

# Expertenwissen aus der Energiewirtschaft für die Energiewirtschaft

Haan, Mai 2018





# Wer sind wir und welche Vorteile bringen wir unseren Kunden?

SENERCO ist ein Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen für energiewirtschaftliche Aufgaben. Wir betrachten unsere Kunden nicht nur durch die „Beraterbrille“. Jeder unserer Experten hat langjährige Branchenerfahrung in leitenden Positionen erworben, die er in die Beratung einbringt. Häufig springen wir auch ein und übernehmen vorübergehend operative Aufgaben, sind verlängerte Werkbank.

Unsere Kunden sind Entscheider in der Energiewirtschaft, Anbieter und Nutzer dezentraler bzw. erneuerbarer Energien sowie Kommunen und Unternehmen.

Wir schaffen Mehrwerte für und bei unseren Kunden durch die Optimierung von Prozessen und Strukturen. Dabei gestalten wir passgenaue Lösungen, heben Potenziale, entwickeln praxisnahe Konzepte bzw. Projekte, unterstützen bei der Umsetzung und stehen auf Wunsch auch gerne längerfristig als Ansprechpartner zur Verfügung. Dabei legen wir besonderen Wert auf den Know-how-Transfer zu unseren Kunden.

Wir kennen die Zusammenhänge in der Energiewirtschaft – unsere Kunden profitieren davon in mehrfacher Weise:

- Kurzfristige Einarbeitung unserer Experten
- Schnelle und kalkulierbare Ergebnisse
- Erfolgreiche Lösungen mit hohem Praxisbezug
- Unterstützung als Projektleiter, Interim Manager oder auch als externer Mitarbeiter auf Zeit

Unsere  
Kompetenzen

Managementberatung

Geschäftsfeldentwicklung und Innovation

Strategieentwicklung

Personalentwicklung

Mitarbeitermotivation

Coaching

Arbeiten 4.0

Vertrieb

Vertrieboptimierung

Vertriebsunterstützung

Kundenbeziehungsmanagement

Produktentwicklung

Erschließung neuer Märkte / Kundengruppen

Energiebeschaffung / PFM-Optimierung

Verlängerte Werkbank

Vertrieb

Technik

Controlling

## Anlagen und Netze

Prozess- und Kosten-  
optimierung Verteilnetze

Planung, Projektierung  
Versorgungsnetze (Strom,  
Gas, Wasser)

Planung, Projektierung  
Netzleit- und  
Sekundärtechnik

Planung, Projektierung u.  
Netzanschluss Konzepte  
dezentrale  
Erzeugungsanlagen

Vorbereitung zur TSM-  
Zertifizierung

## Spezialthemen

Energiepreis-  
vergünstigungen /  
Deputate

Energieaudit nach  
EDL-G

Regelenergie Vermarktung

Direktvermarktung  
EEG-Strom

Planung u. Projektierung  
Erdgastankstellen

Konzessionsstrategien

## Neue Technologien

Virtuelle Kraftwerke

Entwicklung, Vertrieb und  
Bewirtschaftung von  
Batteriespeicher-  
kraftwerken

Power to gas

Brennstoffzellensysteme

Entwicklung neuartiger  
Hochdruckelektrolyseure

E-Mobilität

# Referenzprojekte

Unternehmensentwicklung	Produktentwicklung	Markterschließung	Neue Technologien
Gründung und Aufbau eines Regionalversorgers in NRW	Aufbau des Geschäftsbereichs Erdgas als Kraftstoff für RWE	Erschließung neuer Märkte in Osteuropa	Entwicklung Portable PEM-Brennstoffzellensysteme (2 kW), BZ-Module für mobile Systeme
Fortentwicklung kommunalwirtschaftlicher Betätigungskonzepte	CNG-Markteinführung (lokale/ regionale Kundenansprache-konzepte)	Restrukturierung des Tschechischen Gasmarktes	Design neuartiger Hochdruck-elektrolyseure (bis 80 bar)
Übernahme der tschechischen Gasversorgung und Integration in einen deutschen Energiekonzern	Unterstützung eines Stadtwerks bei der Spartenerweiterung von Gas- und Wasser auf Strom	Neustrukturierung der Gasversorgung in Sachsen-Anhalt und Sachsen	Optimierung konventioneller und virtueller Kraftwerke
Verhandlung und Abschluss von ca. 250 Konzessionsverträgen in Sachsen-Anhalt und Sachsen sowie Gründung von Stadtwerken	Aufbau des ersten kommerziellen digitalen Telekommunikations-netzes in Europa (Düsseldorf- Frankfurt-Paris-London) technische und vertriebliche Konzeptentwicklung	Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien sowie Markt- und Produktentwicklungen für: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Smart Home</li> <li>• Stromspeicher</li> <li>• Elektroladesäulen für E-Mobility</li> </ul>	Entwicklung, Vertrieb und Bewirtschaftung von Batterie-speicherkraftwerken im Kontext der optimierten Versorgung von Letztverbrauchern mit EE-Strom
Aufbau einer Erdgasversorgung in der Region Stettin	Konzeptionierung und Umsetzung von Mieterstrommodellen	Netzanschlusskonzeptionen für Biogasanlagen	Konzeptentwicklungen für E-Mobilität (Infrastruktur, Schnellladungen)
Gründung von Stadtwerken und Ausbau der Gasversorgung in Ost-Westfalen und Münsterland im liberalisierten Markt	Virtuelles Kraftwerk als Kundenbindungsinstrument - Markteintrittsszenarien für die Vermarktung von Regelernergie	Aufbau eines virtuellen Kraftwerks-pools für Regelernergievermarktung bei Industriekunden u. Stadtwerken	Entwicklung kostengünstiger, kompakter und skalierbarer Stromspeicher für die saisonale Speicherung erneuerbarer Energien
Verhandlung und Abschluss von Strom- und Gas-Konzessions-verträgen im Münsterland	Vertrieb bzw. Vermittlung von Brennstoffzellen an Stadtwerke und Endkunden (Pilotprojekt)	Analyse europäischer Märkte zur Internationalisierung des Strom- und Gas-Onlinehandels (UK, A, CH)	Pilotprojekt „Wirtschaftlicher Einsatz einer „Mikro-Gasturbine“ bei einem Stadtwerk
Restrukturierung eines Teilkonzerns nach Übernahme durch einen internat. Konzern Durchführung mehrerer Fusionen, Liquidationen sowie Anteilsübertragungen	Vermittlung von Hoch- und Tiefbau-Dienstleistungen sowie Netzdienstleistungen an Stadtwerke		Auslegung und Bau smarterer dezentraler Versorgungslösungen durch Kombination rationeller Energiesysteme

# Referenzprojekte

Unternehmensentwicklung	Vertrieb	Netze und Anlagen	Human Resources
Strategische Standortbestimmung und Ableitung von Entwicklungsoptionen für Stadtwerke, Standortbestimmung auf Basis von SWOT- und Umfeldanalysen	Aufbau einer Vertriebssteuerung, die mit wenigen Kennzahlen Transparenz über Performance und Potenziale erlaubt und die Kundenzufriedenheit erhöht	Optimierung des Verteilnetzbetriebs Strom und Gas vor dem Hintergrund der Anreizregulierung	Neuausrichtung des Bereichs Human Resources (HR)
Bestimmung der aktuellen Risiken, Analyse der Kernkompetenzen und differenzierender Merkmale des Unternehmens	Entwicklung von Vertriebsstrukturen & Kundenbetreuungskonzepten	Neubau von 110-kV-Schaltanlagen für Windkrafteinspeiser	Standortbestimmung und Weiterentwicklung des Führungspotenzials
Ableitung von Optionen zur Sicherung des Kerngeschäftes und Entwicklung neuer Produkte & Dienstleistungen, Beschreibung d. Kompetenzentwicklungsbedarfs	Entwicklung der Prozesse zur Kooperation der Bereiche Marktbeobachtung, Marketing, Produktentwicklung und Vertrieb	Sanierung, Umbau, Neubau und Erweiterung von Mittelspannungsschaltanlagen	Individuelle Unterstützung von Führungskräften zur Erhöhung des eigenen Wirkungsgrades im Hinblick auf die unternehmerischen Anforderungen
Entwicklung und Einführung eines kennzahlengestützten Steuerungskonzeptes für das Unternehmen, Ableitung der wesentlichen Ziel- und Steuerungsgrößen aus der Unternehmensstrategie	Aufnahme und Optimierung der Vertriebs- und Marketingprozesse sowie Prozessoptimierung Shared Services	Grundsatz- und Ausführungsplanung für Hoch- und Mittelspannungsnetze	Verbesserung der Teamleistung im Hinblick auf Führung, Zusammenarbeit, Team-Entwicklung und -Zufriedenheit
Umsetzung in die Logik der Balanced Scorecard auf Basis SMARTer Kennzahlgrößen für die obersten drei Führungsebenen	Unterstützung und Coaching von Geschäftsführern neugegründeter Stadtwerke nach Liberalisierung des Strom- und Gasmarktes	Projektierung von Instandhaltungsmaßnahmen sowie Betrieb von Mittel- und Niederspannungsnetzen	Recruiting von Fach- und Führungskräften
Operative Einführung und Schulung im Unternehmen sowie Aufsetzen des Controllings zur Zielerreichung	Interim Management Vertrieb	Interim Management Technik	Übernahme von unternehmerischer Verantwortung in Führungspositionen auf Zeit für Projekt- und Restrukturierungsaufgaben sowie zur Überbrückung von Vakanzen

# Das Spezialisten-Netzwerk



Dr. rer. pol.  
Michael Scherbinski

- Managementberater und Interim-Manager
- umfangreiche Management- und Projekterfahrungen in der Energiewirtschaft, Consulting und in anderen Branchen
- bereichs- und unternehmensübergreifende Vorgehensweise
- interdisziplinärer Arbeitsstil - hohe Beratungs- und Umsetzungskompetenz



Dipl.-Ing.  
Norbert Mannebach

- Neugründung von Versorgungsunternehmen
- Interimsmanagement bei Stadtwerken im Vertrieb
- Konzessionsmanagement und Kommunalbetreuung
- Vertriebssteuerung und Strategie
- Einbindung von EEG-Anlagen in regionale und überregionale Energieversorgungssysteme



Dr. jur.  
Ingo Westen

- Gründung und Aufbau eines Regionalversorgers als Alleingeschäftsführer
- Erschließung Neuer Märkte, Entwicklung neuer Produkte
- Internationalisierung Gasgeschäft (CZ und NL)
- Fortentwicklung kommunalwirtschaftlicher Betätigungskonzepte



# Das Spezialisten-Netzwerk



Dipl.-Ing.  
Jens Richter

- 25 Jahre Erfahrung als Ingenieur im Vertrieb von Strom-, Gasprodukten und Dienstleistungen
- Neugründung und Begleitung von kommunalen EVU
- Key-Account-Betreuung kommunaler Kunden, Abschluss von Konzessionsverträgen
- umfangreiche Projekterfahrungen in der Energiewirtschaft
- kreativ, lösungs- und umsetzungsorientiert



Dipl.-Ökonom  
Jörg Tiemann

- Unternehmens- u. Organisationsentwicklung
- Strategieentwicklung
- Personal- u. Führungskräfteentwicklung
- Post Merger Integration
- Smart Meter



Prof. Dr.-Ing.  
Aron Teermann,  
Steinbeis Institut

- Design, Auslegung, Bewertung und Einsatz rationeller, innovativer Energiesysteme
- Aufbau und Integration Virtueller Kraftwerke
- Geschäftsführung und technische Leitung kleiner und mittlerer EVUs
- Entwicklung, Bewertung und Umsetzung neuer Geschäftsfelder

# Das Spezialisten-Netzwerk



Dipl.-Ing.  
Versorgungstechnik  
Bernd Weide

- Reorganisation, Standardisierung und Schnittstellendefinition
- Analyse von Planungsprozessen
- Biomethaneinspeisung in Erdgasnetze
- Interim Manager (Technik)



Dipl.-Ing.  
Michael König  
Beratender Ingenieur

- Entwicklung, Vertrieb und Bewirtschaftung von Batteriespeicherkraftwerken
- Virtuelle Kraftwerke u. Regelenergievermarktung
- Direktvermarktung EE-Strom
- Handels-, Portfolio-, Fahrplan- und Risikomanagement



Dr.-Ing.  
Rolf Schicke  
Beratender Ingenieur

- Konzeptentwicklung für neuartige Lösungen der Energieversorgung unter Einbindung erneuerbarer Energien
- Aufbau einer Brennstoffzellenentwicklung
- Initiierung und Aufbau einer Arbeitsgruppe zum Thema "Hochdruckelektrolyse"

# Das Spezialisten-Netzwerk



Dr. h.c.  
Dipl.-Ing.  
Ingo Böhme

- Projektsteuerung / Projektleitung / Projektmanagement
- QS- und Qualitätsmanagement
- Planung und Dokumentation im Anlagenbau
- Personalstrategie und Personalbeschaffung
- Coaching



Dr.-Ing.  
Peter Born

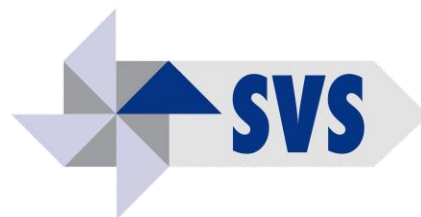
- Leitung von Vertrieben für Strom und Gas
- Entwicklung von Vertriebsstrategie, Planzielen, Produktportfolien
- Entwicklung und Einführung von Vertriebssteuerung
- Aufbau ganzheitlicher Kundenbetreuung und gezielter Akquisition



Dipl.-Ing.  
Heinz Gahr

- Führungserfahrung in verschiedenen leitenden vertrieblichen Funktionen
- Neugründung und Spartenerweiterung von Versorgungsunternehmen
- Betreuung kommunale Partner
- Entwicklung von Kundenbindungsmaßnahmen (Energiedienstleistungen)

# Unsere Kunden



# Unsere Kooperationspartner





Geschäftsbeziehung heißt für uns Partnerschaft und Seriosität.

Wenn Sie mehr über SENERCO wissen wollen, stehen wir gerne für eine persönliche Kontaktaufnahme und für einen vertiefenden Austausch zur Verfügung.



## **SENERCO GmbH**

Hochdahler Str. 8

42781 Haan

Tel: 0 21 29/33 20 83 1

Fax: 0 21 29/33 20 83 2

[www.senerco.de](http://www.senerco.de)

## **Ihre Ansprechpartner**

Dr. Michael Scherbinski

Geschäftsführer

[scherbinski@senerco.de](mailto:scherbinski@senerco.de)

Dipl.-Ing. Norbert Mannebach

Geschäftsführer

[mannebach@senerco.de](mailto:mannebach@senerco.de)

