

CO3

Consulting | Coaching | Cooperation

CO3 Beratungsgesellschaft mbH

Völklinger Str. 24
D – 51375 Leverkusen

Dr. Axel Roggatz
Geschäftsführer

+49 (0)163 2525452
roggatz@co3-group.de

Unternehmenspräsentation

Energiewirtschaft

The logo consists of the letters 'CO' in a large, white, sans-serif font, followed by a subscript '3' in a smaller font, all set against a solid olive-green square background.

Warum eine neue Beratung?

- Die Energiewirtschaft unterläuft dramatischen und nachhaltigen Veränderungen. Dies beeinträchtigt auch die restliche Wirtschaft Deutschlands.
- Die Veränderungen sind nicht mono-kausal und benötigen eine entsprechend umfassende Antwort.
- Tragfähige Lösungen entstehen in dem Zusammenspiel unterschiedlichster Ansätze und Perspektiven, aus Konzeption, Erfahrung und Umsetzung.
- Das muss eine Beratung bieten!



Warum die CO₃ Beratungsgesellschaft?

- Wir unterstützen aller Marktrollen der Energiewirtschaft
 - in ihren angestammten Aufgaben und beim Eintritt in die neue Energiewelt
- Wir gestalten mit unseren Kunden die Liberalisierung und die Energiewende
 - praktisch und marktnah
- Wir verbinden Wissen und Erfahrung über alle Unternehmenssparten
 - gemeinsam mit unseren Kunden
- Wir verbinden energiewirtschaftliches, technisches, strategisches sowie Vertriebs- und Marketingwissen
 - mit praktischer Erfahrung

■ Neue Marktstrukturen

Die Veränderungen der Energiewirtschaft erschafft neue Markttrollen bzw. verändert bestehende Markttrollen

Voraussetzung ist eine gute Marktbeobachtung, die stringente Positionierung im Wettbewerb und eine effiziente Umsetzung in Unternehmensprozesse

■ Neue Leistungen

Die neuen Anforderungen erfordern sowohl die Weiterentwicklung von Commodities als auch die Neuentwicklung kundenspezifischer Dienstleistungen

Nicht nur die Entwicklung neuer Leistungen, auch ein gelungener Markteintritt sind Basis einer erfolgreichen Unternehmung

■ Neue Kundenbeziehungen

Neue Randbedingungen verändern die Anforderungen und Bedürfnisse der Kunden und damit deren Strukturen

Die Vertriebsarbeit verändert sich, wird individueller und beratungslastiger. Dennoch muss die Wirtschaftlichkeit im Vordergrund stehen

Das Marketing erhält eine neue Bedeutung als Beobachter des Marktes, Treiber interne Entwicklungen und Kommunikationsknoten

■ Veränderungsprozesse

Viele der geforderten Prozesse sind für die beteiligten Unternehmen einmalig oder müssen erst etabliert werden. Methoden des Changemanagement und des Coaching beschleunigen der Umstellung.



Unsere Leistungen

– **kundenorientiert**, nachhaltig, effizient

Kunde und Markt

Leistungen

Unternehmensausrichtung

Geschäftsplanung

Führung

Prozesse

Kunde und Markt

- Marktveränderungen beeinflussen die Kundenstruktur und erlauben die Ansprache neuer Abnehmer.

Professionelles Kundenmanagement benötigt angepasste Vertriebs- und Marketingstrukturen sowie hochmotivierte Mitarbeiter.

- Kundenbindung und –gewinnung
- Marketingstrategie und operative Markenführung
- Vertriebsstruktur, Vertriebssteuerung
- Key Account Management
- Channel Management
- Controlling

Auslöser

- Aufnahme von Strom- oder Gasvertrieb
- Etablierung neuer (oder alter) Marken
- EEG-Novelle
- Eigenerzeugung
- Virtuelle Kraftwerke
- Intelligente Zähler
- Aufbau von Contractingleistungen
- Angebot von Energieeffizienz- und –managementprodukten
- EnEV 2014
- Aufbau unabhängiger Versorgungsnetze
- Optimierung der Beschaffung und des Portfoliomanagements
- ...



Unsere Leistungen

– **kundenorientiert**, nachhaltig, effizient

Kunde und Markt

Leistungen

Unternehmensausrichtung

Geschäftsplanung

Führung

Prozesse

Leistungen

- Eine gezielte Marktpositionierung entlang der Wertschöpfungskette ermöglicht die Entwicklung marktorientierter Leistungssysteme.

Die Anwendung konsequenter Gewinnmodelle und der Aufbau von Differenzierungsfaktoren stellt die langfristige Ertragsicherung in den Vordergrund.

- Analyse der Wertschöpfungsketten
- Marktorientierte Leistungssysteme
- Gewinnmodelle
- Strategische Absicherung
- Pricing

Auslöser

- Entwicklung eines kundenorientierten Dienstleistungsportfolios
- Aufnahme von Strom- oder Gasvertrieb
- Etablierung neuer (oder alter) Marken
- EEG-Novelle
- Eigenerzeugung
- Virtuelle Kraftwerke
- Intelligente Zähler
- Aufbau von Contractingleistungen
- Angebot von Energieeffizienz- und –managementprodukten
- EnEV 2014
- Aufbau unabhängiger Versorgungsnetze
- Optimierung der Beschaffung und des Portfoliomanagements
- ...



Unsere Leistungen – kundenorientiert, nachhaltig, effizient

Kunde und Markt

Leistungen

Unternehmensausrichtung

Geschäftsplanung

Führung

Prozesse

Unternehmensausrichtung

- Umfassende Veränderungen erfordern die Überprüfung der Unternehmenspositionierung.

Alle Stufen der Wertschöpfung müssen dabei berücksichtigt werden.
Zielorientierung, Kompetenz und Umsetzbarkeit sind die Erfolgsfaktoren.

- Standortbestimmung und Perspektiven für die Unternehmensentwicklung
- Definition der Wertschöpfung
- Entwicklung individueller Geschäftsmodelle
- Umsetzungskonzeption
- Aufbau strategiegetriebener Führungsinstrumente
- Coaching von Veränderungsprojekten
- Führungskräfteentwicklung

Auslöser

- EEG-Novelle
- Re-Kommunalisierung
- Einstieg in neue Geschäftsfelder z.B. Energiedienstleistungen
- Outsourcing
- Kooperationen
- Klimaneutrale Kommune
- Und in Zukunft: Neues Marktdesign
- ...



Unsere Leistungen – kundenorientiert, nachhaltig, effizient

Kunde und Markt

Leistungen

Unternehmensausrichtung

Geschäftsplanung

Führung

Prozesse

Geschäftsplanung

- Das Umsetzen komplexer Maßnahmen erfordert eine konsequente Planung wesentlicher Erfolgsgrößen und deren Controlling.

Geschäftspläne sind unter Berücksichtigung der individuellen Rahmenbedingungen zu erstellen.

- Aufstellen von Geschäftsplänen
- Szenariotechnik
- Key-Performance-Indicators
- Balanced-Scorecard
- Controlling in Vertrieb und Marketing

Auslöser

- Aufbau neuer Geschäftsfelder
- Professionalisierung z.B. in Vertrieb und Marketing
- Steuerung von Kooperationen
- ...



Unsere Leistungen – kundenorientiert, nachhaltig, **effizient**

Kunde und Markt

Leistungen

Unternehmensausrichtung

Geschäftsplanung

Führung

Prozesse

Führung

- Führung, Kommunikation und interne Prozesse oder Kooperationen mit anderen Marktteilnehmern – Wir gestalten die Zusammenarbeit und begleiten Ihre Führungskräfte und Mitarbeiter
 - Unternehmenskultur
 - Kommunikation
 - Führungskräfte
 - Teamentwicklung
 - Mediation, Konfliktmanagement
 - Coaching

Auslöser

- Wandel vom „Netz“ zum technischen Vertrieb
- Umsetzung anspruchsvoller Projekte z.B. Windparks
- Aufbau von Mitarbeitern zu Führungskräften z.B. als Leiter Energiedienstleistungen
- ...



Unsere Leistungen – kundenorientiert, nachhaltig, **effizient**

Kunde und Markt

Leistungen

Unternehmensausrichtung

Geschäftsplanung

Führung

Prozesse

Prozesse

- Abläufe müssen sich ändernden Anforderungen anpassen.
Fragen nach der Wertschätzung durch den Kunden, vorhandenen Prozessreserven und der Zusammenarbeit mit externen Partnern stehen im Mittelpunkt.
 - Ablaufgestaltung entsprechend den Vorgaben der Gesetzgebung und der BNetzA
 - Prozessdesign und -dokumentation
 - Prozessoptimierung und –gestaltung
 - Interne / externe Kooperation
 - Business Process Reengineering

Auslöser

- Veränderungen nach KoV, GVV, MessZV, ARegV, GPKE, MaBis....
- Kooperation mit Installateuren
- Einstieg in den Gasvertrieb
- Aufbau einer eigenen Beschaffung
- ...



BEISPIELE „Wachstum“

- **Vertrieb erweitert von Strom auf Gas**
 - Schrittweiser Einstieg in das Gasgeschäft mit der langfristigen Perspektive einer eigenständigen Beschaffung und Bewirtschaftung
 - Strategische Auswahl des In- und Outsourcings der notwendigen Wertschöpfungsstufen
 - Anbahnung von Partnerschaften mit geeigneten Dienstleistern
 - Einführung der notwendigen Prozesse
 - Know-how Aufbau für die Führung und Mitarbeiter
 - Vorbereitung und Unterstützung der Vertriebsaktivitäten und Vertriebscontrolling
 - Langfristige Begleitung durch Coaching und Know-how Pool
- **Contracting durch technischen Vertrieb**
- **Erweiterung des Kundenportfolios um SLP-Multisitekunden**

- Prozesse einführen und beherrschen

- Einführung der Lieferantenwechselprozesse für Vertrieb, Netz, Kundencenter und Messwesen inklusiver Anpassung der Unternehmensstruktur und -abläufe

- Klärung der Zielsetzung
- Erarbeiten geeigneter Prozesse gemeinsam mit den Mitarbeitern entsprechend den Vorgaben der Entflechtung, der Vorgaben der BNetzA und der internen Unternehmensanforderungen
- Transparente Zuordnung von Zuständigkeiten und Integration in die Aufbauorganisation
- Aufbau der wesentlichen Geschäftsfälle mit detaillierten Kommunikations- und Systemschritten
- Unterstützung bei Fragen während der Umsetzung

- Portfoliomanagement (Risikoanalyse Einkauf und Prognose)

- Übernahme einer Konzession

- Konzernmarke aufbauen
 - Erhöhung der Kundenbindung durch Aufbau einer Konzernmarke und Etablierung eines professionellen Konzernmarketings und der Konzernkommunikation
 - Analyse der bisherigen Geschäftsmodelle und des Kundenstamms
 - Bewertung von Ansätzen zur Kundenbindung
 - Positionierung und Ableiten der Inhalte und Aussagen der neuen Konzernmarke
 - Durchführung umfangreicher Kunden- und Mitarbeiterbefragungen zur Wahrnehmung, Wertschätzung und Erwartung an das Unternehmen
 - Inhaltlicher und formaler Aufbau der Marke
 - Etablierung interner und externer abgestimmter Kommunikationswege
 - Professionalisierung der strategischen und operativen Marketingarbeit
 - Etablierung einer kontinuierlichen unternehmensübergreifenden Leistungsentwicklung
- Mitarbeiter wird Leiter Energiedienstleistungen
- Kundenzentrum wird neu ausgerichtet

Unternehmensausrichtung	Konzern marketing	Ausbau von Handel und Portfolio management	individuelle Geschäftsmodelle	Coaching von Veränderungsprozessen	Führung / Organisation
	Kooperationen	neue Geschäftsfelder	Strategie getriebene Führungsinstrumente	Führungskräfteentwicklung	
Kunde / Markt	Markenentwicklung	Preisfindung	Extranet Anwendungen	Aufbau Dienstleistungsportfolio	Leistungen / Innovation
	Kundengewinnung	Kundenbindung	Individualisierte Kundenansprache	Markteintritt Strom / Gas	
Infrastruktur / Technik	Konzessionsverhandlungen	Netzintegration	Veröffentlichungspflichten	GPKE Geli MaBis GABI WiM	Prozesse / Sicherheit
	Dezentrale Erzeugungskonzepte	(Smart) Metering	Meter-to-Cash	Sicherheitskatalog DIN/ISO27001	

Axel Roggatz

Dr.-Ing. Dipl.-Wirt. Ing.

ehem. Mitglied der Geschäftsleitung der ABB UTA GmbH
zuletzt Geschäftsbereichsleiter Utility Consulting

**Michael Hill**

Rechtsanwalt, Mediator (DAA)

Fey-Seidenberg-Hill Partnerschaft
Rechtsanwälte Steuerberater

Bernd Schnabel

Dipl.-Wirtsch. Ing.

ehem. Geschäftsführer eines Contractingunternehmens
zuletzt Vertriebsleiter und Prokurist der Stawag AG

**Günter Fischer**

Dipl.-Ing.

ehem. Leiter Großkundenvertrieb EnergieDienst GmbH
zuletzt Leiter Energieportfoliomanagement

CO3

Consulting | Coaching | Cooperation

CO3 Beratungsgesellschaft mbH

Völklinger Str. 24
D – 51375 Leverkusen

Dr. Axel Roggatz
Geschäftsführer

+49 (0)163 2525452
roggatz@co3-group.de

Wir verbinden

Consulting Unternehmen
Coaching Menschen
Cooperation Märkte

mit Branchenkenntnis,
Methodenwissen und eigener
Führungserfahrung

