



multi-utility consulting®

Willkommen

Was ist multi-utility?

"Multi-utility" sind alle Dienstleistungen oder Produkte, die - meist unterirdisch - in ein Gebäude hinein- oder herausfließen, einschließlich der Entsorgung.

Unsere Mission

Unternehmen der Ver- und Entsorgung Wege in eine wettbewerbs- und kundenorientierte Zukunft aufzeigen und umsetzen. Schwierige und komplexe Genehmigungsverfahren umsetzen.

Unsere Philosophie

Unser Klient und Mandant muss von unserer Tätigkeit einen echten Wert gewinnen.

Kontakt

multi-utility consulting®

Marcus Mattis
Prof. Dr.-Ing., Dipl.-Kfm.

Sonnenbühl 20
D-70597 Stuttgart (Sonnenberg)

Tel.: +49 (0) 711 - 76 70 38 88
Fax: +49 (0) 711 - 76 70 38 99

info@multi-utility.de www.multi-utility.de
Route planen: <http://mail.map24.com/muc>

Philosophie

Unser Kunde und Mandant muss von unserer Tätigkeit einen echten Wert gewinnen. Unsere Projekte sind immer umsetzungsorientiert.

- Für jede Anforderung: multi-utility consulting® stellt ein auf die spezifische Aufgabe ausgerichtetes Team zusammen
- Nur Einsatz von erfahrenen Beratern und Managern
- Enge Einbindung der Mitarbeiter des Klienten
- Führung von interdisziplinären Teams sichert den Erfolg
- Umfassende Berücksichtigung der technischen, wirtschaftlichen, politischen und öffentlichkeitswirksamen Implikationen eines Projektes

Erfahrung

Marcus Mattis

- Geschäftsführungs- und Vorstandstätigkeiten in in- und ausländischen Energiekonzernen
- langjährige Tätigkeit im liberalisierten Strom- und Gasmarkt
- Mehrjährige Beratungstätigkeit, Projektmanagement auf Zeit, m&a
- Prof. Dr.-Ing., Dipl.-Ing., Dipl.-Kfm., Beraterdiplom SGBS (St. Galler Business School)
- Honorar-Professor an der Universität Stuttgart, Fakultät "Energie-, Verfahrens- und Biotechnik", Vorlesung: "Strategische Planung in Unternehmen der leitungsgelassenen Energiewirtschaft"
- Erfolgreiche Umsetzung von kritischen und komplexen Projekten

Tätigkeits- und Aufgabenfelder

- Versorgung (Strom, Gas, Wasser, Wärme)
- Entsorgung und Abwasser
- Schwierige und komplexe Genehmigungsverfahren
- Strategieentwicklung und Umsetzung
- Vertrieb, Marketing, Produktentwicklung und Produktmanagement
- Energiebezug, Portfoliomanagement
- Mergers & acquisitions (m&a)
- Umstrukturierung und Reorganisation
- Schwierige und komplexe Genehmigungsverfahren und Konfliktmanagement (Strategie und Umsetzung von Lösungen)

Projekte

Vertrieb & Marketing

Namen von Klienten und Mandanten:

Viele der Aufträge sind sehr vertraulich und ein Rückschluss auf den Auftraggeber ist unerwünscht. Auf Anfrage und nach Rückfrage bei den Auftraggebern können Referenzgeber genannt werden.

Im Vertrieb und Marketing (im weitesten Sinne) einschließlich Produktmanagement und -entwicklung verfügt multi-utility consulting® über ausgewiesene erfolgreiche Erfahrung und Referenzen.

- Entwicklung einer gemeinsamen Vertriebskonzeption für mehrere Stadtwerke mit Konzeptionierung der gemeinsamen Vertriebsprozesse auch zur Kundenakquisition außerhalb ihres bisherigen Stammgebietes
- Implementierung der Stadtwerkestrategie für einen Energiekonzern mit
 - Marktuntersuchung
 - Konzeption
 - Implementierung mit starker Konzentration auf zusätzliche Dienstleistungen
- Implementierung der Vertriebskonzeption für Stadtwerke und regionale EVU im Rahmen der Fusion zweier Energiekonzerne
 - Konzeption
 - Entwicklung neuer Dienstleistungen
 - Implementierung
 - Gesamtprojektleitung
- Entwicklung und Implementierung der multi-utility-Strategie mit Produktentwicklung eines großen Wasser- und Abwasserunternehmens in einer Großstadt mit Produktentwicklung und Aufbau eines Tochterunternehmens
- Strategie und Umsetzung einer Kooperation von Stadtwerk und Handwerk für facility-management
- Entwicklung der Umsetzung der Markenpolitik eines Energiekonzerns für dessen Stadtwerke- und weiteren Energie-Beteiligungen
- Regelmäßige Erarbeitung einer Kundenzeitschrift für Stadtwerke
- Beratung eines Energiekonzerns bei Strategie und Umsetzung der PR im Stadtwerkebereich
- Entwicklung einer Vertriebsstrategie für einen Stadtwerkeverbund
- Entwicklung einer Gaspreisstrategie für ein großes Stadtwerk
- Konzeption für eine gemeinsame Vertriebsgesellschaft eines Stadtwerks mit einem regionalen Stromversorger
- Konzeption und Implementierung der Vertriebskooperation zwischen drei Stadtwerken

- Analyse von Konzeption und Implementierung eines Kundenkartensystems für ein Stadtwerk
- Regelmäßige Recherche von Kongressen und Messen für einen Energiekonzern
- Analyse zu Vertrieb und Einführung eines Rauchgasreinigungsverfahrens
- Entwicklung eines Businessplanes für eine Stadtwerke- Kooperationsgesellschaft für Energie-Dienstleistungen

Strategie

Bei Strategieentwicklung und - umsetzung kann multi-utility consulting® auf umfangreiche Erfahrung und erfolgreiche Projekte verweisen.

- Strategieentwicklung für ein internationales Beratungsunternehmen zu dessen Energie-Strategie
- Erarbeitung einer Entscheidungsgrundlage zur Bewertung horizontaler und vertikaler strategischer Partnerschaften für ein Stadtwerk
- Strategieworkshops mit Geschäftsführern und leitenden Mitarbeitern in einem Stadtwerk
- Entwicklung einer Stadtwerkestrategie für Unternehmens-Akquisition und Dienstleistungen mit Marktuntersuchung und Konkurrenzanalyse
- Analyse der IT-Strategie im Stadtwerkebereich für ein europäisches multi-utility Unternehmen
- Präsentation im AR von mehreren Stadtwerken zu strategischen Fragen
- Unterstützung von Energiekonzernen zur Erhaltung oder zum Erwerb von Strom- und Gaskonzessionen mit Umsetzung
- Strategische Planung für zwei Weinbau-Betriebe (pro bono)
- Entwicklung der Strategie eines Verbandes (mehrere Projekte)
- Beratung von Stromtransportnetz-Gesellschaften bei Problemen mit der Umsetzung der sogenannten Energiewende
- Beratung einer Großstadt bei der Lösung von Problemen mit thermischen Restmüllbehandlungsanlagen

Strom- und Gasbezug

Beim Energiebezug in liberalisierten Märkten kann multi-utility consulting® auf einschlägige Erfolge und Erfahrungen verweisen.

- Ausschreibung für Energielieferungen für Industriebetriebe mit erheblicher Kostensenkung (einschließlich Beratung zum Netznutzungsentgelt) und Verhandlungen mit den Energielieferanten und Netzbetreibern
- Beratung eines regionalen Strom- und Gas-Unternehmens beim Energiebezug
- Unterstützung von mehreren Stadtwerken und einem regionalen Gasversorger beim Gasbezug einschließlich Vertragsverhandlungen
- Aufbau der Organisation und Prozesse bei einem regionalen GVU
- in Kooperation mit einem Beratungsunternehmen:
 - Entwicklung eines Modells zum Vergleich von Gaslieferangeboten für Stadtwerke und Großkunden
- Analyse mit anschließender Optimierung der Energieversorgung einer Papierfabrik

Mergers and Acquisitions

Bei der Suche nach strategischen Partnern durch Beteiligung, Fusionen oder andere Kooperationsformen kann multi-utility consulting® auf zahlreiche erfolgreiche Projekte und Referenzen sowohl auf Seiten von Kommunen und Stadtwerken als auch Investoren verweisen.

- Beratung eines Energiekonzerns bei der Akquisition von Anteilen an einem Energiekonzern einschliesslich der Umsetzung der Öffentlichkeitsarbeit
- Begutachtung eines Fusionsvorhabens des Stadtwerkes für eine Stadt
- Erwerb und Verkauf von Anteilen an mehreren Stadtwerken und Regionalversorgern für regionale EVU, große Stadtwerke und große EVU (über 20 Verfahren)
 - Entwicklung der Strategie und Kooperationsform
 - Begleitung (teilweise Leitung) des gesamten Akquisitionsprozesses (einschließlich Vertragsverhandlungen)
 - Datenraum
 - Entwicklung der verbindlichen Angebote
- Entwicklung und Umsetzung einer langfristigen Akquisitionsstrategie für eine Stadtwerkeholding
- Unterstützung eines regionalen ÖPNV-Unternehmens bei der Akquisition eines ÖPNV-Unternehmens (einschließlich Konzeptentwicklung)
- Entwicklung eines neuen Kooperationskonzepts für einen Stadtwerkeverbund
- Erwerb von Anteilen an einem kommunalen Versorgungsunternehmen für einen Regionalversorger
- Suche nach einem strategischen Partner für ein Stadtwerk
 - Strategieentwicklung
 - EU-Ausschreibung

- Umsetzung, einschließlich Vertragsverhandlungen
- Gesamtprojektleitung
- Entwicklung einer implementierungsreifen Kooperation
- Suche nach einem strategischen Partner für ein Entsorgungsunternehmen
- Moderator zwischen Energiekonzern und Stadtholding wegen einer gemeinsamen Stadtwerkebeteiligung
- Desinvest von zwei Beteiligungen (100% Verkauf) für einen internationalen Energiekonzern (Elektrische Höchstspannung / Höchstleistung)
- Beratung eines Stadtwerkes beim Verkauf von Aktien eines Energiekonzerns
- Gutachten für eine Bank zur Beurteilung einer Mezzanine-Finanzierung im Energiebereich
- Beratung und Umsetzung der erfolgreichen Akquisition eines Contracting-Unternehmens für ein großes Stadtwerk
- Beratung von Energiedienstleistungsunternehmen bei der Suche nach Contracting-Unternehmen (mehrere Projekte)
- Akquisition einer Ingenieurgesellschaft für einen internationalen Wasser- und Abwasser-Konzern
- Beratung eines internationalen Recycling- und Abfallwirtschaftskonzerns beim Erwerb eines Entsorgungsunternehmens
- Beratung und Umsetzung bei der Bildung eines Wasserzweckverbandes aus neun Kommunen mit Betriebsführung für weitere Kommunen
- Suche nach einem strategischen Partner für ein Entsorgungsunternehmen
- Beratung eines internationalen Abwasser- und Wasserunternehmens bei PPP-Projekten (mit Suche nach Investitionsmöglichkeiten, incl. Stadtbeleuchtung)

Prozesse und Organisation

- Analyse der Prozesse von Stadtwerken zur Entwicklung von unterstützenden Dienstleistungen
- Entwicklung einer Konzeption zur Produktentwicklung und Produktmanagement in mittleren und kleinen Stadtwerken
- Verschiedene unbundling Projekte mit starkem Fokus auf die Nutzung von Chancen zu zusätzlicher Optimierung einschließlich unbundling Handbuch
- Konzeption und Entwicklung eines regionalen GVU
- Unbundling Konzeption, Umsetzung und Prozesse (zusammen mit einem Beratungsunternehmen) incl. Umsetzung im Aufsichtsrat für ein regionales EVU

Entsorgung und Abwasser

- Suche nach einem strategischen Partner für ein Entsorgungsunternehmen
- Beratung einer Großstadt bei der Lösung von Problemen mit thermischen Restmüllbehandlungsanlagen
- Beratung eines internationalen Abwasser- und Wasserunternehmens bei PPP-Projekten (mit Suche nach Investitionsmöglichkeiten)

Schwierige und komplexe Genehmigungsverfahren

- Strategieentwicklung und Umsetzung für einen internationalen Investor zur Erlangung einer Sonderflughafenlizenz
- Strategieentwicklung und Umsetzung von Pipeline-Projekten (Gas und Chemieprodukte) - mehrere Projekte
- Strategieentwicklung und Umsetzung von Genehmigungsverfahren für Kies- und Schotterwerke - mehrere Projekte