

Referenz EnergieMarkt Beratungsgesellschaft mbH

Stand November 2017

Unsere Unternehmensphilosophie

Wir verstehen uns als praxisorientierter und unabhängiger Berater und Dienstleister in der Energiewirtschaft. Unser Ziel ist es unseren Kunden ein zuverlässiger Partner in Projekten und im Tagesgeschäft zu sein. Mit uns können Sie auf Augenhöhe fachlich diskutieren, strategische und operative Probleme erörtern und realisierbare Lösungswege erarbeiten. Unser Anspruch ist es, Ihnen eine umsetzungsorientierte und praxisnahe Unterstützung zu bieten und bei Bedarf für die Umsetzung zu sorgen.

Fundiertes Methodenwissen und unsere Fachexpertise im Markt der Energieversorgung bilden hierfür die Basis. Ihre Zufriedenheit steht dabei konsequent im Mittelpunkt unseres Handelns.

Der Schwerpunkt in unserem Beratungs- und Dienstleistungsangebot liegt im Bereich des Energiehandels und Vertriebs von kommunalen Energieversorgungsunternehmen. Da wir unsere Kunden aber als ganzheitlichen Anbieter von modernen Infrastrukturdienstleistungen verstehen, unterstützen wir sie auch beim Aufbau neuer Geschäftsfelder im Telekommunikations-/ Breitbandbereich. Hierbei konzentrieren wir uns auf die strategischen Aspekte und die damit verbundenen Prozesse und deren Abwicklung im Tagesgeschäft. Wir helfen Ihnen Strategien und Methoden zu entwickeln und die dazu benötigten Prozesse und organisatorischen Verantwortlichkeiten zu etablieren. Unter Anwendung der zuvor festgelegten Strategien und Methoden unterstützen wir Sie dabei, den Einsatz von Energiedatenmanagementsystemen für die Vertriebs- und Beschaffungstätigkeit optimal auszurichten. In der Umsetzung stehen wir Ihnen als Dienstleister zur Seite und unterstützen Sie in der Bewältigung von Tagesaufgaben.

Kontakt:

EnergieMarkt Beratungsgesellschaft mbH
Strontianitstraße 5
48317 Drensteinfurt
02508 / 993 993-0 | info@e-markt-b.de
www.e-markt-b.de

Energiehandel, Vertrieb, Kraftwerke, Gasspeicher

- ■ ■ Analyse der bestehenden Aktivitäten hinsichtlich Marktkonformität und Risikoprofilen bei komplexen Portfoliositionen
- ■ ■ Ermittlung, Darstellung und Bewertung der Handlungsalternativen für die Strom- und Gasbeschaffung
- ■ ■ Unterstützung bei der Strukturierung und Umsetzung unterschiedlicher Portfoliomodelle und Beschaffungsstrategien
- ■ ■ Erarbeitung und Bereitstellung von Modellen und Werkzeugen für die operative Portfoliobewirtschaftung, Deckungsbeitragsanalysen und weiteren Berichtsthemen
- ■ ■ Regelmäßige Teilnahme an Marktbesprechungen inkl. Vor- und Nachbereitung der aktuellen Marktsituation, der Portfolioanalyse und -strategien sowie der festgelegten Maßnahmen
- ■ ■ Bewertung von Vermarktungsalternativen für Kraftwerke und Gasspeicher sowie Initiierung der entsprechenden Umsetzung
- ■ ■ Stärken / Schwächen - Analyse einer Zweitmarkenstrategie für den überregionalen Vertrieb von Energieprodukten
- ■ ■ Aufbau von Vertriebsgesellschaften inkl. Potenzialanalyse, Business-Planung, Produkt- und Preisgestaltung, Prozessdesign und Umsetzungsplanung

Risikomanagement

- ■ ■ Erarbeitung von Risikorichtlinien und Organisationshandbücher für verschiedene Energieversorger inkl. Risikokapitalallokation, Limitstrukturen und individuellen Portfoliomodellen; Aufgabentrennung Vertrieb und Beschaffung; Definition von Verantwortungsbereichen und Zielvorgaben für die Beteiligten
- ■ ■ Regelmäßiges externes Risikocontrolling inkl. Berichtswesen an die Beteiligten und Teilnahme an Sitzungen von Risikoausschüssen und Aufsichtsratssitzungen
- ■ ■ Unterstützung bei der Bewertung von (Markt-)Risiken sowie bei der Ableitung der daraus resultierenden Maßnahmen

Energiedatenmanagement-Systeme

- ■ ■ ■ Projektmanagement bei Auswahl und der Einführung von EDM-Systemen für Vertrieb und Beschaffung inkl. der methodischen Solldefinitionen, Entwicklung des Berichtswesens und der Prozessdefinitionen
- ■ ■ ■ Customizing von EDM-Software in den Systemen FirstSale (Fa. Klafka & Hinz) zum zentralen IT-Werkzeug für Planung, Reporting und Steuerung im Vertrieb, Beschaffung und Risikocontrolling
- ■ ■ ■ Operative Dienstleistungen (Vertrieb) bei der Stammdatenpflege, im Angebotswesen und im Portfoliomanagement, im Reporting und in der regelmäßigen Prozessabwicklungen (Schnittstellenläufe, MaBiS etc.)
- ■ ■ ■ Operative Dienstleistungen (Netz) bei allen tagesgeschäftlichen Prozessen von Strom- und Gasnetzbetreibern

Organisation und Management

- ■ ■ ■ Strategie- und Geschäftsmodellentwicklung, Umsetzungsplanung sowie Begleitung der Implementierung und Reflexion in den Bereichen
 - ■ ■ ■ Aufbau gemeinsamer Vertriebsmarken von kooperierenden Stadtwerken
 - ■ ■ ■ Zusammenführung der Aufgaben "Netzbilanzierung" und "Vertriebsdatenmanagement" in eine zentrale Shared-Service-Einheit
 - ■ ■ ■ Reorganisation von Aufgabenstellungen einzelner Abteilungsbereiche und den dazugehörigen Arbeitsplätzen
 - ■ ■ ■ Etablierung von strategischem und operativem Prozessmanagement, Prozessmodellierung und -analyse, Optimierung, Ableitung von Prozesskennzahlen und Prozesskosten
- ■ ■ ■ Geschäftsfeldentwicklung Telekommunikation
 - ■ ■ ■ Erstellung von Businessplanungen inkl. Ausbau- und Entgeltszenarien
 - ■ ■ ■ Entwicklung eines Kennzahlensystems zur Steuerung der Planung, Bau und Betrieb von Breitbandnetzen
 - ■ ■ ■ Prozessanalyse und -optimierung im Bereich Kundenservice, Vertrieb und Anschaltung
 - ■ ■ ■ Projektleitung bei der Umsetzung von geförderten Breitbandausbaubereichen nach dem Wirtschaftlichkeitslückenmodell
- ■ ■ ■ Interims-Management für verschiedene Stadtwerke in unterschiedlichen Aufgabenstellungen der Bereiche Energiebeschaffung, Vertrieb, Frontoffice und Shared-Service
- ■ ■ ■ Reorganisation von Shared-Service Organisationen inkl. Prozessanalyse, Kapazitätsplanung und Arbeitsplatzbeschreibungen

Schulung und Coaching

- Schulung neuer Mitarbeiter oder Qualifizierung von Mitarbeitern für neue Aufgabenstellungen in Form von Tagesseminaren oder mittelfristigen Qualifizierungsprogrammen
 - Energiewirtschaftliche Grundlagen für Mitarbeiter im Vertrieb, in der Energiebeschaffung und im Shared Service
 - Wesentliche Grundlagen und Modelle im Portfolio- und Risikomanagement für Verantwortliche der Abteilungen Beschaffung, Vertrieb und Markt-Assets
 - Standardprozesse aus den GPKE-, GeLi Gas-, MaBiS- und GaBi-Vorgaben
 - Anwendungsschulung FirstSale und FirstNet (Fa. Klafka & Hinz)
 - Ausbau der Fähigkeiten im Bereich Projektmanagement
- Coaching von Mitarbeitern und Führungskräften in verschiedenen Aufgabenstellungen
 - Reflexion von Onboarding-Prozessen im Rahmen komplexer Rekrutierungsaufgaben
 - Feedback im Reflexionsprozess zur Führungskultur und zur Entwicklung eines künftigen Führungsleitbildes
 - Übernahme von Moderationsaufgaben im Rahmen von unterschiedlichen Konfliktsituationen

Projektentwicklung regenerative Energien

- Begleitung bei der Projektakquisition sowie Projektentwicklung im Bereich regenerativer Erzeugungsanlagen für verschiedene Energieversorger und private Investoren
 - Due Diligence für Onshore Windparks, Unterstützung bei der Abwicklung der Kaufverträge, kaufmännische Betriebsführung
 - Potenzialanalyse für PV-Dach- und Freiflächenanlagen, Planung bis Inbetriebnahme und kaufm. Betriebsführung bestehender Anlagen
 - Projektentwicklung unterschiedlicher Windkraftprojekte, Steuerung der einzelnen Planungsaufgaben und Moderation der Projektinitiatoren