



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 Entsorgungswirtschaft Wege in eine wettbewerbs- und kundenorientierte Zukunft ebnen. Infrastrukturmaßnahmen ermöglichen und umsetzen.

Unsere Philosophie

Der Kunde muss von unserer Tätigkeit einen echten Wert gewonnen haben.

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

Der Kunde muss von unserer Tätigkeit einen echten Wert gewonnen haben, daher sind unsere Projekte immer mitarbeiter- und implementierungsorientiert.

- Für jede Anforderung: multi-utility consulting® stellt ein auf die spezifische Aufgabe ausgerichtetes Team aus freien Beratern und Experten zusammen
- Nur Einsatz von erfahrenen Beratern und Managern
- Enge Einbindung der Mitarbeiter des Klienten
- Management auf Zeit: In besonders schwierigen Unternehmenssituationen (z.B. turn around) ist Management auf Zeit sinnvoll
- Change-Management

ERFAHRUNG

Marcus Mattis

- Geschäftsführungs- und Vorstandstätigkeiten in in- und ausländischen Energiekonzernen
- Durch seine langjährige Tätigkeit im liberalisierten Strom- und Gasmarkt, breite Erfahrung beim wettbewerbsorientierten Bezug und Vertrieb von Energie und added value Produkten
- 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"

TÄTIGKEITSFELDER

Tätigkeitsfelder

- Versorgung (Strom, Gas, Wasser, Wärme)
- Entsorgung
- Telekommunikation
- Infrastruktur

AUFGABENFELDER

Aufgabenfelder

- Vertrieb, Marketing, Produktentwicklung und Produktmanagement
- Energiebezug, Portfoliomanagement
- Mergers & acquisitions (m&a)
- Umstrukturierung und Reorganisation
- Umfangreiche Erfahrung beim zielorientierten Einsatz von Beratern
- Schwierige und komplexe Genehmigungsverfahren und Konfliktmanagement (Strategie und Umsetzung von Lösungen)

REFERENZEN

VERTRIEB & MARKETING

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 ein Verbundunternehmen mit
 - Marktuntersuchung
 - Konzeption
 - Implementierung mit starker Konzentration auf zusätzliche Dienstleistungen
- Implementierung der Vertriebskonzeption für Stadtwerke und regionale EVU im Rahmen der Fusion zweier Verbundunternehmen
 - 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.

- Energie- und multi-utility Strategieentwicklung für ein internationales Beratungsunternehmen
- 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 eines internationalen Energiekonzerns bei der Konzessions- und Vertragsstrategie
- Strategische Planung für zwei Weinbau-Betriebe (pro bone)
- Entwicklung der Strategie eines Verbandes (mehrere Projekte)

STROMBEZUG

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 bei dem Energiebezug

GASBEZUG

- Unterstützung von mehreren Stadtwerken und einem regionalen Gasversorger bei 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

MERGERS & 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 großen Stromversorger zusätzlich der Umsetzung der Öffentlichkeitsarbeit
- Begutachtung eines Fusionsvorhabens des Stadtwerkes für eine Stadt
- Erwerb von Anteilen an mehreren Stadtwerken und Regionalversorgern für regionale EVU, große Stadtwerke und große in- und ausländische 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 Stadtwerke
 - Strategieentwicklung
 - EU-Ausschreibung
 - Umsetzung, einschließlich Vertragsverhandlungen
 - Gesamtprojektleitung
 - Entwicklung einer implementierungsreifen Kooperation
- Suche nach einem strategischen Partner für ein Entsorgungsunternehmen
- Moderator zwischen Investor und Stadtholding wegen einer gemeinsamen Stadtwerkebeteiligung
- Desinvest von zwei Beteiligungen (100% Verkauf) für einen internationalen Energiekonzern (Elektrische Höchstspannung / Höchstleistung)
- Beratung eines Stadtwerkes bei Verkauf von Aktien eines überregionalen Energieversorgers
- Gutachten für eine Bank zur Beurteilung einer Mezzanin-Finanzierung im Energiebereich

- Beratung und Umsetzung der erfolgreichen Akquisition eines Contracting-Unternehmens für ein großes Stadtwerk (mit weiterem Berater)
- 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 über Erwerb eines Entsorgungsunternehmens
- Beratung und Umsetzung bei der Bildung eines Wasserzweckverbandes aus 9 Kommunen mit Betriebsführung für weitere Kommunen

PROZESSE & 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 Focus auf die Nutzung von Chancen zu zusätzlicher Optimierung einschließlich unbundling Handbuch
- Konzeption und Entwicklung einer regionalen GUV
- Unbundling Konzeption, Umsetzung und Prozesse (zusammen mit einem Beratungsunternehmen) incl. Umsetzung im Aufsichtsrat für ein regionales EVU
- Analyse mit anschließender Optimierung der Energieversorgung einer Papierfabrik

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, incl. Stadtbeleuchtung)

INFRASTRUKTUR

- Strategieentwicklung und Umsetzung für einen internationalen Investor zur Erlangung einer Sonderflughafenlizenz
- Strategieentwicklung und Umsetzung von Pipeline-Projekten (Gas und Chemieprodukte)