



# Energieversorgungsmodelle für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

## Marktentwicklung, Erfolgsfaktoren und Wettbewerb bis 2020

Die aktuell erstellte Studie umfasst **890 Seiten** und ist **ab sofort** verfügbar.

- Chancen und Risiken durch Energieeffizienz, Erneuerbare Energien, Kraft-Wärme-Kopplung und Fernwärmeversorgung
- Marktvolumen, -entwicklung und -potenziale in Deutschland bis 2020
- Wettbewerbsanalyse, und -entwicklung

- Unternehmensprofile der führenden Marktteilnehmer
- Handlungsfelder, Vertrieb, Marketing
- Erfolgsfaktoren
- Handlungs- und Strategioptionen

Damit auch in Zukunft Wohn- und Gewerbeimmobilien zuverlässig und kostengünstig mit Strom und Wärme versorgt werden können, sind alternative, dezentrale Energieversorgungsmodelle notwendig. Im Rahmen der Energiewende steht die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft neuen Herausforderungen gegenüber. Seit 1990 haben sich die Energiekosten pro Haushalt nahezu verdoppelt. Vor diesem Hintergrund werden Konzepte zur Eigenversorgung für Unternehmen zunehmend interessanter. Die Vorteile einer Eigenversorgung sind vielfältig. Während einerseits die Unabhängigkeit von Energieversorgern ermöglicht wird, können andererseits die Wohnungs- und Immobilienunternehmen selbst als Energieversorger auftreten, indem sie Strom und Wärme an die eigenen Mieter verkaufen. Hierdurch wird die Rentabilität, im Gegensatz zur Einspeisung ins Stromnetz, erheblich gesteigert. In diesem Zusammenhang sind z. B. dezentrale Versorgungskonzepte mit hocheffizienter Kraft-Wärme-Kopplung in Kombination mit Photovoltaik- und Speicherlösungen möglich. Alternativ zur Eigenversorgung bieten Contracting-Modelle die Möglichkeit, ohne zusätzliche Investitionen aufbringen zu müssen, die Energieversorgung effizient zu gestalten und sicherzustellen. Die Vorteile beim Contracting liegen insbesondere darin, dass Anbieter neben der Technik und dem Kapital auch das notwendige Know-how mitbringen.

Die Studie untersucht die verschiedenen Energieversorgungsmodelle für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft.

Unter Berücksichtigung der aktuellen gesetzlichen Rahmenbedingungen werden sowohl die Marktentwicklung bis 2020, als auch der Wettbewerb und die Erfolgsfaktoren analysiert. Des Weiteren gibt die Studie einen Überblick über den Status quo von Energieversorgungsmodellen in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft. Zudem verdeutlicht die Studie, dass durch die zunehmende Eigenversorgung den Energieversorgern wichtige Geschäftsfelder verloren gehen.

Folgende Fragestellungen werden in der Studie beantwortet:

- Welche gesetzlichen und energiewirtschaftlichen Rahmenbedingungen bestimmen den Markt für Energieversorgungskonzepte im Bereich der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft?
- Wie entwickelt sich die Förderung der Kraft-Wärme-Kopplung (KWK) in Deutschland?
- Welche Einsatzmöglichkeiten ergeben sich für BHKW in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft?
- Wo liegen die größten Potenziale? Welche Chancen und Risiken ergeben sich für Hersteller und Energiedienstleister?
- Welche Rolle spielen verschiedene Contracting-Varianten für die weitere Entwicklung der Eigenenerzeugung in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft?
- Wie entwickelt sich der Wettbewerb im Anbietermarkt? Welche Chancen und Risiken haben neue Marktakteure?

Welche Gründe sprechen für eine Eigenversorgung?  
(n=32, Wohnungs- und Immobilienwirtschaft)

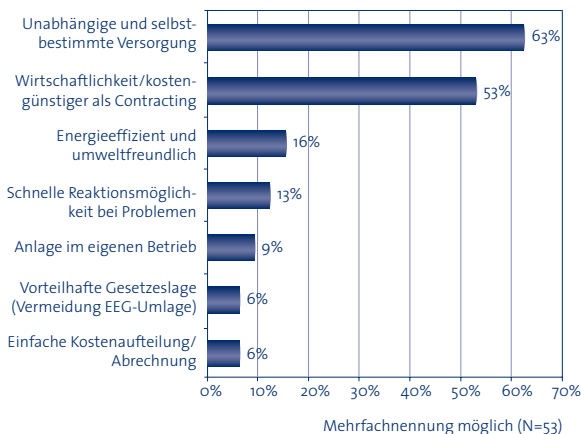


Abbildung 1: Gründe für eine Eigenversorgung



8.4.3	Erstkundenkontakt	427	11.2.2.1	Rechtliche Rahmenbedingungen	586	12.3.2.1	Cofely Deutschland GmbH	771
8.4.4	Bedarfsermittlung/Vorfeldanalyse	428	11.2.2.2	Förderung der Kraft-Wärme-Kopplung	588	12.3.2.2	Danpower Energie Service GmbH	775
8.4.5	Angebotsphase	429	11.2.2.3	Förderung Erneuerbarer Energien	589	12.3.2.3	GETEC AG	778
8.4.6	Energielieferung	430	11.2.2.4	Technologische Entwicklung dezentraler Erzeugungstechnologien	591	12.3.2.4	SPIE Energy Solutions GmbH	783
8.5	Kombination mit anderen Produkten und Dienstleistungen	431	11.2.2.5	Strompreisentwicklung	593	12.3.2.5	Imtech Deutschland GmbH & Co. KG	785
8.5.1	...mit Smart Metering	431	11.2.2.6	Preisentwicklung Energieträger	595	12.3.2.6	Johnson Controls Systems & Service GmbH	789
8.5.2	...mit Smart Home	432	11.2.2.7	Wettbewerbsentwicklung im Contracting-Markt	596	12.3.2.7	OVE Objekt-Versorgung mit rationellem Energieeinsatz GmbH & Co. KG	791
8.5.3	...mit Gebäudesanierung	433	11.2.2.8	Wohnungsneubau	597	12.3.2.8	Siemens AG Building Technologies Division	793
8.5.4	...mit Elektromobilität	434	11.2.2.9	Sanierung/Modernisierung im Wohnungsbestand	600	12.3.2.9	Techem GmbH	796
8.5.5	Befragungsergebnisse	435	11.2.3	Markttreiber und -hemmnisse	602	12.3.2.10	URBANA Energiedienste GmbH	798
8.6	Vertriebscontrolling	437	11.3	Der Markt für Energieversorgungskonzepte in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft bis 2020	610	<b>13 Trends, Chancen und Risiken</b>	<b>803</b>	
8.7	Wettbewerbsanalyse	439	11.3.1	Entwicklung KWK nach Leistungsbereichen	612	13.1 Trends	803	
8.8	Human Resources im Vertrieb	441	11.3.1.1	Bis 10 kWel	618	13.1.1 Kundentrends	805	
8.9	Bewertung- und Lösungsansätze	446	11.3.1.2	10 bis 20 kWel	622	13.1.1.1 Wohnungswirtschaft	806	
8.10	Fazit	448	11.3.1.3	20 bis 50 kWel	626	13.1.1.2 Immobilienwirtschaft	809	
<b>9 Handlungsfeld Marketing</b>	<b>452</b>	11.3.1.4	50 bis 500 kWel	630	13.1.2 Wettbewerbstrends	810		
9.1	Status quo	452	11.3.2	Entwicklung Solarenergie	634	13.1.3 Produkttrends	811	
9.2	Entwicklungen	455	11.3.2.1	Anzahl Anlagen	635	13.1.4 Strategietrends	813	
9.3	Distributionspolitik	458	11.3.2.2	Installierte elektrische Leistung	636	13.1.5 Technologietrends	814	
9.4	Preispolitik	458	11.3.2.3	Marktvolumen in Euro	637	13.1.6 Trends in der energieautarken Versorgung	815	
9.5	Kommunikationspolitik	460	11.3.3	Entwicklung Wärmepumpen	639	13.1.7 Trends in der Nah- und Fernwärmeversorgung	816	
9.5.1	Öffentlichkeitsarbeit	461	11.3.3.1	Anzahl Anlagen	640	13.2 Befragungsergebnisse	817	
9.5.2	Werbung	463	11.3.4	Entwicklung Speicher	642	13.2 Chancen und Risiken	826	
9.5.3	Mitgliedschaft in Verbänden	467	11.3.5	Entwicklung des Contracting-Marktes	644	13.2.1 Chancen und Risiken für Energieversorger (EVU)	826	
9.5.4	Markenbildung	467	11.3.5.1	...nach Zielkundengruppen	644	13.2.2 Chancen und Risiken für unabhängige (spezialisierte) Contractoren	829	
9.5.4.1	Grundlagen	467	11.3.5.2	...nach Contracting-Formen	652	13.2.3 Chancen und Risiken für Kunden in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	833	
9.5.4.2	Markenstrategien	476	11.3.6	Entwicklung der Eigenerzeugung	657	13.2.4 Befragungsergebnisse	836	
9.5.4.3	Markenpolitik im Contracting	485	11.3.7	Entwicklung der Nah- und Fernwärmeversorgung	658	<b>14 Strategien</b>	<b>842</b>	
9.5.4.4	Vor- und Nachteile	486	11.3.8	Zusammenfassung	664	14.1 Strategiedefinition	842	
9.5.4.5	Beispiele	487	<b>12 Wettbewerb und Anbieter</b>	<b>668</b>	14.2 Strategische Positionierung unterschiedlicher Contracting-Anbietertypen	849		
9.6	Produktpolitik	491	12.1	Wettbewerb im Contracting	668	14.2.1 Positionierung unabhängiger Contractoren	850	
9.6.1	Zielgruppenspezifisches Marketing für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	491	12.1.1	Überblick	669	14.2.2 Positionierung für Energieversorger im Contracting-Markt	853	
9.6.2	Leistungs- und Produktgestaltung	494	12.1.1.1	Typen von Wettbewerbern	670	14.2.2.1 Regionale Energieversorgungsunternehmen	853	
9.6.2.1	Leistungsbestandteile	495	12.1.1.2	Strukturdaten und Marktanteile	673	14.2.2.2 Tochtergesellschaften großer Energieversorgungsunternehmen	856	
9.6.2.2	Einstiegspakete	497	12.1.2	Wettbewerb im Markt für Kraft-Wärme-Kopplung (KWK)	676	14.2.3 Positionierung für weitere Contracting-Anbieter	859	
9.6.2.3	Teil-Contracting	497	12.1.3	Wettbewerbsituation im Gesamtmarkt Contracting	682	14.3 Branchenspezifische Strategieoptionen	860	
9.6.2.4	Voll-Contracting	498	12.1.4	Wettbewerbsituation in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	685	14.3.1 Wohnungswirtschaft	861	
9.6.2.5	Individualisierung von Contracting-Paketen	499	12.1.5	Bekanntheit und Image von Contracting-Anbietern	686	14.3.2 Immobilienwirtschaft	862	
9.6.2.6	Bundling	499	12.1.5.1	Grundlage: Bekanntheitsmodell	686	14.4 Strategieoptionen im Contracting	862	
9.7	Bewertung und Lösungsansätze	499	12.1.5.2	Befragungsergebnisse	688	14.4.1 Gründung einer Tochtergesellschaft	863	
9.8	Fazit	501	12.1.5.3	Image	690	14.4.2 Angebot von Standardlösungen	866	
<b>10 Exkurs: Bioenergie-Contracting</b>	<b>505</b>	12.1.6	Alleinstellungsmerkmale	691	14.4.3 Spezialisierung auf Erneuerbare Energien-Anlagen	867		
10.1	Biomasseaufkommen und -nutzung	506	12.1.7	Eintrittsbarrieren im Wettbewerb	693	14.4.4 Branchenspezialisierung	870	
10.1.1	Abfall- und Reststoffe	508	12.1.8	Wettbewerbsintensität	694	14.4.5 Cross-Selling	872	
10.1.2	Nachwachsende Rohstoffe	510	12.2	Ausgewählte Unternehmen der Wohnungs- und Immobilienbranche	697	14.4.6 Kostenführerschaft durch Preis-Mengen-Strategie	873	
10.2	Biomasse-Potenziale und konkurrierende Stoffströme	517	12.2.1	Deutsche Annington Immobilien SE	697	14.4.7 Etablierung einer Marke	876	
10.2.1	...aus Abfällen und Reststoffen	517	12.2.2	GAGFAH M Immobilien Management GmbH	699	14.4.8 Marktdurchdringung	878	
10.2.2	...aus nachwachsenden Rohstoffen	526	12.2.3	Deutsche Wohnen AG	701	14.4.9 First Mover/Innovationsorientierte Strategie	880	
10.2.3	Biomasse-Importe	531	12.2.4	TAG Immobilien AG	704	14.4.10 Partnering/Kooperation	883	
10.3	Output aus Biomasse-Anlagen	532	12.2.5	GSW Immobilien AG	707	14.4.11 Multi Utility	885	
10.3.1	Biogasanlagen	532	12.2.6	GAG Immobilien AG	712	14.5 Kriterienbasierte Bewertung der dargestellten Strategieoptionen	887	
10.3.2	Biomasse(heiz)kraftwerke	534	12.3	Ausgewählte Anbieter von Contracting-Dienstleistungen	713	<b>15 Weiteres Vorgehen und Praxistipps</b>	<b>891</b>	
10.4	Bioenergie-Contracting: Potenzialanalyse	537	12.3.1	Energieversorger (Tochterunternehmen)	714	15.1 Konzentration auf die wichtigsten Erfolgsfaktoren	891	
10.4.1	Biogasanlagen	539	12.3.1.1	EnBW Energy Solutions GmbH	714	15.2 Leitfaden zur Auswahl von Contracting-Angeboten	899	
10.4.1.1	Schritt 1: Theoretische Potenziale	540	12.3.1.2	enercity Contracting GmbH (eCG)	717	15.2.1 Erfahrungen von Anwendern	900	
10.4.1.2	Schritt 2: Potenziale unter Berücksichtigung konkurrierender Nutzungsarten	541	12.3.1.3	ERN Energiedienstleistungen Rhein-Neckar GmbH	720	15.2.2 Auswahl-Checkliste	902	
10.4.1.3	Marktprognose Anlagenbau bis 2020	544	12.3.1.4	EWE VERTRIEB GmbH	723	15.2.3 Bewertungsschema	905	
10.4.2	Biomasse(heiz)kraftwerke	547	12.3.1.5	GASAG Contracting GmbH	726	15.2.4 Kalkulationsschema zum Vergleich mit der Eigeninvestition	906	
10.4.2.1	Schritt 1: Theoretische Potenziale	547	12.3.1.6	Gelsenwasser AG	729	15.3 Ausschreibung	909	
10.4.2.2	Schritt 2: Potenziale unter Berücksichtigung konkurrierender Nutzungsarten	549	12.3.1.7	Mark-E AG	732	15.4 Checkliste-Anforderungskatalog	910	
10.4.2.3	Marktprognose Anlagenbau bis 2020	552	12.3.1.8	MVV Enamic GmbH	736	15.5 Aspekte der Vertragsgestaltung	911	
10.4.3	Marktprognose Bioenergie-Contracting bis 2020	553	12.3.1.9	RheinEnergie AG	740	<b>16 Abbildungs- und Tabellenverzeichnis</b>	<b>918</b>	
10.5	Anwendungsbeispiele	555	12.3.1.10	RWE Energiedienstleistungen GmbH	744	16.1 Abbildungsverzeichnis	918	
<b>11 Markt und Marktszenarien bis 2020</b>	<b>561</b>	12.3.1.11	Stadtwerke Aachen AG (STAWAG)	747	16.2 Tabellenverzeichnis	940		
11.1	Einleitung: Erläuterungen zur Methodik	561	12.3.1.12	Stadtwerke Bielefeld GmbH	750	Die Studie umfasst 890 Seiten. Aufgrund der laufenden Aktualisierung können sich Inhalte sowie Seitenzahlen noch leicht ändern.		
11.1.1	Methodik der Szenarioanalyse	561	12.3.1.13	Stadtwerke Düsseldorf AG	753			
11.1.2	Szenarioanalyse	563	12.3.1.14	Stadtwerke Leipzig GmbH	756			
11.1.3	Übersicht über die Szenarien	564	12.3.1.15	Stadtwerke München GmbH	759			
11.1.4	Marktmodell	566	12.3.1.16	STEG New Energies GmbH	763			
11.2	Grundannahmen und Prämissen	568	12.3.1.17	swb Service GmbH & Co. KG	768			
11.2.1	Annahmen für alle Szenarien	569	12.3.2	Unabhängige Contractoren	771			
11.2.1.1	Bevölkerungsentwicklung	569						
11.2.1.2	Gesamtkonjunktorentwicklung	573						
11.2.1.3	Stromverbrauch	575						
11.2.1.4	Wärmeverbrauch	576						
11.2.1.5	Entwicklung Wohnungs- und Immobilienmarkt	577						
11.2.2	Szenariospezifische Annahmen	586						



# 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. 16-01151)

## »Energieversorgungsmodelle für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft«

- als Printversion zum Preis von ..... EUR 4.800,00
- als PDF-Version
- mit einer Single-User-Lizenz zum Preis von ..... EUR 4.800,00
  - mit einer Multi-User-Lizenz zum Preis von ..... EUR 9.600,00
  - mit einer Corporate-Lizenz zum Preis von ..... EUR 19.200,00
- und \_\_\_\_\_ zusätzliche Printkopien ..... (je EUR 400,00)

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

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

- Als Besteller der Studie sind wir an einer Vorstellung der Studienergebnisse im Rahmen eines persönlichen Ergebnisworkshops (siehe rechts) interessiert..... [Preis auf Anfrage]

- Bitte senden Sie uns das **Studienverzeichnis 2013** zu.
- Bitte senden Sie uns das Studienverzeichnis **Erzeugung** 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- und Marktforschungsstudien werden von trend:research aktuell und exklusiv erarbeitet. Umfangreiche eigene (Primär-)Marktforschung, gemischt mit Erfahrungen und Wissen aus liberalisierten Märkten, aufbereitet mit eigener Methodik, führen zu nachvollziehbaren Aussagen mit hohem Wert. Die Schwerpunkte 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.

## Ergebnisworkshop

Im Ergebnisworkshop werden die Kernergebnisse der Studie vorgestellt und diskutiert. Eine inhaltliche Fokussierung der Vorstellung für das teilnehmende Unternehmen ist möglich. Der Ergebnisworkshop ermöglicht darüber hinaus durch gezielten und engen Erfahrungsaustausch die Ausgestaltung und Konkretisierung von Lösungsansätzen im eigenen Unternehmen.

## Konditionen

Die Potenzialstudie »Energieversorgungsmodelle für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft« kostet je nach Wahl als Printversion (persönliches Exemplar) EUR 4.800,00. Die **Single-User-Lizenz** (personalisierte, passwortgeschützte CD-Rom mit geschütztem PDF) kostet EUR 4.800,00. Die **Multi-User-Lizenz** (bis zu 10 personalisierte, passwortgeschützte CD-Roms mit geschütztem PDF) kostet EUR 9.600,00. Die **Corporate-Lizenz** (CD-Rom mit freigegebenem PDF) kostet EUR 19.200,00. Zusätzliche Printkopien (Verwendung nur innerhalb des Unternehmens) stellen wir Ihnen für EUR 400,00 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.

## Weitere Studien

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

- Der Markt für BHKW in Deutschland bis 2025 (2. erweiterte Auflage)**  
geplant, ca. 800 Seiten, EUR 4.500,00
- Energieeffizienz im Kältemarkt (in Bearbeitung)**  
November 2013, ca. 800 Seiten, EUR 4.800,00
- Energieversorgungsmodelle für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft (in Bearbeitung)**  
Oktober 2013, ca. 800 Seiten, EUR 4.800,00
- Der Markt für Holzpellets in Deutschland und Mitteleuropa bis 2025 (2. erweiterte und überarbeitete Auflage) (in Bearbeitung)**  
Oktober 2013, ca. 800 Seiten, EUR 4.200,00
- Der Markt für Contracting in Deutschland bis 2020 (3. überarbeitete und erweiterte Auflage)**  
Mai 2013, 926 Seiten, EUR 6.900,00
- Dezentrale Energieerzeugung in Deutschland bis 2030**  
Juli 2012, 620 Seiten, EUR 7.900,00
- Der Markt für BHKW in Europa bis 2020**  
Juli 2012, 890 Seiten, EUR 7.900,00

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

© trend:research, 2013

**trend:research**  
Institut für Trend- und Marktforschung

- Bremen
- Bremerhaven
- Köln
- Stuttgart