

Umsetzung ...



**... ist der Schlüssel
Ihres Erfolges**

eProResult
Managementberatung GmbH

Lagerlöfstraße 51 ■ D-22391 Hamburg ■ Telefon (0 40) 5 36 30 73 -1 ■ Telefax (0 40) 5 36 67 07 ■ info@epro-result.de ■ www.epro-result.de

Ihr Resulting-Partner in der Energiewirtschaft



Ausgangssituation:

- Die politischen und energiewirtschaftlichen Vorgaben der Energiewende fordern massive Änderungen in den Versorgungsunternehmen.
- Die strategische Ausrichtung steht, die Umsetzung scheitert jedoch häufig, da es nicht gelingt, die notwendigen Änderungen mit den entsprechenden Abläufen und Geschäftsprozessen im operativen Geschäft durchzusetzen.
- Viele gleichzeitig anstehende Projekte führen zu einer hohen Belastung der Führungskräfte, die eine zielgerichtete Unterstützung durch eine erfahrene Managementberatung erfordern.

Unsere Stärke :

- auf die Umsetzung ausgerichtete Beratungsgesellschaft und nicht auf bunte Folien und moderierte Einheits-Workshops
- spezialisiert auf die Energiewirtschaft mit starken Kompetenzen im Projektgeschäft mit Contracting und Energieeffizienz.
- erfolgreiche Referenzen zur Neuausrichtung und zur Umsetzung von Veränderungsprozessen in Versorgungsunternehmen
- ausschließlich Fach- und Führungserfahrene Berater zur kurzfristigen Umsetzung von Veränderungsprozessen oder die Realisierung großer und komplexer Kraftwerksprojekte
- wir sind nicht der Consulting-Partner, der Ihnen die aufwendige und unangenehme Aufgabe der Umsetzung allein überlässt, sondern Ihr Resulting-Partner, der für den erfolgreichen Abschluss des Vorhabens gerade steht.

We don't do Consulting, we do Resulting !

Umsetzung ist der Schlüssel zum Erfolg



- 20-jährige Erfahrung in Energiewirtschaft , Fernwärmeversorgung und Umwelttechnik
- Detaillierte Kenntnisse über die Anforderungen der Zielkunden, der Branche und des Marktes
- Durch unsere Spezialisierung erreichen wir deutlich schneller eine Reorganisation und Neuausrichtung als durch eine nicht-spezialisierte Unternehmensberatung
- Individuelle und realisierbare Lösungen statt moderierter Einheitslösungen nach Lehrbuch

- Ausschließlich konzeptionsstarke und führungserfahrene Berater mit Branchen-Know-how
- Erprobte Methoden für ein effizientes und zielorientiertes Vorgehen
- Werkzeuge und Kennzahlen zur Steuerung der Umsetzung und zur Motivation der Mitarbeiter
- Konsequente Festlegung von Ziel- und Messgrößen zur Umsetzung der Projekte
- Prozessorientierte Vorgehensweise mit hierarchie- und bereichsübergreifender Teamarbeit
- Unterstützung Ihres Teams im Projektmanagement und in der Optimierung der Geschäftsprozesse mit effizienten Schnittstellen im Unternehmen
- Ergänzung Ihres Projektteams und ggf. Führung / Steuerung im Time Management
- Transparenz in der Umsetzung durch konsequente Auditierung der Erfolge

Erfolgreich umgesetzte Wachstumsstrategien



Faktoren für eine erfolgreiche Umsetzung

- Frühzeitige Benennung / Einstellung der verantwortlichen Mitarbeiter mit Einbindung in das Beratungsteam
- Marktorientiertes Vorgehen mit Berücksichtigung der speziellen Kundenanforderungen in ausgewählten Zielkundengruppen
- Erarbeitung von Alleinstellungsmerkmalen / Wettbewerbsvorteilen
- Eindeutige und umfassende Beschreibung der Leistungen / Produkte mit frühzeitiger Erstellung der Marketing- / Vertriebsunterlagen
- Gestaltung der Abläufe und Geschäftsprozesse für ein effizientes Handeln im operativen Geschäft
- Konkrete Abbildung des zukünftigen Geschäftes in einem Geschäftsplan auf Basis der zukünftigen Leistungen / Produkte
- Vereinbarung von Zielvorgaben und Messgrößen zur Steuerung der Umsetzung
- Frühzeitige Schaffung von Motivation und Leistungsanreizen
- Kurzfristige Erfolge durch Referenzanlagen

Komplexe Leistungspakete für einen hohen Kundennutzen



Maßgeschneiderte Lösungen

Die Leistungspakete sind auf eine ganzheitliche und nachhaltige Unternehmensentwicklung zur Steigerung des Unternehmenswertes ausgerichtet.

Dazu berücksichtigen wir anerkannte Werkzeuge wie balanced scorecards und nutzen unsere langjährige Branchenkenntnis in der Energie- und Versorgungswirtschaft.

Je nach Aufgabenstellung bieten wir einzelne oder verzahnte Leistungspakete an:

- **Strategieberatung** 
Umsetzung übergeordneter Ziele mit dem Management der Bereiche
- **Kundenorientierung** 
Aufbau eines zielkundenorientierten Marketings, Stärkung der Kundenbindung
- **Neue Geschäftsfelder** 
Energiedienstleistungen, Contracting, Technisches Objektmanagement
- **Geschäftsprozesse** 
Optimierung von Abläufen / Prozessen, effiziente Gestaltung von Schnittstellen, Aufbau wettbewerbsfähiger Strukturen
- **Arbeitsorganisation** 
Führungswerkzeuge, Motivation der Mitarbeiter, Zielvereinbarungen, Aufbau von Kompetenzzentren
- **Projektmanagement** 
Aufbau eines Projekt- und Risikomanagements, Bildung von Projektteams für Kraftwerks- und Infrastrukturprojekte

Weil nur der Erfolg zählt...



Das Vertrauen unserer Kunden wird durch langfristige und weiterführende Aufträge bestätigt.

Unser Erfolg liegt dabei in einer sehr praxis- und zielorientierten Zusammenarbeit auf den unterschiedlichen Hierarchiestufen im Unternehmen des Kunden.

Referenzen (Auswahl)



Komplexe Leistungspakete für einen hohen Kundennutzen

Strategieberatung

- Erfolgversprechende und machbare Lösungen sind unser Ziel anstelle einer moderierten Einheitslösung nach Lehrbuch.
- Messgrößen werden so festgelegt, dass eine kurzfristige und konsequente Steuerung in der Umsetzung erreicht wird.

Kundenorientierung

- Stärkung der Kundenbindung durch zusätzliche Dienstleistungen / Energieeffizienz-Lösungen
- Aufbau eines zielgruppenorientierten Vertriebes mit Marketing- und Vertriebsplan

Neue Geschäftsfelder

- Energieeffizienz
- Contracting
- Energiedienstleistungen
- Services

Mitarbeiter-Motivation

- Einbindung der Leistungsträger in die Projekte
- Programme zum Leistungsanreiz und zur erfolgsabhängigen Vergütung sind Basis für den Aufbau dezentraler Strukturen

Geschäftsprozesse

- Effiziente Abläufe mit flacher Hierarchie und dezentralen Strukturen
- Ergebnis- und prozessorientierte Strukturen aufbauen (KVP)
- Aufbrechen nicht wettbewerbsfähiger Bereichs- und Abteilungsstrukturen
- Kompetenzen und Kapazitäten prüfen und gezielt im Prozess aufbauen / reduzieren
- Projekt- und Risiko-Management ausbauen zum Steuern von komplexen Projekten

Leistungspakete : Strategieberatung



Wir kennen die Ausrichtung der Branche und suchen mit Ihnen die auf Ihr Unternehmen zugeschnittenen Lösungen.

Effizient und zielorientiert brechen wir mit Ihrem Management die Unternehmensziele für die Gesellschaften /Bereiche herunter und erarbeiten die erforderlichen Maßnahmen zur Umsetzung in das operative Geschäft, wobei wir erprobte Werkzeuge (z.B. Balanced Scorecards) einsetzen.

Die notwendigen Veränderungen werden in konkreten Geschäftsplänen / Mittelfristplanungen abgebildet. Die benötigten Ressourcen und Kapazitäten arbeiten wir dabei differenziert für das zukünftige Geschäft heraus.

Mit Messwerten und Zielgrößen erarbeiten wir realistische Vorgaben für die Umsetzung und für die Zielvereinbarungen mit Ihren Mitarbeitern.

Erfolgsversprechende und machbare Lösungen sind unser Ziel anstelle einer moderierten Einheitslösung nach Lehrbuch.

Die strategische Ausrichtung muss ausgewogen sein und den unterschiedlichen Perspektiven Rechnung tragen :

- **Finanzielle Perspektive:** Wie können Wachstum, Ertragskraft und finanzielle Stabilität Ihrer Gesellschaft erhöht werden ?
- **Kundenperspektive:** Wie müssen Sie sich in den Augen Ihrer Kunden präsentieren und welche Leistungen / Produkte müssen Sie anbieten?
- **Prozessperspektive:** Bei welchen Prozessen müssen Ihre Mitarbeiter effizient zusammenarbeiten, um die Neuausrichtung erfolgreich umzusetzen?
- **Potenzial-/ Mitarbeiterperspektive:** Wie gewährleisten Sie langfristig Ihren Erfolg? Wie müssen sich Ihre Mitarbeiter weiter entwickeln, um die strategischen Herausforderungen zu meistern?

Leistungspakete : Stärkung der Kundenbindung



Energieeffizienz ist mehr als ein Schlagwort :

Der zunehmende Wettbewerbsdruck zwingt Versorgungsunternehmen, ein Zusatzgeschäft mit Energiedienstleistungen, Contracting und regenerativen Energien in Ergänzung zum Produktgeschäft mit Strom, Gas, Wasser, Wärme aufzubauen.

Wir erarbeiten die Stärken / Schwächen für das Geschäft mit Energiedienstleistungen auf Basis des bisherigen Geschäftes, untersuchen den Wettbewerb und prüfen mögliche Alleinstellungsmerkmale.

Im Projektteam mit Ihren Mitarbeitern werden folgende Aufgaben bearbeitet :

- Klärung der Kundenanforderungen in den unterschiedlichen Zielkundengruppen
- Energie- und Infrastrukturdienstleistungen, die eine Ergänzung der Wertschöpfungskette und ggf. ein eigenständiges Geschäft darstellen können.
- Notwendige zusätzliche Leistungen, die zur Kundenbindung bzw. zur Imagebildung des Unternehmens beitragen.
- Bewertung von Aufwand und Nutzen für das Zusatzgeschäft und Abbildung in einem Geschäftsplan.
- Aufbau eines zielkundenorientierten Vertriebes mit Marketing- und Vertriebsplan.
- Entwicklung funktionsfähiger CRM-Lösungen für einen effizienten und zielkunden-orientierten Vertrieb.

Leistungspakete : Neue Geschäftsfelder



Die EU-weite Liberalisierung in der Versorgungswirtschaft erfordert den Ausbau neuer Geschäftsfelder, um rückläufige Margen im Kerngeschäft mit Strom, Gas, Wasser, Wärme aufzufangen.

Neue Geschäftsfelder entstehen in der Nähe des bisherigen Kerngeschäftes und berücksichtigen ein Zusatzgeschäft mit Energiedienstleistungen, Contracting und regenerativen Energien.

Mit dem Management des Kunden erarbeiten wir auf das Unternehmen zugeschnittene Lösungen.

Beispiele zum Ausbau neuer Geschäftsfelder :

- Aufbau eines Technischen Vertriebes für ein Projektgeschäft mit energienahen Dienstleistungen und Contracting
- Ausgründung einer eigenständigen Gesellschaft für Infrastruktur-Dienstleistungen
- Aufbau wettbewerbsfähiger Strukturen für das Geschäft mit Infrastruktur-Dienstleistungen
- Gründung von unternehmensübergreifenden Kooperationen zum Bau neuer Erzeugungsanlagen
- Aufbau von Projektgesellschaften für den Betrieb von Anlagen mit Einsatz von Biomasse oder Sekundärbrennstoffen
- Regionale Ausweitung des Geschäftes und Globalisierung

Leistungspakete : Effizienz in den Geschäftsprozessen



Das EU-weit geforderte Unbundling in der Versorgungswirtschaft bricht etablierte und gefestigte Strukturen im Unternehmen auf.

Im Wettbewerb werden sich nur die Unternehmen behaupten, die Organisation und Abläufe zielorientiert anpassen. Insbesondere die Verantwortlichkeiten und Treiber für das jeweilige Geschäft sind neu zu definieren und mit Zielvereinbarungen zu unterlegen.

Strukturen mit einem Asset-Management, einem Asset-Service und Vereinbarungen zur Leistungserbringung (Service-Level-Agreements) sind Lösungen, die wettbewerbsfähige Strukturen auch im externen Geschäft ermöglichen.

Arbeitsschwerpunkte / Ziele in der Beratung sind :

- Effiziente Abläufe mit flacher Hierarchie und dezentrale Strukturen
- Ergebnisorientierung und Kostentransparenz schaffen
- Aufbrechen von Bereichs- und Abteilungsstrukturen
- Verantwortlichkeiten und Zuständigkeiten festlegen und eindeutige Liefer- / Leistungsbeziehungen
- Kompetenzen und Kapazitäten prüfen und gezielt im Prozess aufbauen / reduzieren
- Akquisition und Angebotswesen straffen und effizient gestalten
- Kommunikationsstrukturen parallel zu den Prozessabläufen aufbauen mit den entsprechenden IT-Lösungen (KVP)
- Projektmanagement und Risiko-Management ausbauen zum Steuern von komplexen Projekten und Beteiligungslösungen

Leistungspakete : Mitarbeiter / Personalentwicklung



Zur erfolgreichen Umsetzung von Veränderungsprozessen gehören eindeutige Vorgaben, messbare Ergebnisse, Transparenz in der Zielerreichung und motivierte Mitarbeiter.

Wir entwickeln Kennzahlensysteme zur Prozessgüte, die den Mitarbeitern einen Anhalt für die Effizienz der Abläufe / Zusammenarbeit geben und dem Management ein Steuerungsinstrument für Geschäftsprozesse und Personal.

Mit spezialisierten Beratern entwickeln wir mit Ihnen eine straff geführte und effiziente Arbeitsorganisation.

Motivierte Mitarbeiter mit Kompetenz können über den Tellerrand blicken :

- Aufbau von Kompetenzcentern
- Bildung organisations- und bereichsübergreifender Teamstrukturen
- Kommunikation ausbauen für einen transparenten Veränderungsprozess
- Kontinuierlichen Verbesserungsprozess (KVP) als etablierten Prozess aufbauen mit kompetenter Steuerung und Auswertung
- Motivations- und Entwicklungsmaßnahmen zur Steigerung der Leistungsbereitschaft
- Zielvereinbarungen und Programme zum Leistungsanreiz / zur erfolgsabhängigen Vergütung
- Entwicklung zukünftiger Leistungsträger

Leistungspakete : Aufbau eines starken Projektmanagements



Viele Unternehmen haben in den letzten 20 Jahren Kapazitäten zur Realisierung großer und komplexer Versorgungsanlagen abgebaut.

In den nächsten Jahren müssen viele Kraftwerke ersetzt werden. Gewinnen werden diejenigen, die frühzeitig die Projekte realisieren und sich dabei kompetent aufgestellt haben.

Die Steuerung des Projektes durch ein kompetentes Projektteam mit Bewertung der Chancen und Risiken ist dabei eine Grundvoraussetzung, um eine technisch-wirtschaftlich optimierte Anlage über den gesamten Nutzungszeitraum zu erhalten.

Unsere Stärken:

- Erfahrung aus der Realisierung von Großprojekten im Kraftwerksbau und in der Fernwärmeversorgung
- Konsequente Projektführung mit Ziel- und Messgrößen zur Steuerung des Projektes
- Profundes energiewirtschaftliches Know-how zur Entwicklung realistischer Szenarien
- Starkes Projekt- und Vertragsmanagement mit Aufbau der erforderlichen Projektstruktur und der Gestaltung von Ausschreibungen und Wettbewerb
- Bildung eines Projektteams mit ausschließlich konzeptionsstarken und projekterfahrenen Fachberatern mit Kraftwerks- und Fernwärme-Know-how
- Straffes Qualitätsmanagement mit Termin- und Kostenverfolgung zur Überwachung der Projektbeteiligten in Planung und Ausführung