

2013

EINE STUDIE DER MPW INSTITUTE LLC:

# DER ENERGIEDIENSTLEISTUNGS-MARKT BIS 2020



# Die MPW-Studie

## Der Energiedienstleistungs-Markt bis 2020: Eine Studie der MPW Institute LLC zu Energiedienstleistungs-Konzepten.

Der Markt für Energiedienstleistungen soll in Europa wachsen. Vorgaben der Europäischen Union und nationale Gesetze der Bundesrepublik Deutschland beschreiben dieses Ziel als Baustein zur Realisierung der Ziele im Bereich Energieeffizienz bis 2020<sup>1</sup>.

Allerdings bleiben die aktuellen Entwicklungen im Markt für Energiedienstleistungen auch im Vorzeigeland Deutschland<sup>2</sup> hinter den Erwartungen zurück.

Immer wieder wird auf die unzureichenden und hemmenden gesetzlichen Rahmenbedingungen, Informationsdefizite und die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung als Gründe für das Ausbleiben einer positiveren Marktentwicklung verwiesen<sup>3</sup>. Es ist bisher allerdings nicht ausreichend untersucht, welche weiteren Aspekte die Marktentwicklung hemmen.

Außerdem ist zu klären, welche Entwicklungen von der Branche aktiv aufgenommen werden könnten, um das Angebot an Energiedienstleistungen bis 2020 soweit zu verbessern, dass größere Märkte erschlossen werden können.

Die MPW-Studie leistet einen Beitrag zur Klärung, welche Hemmnisse aus Sicht der Energiedienstleister selbst eine Rolle spielen und wie die Entwicklung bis 2020 aussehen könnte.

Die Studie der MPW Institute LLC stützt sich auf eine Befragung von ca. 600 Energiedienstleistungs-Managern. Im Fokus stehen die Meinungen der Befragten zu folgenden Aspekten der Entwicklung bis 2020: Marktwachstum, Veränderung der Anbieterstruktur, Wachstumshindernisse, Entwicklungs-

<sup>1</sup> Erwägungsgründe 47, 48 der Richtlinie 2012/27/EU vom 25.10.2012 zur Energieeffizienz sowie § 5 EDL-G (Gesetz über Energiedienstleistungen und andere Energieeffizienzmaßnahmen vom 04.11.2010)

<sup>2</sup> Seite 26 Energy Service Companies Market in Europe - Status Report 2010 -, European Commission, Joint Research Centre, Institute for Energy

<sup>3</sup> vgl. u.a. Endbericht (überarbeitete Fassung) Marktanalyse und Marktbewertung sowie Erstellung eines Konzeptes zur Marktbeobachtung für ausgewählte Dienstleistungen im Bereich Energieeffizienz im Auftrag des BAFA, Eschborn, durch Prognos AG, ifeu Institut, Hochschule Ruhr-West vom 05.07.2013 sowie Pressemitteilung 2013/5 des Verbandes für Wärmelieferung e.V. vom 28.05.2013



treiber, Bedeutung „smarter“ Technologien, Massenmarktfähigkeit und Risikoallokation.

### Über MPW

Als interdisziplinär arbeitende Einheit erbringen MPW Legal & Tax und die MPW Consulting GmbH engagierte Beratungsleistungen für Teilnehmer im Markt für Energiedienstleistungen. Das gemeinsame Beratungsspektrum erlaubt eine umfassende betriebswirtschaftliche, steuerliche, rechtliche, technische sowie vertriebliche Beratung aus einer Hand.

Die MPW Institute LLC repräsentiert die Aktivitäten bei MPW, die sich um die wissenschaftliche Aufarbeitung von globalen oder nationalen Themen der Energiedienstleistungsbranche drehen und außerhalb konkreter Mandate oder Aufträge erfolgen. In dieser Einheit werden Forschungsprojekte und Befragungen mit wissenschaftlichem Anspruch gebündelt sowie Publikationen ausgearbeitet und Veranstaltungen organisiert und durchgeführt. Die MPW Institute LLC hat ihren Sitz in New York City.

## Hintergrund der Studie

Energiedienstleister können einen wesentlichen Beitrag zur Umsetzung von Energieeffizienz-Maßnahmen leisten. Die Bedeutung dieses Umsetzungsweges hängt allerdings davon ab, wie sich die Nachfrage für Energiedienstleistungen entwickelt, wie die Anbieter im Markt agieren und inwiefern die Rahmenbedingungen wirken.

Die MPW Institute LLC hat im Rahmen der Befragung die Erwartungen und Erkenntnisse der Energiedienstleister selbst untersucht. Die weit überwiegende Mehrheit der Umfrageteilnehmer ist privatwirtschaftlich organisiert. Ein Drittel der befragten Unternehmen bietet ausschließlich Energiedienstleistungen an, während ein weiteres Drittel im Kern Ingenieur-Dienstleistungen anbietet. Das verbleibende Drittel verteilt sich auf Energieversorger, Technologie-Anbieter und Facility Manager. Der durch die Studie erfasste Gesamtumsatz an Energiedienstleistungen

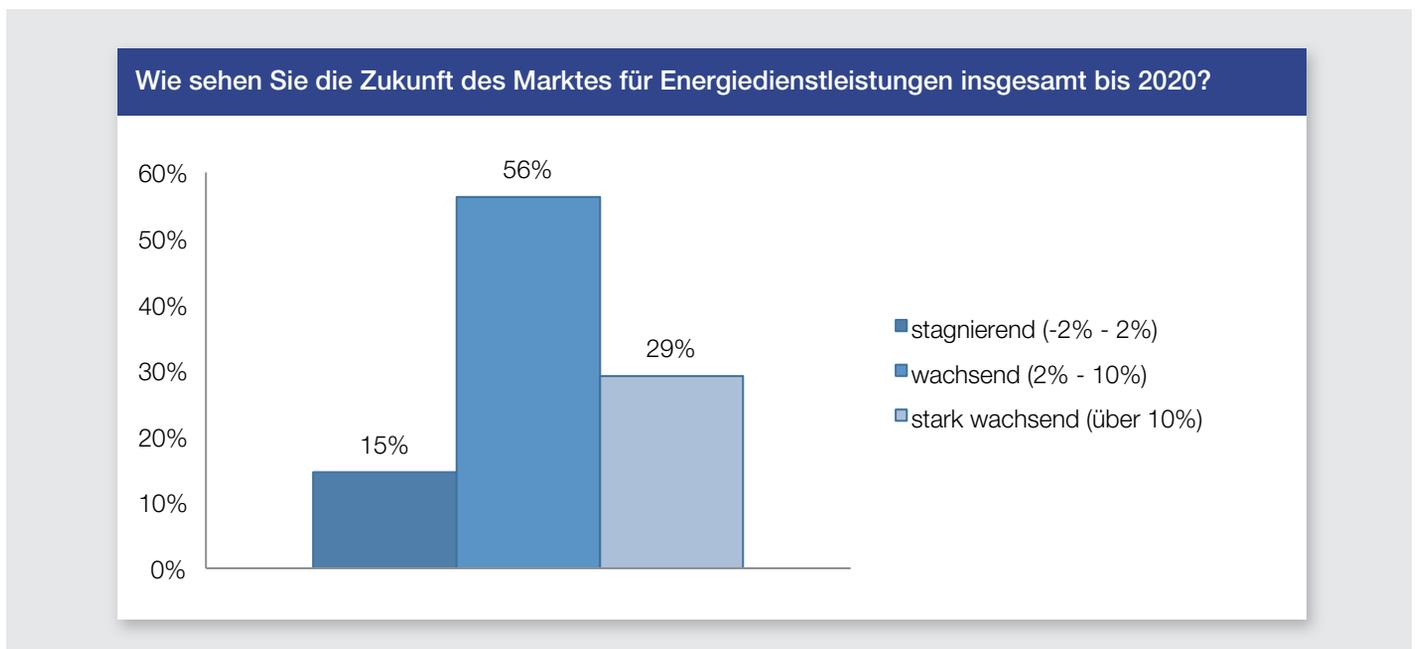
beträgt ca. 557 Mio. EUR und repräsentiert damit ca. 20% des Marktes in der Bundesrepublik Deutschland<sup>4</sup>.

Die Ergebnisse der Befragung können daher als repräsentativer Querschnitt der Energiedienstleistungs-Branche in Deutschland angenommen werden.

## Kernaussagen der Studie

### 1. Die Branche sieht ein moderates Wachstum von 6-10% jährlich bis 2020.

85% der befragten Unternehmen sehen bis 2020 ein Marktwachstum. Eine Minderheit von 15% sieht einen stagnierenden Markt. Allerdings gehen 56% der Befragten eher von einem moderaten Wachstum unter 10% p.a. aus, während 29% ein Wachstum oberhalb von 10% p.a. erwarten. Angesprochen auf die Erwartungen für das eigene Unternehmen, sehen sich die Befragten tendenzi-



<sup>4</sup> Marktvolumen von 2,7 Mrd. EUR, Hochrechnung aus Energy Service Companies Market in Europe - Status Report 2010 -, European Commission, Joint Research Centre, Institute for Energy: 1,5-2,4 Mrd. EUR Marktvolumen in 2010, Mittelwert rund 2 Mrd. EUR, Steigerung von 10% p.a.

ell in einer besseren Situation als der Gesamtmarkt (siehe Grafik Seite 24). Nur 10% erwarten, dass das eigene Geschäft stagniert oder gar schrumpft, während 40% eine Umsatzsteigerung oberhalb der 10% p.a. erwarten. Die restlichen 50% erwarten ein moderates Wachstum.

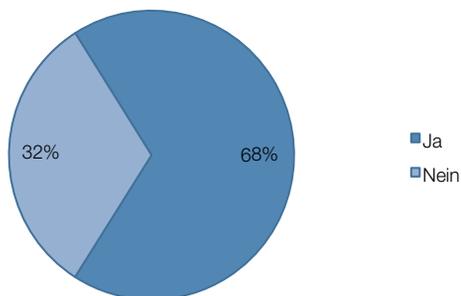
Diese eher verhaltenen Erwartungen spiegeln sich in der Wahrnehmung der Markthindernisse wider (s.u.). Die Erfahrungen lehren die Energiedienstleister, dass gesetzliche und gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen nicht den erhofften Schub bringen werden.

## 2. Der Trend in der EDL-Branche geht zu größeren, überregional oder bundesweit aufgestellten Energiedienstleistern.

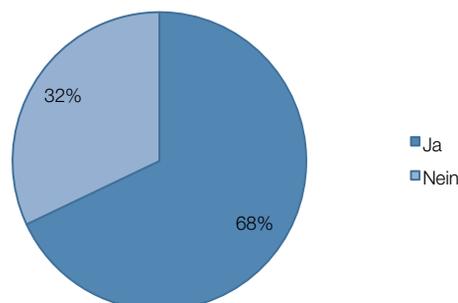
Gut zwei Drittel der befragten Unternehmen haben in den vergangenen Jahren ihren Aktionsradius erweitert. Für die nächsten Jahre gehen ebenfalls zwei Drittel von einer erneuten Erweiterung aus. Schon jetzt sind 60% der befragten Unternehmen überregional oder bundesweit aktiv, sodass für die kommenden Jahre eine Entwicklung hin zu größeren Einheiten mit überregionalem oder bundesweitem Fokus zu erwarten ist. 20% der Anbieter sind europa- oder sogar weltweit aktiv.

Diese Einschätzung deckt sich mit den beobachteten Entwicklungen der vergangenen Jahre. Die Konzentrationsstendenz – insbesondere bei spezialisierten Energiedienstleistern – ist klar zu beobachten. Nachdem in den Jahren 2010 bis Anfang 2013 namhafte Verkäufe von

Hat sich Ihr Aktionsradius in den letzten 3-5 Jahren erweitert?



Planen Sie in den nächsten 1-3 Jahren eine Ausweitung Ihres Aktionsradius?



Energiedienstleistern stattgefunden haben, ist nun eine eher verhaltene Akquisitionsneigung zu beobachten. Die Anbieter konzentrieren sich verstärkt darauf, organisch zu wachsen und ihr Dienstleistungsangebot zu optimieren, um die Marktentwicklungen aufnehmen zu können. Dabei steht vielfach ein Überdenken der Zielkundendefinition und des Technologiefokus auf der Tagesordnung.

### 3. Immer mehr Unternehmen der EDL-Branche haben einen klaren Technologie- und/oder Kundengruppenfokus ausgebildet.

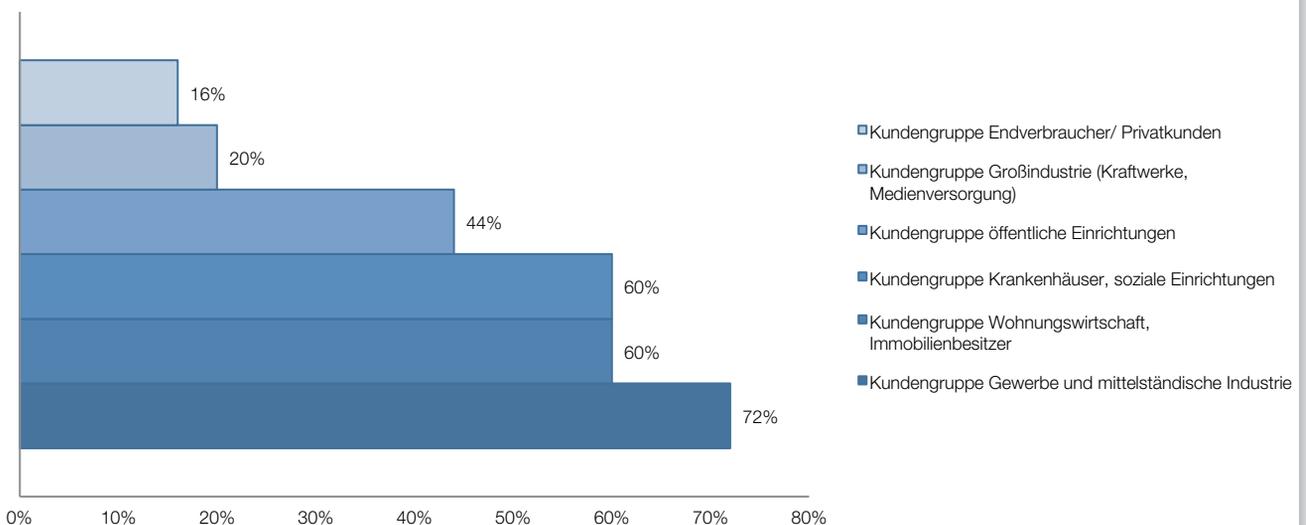
Fast zwei Drittel der befragten Unternehmen benennen einen klaren Kunden- und Technologiefokus. Nur etwas mehr als 10% treten nach dem „Bauchladen“-Prinzip am Markt auf. Bei den Kundengruppen sind Gewerbe, Wohnungswirtschaft und Krankenhäuser fast gleich auf an der

Spitze der Beliebtheit bei Energiedienstleistern. Endverbraucher und Privatkunden landen abgeschlagen auf dem letzten Platz und werden nur von 16% der Unternehmen bedient. Bei den Technologien sticht die Fokussierung auf Kraft-Wärme-Kopplung als wesentliche Effizienztechnologie hervor. Danach folgen Erneuerbare Energien im Bereich der Strom- und Wärmeerzeugung. Gebäudesteuerung und -automation ist genauso wie effiziente Beleuchtungstechnologie eher nachrangig.

Erfolg im Markt kann nur durch eine Fokussierung erreicht werden. Dies bedeutet, dass im Rahmen einer Attraktivitätsbeurteilung von Kundengruppen Idealkunden definiert werden müssen. In diesem Zusammenhang müssen Bedürfnisse detailliert analysiert werden. In aller Regel sind für einzelne Kundengruppen produkt-/dienstleistungsspezifische Anpassungen vorzunehmen. Fehlt es an dieser

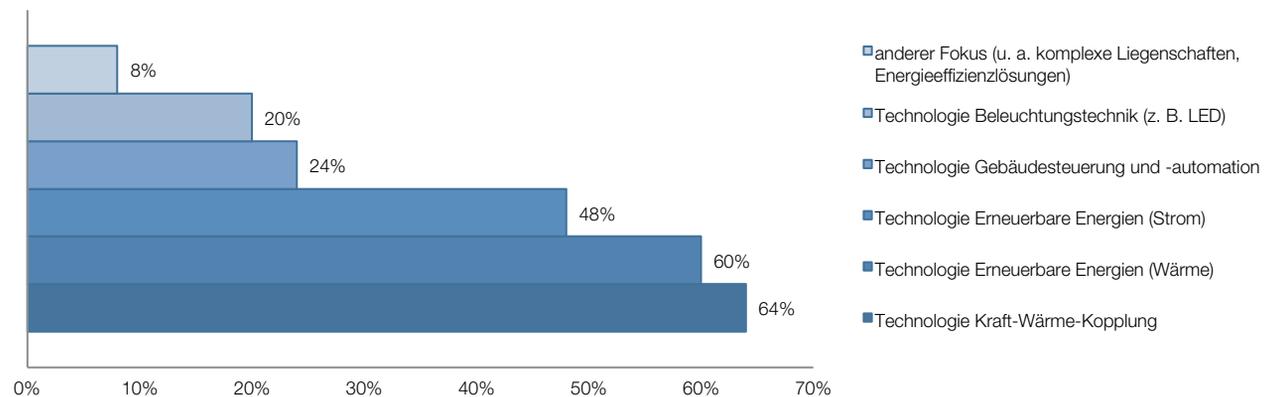
#### Welchen speziellen Fokus hat Ihr Unternehmen? (Kundengruppe)

(Mehrfachnennung möglich)



## Welchen speziellen Fokus hat Ihr Unternehmen? (Technologie)

(Mehrfachnennung möglich)



Fokussierung ist eine effiziente Bearbeitung der Projekte kaum möglich, da regelmäßig neue Kundenmentalitäten und unbekannte Technologien beherrscht werden müssen. Aus den Vertrieboptimierungs-Projekten der MPW Consulting GmbH ist die Wirkung einer durchdachten Fokussierung auf Kundengruppen belegt. Der Abgleich der eigenen Unternehmenskultur und der eigenen Werte mit den zu erwartenden Kundenbedürfnissen und -anforderungen ist ein wichtiger Erfolgsbaustein. Die befragten Unternehmen haben diese Aufgabe weitgehend angenommen.

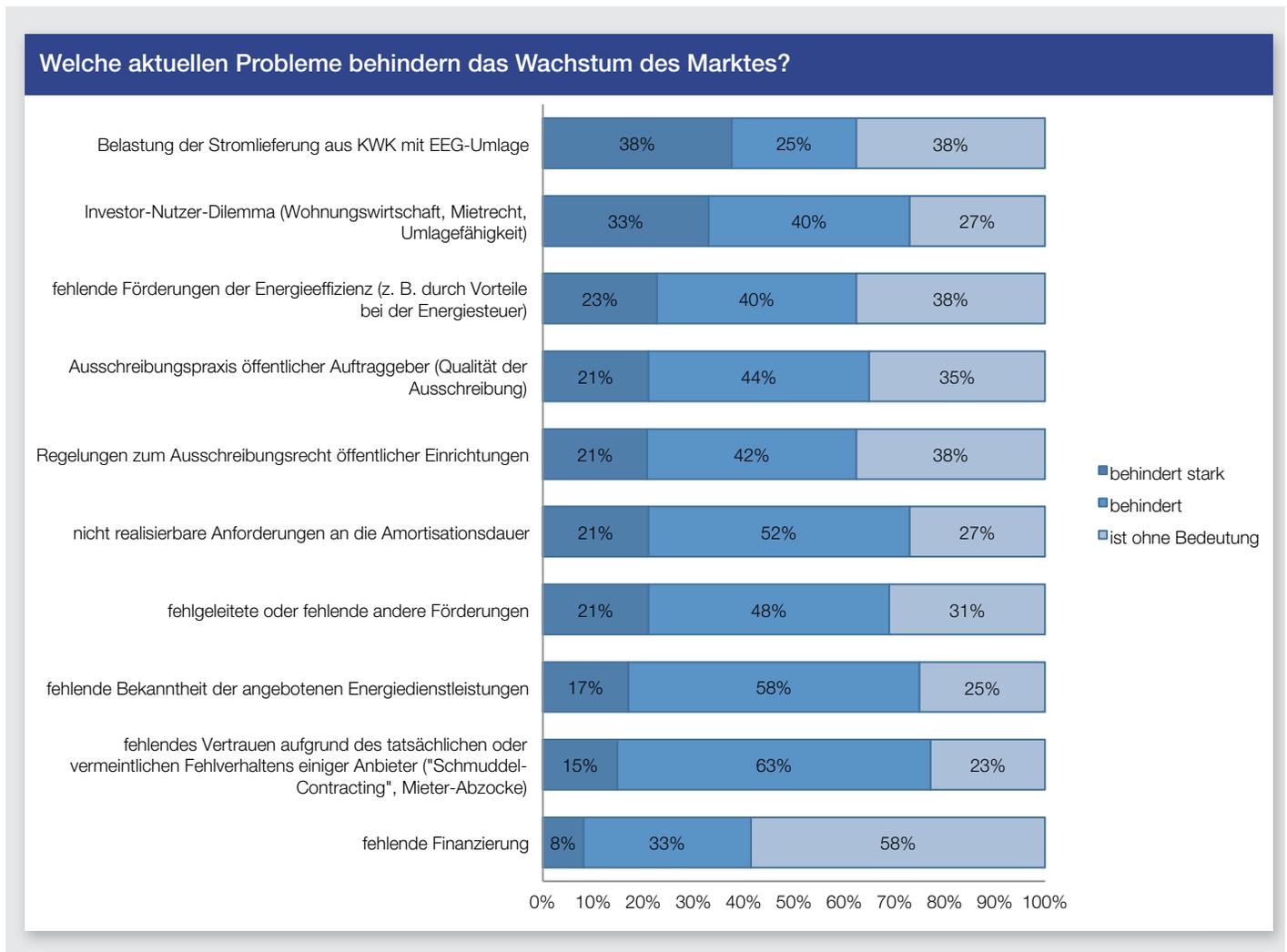
#### 4. Schwarze Schafe, gesetzliche Rahmenbedingungen und unzureichende Konzepte sind die größten Probleme des Marktes für Energiedienstleistungen.

Gefragt nach den aktuellen Hemmnissen im Markt, geben die Befragten zu allererst das fehlende Vertrauen der Marktteilnehmer an. Nur 23% sehen die Diskussionen um „Mieter-Abzocke“ im Rahmen der Mietrechtsdebatte

und die 2010 geführten Diskussionen um „Schmuddel-Contracting“ zur ungerechtfertigten Inanspruchnahme von Ökosteu-Entlastungen in Hinsicht auf das weitere Marktwachstum als bedeutungslos an. Alle anderen sehen darin ein klares Hindernis für das Wachstum des Marktes. Hier muss verlorenes Vertrauen darin zurückgewonnen werden, dass tatsächlich die Steigerung der Energieeffizienz das treibende wirtschaftliche Motiv der Energiedienstleistungs-Branche ist.

Im Bereich der behindernden gesetzlichen Rahmenbedingungen spiegeln sich die aktuellen Themen der Branche wider. EEG-Umlage auf Stromlieferung aus KWK, Mietrecht und Umlagefähigkeit von Contracting-Entgelten sowie unzureichende Ausschreibungsregeln werden als wesentliche gesetzliche Hemmnisse identifiziert.

Als wesentliche Hemmnisse nimmt die Branche außerdem die fehlende Bekanntheit der angebotenen Energiedienst-



leistungen und die nicht realisierbaren Anforderungen an die Amortisationsdauer wahr.

Abweichend von früheren Studien werden fehlende Finanzierungsmöglichkeiten überwiegend nicht mehr als behindernd bewertet.

**5. Die Energiewende und das Vordringen „smarter“ Technologien werden neue Energiedienstleistungs-Angebote hervorbringen und damit den Markt beleben. Weitere Treiber sind vor allem die zunehmende Komplexität der Energiewirtschaft und die europäischen Vorgaben.**

Die Branche setzt darauf, dass die Energiewende in Deutschland den Markt für Energiedienstleistungen belebt. 77% der Befragten erwarten Impulse aus diesem Umfeld. Diese Erwartung ist sicher aus verschiedenen Blickwinkeln berechtigt.

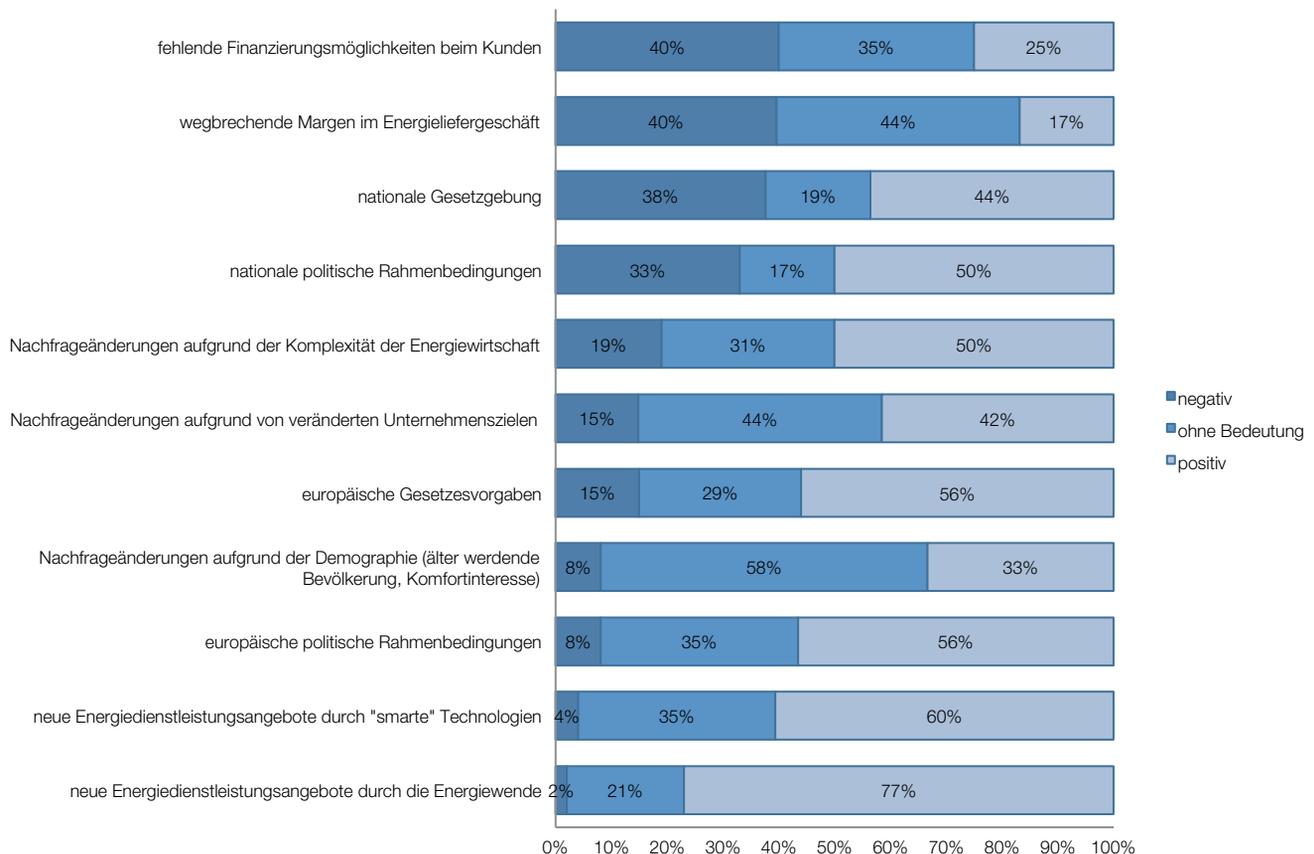
Zum einen ist eine Förderung dezentraler Erzeugungsstrukturen unumgänglich. Entsprechende Strukturen bilden häufig das Rückgrat von Energiedienstleistungs-Angeboten. Zum anderen bringt die Energiewende eine Fülle von strukturellen Veränderungen, die die Komplexität des Themas „Energie“ erhöhen. Energiedienstleister können neben dem Thema „Energieeffizienz“ zudem mit

dem Thema „Reduktion der Komplexität“ punkten. Dies gilt freilich nur, wenn die Branche es schafft, ihre Angebote so zu strukturieren, dass eine Verminderung der Komplexität durch Inanspruchnahme des Angebots erreicht werden kann. Führt die Einschaltung eines Energiedienstleisters aufgrund der kryptischen Vertrags- und Risikostruktur des Angebots zu einer weiteren Erhöhung der Komplexität, ist diese Chance vertan.

„Smarte“ Technologien versprechen neben erhöhtem Kundennutzen und der Verheißung größerer Kunden-Autonomie auch Synergieeffekte über das konkrete Projekt

hinaus. Insofern erwarten 60% der Befragten positive Impulse durch das Vordringen „smarter“ Technologien. Die Einbindung eines Projekts in ein „Smart Grid“ beispielsweise erlaubt die Nutzung der Erzeuger und Verbraucher zur Optimierung des Gesamtsystems – eine Leistung, die der Energiedienstleister organisieren und damit einen wesentlichen Zusatznutzen stiften kann. Freilich kommt der entsprechende Nutzen erst nach der überfälligen Überarbeitung – insbesondere des Strommarkt-Designs – voll zum Tragen<sup>5</sup>.

### Wie werden sich die folgenden Rahmenbedingungen voraussichtlich auf den Energiedienstleistungs-Markt bis 2020 auswirken?



<sup>5</sup> vgl. dazu beispielhaft: Strommarktdesign im Vergleich: Ausgestaltungsoptionen eines Kapazitätsmarkts, Dokumentation der Stellungnahmen der Referenten für die Diskussionsveranstaltung am 10. Juni 2013 durch agora Energiewende, <http://www.agora-energiewende.de>

Für 56% der Befragten sind außerdem die europäischen Vorgaben positive Impulsgeber im Markt für Energiedienstleistungen. In diesem Zusammenhang ist sicher entscheidend, dass bisherige Impulse, wie die Energiedienstleistungs-Richtlinie<sup>6</sup>, in der Tat europäischen Ursprungs waren, wenngleich die nationale Umsetzung im Energiedienstleistungsgesetz vom 04.11.2010 zu wünschen übrig ließ. Auf Europa als Taktgeber vertraut die Branche dennoch mehr als auf den nationalen Gesetzgeber, von dem nur 44% positive Impulse erwarten.

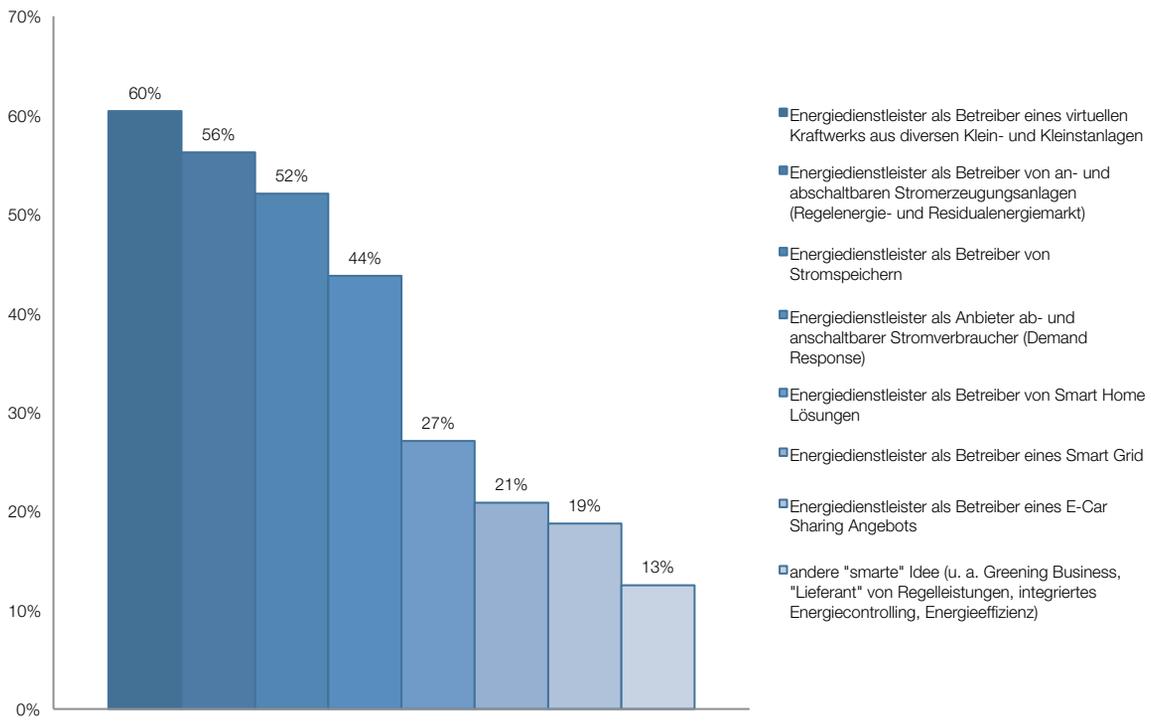
**6. „Smarte“ Technologien und Dienstleistungen werden die Weiterentwicklung der Energiedienstleistungs-Angebote maßgeblich bestimmen.**

Die befragten Unternehmen sehen überwiegend (52%) in „smarten“ Technologien kein Geschäftsfeld an sich. Eher glauben sie, dass Technologien wie Smart Metering einen Baustein für Energiedienstleistungen darstellen. Nur 19% der Befragten halten Smart Metering für belanglos.

60% der Befragten können sich vorstellen, dass Energiedienstleister virtuelle Kraftwerke betreiben und so dezentrale Erzeuger zusammenfassen. Den Betrieb an- und abschaltbarer dezentraler Einzelanlagen mit einem Angebot dieser Kapazitäten am Strommarkt können sich 56% vorstellen. Skeptischer beurteilen die Befragten den Betrieb von Stromspeichern (52% Zustimmung). Das Ein-

**Von welchen „smarten“ Ideen können Sie sich vorstellen, dass Sie 2020 für Ihr Energiedienstleistungs-Angebot eine wesentliche Rolle spielen?**

(Mehrfachnennung möglich)



<sup>6</sup>Richtlinie 2006/32/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 05.04.2006 über Endenergieeffizienz und Energiedienstleistungen mittlerweile ersetzt durch die Richtlinie 2012/27/EU des Europäischen Parlaments und des Rates vom 25.10.2012 zur Energieeffizienz

dringen des Energiedienstleisters in die Kundenwelt durch den Betrieb schaltbarer Verbraucher (Demand Response) können sich nur 44% der Befragten vorstellen.

Hier zeigt sich leider auch eine Schwäche der Branche. Die Vorstellung, sich über den Zähler hinaus auf den Kunden zuzubewegen, behagt den wenigsten Energiedienstleistern. Das Steuern von Verbrauchern, gar der Betrieb von Smart Home Lösungen oder das Steuern eines Smart Grid wird von der Mehrheit der Befragten nicht als relevantes Energiedienstleistungs-Angebot angesehen. Positiv gewendet zeigt sich allerdings, dass ein Fünftel der Unternehmen das Potenzial haben, „smarte“ Technologien in ihr Angebot zu integrieren. Es bleibt abzuwarten, wie sich diese Haltung im Zeitablauf ändert und ob es innovativen Unternehmen gelingt, entsprechende Angebote zu gestalten und im Markt zu platzieren.

**7. Energiedienstleistungen werden 2020 massenmarktfähig sein, da sie für Endverbraucher attraktiv sind. Die Hemmnisse sind derzeit aber noch nicht überwindbar.**

Derzeit halten nur 31% der Befragten Energiedienstleistungen für marktfähig im Massenmarkt der Endverbraucher. Für 2020 erwarten hingegen 70% der Befragten, dass die Massenmarktfähigkeit der Energiedienstleistungen erreicht sein wird.

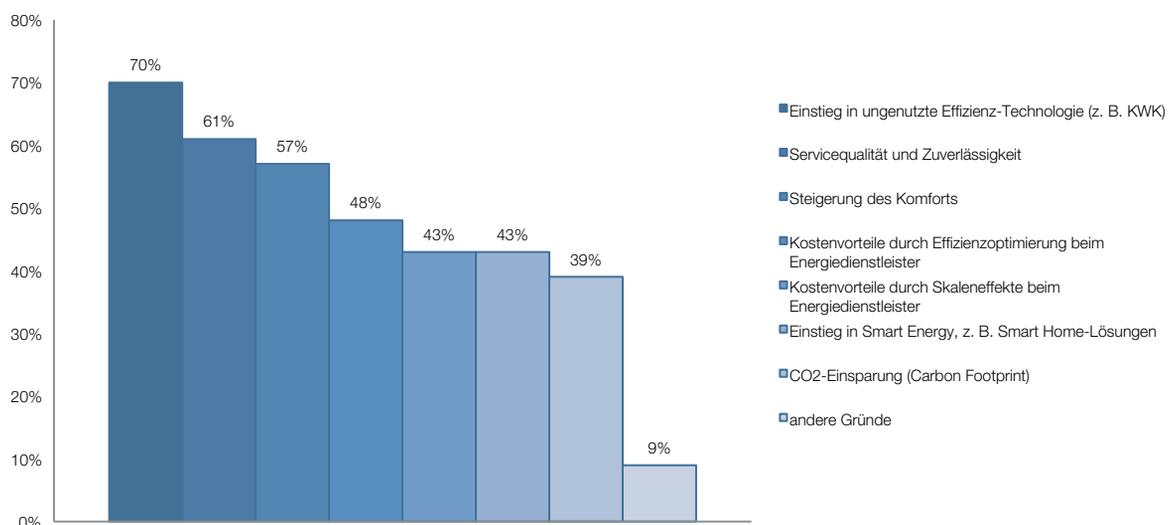
Diejenigen, die eine positive Entwicklung im Massenmarkt erwarten, glauben vor allem, dass der Einstieg in ungenutzte Effizienz-Technologien und die Faktoren Service, Zuverlässigkeit und Komfort diese Entwicklung befördern werden.

Kostenvorteile sehen nur 48% der Befragten in dieser Gruppe. Das spiegelt sich auch in der Wahrnehmung

Denken Sie, dass 2020 EDL massenmarktfähig sein könnten? Antwort: Ja

### Welche Aspekte sind für Endverbraucher besonders attraktiv?

(Mehrfachnennung möglich)



wider, dass derzeit die Kosten für den kleinteiligen Massenmarkt noch unattraktiv sind. 65% der Befragten dieser Gruppe sehen derzeit keine Kostenvorteile und 61% führen dies auf zu hohe Transaktionskosten zurück.

Damit scheint klar: Die Standardisierung der Energiedienstleistungs-Angebote zur Reduktion von Transaktionskosten ist der Schlüssel zum Massenmarkt. Das Angebot muss den Kundennutzen in den Vordergrund stellen, der neben technologischen Aspekten insbesondere Komfort und Service betonen muss. In diesem Zusammenhang dürfte erneut die Nutzung „smarter“ Technologien eine Schlüsselrolle spielen.

#### **8. Die EDL-Branche ist (noch) nicht bereit, zusätzliche Risiken der Versorgung mit Nutzenergie zu übernehmen.**

Die bisherige Risikoallokation in Energiedienstleistungs-Angeboten ist klar: Der Energiedienstleister übernimmt die technischen Risiken der Erzeugungsanlagen sowie das

Finanzierungsrisiko. Alle weiteren Risiken aus der Entwicklung der Endenergiepreise, des Wetters, des Verhaltens der Nutzer etc. übernimmt der Kunde.

Fraglich ist, ob zukünftig weitere Risiken vom Energiedienstleister übernommen werden können, um die Komplexität der Angebote zu reduzieren. So könnte beispielsweise die Übernahme des Risikos der Preisänderung bei den eingesetzten Endenergien die Gestaltung von Preis-anpassungsklauseln in Energiedienstleistungs-Verträgen überflüssig machen. Die Übernahme des Wetter-Risikos würde es erlauben, Komfortlevel-abhängige „Flatrates“ anzubieten – die einfachste Form der Preisgestaltung.

Die Bereitschaft, über derartige Veränderungen des Angebots nachzudenken, ist derzeit noch nicht ausgeprägt. 72% der Befragten lehnen eine Übernahme weiterer Risiken auch mit Bezug auf den Zeithorizont 2020 ab.

Diese Aussagen werden in der Folge weiter zu untersuchen sein. Die Reduktion von Komplexität führt zwangsläufig

#### **Können Sie sich vorstellen, 2020 mehr Risiken zu übernehmen und den Kunden insofern zu entlasten?**

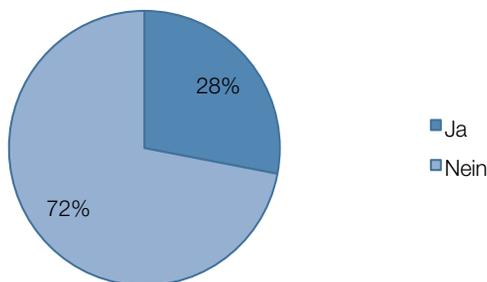


fig zu Verschiebungen bei der Risikoallokation. Nur wenn die Bereitschaft besteht, über die Übernahme von Risiken nachzudenken und Techniken zur Handhabung dieser Risiken entwickelt werden, ist eine nachhaltige Erweiterung des Energiedienstleistungs-Angebots möglich.

## Fazit

Das Jahr 2020 soll in Europa die Erreichung wichtiger Klimaziele bringen. Energiedienstleister sollen und wollen einen wesentlichen Beitrag zur Zielerreichung leisten. Die vorliegende Studie zeigt auf, welche Entwicklungsoptionen insbesondere in der Energiedienstleistungs-Branche selber bestehen, um diesem Anspruch gerecht zu werden. Dies sind:

- Ausbildung eines klaren Kunden- und Technologiefokus, um den „Bauchladen“-Effekt zu vermeiden, der betriebswirtschaftliche Erfolge verhindert,
- Konzentration auf Energieeffizienz als wesentlicher betriebswirtschaftlicher Erfolgsfaktor, um Vertrauen zurückzugewinnen und nachhaltig erfolgreich zu sein,
- Einbindung „smarter“ Technologien, um Kundenanforderungen in Bezug auf Komfort und Service erfüllen zu können und weitere Deckungsbeiträge zu generieren,
- Übernahme weiterer Risiken (Preis-, Wetter, Verhaltens-Risiken) prüfen, um Komplexität zu reduzieren und Massenmarktfähigkeit zu erreichen.

Die bisherige Marktentwicklung bleibt hinter den Erwartungen zurück, sodass Energiedienstleister nicht als wesentliche Player bei der Erreichung der Klimaziele angesehen

werden. Dies kann die Branche selbst aktiv ins Positive wenden.

Während das Ausbilden eines Kunden- und Technologiefokus bereits bei der Mehrheit der Energiedienstleister als notwendig erkannt wurde, wird die Einbindung „smarter“ Technologien noch eher skeptisch betrachtet. Gar nicht ausgeprägt ist die Auseinandersetzung mit Risiken, die bisher in der Kundensphäre verortet wurden. Hier besteht eine deutliche Aversion gegen innovative Risikoallokationen. Diese Blockade ist aufzubrechen.

Die Studie zeigt, dass die Energiedienstleistungs-Branche selbst einiges tun kann, um den Markterfolg zu erhöhen. Hier sind die Marktakteure gefragt, um innovative Dienstleistungs-Konzepte zu entwickeln, die die Nachfrageentwicklung aufnehmen und Zukunftsthemen integrieren. Dann kann die Energiedienstleistungs-Branche die angestrebte Rolle im Energiemarkt bis 2020 einnehmen und den Markterfolg erhöhen.

Northeim / New York, August 2013

*I*

Die Branche sieht ein moderates Wachstum von 6-10% jährlich bis 2020.

*II*

Der Trend in der EDL-Branche geht zu größeren, überregional oder bundesweit aufgestellten Energiedienstleistern.

*III*

Immer mehr Unternehmen der EDL-Branche haben einen klaren Technologie- und/oder Kundengruppenfokus ausgebildet.

*IV*

Schwarze Schafe, gesetzliche Rahmenbedingungen und unzureichende Konzepte sind die größten Probleme des Marktes für Energiedienstleistungen.

*V*

Die Energiewende und das Vordringen „smarter“ Technologien werden neue Energiedienstleistungs-Angebote hervorbringen und damit den Markt beleben. Weitere Treiber sind vor allem die zunehmende Komplexität der Energiewirtschaft und die europäischen Vorgaben.

*VI*

„Smarte“ Technologien und Dienstleistungen werden die Weiterentwicklung der Energiedienstleistungs-Angebote maßgeblich bestimmen.

*VII*

Energiedienstleistungen werden 2020 massenmarktfähig sein, da sie für Endverbraucher attraktiv sind. Die Hemmnisse sind derzeit aber noch nicht überwindbar.

*VIII*

Die EDL-Branche ist (noch) nicht bereit, zusätzliche Risiken der Versorgung mit Nutzenergie zu übernehmen.

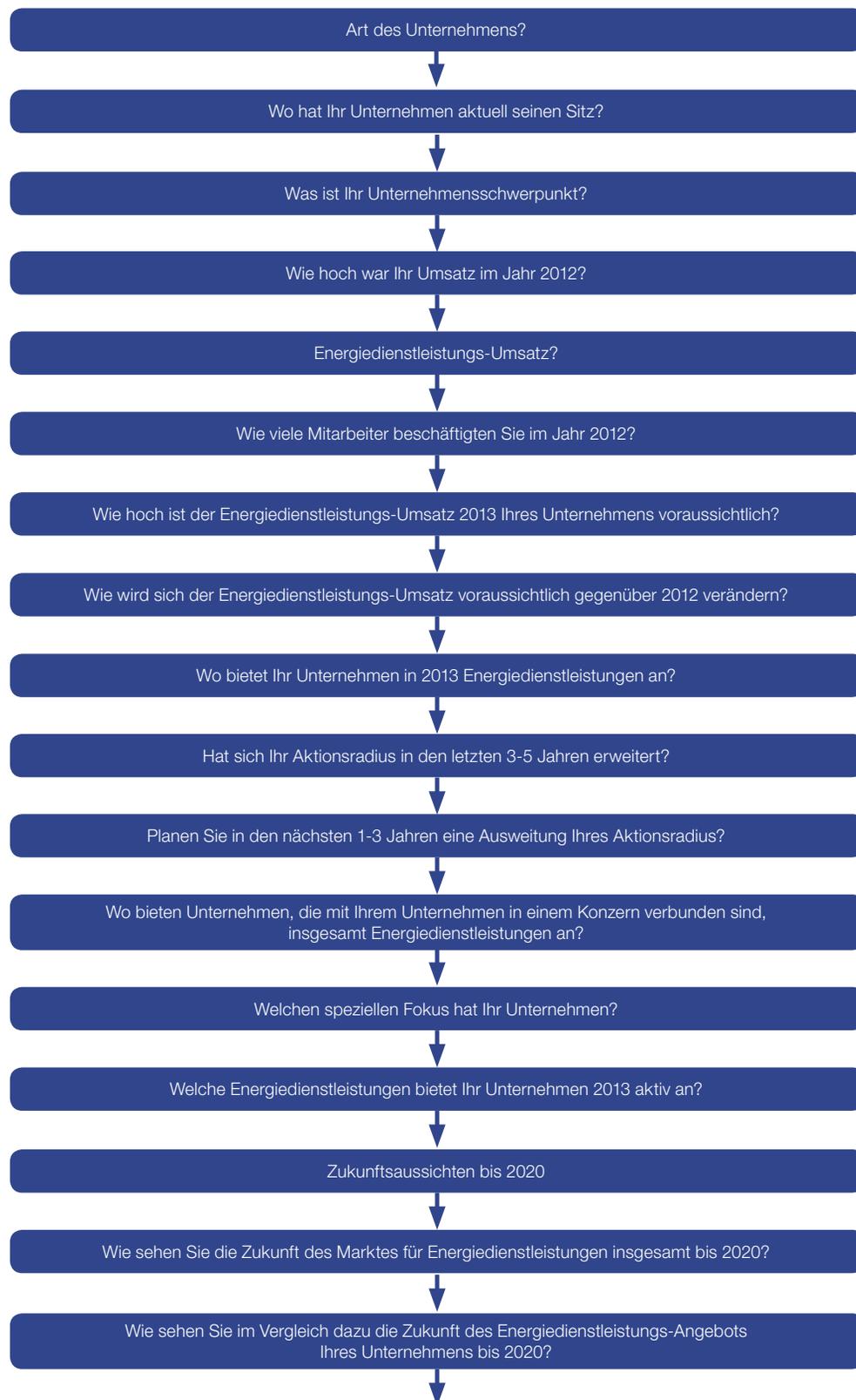
---

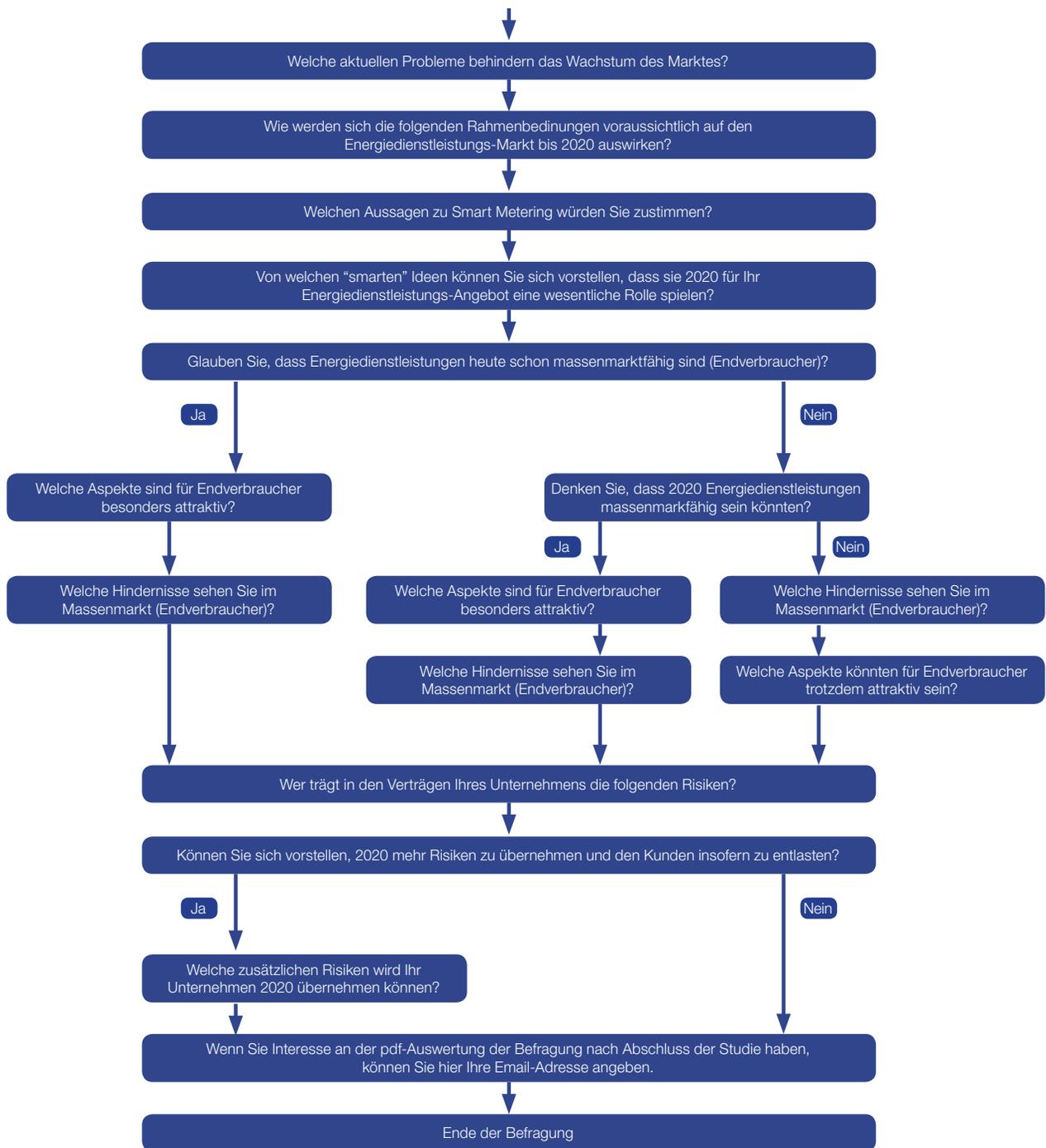




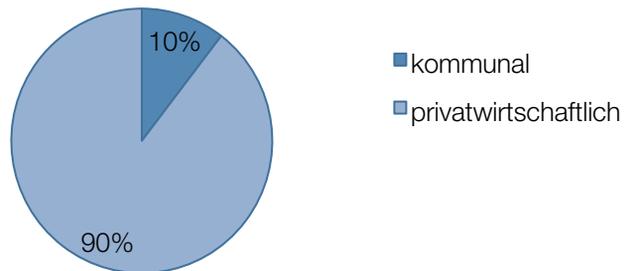
# Der Anhang

Nachfolgend finden Sie alle Fragen und Antworten der Studie im Überblick.  
Die obigen Kernaussagen basieren auf diesen Ergebnissen der Studie.

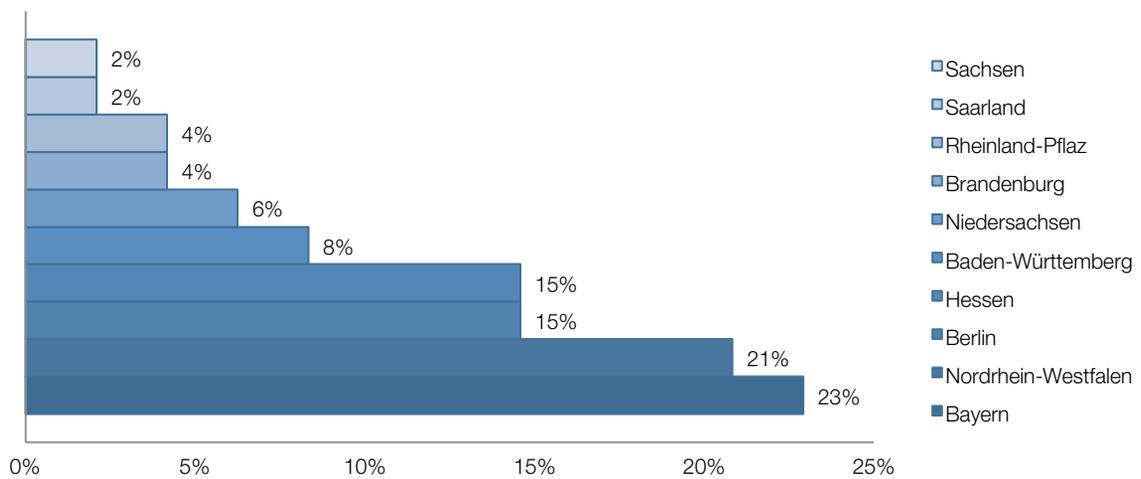




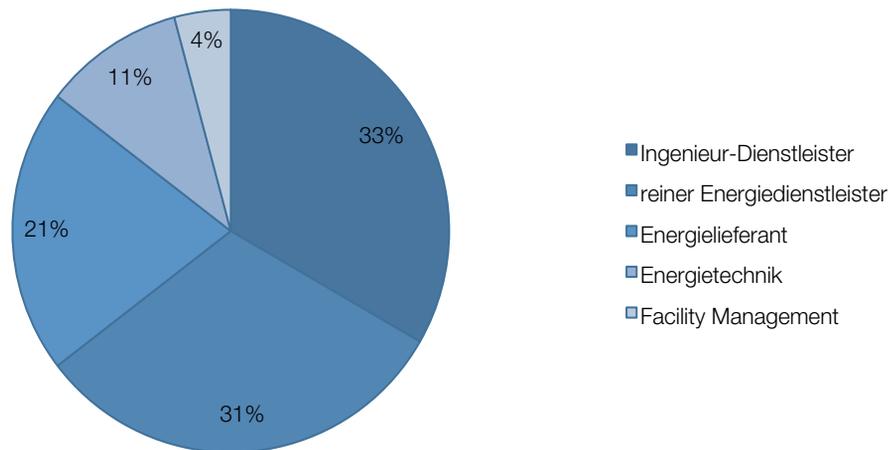
## Art des Unternehmens



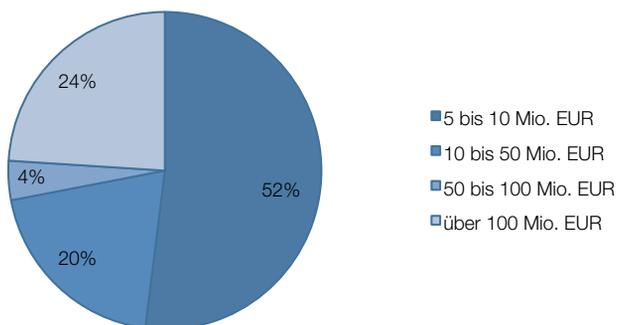
## Wo hat Ihr Unternehmen aktuell seinen Sitz?



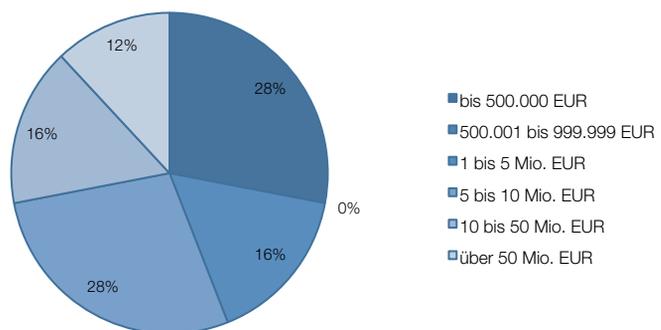
### Was ist Ihr Unternehmensschwerpunkt?



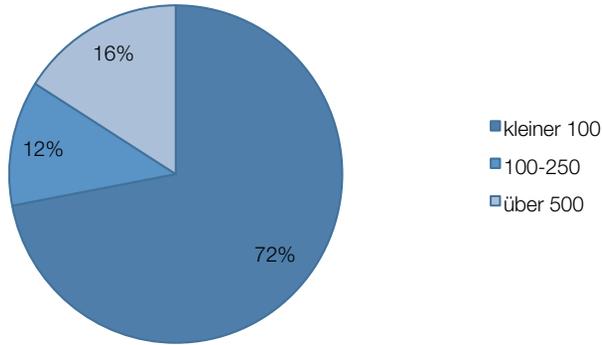
### Gesamtumsatz



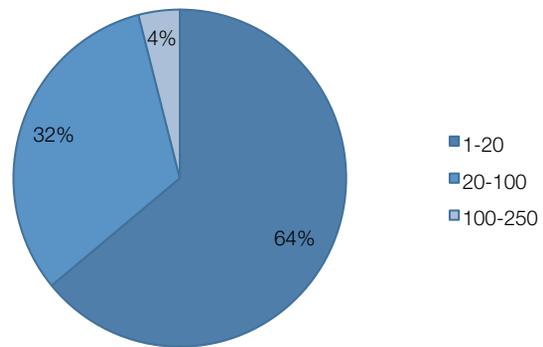
### Energiedienstleistungs-Umsatz



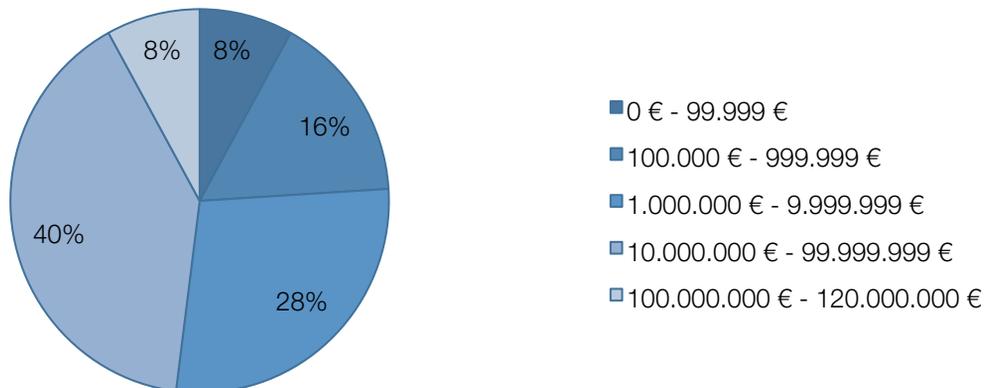
Mitarbeiter Gesamt



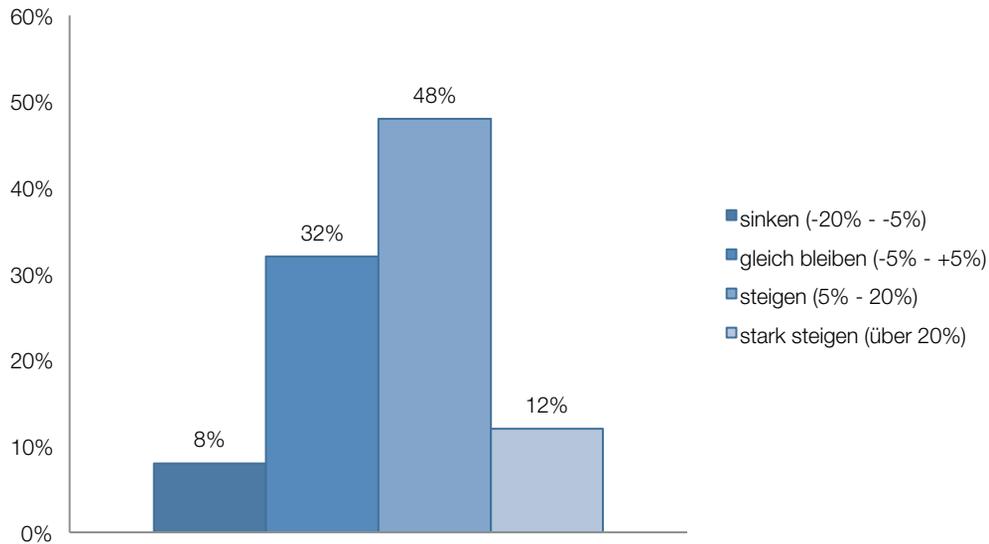
Mitarbeiter Energiedienstleistung



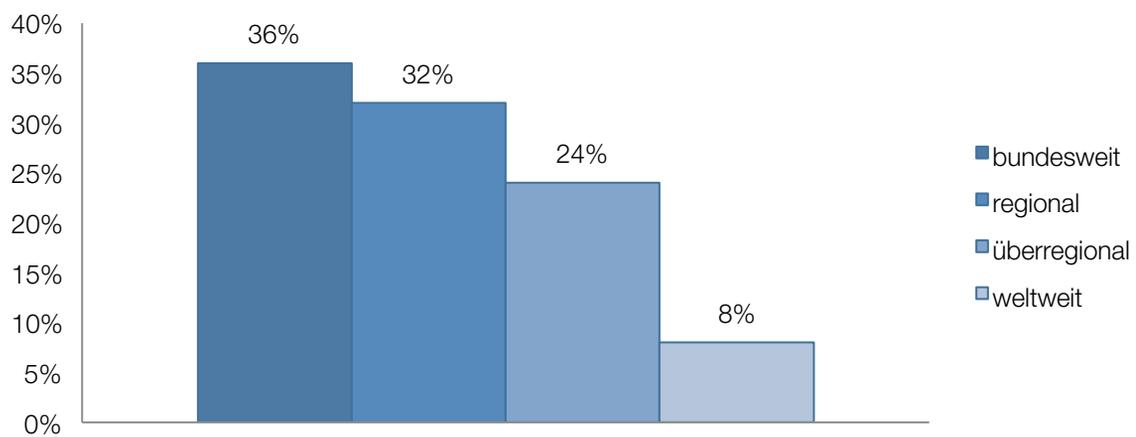
Wie hoch ist der Energiedienstleistungs-Umsatz 2013 Ihres Unternehmens voraussichtlich?



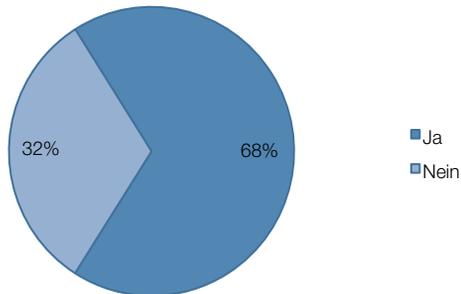
### Wie wird sich der Energiedienstleistungs-Umsatz voraussichtlich gegenüber 2012 verändern?



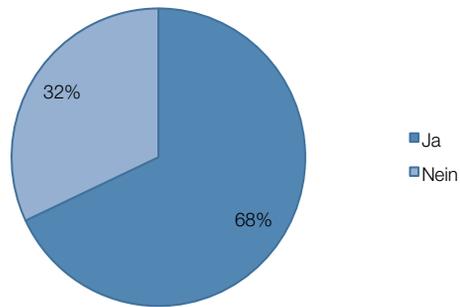
### Wo bietet Ihr Unternehmen in 2013 Energiedienstleistungen an?



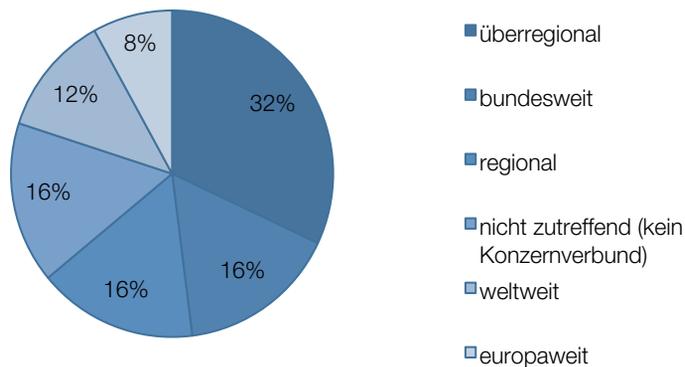
Hat sich Ihr Aktionsradius in den letzten 3-5 Jahren erweitert?



Planen Sie in den nächsten 1-3 Jahren eine Ausweitung Ihres Aktionsradius?

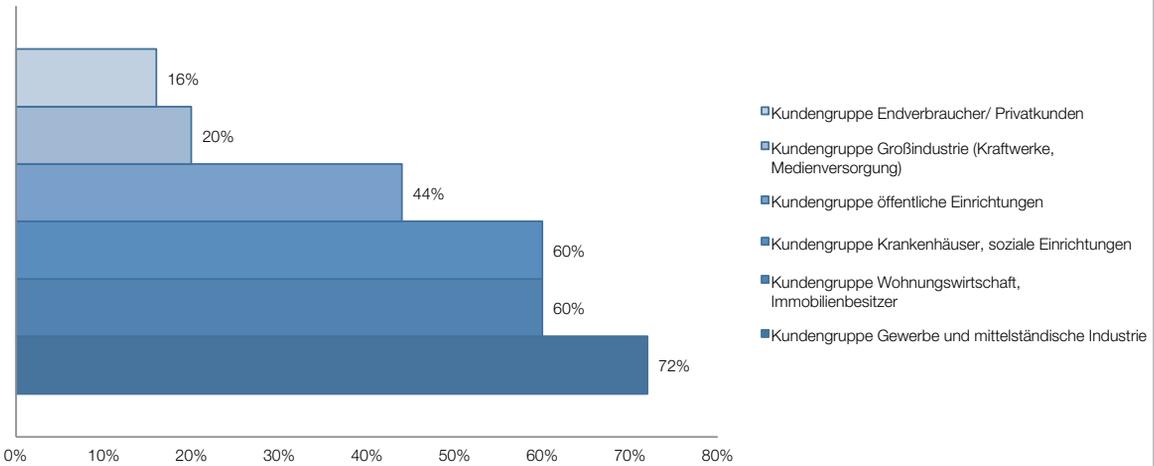


Wo bieten Unternehmen, die mit Ihren Unternehmen in einem Konzernverbund sind, insgesamt Energiedienstleistungen an?



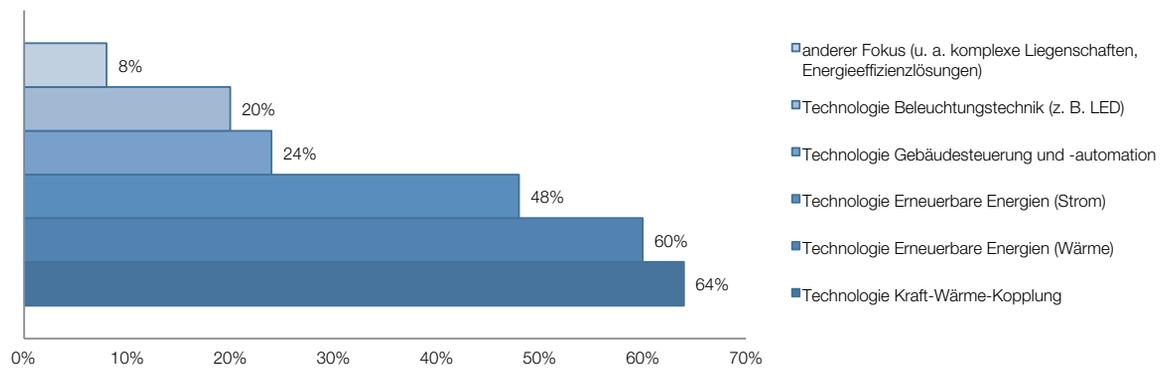
### Welchen speziellen Fokus hat Ihr Unternehmen? (Kundengruppe)

(Mehrfachnennung möglich)

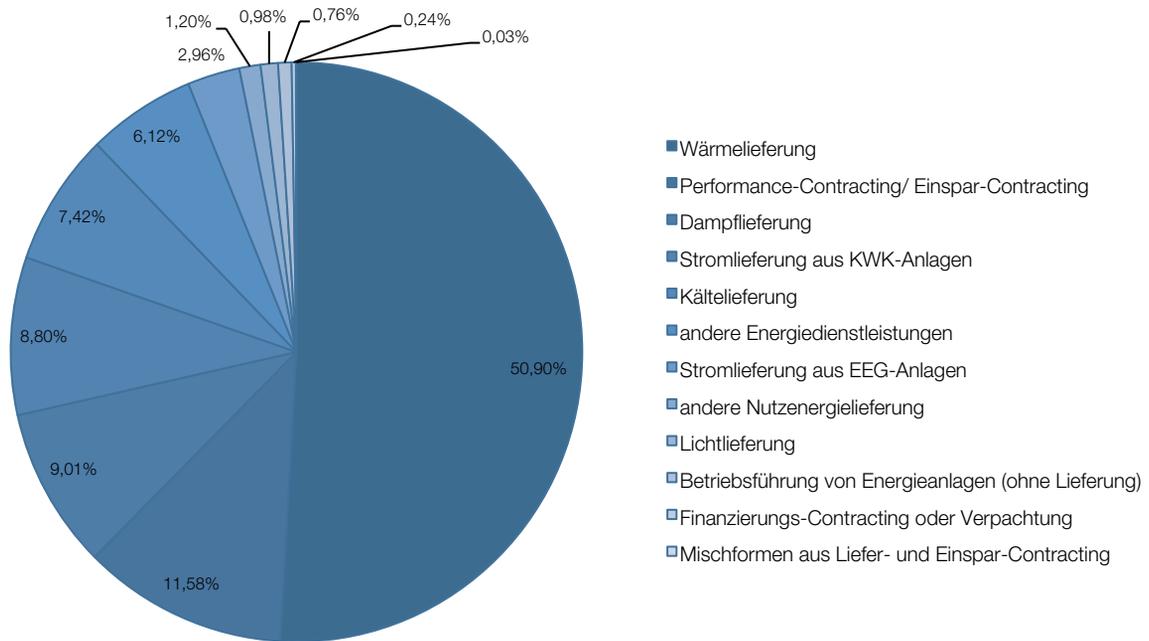


### Welchen speziellen Fokus hat Ihr Unternehmen? (Technologie)

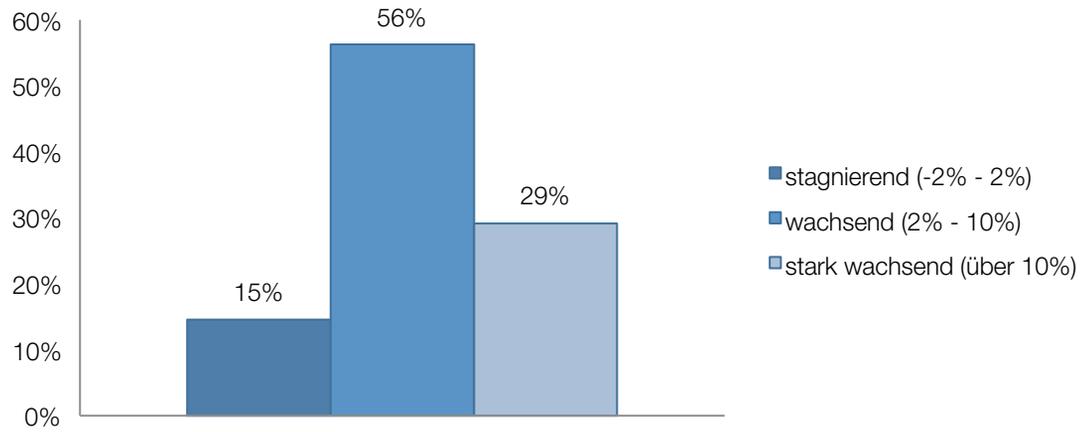
(Mehrfachnennung möglich)



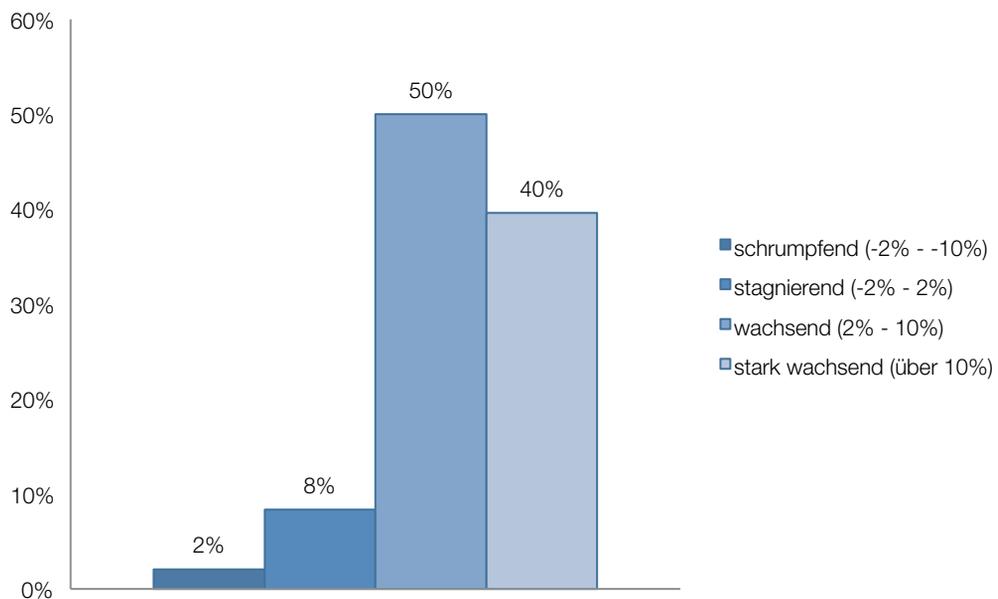
### Welche Energiedienstleistungen bietet Ihr Unternehmen 2013 aktiv an? (% vom Umsatz)



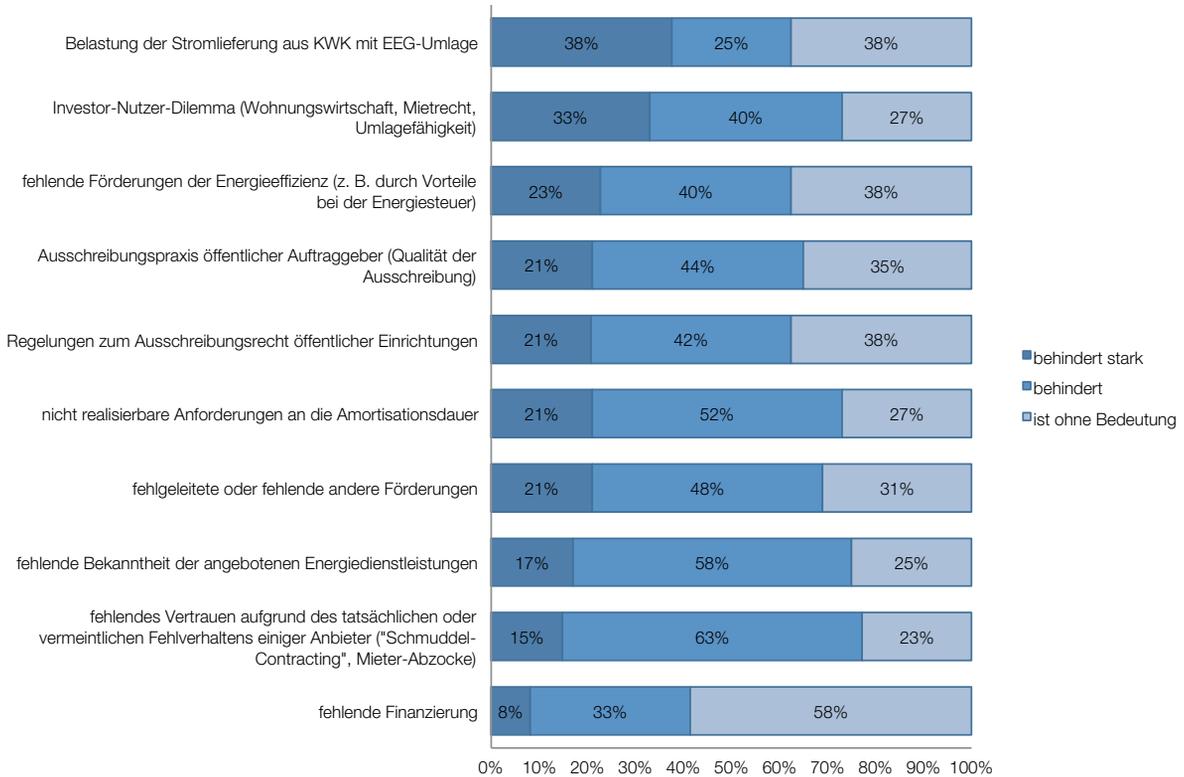
### Wie sehen Sie die Zukunft des Marktes für Energiedienstleistungen insgesamt bis 2020?



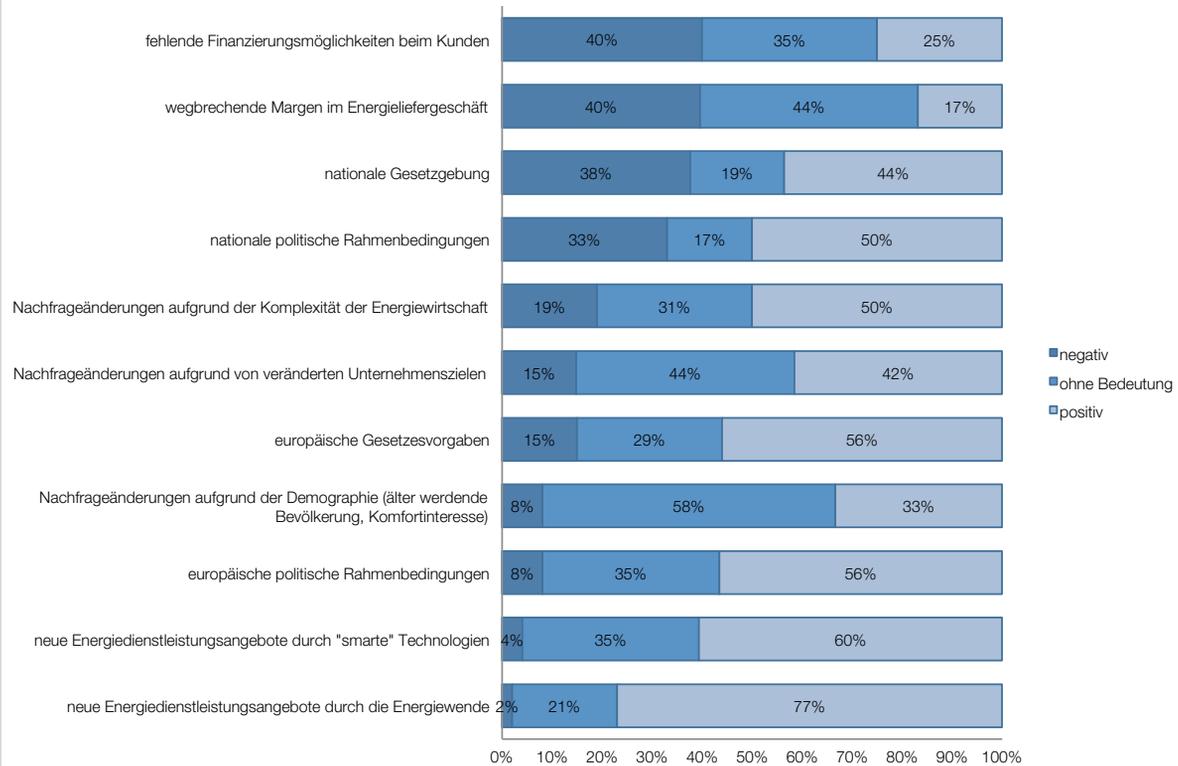
### Wie sehen Sie im Vergleich dazu die Zukunft des Energiedienstleistungs-Angebots Ihres Unternehmens bis 2020?



### Welche aktuellen Probleme behindern das Wachstum des Marktes?

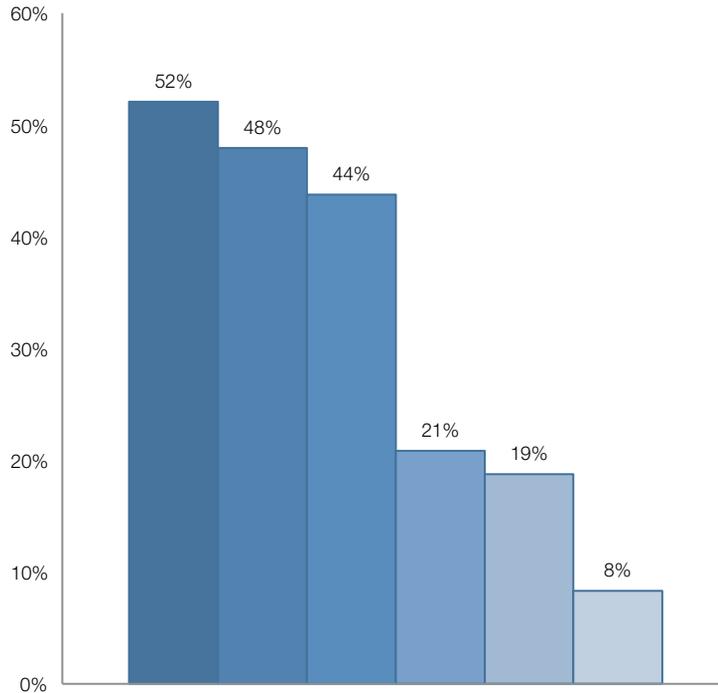


Wie werden sich die folgenden Rahmenbedingungen voraussichtlich auf den Energiedienstleistungs-Markt bis 2020 auswirken?



## Welchen Aussagen zu Smart Energy würden Sie zustimmen?

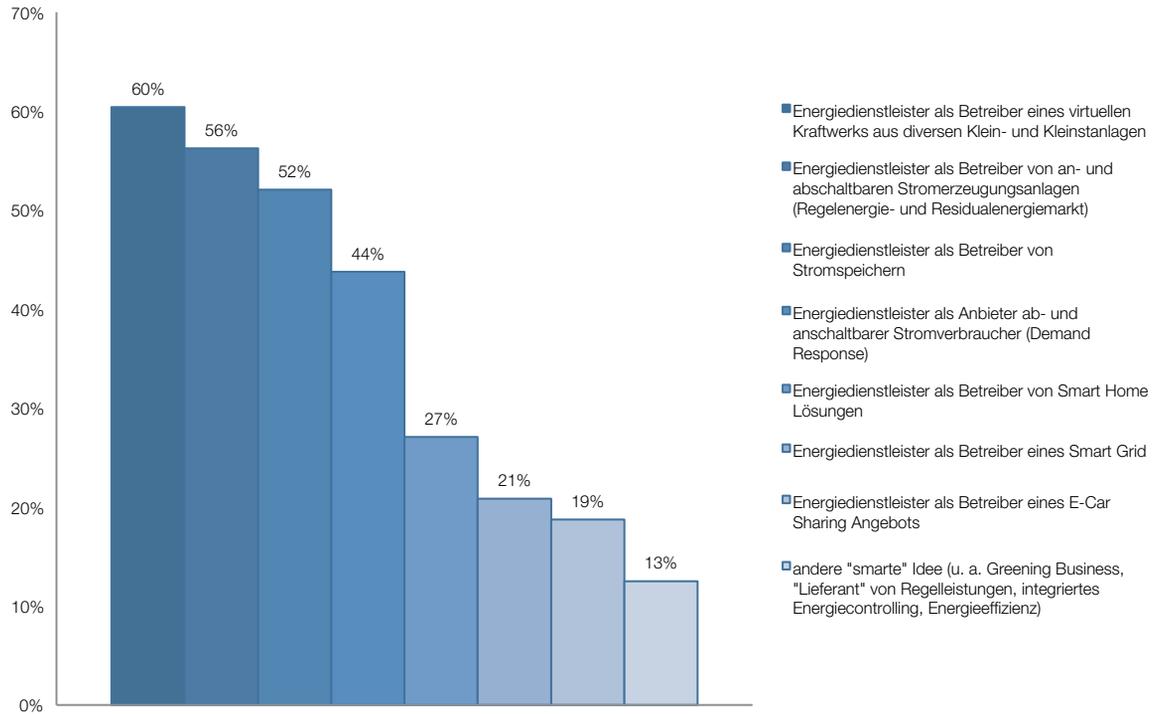
(Mehrfachnennung möglich)



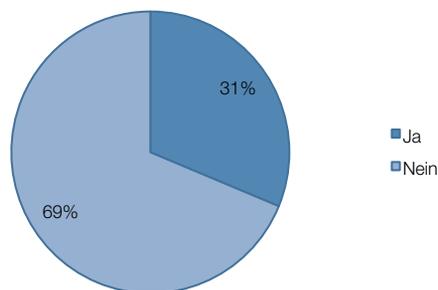
- Smart Metering ist an sich keine Energiedienstleistung und auch nicht für sich genommen marktfähig.
- Smart Metering ist ein Baustein für Energiedienstleistungen, aber die eigentliche Leistung muss in der Lieferung von Nutzenergie bestehen.
- Smart Metering kann die Energiedienstleistungsbranche befähigen, weil die Interaktion mit Kunden stärker in den Fokus rückt.
- Smart Metering ist eine Energiedienstleistung, die für sich einen wesentlichen Markt bilden wird.
- Smart Metering ist für die Energiedienstleistungsbranche belanglos.
- andere Aussage (u. a. Einsparung wird überschätzt, Smart Metering ermöglicht zahlreiche neue EDL (z. B. Benchmarking))

Von welchen „smarten“ Ideen können Sie sich vorstellen, dass Sie 2020 für Ihr Energiedienstleistungs-Angebot eine wesentliche Rolle spielen?

(Mehrfachnennung möglich)

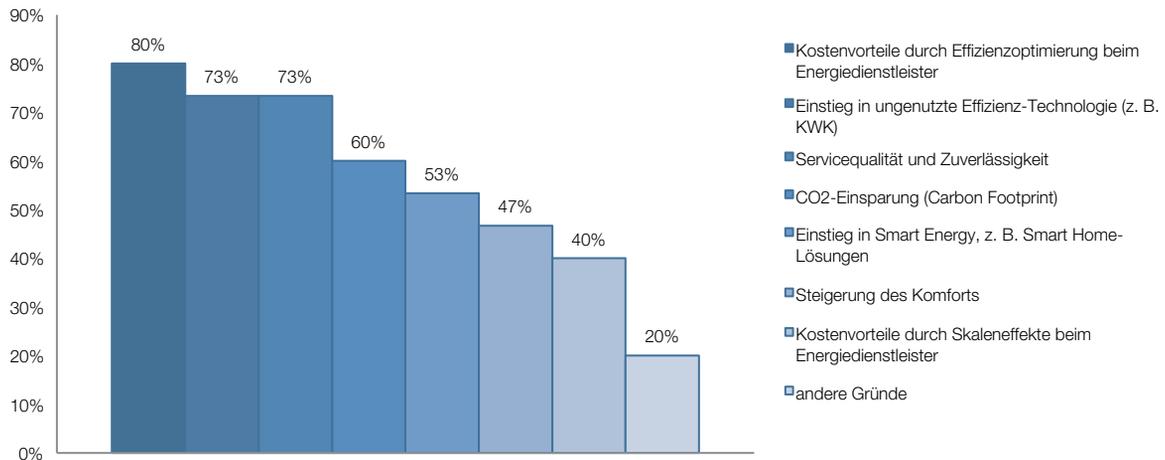


Glauben Sie, dass Energiedienstleistungen heute schon massenmarktfähig sind (Endverbraucher)?



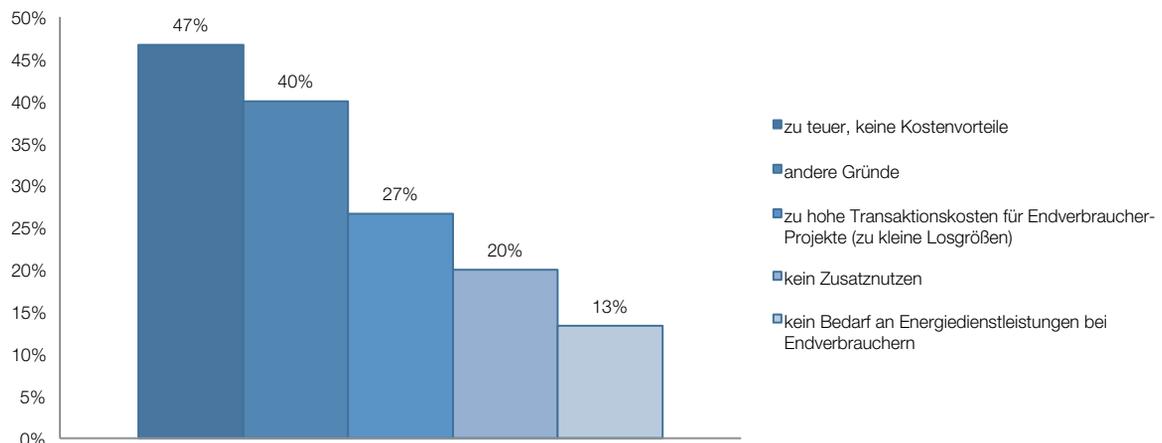
## Welche Aspekte sind für Endverbraucher besonders attraktiv?

(Mehrfachnennung möglich)

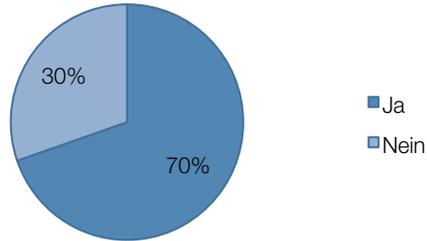


## Welche Hindernisse sehen Sie im Massenmarkt (Endverbraucher)?

(Mehrfachnennung möglich)



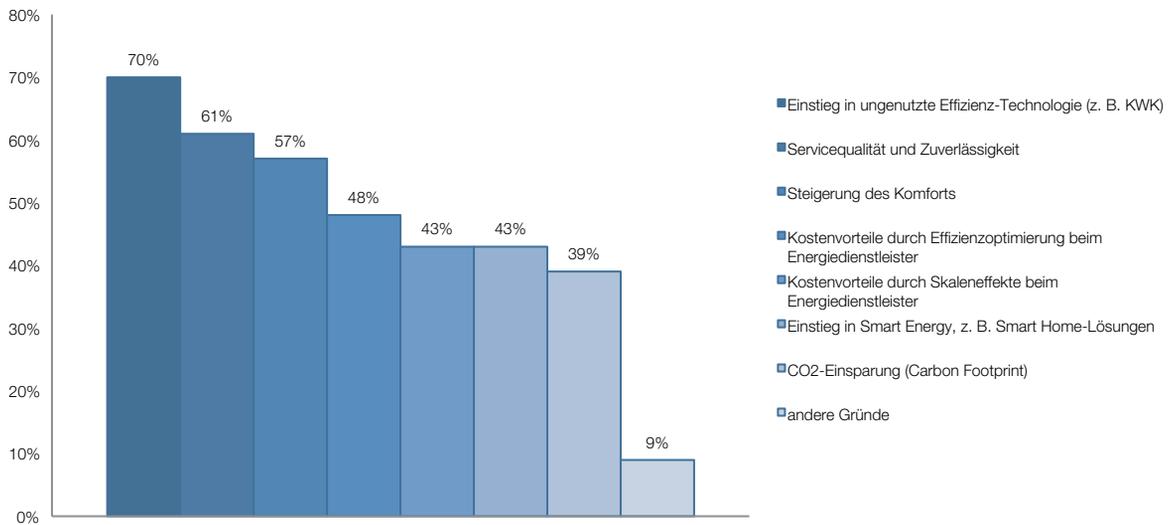
Denken Sie, dass 2020 Energiedienstleistungen massenmarktfähig sein könnten?



Denken Sie, dass 2020 EDL massenmarktfähig sein könnten? Antwort: Ja

Welche Aspekte sind für Endverbraucher besonders attraktiv?

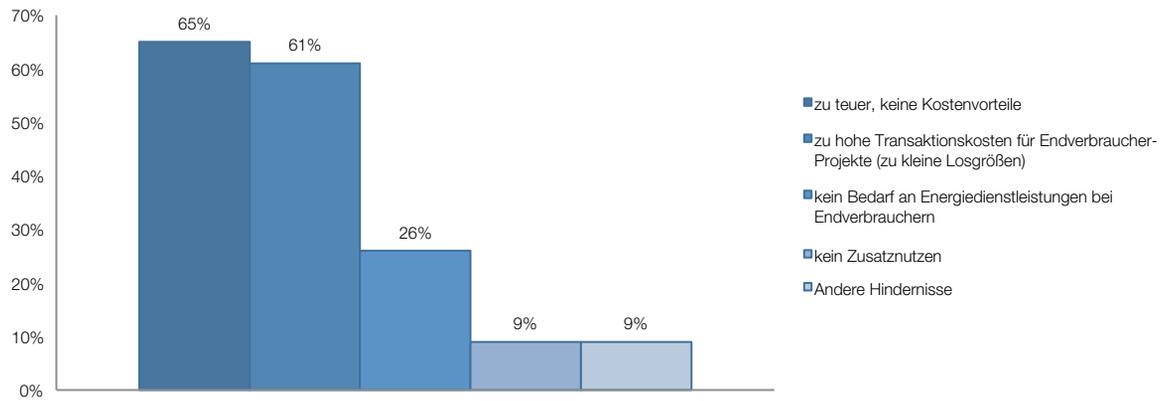
(Mehrfachnennung möglich)



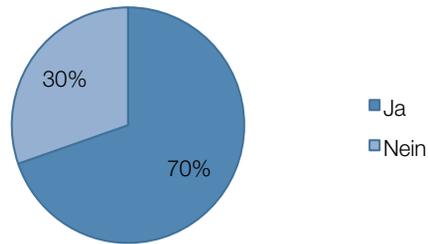
Denken Sie, dass 2020 EDL massenmarktfähig sein könnten? Antwort: Ja

### Welche Hindernisse sehen Sie im Massenmarkt (Endverbraucher)?

(Mehrfachnennung möglich)



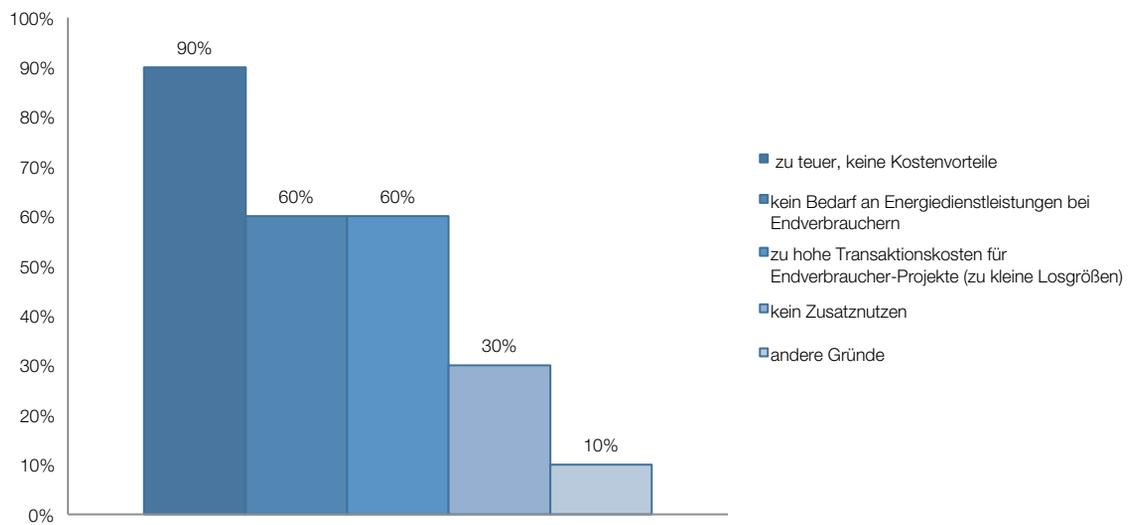
### Denken Sie, dass 2020 Energiedienstleistungen massenmarktfähig sein könnten?



Denken Sie, dass 2020 EDL massenmarktfähig sein könnten? Antwort: Nein

### Welche Hindernisse sehen Sie im Massenmarkt (Endverbraucher)?

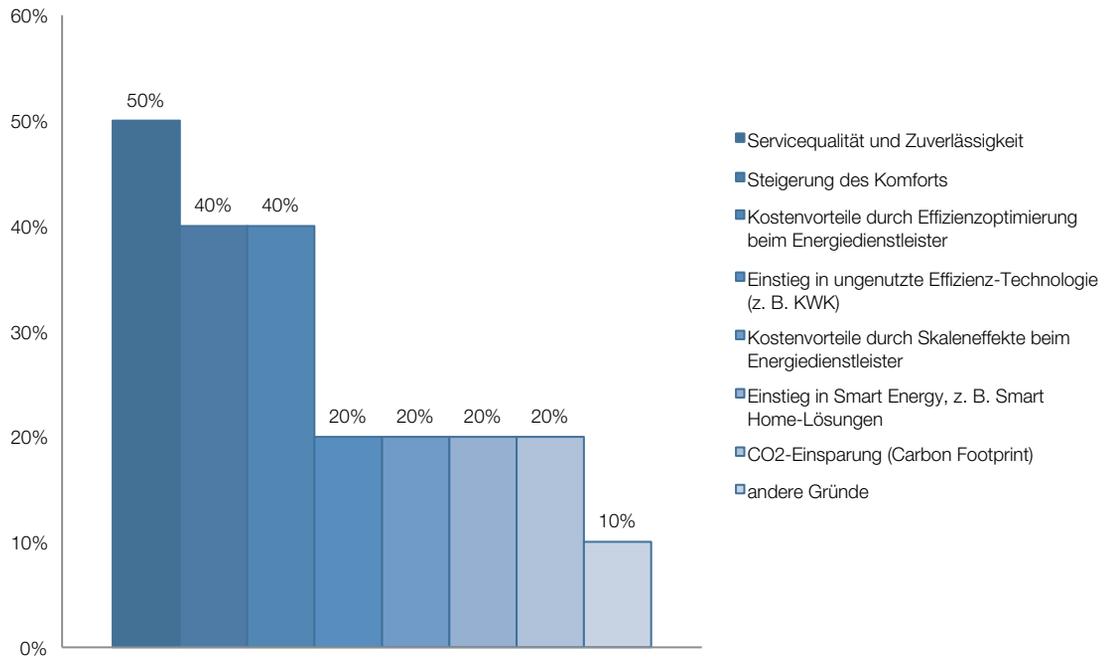
(Mehrfachnennung möglich)



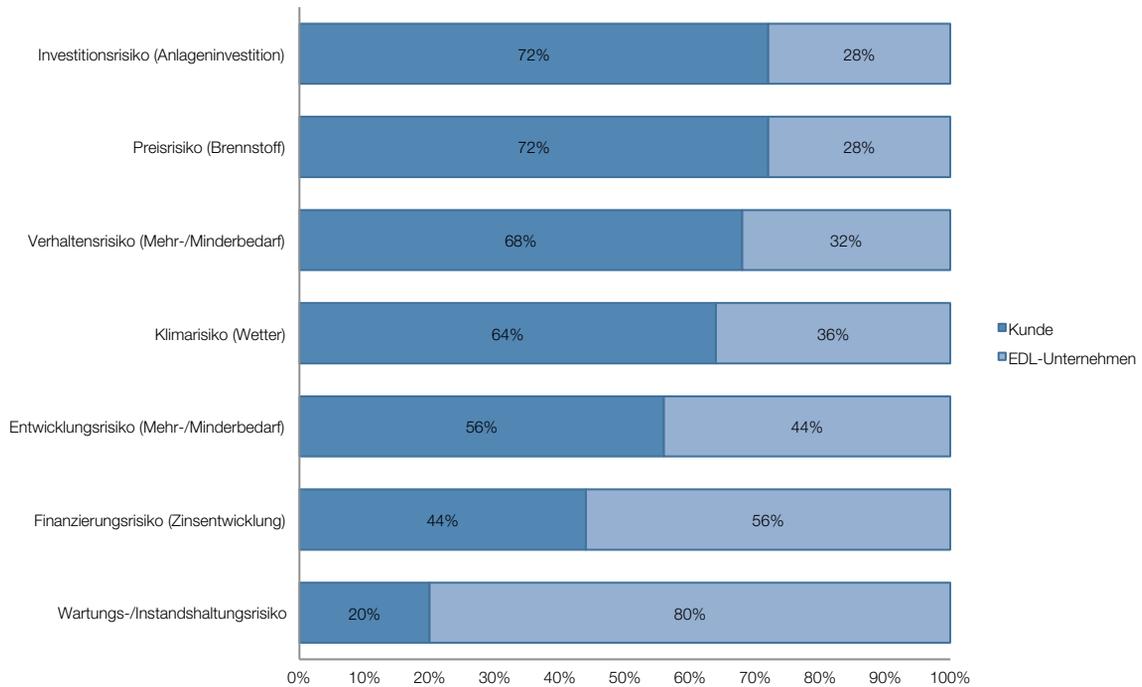
Denken Sie, dass 2020 EDL massenmarktfähig sein könnten? Antwort: Nein

### Welche Aspekte könnten für Endverbraucher trotzdem attraktiv sein?

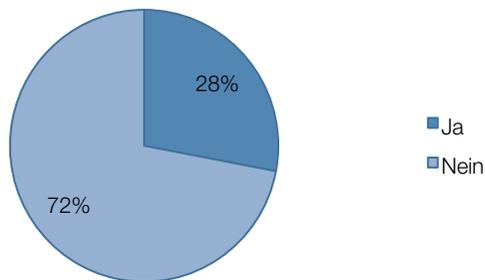
(Mehrfachnennung möglich)



Wer trägt in den Verträgen Ihres Unternehmens die folgenden Risiken?



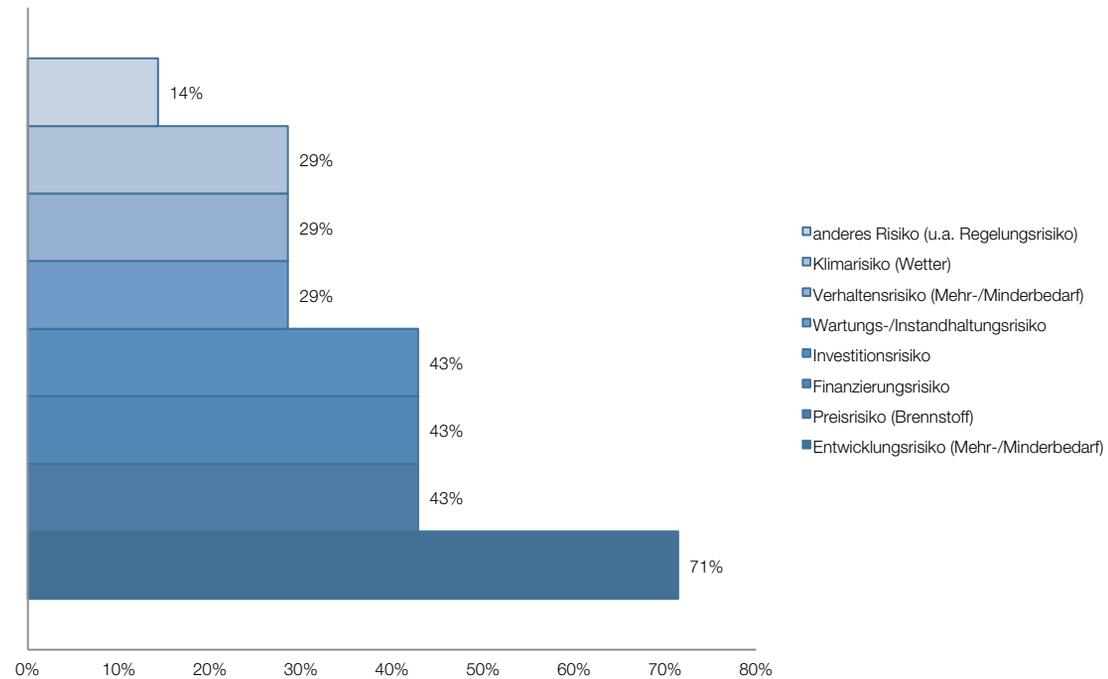
Können Sie sich vorstellen, 2020 mehr Risiken zu übernehmen und den Kunden insofern zu entlasten?



Können Sie sich vorstellen, 2020 mehr Risiken zu übernehmen und den Kunden insofern zu entlasten? Antwort: Ja

### Welche zusätzlichen Risiken wird Ihr Unternehmen 2020 übernehmen können?

(Mehrfachnennung möglich)



Office Northeim

Güterbahnhofstraße 35  
D-37154 Northeim

Tel.: +49(5551) 988 07 - 0

Mail: [info@mpw-net.de](mailto:info@mpw-net.de)  
Web: [www.mpw-net.de](http://www.mpw-net.de)

Office Bochum

Prümerstraße 2  
D-44787 Bochum

Tel.: +49(234) 579 263 - 25

Mail: [info@mpw-net.de](mailto:info@mpw-net.de)  
Web: [www.mpw-net.de](http://www.mpw-net.de)

Office New York

155 Water Street  
Brooklyn, NY, 11201, US

Tel.: +1 718 841 6439

Mail: [info@mpw-net.org](mailto:info@mpw-net.org)  
Web: [www.mpw-net.org](http://www.mpw-net.org)