



Der Markt für Contracting in Deutschland bis 2030 (5. Auflage)

Potenziale, Marktvolumen, Erfolgsfaktoren und Trends

www.trendresearch.de

- Aktuelle rechtliche Rahmenbedingungen
- Neue Geschäftsfelder und Vertragsmodelle
- Contracting-Marktvolumen, -entwicklung und -potenziale bis 2030
- Wettbewerbsanalyse und -entwicklung

- Unternehmensprofile ausgewählter Contractoren
- Auswirkungen der Coronakrise auf die energetische Sanierung
- Trends, Chancen und Risiken
- Handlungsempfehlungen und Strategieoptionen

Der Contracting-Markt wird in den kommenden Jahren wesentlich von den rechtlichen Rahmenbedingungen in Deutschland bestimmt. Insbesondere die Gestaltung von Abgaben und Steuern wird entscheidend für die Wirtschaftlichkeit der Projekte sein. Gleichzeitig bietet der Markt – durch die Möglichkeit des Angebots von ergänzenden Energiedienstleistungen und weiteren Produkten – gute Chancen für Energieversorger, um die Erträge im Gewerbe- und Industriekundenmarkt zu steigern und Kunden langfristig an das eigene Unternehmen zu binden.

Die dynamischen Veränderungen im Energiemarkt (z.B. Digitalisierung, Ausbau und Integration dezentraler, erneuerbarer Erzeugungsanlagen, Förderung der Elektromobilität) bieten zudem ein attraktives Marktumfeld für neue Geschäftsmodelle. Zusätzlichen Auftrieb bekommt der Contracting-Markt durch die steigende Bedeutung der Energieeffizienz, die bei vielen Kundengruppen eine hohe Bedeutung besitzt. Öffentliche und private Gebäude in Deutschland verbuchen für Heizung, Warmwasser und Beleuchtung einen Anteil von 40 Prozent des Gesamtenergieverbrauchs. Sie stehen für fast 20 Prozent des gesamten CO₂-Ausstoßes. Und bieten damit ein großes Potenzial für Effizienzmaßnahmen in Form von Contracting-Lösungen.

Neue Contracting-Märkte ergeben sich insbesondere in Kombination mit Erneuerbaren Energien, beispielsweise durch Stromlieferangebote in Kombination mit Photovoltaikanlagen und der eigenen Nutzung des Stroms (u.a. begünstigt durch die Aufhebung der 52 GW PV-Deckelung). Hier bieten auch Mieterstrommodelle die Möglichkeit – in Kooperation mit Immobiliengesellschaften – im Markt aktiv zu werden. Seit Inkrafttreten des Mieterstrom-

gesetzes wurde jedoch nur 1 % des gesetzlich möglichen Potenzials, auf Grund bürokratischer und finanzieller Hürden, umgesetzt. Weiterhin dominiert bei den angebotenen Contracting-Formen das klassische Energieliefer-Contracting wie die Abbildung zeigt.

Die geplante 5. Auflage der Studie „Der Markt für Contracting in Deutschland bis 2030“ analysiert den Status quo und die Entwicklung des Contracting-Marktes auf der Basis der aktuellen Rahmenbedingungen und gibt einen Ausblick auf die Markt- und Wettbewerbsentwicklung bis 2030.

In der vorliegenden Studie stehen die folgenden Fragestellungen im Fokus:

- Wie wirken die aktuellen rechtlichen Rahmenbedingungen auf die Entwicklung des Contracting-Marktes?
- Welche Zielkundengruppen versprechen die höchsten Absatz- und Ertragspotenziale?
- Welche neuen Geschäftsmodelle, Energiedienstleistungen und Contracting-Formen sind in den kommenden Jahren erfolgversprechend?
- In welchen Bereichen ergeben sich durch die Energiewende Wachstumschancen für Contracting?
- Welche Hemmnisse behindern heute und zukünftig die Erschließung der Marktpotenziale?
- Wie können sich unabhängige Contractoren, Energieversorger und Stadtwerke positionieren?
- Wie sind die Wettbewerbsstrukturen in den wichtigsten Teilmärkten?

Aus „Der Markt für Contracting in Deutschland bis 2025“ (4. Auflage)“

Welche Contracting-Formen bieten Sie an?
(Contractoren/Energieversorger, n = 45)

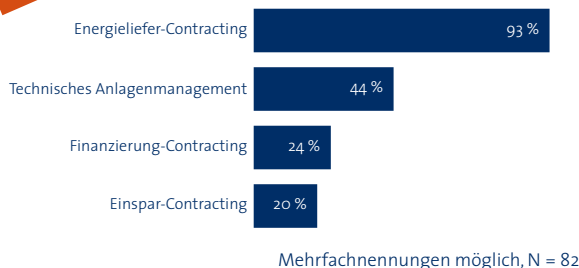


Abbildung: Angebotene Contracting-Formen der befragten Contractoren und Energieversorger

Ziel und Nutzen der Studie

Die Studie liefert einen umfassenden Überblick über die Entwicklungen und Trends im Contracting-Markt in Deutschland. Dabei werden die aktuelle Markt- und Wettbewerbssituation sowie die zukünftigen Potenziale dargestellt.

Ausgehend vom Status quo des Marktes zeigt die Studie die zukünftigen Entwicklungen und analysiert, mit welchen Geschäftsmodellen sich Energieversorger im Wettbewerb behaupten können. Zusätzlich zur quantitativen Analyse des Contracting-Marktes wird über eine qualitative Darstellung (bspw. Wettbewerb, Handlungsoptionen im Marketing und Vertrieb, Chancen und Risiken) die Entwicklung abgebildet. Basierend auf diesen Daten und Einschätzungen bietet die Studie die Möglichkeit der Ableitung eigener Handlungs- und Strategieoptionen.

Methodik

trend:research setzt verschiedene Field- und Desk-Research-Methoden ein. Neben umfangreichen Intra- und Internet-Datenbank-Analysen (inkl. Zeitschriften, Publikationen, Konferenzen und Geschäftsberichten usw.) fließen für die Potenzialstudie strukturierte Interviews mit folgenden Zielgruppen ein:

- Contractoren
- Energieversorger

Die dargestellten Analysen und Ergebnisse werden mit Hilfe der o. g. Interviews und Expertengespräche erarbeitet. Die Auswertung der Daten führt zu abgesicherten Aussagen über Märkte, Trends, Wettbewerb und Handlungsoptionen im zukünftigen Energiemarkt.

An wen sich die Studie richtet

Die Potenzialstudie richtet sich an Energieversorger, Contractoren sowie weitere Anbieter von Energiedienstleistungen. Zudem ist die Studie für weitere Akteure im Energiemarkt, wie Projektentwickler sowie Hersteller von Infrastruktur und Erzeugungsanlagen, interessant.

Der Nutzen ergibt sich für Vorstände, Geschäftsführung, Strategie-, Unternehmens- und Konzernplanung sowie Marketing und Vertrieb.

1	Summaries	
1.1	Executive Summary	
1.2	Management Summary	
2	Allgemeine Grundlagen	
2.1	Einleitung	
2.1.1	Aufbau der Studie	
2.1.2	Ziele und Nutzen	
2.1.3	Methodik	
2.2	Begriffsdefinitionen	
2.2.1	Befragensicht: Verständnis des Begriffs „Contracting“	
2.2.2	Contracting	
2.2.2.1	Einspar-Contracting	
2.2.2.2	Energieliefer-Contracting	
2.2.2.3	Finanzierungs-Contracting	
2.2.2.4	Betriebsführungscontracting	
2.2.3	Energiedienstleistungen (EDL)	
2.2.4	Mieterstrom	
2.2.5	Eigenversorgung	
2.2.6	Energieeffizienz/energetische Sanierung	
2.2.7	Kraft-Wärme-Kopplung (KWK)	
2.2.8	Kleinanlagen-Contracting	
3	Rahmenbedingungen	
3.1	Rechtliche Rahmenbedingungen	
3.1.1	Übersicht europäischer Richtlinien	
3.1.1.1	Energieeffizienzrichtlinie (EED)	
3.1.1.2	EU-Richtlinie zu Vorschriften für den Elektrizitätsbinnenmarkt (2009/72/EG)	
3.1.1.3	EU-Richtlinie zur Gesamtenergieeffizienz in Gebäuden	
3.1.1.4	EU-Energieeffizienz-Richtlinie (Richtlinie 2012/27/EU)	
3.1.1.5	Nutzung Erneuerbarer Energien	
3.1.1.6	UN-Klimapfahl 22	
3.1.1.7	Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP)	
3.1.1.8	Winterpaket der EU	
3.1.2	Übersicht nationaler Regelungen	
3.1.2.1	Grünbuch Energieeffizienz	
3.1.2.2	Impulspapier „Strom 2030“	
3.1.2.3	Stromsteuergesetz (StromStG)	
3.1.2.4	Energiewirtschaftsgesetz (EnWG)	
3.1.2.5	Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG 2017 und Ausblick EEG 2021)	
3.1.2.6	Erneuerbare-Energien-Wärme-gesetz (EEWärmeG)	
3.1.2.7	Gebäudeenergiegesetz (geplant; GEG)	
3.1.2.8	Kraft-Wärme-Kopplungsgesetz (KWKG)	
3.1.2.9	Mietrecht (bzgl. Energieversor-gung)	
3.1.2.10	Netznutzungsentgelte	
3.1.2.10.1	Netzzugangsverordnung (NZV)	
3.1.2.10.2	Stromnetzzugangsverordnung (StromNZV)	
3.1.2.10.3	Gasnetzzugangsverordnung (GasNZV)	
3.1.2.11	Marktanreizprogramm (MAP)	
3.2	Energiewirtschaftliche Struktu-ren	
3.2.1	Markt- und Preisentwicklung fossiler Energieträger	
3.2.2	Entwicklung im Kraftwerks-markt	
3.2.3	Marktentwicklung Erneuerbarer Energien	
3.2.4	Fernwärmemarkt	
4	Status quo: Kundenstruktur und aktuelle Marktsituation	
4.1	Zielkundengruppen	
4.1.1	Gewerbe-/Handel- und Dienst-leistungsunternehmen (z. B. Krankenhäusern, Pflegeeinrich-tungen, Hotels)	
4.1.1.1	Kundenstruktur	
4.1.1.2	Marktsituation	
4.1.2	Industrieunternehmen	
4.1.2.1	Kundenstruktur	
4.1.2.2	Marktsituation	
4.1.3	Kommunen/öffentliche Einrich-tungen	
4.1.3.1	Kundenstruktur	
4.1.3.2	Marktsituation	
4.1.4	Wohnungs- und Immobilien-wirtschaft	
4.1.4.1	Kundenstruktur	
4.1.4.2	Marktsituation	
4.2	Nachfragerseitige Gründe für/ gegen Contracting (aus Anbieter-sicht)	
4.2.1	Nachfragerseitige Gründe für die Nutzung	
4.2.2	Nachfragerseitige Gründe gegen die Nutzung	
5	Anwendungsbeispiele und Fall-studien	
5.1	Übersicht	
5.2	Anwendungsbeispiele	
5.2.1	Energieliefer-Contracting	
5.2.2	Einspar-Contracting	
5.2.3	Finanzierungs-Contracting	
5.2.4	Technisches Anlagenmanage-ment	
5.2.5	Weitere Contracting-Formen	
5.3	Fallstudien im Bereich Contrac-ting	
5.3.1	Gewerbe, Handel und Dienstleis-tungen	
5.3.2	Industrieunternehmen	
5.3.3	Kommunen/ öffentliche Einrich-tungen	
5.3.4	Wohnungs- und Immobilien-wirtschaft	

6	Neue Geschäfts- und Vertragsmodelle	9	Markt und Marktentwicklung für Contracting bis 2030	11.2.1	Chancen und Risiken für Energieversorger
6.1	Übersicht	9.1	Einleitung; Erläuterungen zur Methodik	11.2.2	Chancen und Risiken für unabhängige Contractoren
6.2	Contracting in Kombination mit weiteren Energiedienstleistungen	9.1.1	Zielsetzung	11.2.3	Chancen und Risiken für Contracting-Kunden
6.3	Mieterstrommodell	9.1.2	Methodik	11.2.3.1	Gewerbe-/Handel- und Dienstleistungsunternehmen
6.4	Angebot unterschiedlicher Medien	9.2	Grundannahmen und Prämissen	11.2.3.2	Industrieunternehmen
6.5	Weitere Geschäftsmodelle	9.2.1	Übersicht	11.2.3.3	Kommunen/öffentliche Einrichtungen
6.6	Alternative Finanzierungsmodelle	9.2.2	Annahmen für alle Szenarien (Basisprämissen)	11.2.3.4	Wohnungs- und Immobilienwirtschaft
6.7	Chancen/Risiken - Vergleich der neuen Geschäftsmodelle	9.2.2.1	Konjunktorentwicklung		
7	Handlungsfeld Vertrieb	9.2.2.2	Strompreisentwicklung	12	Strategien
7.1	Problemanalyse Contracting-Vertrieb	9.2.3	Szenariospezifische Prämissen	12.1	Strategiedefinition
7.1.1	... nach Anbieterart	9.2.3.1	Rechtliche Rahmenbedingungen	12.2	Strategieoptionen unterschiedlicher Anbietertypen
7.1.2	... nach Zielkundengruppe	9.2.3.2	Förderung Erneuerbarer Energien	12.2.1	Strategieoptionen für unabhängige Contractoren
7.1.3	... nach Wertschöpfungsstufe	9.2.3.3	Förderung Kraft-Wärme-Kopplung	12.2.2	Strategieoptionen für Energieversorger
7.1.4	Vergleichbarkeit der Kosten	9.2.3.4	Bedeutung der Energieeffizienz	12.2.3	Strategieoptionen für weitere Anbieter
7.2	Vertriebsorganisation	9.2.3.5	Dezentrale Energieerzeugung	12.3	Branchenspezifische Strategieoptionen
7.2.1	Aufbauorganisation	9.2.3.6	Technologische Entwicklungen	12.3.1	Gewerbe-/Handel- und Dienstleistungsunternehmen
7.2.2	Ablauforganisation	9.2.3.7	Klimaschutzziele	12.3.2	Industrieunternehmen
7.3	Vertriebswege	9.2.3.8	Wettbewerb im Contracting-Markt	12.3.3	Kommunen/öffentliche Einrichtungen
7.4	Vertriebsprozesse	9.2.3.9	Preisentwicklung Energieträger	12.3.4	Wohnungs- und Immobilienwirtschaft
7.5	Kombination mit anderen Produkten und Dienstleistungen	9.2.3.10	Zinsniveau	12.4	Weitere strategische Ausrichtungen im Contracting
7.5.1	Energiedienstleistungen	9.3	Markt und Marktentwicklung für Contracting bis 2030	12.4.1	Aufbau und Ausbau des Dienstleistungsangebotes
7.5.2	Smart Metering	9.3.1	Markttreiber und -hemmnisse	12.4.2	Full-Service-Angebot
7.5.3	Smart Home/Building	9.3.2	Contracting-Markt 2018/9	12.4.3	Partnerschaft/Kooperation
7.5.4	Elektromobilität	9.3.2.1	Nach Contracting-Formen		
7.6	Vertriebscontrolling	9.3.2.2	Nach Zielkundengruppen	13	Anhang
7.7	Bewertung der Contracting-Formen und Lösungsansätze	9.3.2.3	Nach Medien	13.1	Unternehmensprofile Energieversorger (Tochterunternehmen)
8	Handlungsfeld Marketing	9.3.3	Marktentwicklung bis 2030	13.2	Unternehmensprofile unabhängige Contractoren
8.1	Allgemeine Marketingmaßnahmen	9.3.3.1	Nach Contracting-Formen	13.3	Abbildungsverzeichnis
8.1.1	Status quo und Entwicklung	9.3.3.2	Nach Zielkundengruppen	13.4	Tabellenverzeichnis
8.1.2	Öffentlichkeitsarbeit	9.3.3.3	Nach Medien		
8.1.3	Werbung	9.4	Zusammenfassung		
8.1.4	Mitgliedschaft in Verbänden	10	Wettbewerb und Anbieter		
8.1.5	Markenbildung	10.1	Wettbewerbssituation im Contracting		
8.1.5.1	Grundlagen	10.1.1	Typen von Wettbewerbern		
8.1.5.2	Markenstrategien	10.1.2	Strukturdaten und Marktanteile		
8.1.5.3	Markenpolitik im Contracting	10.1.3	Wettbewerbssituation im Gesamtmarkt		
8.1.5.4	Beispiele	10.1.3.1	Wettbewerbssituation in ausgewählten Zielkundengruppen		
8.2	Zielgruppenspezifisches Marketing	10.1.3.2	Entwicklung des Images von Contracting		
8.2.1	Gewerbe-/Handel- und Dienstleistungsunternehmen	10.1.3.3	Alleinstellungsmerkmale		
8.2.2	Industrieunternehmen	10.2	Kooperationen		
8.2.3	Kommunen/öffentliche Einrichtungen	10.3	Wettbewerbsintensität		
8.2.4	Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	11	Trends, Chancen und Risiken		
8.3	Leistungs- und Produktgestaltung	11.1	Trends		
8.4	Bewertung und Lösungsansätze	11.1.1	Kundentrends		
		11.1.2	Wettbewerbstrends		
		11.1.3	Produktrends		
		11.1.4	Technologietrends		
		11.2	Chancen und Risiken		

Die Studie wird ca. 450 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. 23-1042-5)
»Der Markt für Contracting in Deutschland bis 2030 (5. Auflage)«
zum Preis von EUR 4.900,00
und zusätzliche Kopien (je EUR 400,00)

personalisiert auf*

Wir bestellen vor dem **30. Oktober 2020** und erhalten 10%
Subskriptionsrabatt.

Als Besteller der Studie sind wir an der Teilnahme an einem Kick-off-
Workshop (siehe rechts) interessiert. (Bitte beachten Sie, dass nur
Anmeldungen vor Ablauf des Subskriptionsrabatts berücksichtigt
werden können)..... [Für Studienbesteller kostenfrei]

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

Bitte senden Sie uns das **Studienverzeichnis 2020** 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 damit einverstanden, Neuigkeiten von trend:research per E-Mail zu erhalten.

Datum

Unterschrift/Stempel

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

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, auf-
bereitet 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 Entschei-
dungen – die Referenzliste erhalten Sie auf Anfrage.

KICK-OFF-WORKSHOP

Im telefonischen Kick-off-Workshop werden Methodik und Ziele der Stu-
die vorgestellt und eine inhaltliche Fokussierung mit dem teilnehmenden
Unternehmen diskutiert.

ERGEBNISWORKSHOP

Im Ergebnisworkshop werden die Kernergebnisse der Studie vorgestellt
und diskutiert. Eine inhaltliche Fokussierung der Vorstellung für das teil-
nehmende Unternehmen ist möglich. Der Ergebnisworkshop ermöglicht
darüber hinaus durch gezielten und engen Erfahrungsaustausch die Aus-
gestaltung und Konkretisierung von Lösungsansätzen im eigenen Unter-
nehmen.

VORTRÄGE

Für die Vorstellung der Ergebnisse seiner Studien wird trend:research re-
gelmäßig für Konferenzen, Kongresse oder Seminare angefragt. In der
Zwischenzeit sind so über 1.500 Vorträge in Deutschland, Europa und auch
weltweit gehalten worden, häufig als Keynotes zum Thema Markt und/
oder Wettbewerb (www.trendresearch.de). Ebenfalls übernimmt - sofern
das Thema zum Fokus Ver- und Versorgungswirtschaft passt - der Ge-
schäftsführer des Instituts, Dirk Briese, die Moderation von Konferenzen,
Seminaren oder auch Podiumsdiskussion. Veranstaltungen können auch
von entsprechenden Unterlagen (z. B. Broschüren) begleitet werden. Neh-
men Sie bei Interesse hierzu gerne [Kontakt](#) mit uns auf.

KONDITIONEN

Die Potenzialstudie »Der Markt für Contracting in Deutschland bis 2030
(5. Auflage)« kostet als Printversion (persönliches Exemplar) EUR 4.900,00.
Zusätzliche Kopien (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 von 14
Tagen nach Rechnungsstellung. Bei Bestellung bis zum **30. Oktober 2020**
gewähren wir Ihnen einen Subskriptionsrabatt von 10%. Bei gleichzeitiger
Bestellung anderer Studien (s. u.) bieten wir Ihnen 10% Mengenrabatt. Die
Studie ist ca. drei Monate nach Kick-off-Workshop/Beginn der Studie ver-
fügbar.

WEITERE STUDIEN

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

- **Der Markt für Ladeinfrastruktur Elektromobilität in Deutschland bis 2030**
Juni 2020, 459 Seiten, EUR 4.900,00
- **COVID-19 – Herausforderungen und Chancen für die Energiewirtschaft**
Juni 2020, 135 Seiten, EUR 990,00
- **Der Markt für Smart City bis 2030**
Januar 2020, 537 Seiten, EUR 4.900,00