestaltung	712
8.1.1.1	Überblick und Strukturdaten	465	10.2.5.5	Partnering	641	13.7	Zusammenfassung und Fazit	719
8.1.1.2	Strukturdaten zum Umsatz	467						
8.1.1.3	Typen von Wettbewerbern	468						
8.1.1.4	Strukturdaten zum Kälte-Contracting	469						
8.1.2	Erfolgsfaktoren	470						
8.2	Ausgewählte Wettbewerber und Anbieter von Kälte-Contracting	483						
8.2.1	EVU/Stadtwerke	483						
8.2.1.1	E.ON Mitte AG	483						
8.2.1.2	EnBW Energy Solutions GmbH	487						
8.2.1.3	Envia Mitteldeutsche Energie AG	492						
8.2.1.4	Energieversorgung Offenbach AG (EVO)	497						
8.2.1.5	MVV Energie AG	501						
8.2.1.6	RWE Key Account GmbH	506						
8.2.1.7	Stadtwerke Bielefeld GmbH	511						
8.2.1.8	Stadtwerke Bochum GmbH	515						
8.2.1.9	Stadtwerke Düsseldorf AG	520						
8.2.1.10	STEAG Saar Energie AG	527						
8.2.1.11	swb Services GmbH	533						
8.2.1.12	Vattenfall Europe Contracting GmbH	537						
8.2.1.13	Wuppertaler Stadtwerke AG	542						
8.2.2	„Freie“ Contractoren	547						
8.2.2.1	Dalkia GmbH	547						
8.2.2.2	Elyo GmbH	552						
8.2.2.3	Getec AG	557						
8.2.2.4	Harpen AG	562						
8.2.2.5	HOCHTIEF Facility Management GmbH	563						
8.2.2.6	Imtech Contracting GmbH & Co. KG	568						
8.2.2.7	Infraserv GmbH & Co. Höchst KG	572						
8.2.2.8	NGT Neue Gebäudetechnik GmbH	578						
8.2.2.9	Techem Energy Contracting GmbH	582						
8.2.2.10	Weitere	586						
8.2.2.10.1	Axima GmbH	586						

Die Studie umfasst 720 Seiten. Aufgrund der laufenden Aktualisierung können sich die Seitenzahlen leicht ändern.

trend:buch Energiewirtschaft 2006/2007



Das trend:buch Energiewirtschaft 2006/2007 umfasst die aktuellsten und spannendsten Entwicklungen der Branche. In Form von kurzen Studienzusammenfassungen bietet es einen möglichst umfassenden, systematischen und gut geordneten Überblick über eine der spannendsten und interessantesten Branchen.

- 248 Seiten. Gebunden.
- Wissen aus über 50 Studien
- 1. Auflage (2006/2007)
- EUR 98,- (zzgl. Versand)
- Subskriptionsrabatt 15% bis 15.12.06
- ISBN 3-00-020277-3
- ISBN 978-3-00-020277-3

Bestellung auf der Rückseite und weitere Informationen unter: www.trendresearch.de

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. 09-1023) **»Kälte-Contracting- Marktvolumen in Deutschland, Potenziale, Erfolgsfaktoren, Wettbewerb«** zum Preis von EUR 3.500,00 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.). Ggf. erhalten wir Mengenrabatt.
- Bitte senden Sie uns das **Studienverzeichnis 2007** zu.
- Hiermit bestellen wir Exemplar(e) des trend:buch Energiewirtschaft **2006/2007** zum Preis von je EUR 98,00.
 - inkl. MwSt., zzgl. Versand -
- Bitte senden Sie uns weitere Informationen zu trend:research.
- So sind wir auf Sie aufmerksam geworden:
 - Erhalt dieser Disposition
 - Internet
 - Empfehlung durch
 - Presseartikel in
 - Sonstiges

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 09-0603

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 und des Entsorgungsmarktes.

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 **»Kälte-Contracting- Marktvolumen in Deutschland, Potenziale, Erfolgsfaktoren, Wettbewerb«** kostet EUR 3.500,00 (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 erhältlich.

VERANSTALTUNGEN 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 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.:
- Biomasse- Contracting**, 06/06, 697 Seiten, EUR 3.900,00
 - Einspar-Contracting**, 04/06, 752 Seiten, EUR 3.900,00
 - Druckluft-Contracting**, 12/05, 682 S., EUR 3.900,00
 - 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 Energiedienstleistungen, 3. Aufl.**, 01/07, ca. 650 S., EUR 4.900,00

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

© trend:research, 2006