

Projektbeispiel – Energiegroßhandel – B2B Nachfragesteuerung

Situation

- Der Vorstand eines führenden britischen Energiegroßhandelsunternehmens beabsichtigt die Einführung einer Nachfragesteuerung (DSM) für seine größten Geschäftskunden
- Die Geschäftsführung sucht solides, auf Fakten basiertes Geschäftsmodell, um i) dem Wunsch nach DSM nachzukommen und ii) strategische Optionen für die Einführung/Durchführung von DSM zu finden.

Aktionen Proost Ventures

- Erstellung einer Marktprognose für die britischen Reservemärkte
- Beurteilung der konkurrierenden Angebote für DSM und der Notwendigkeit einer (DSM-Technologie-)Partnerschaft
- Entwicklung eines Entwurfs eines DSM-Produktangebots: Produkt, Entsprechung mit den Lastprofilen, IT-Möglichkeiten und -Roadmap, Finanzlage und 100-tägiger Einführungsplan
- Ausarbeitung eines strategischen Optionsrahmens
- Vorbereitung eines Business Case für einen führenden britischen Energiegroßhandel, um DSM-Produkt & -Service einzuführen, einschließlich einer 5-jährigen G&V-Prognose
- Unterstützung bei den Verhandlungen und bei der Partnerschafts- und Dienstleistungsvereinbarung mit einem DSM Technologiepartner

Projektergebnisse

- Betonung der Dringlichkeit beim Management, um Integration und Restrukturierung des geschäftlichen Fußabdrucks zu beschleunigen
- Kreditgebende Banken bestätigen den 5-Jahres Finanz- und Strategieplan einschl. geschäftlicher Restrukturierungsmaßnahmen

Quelle: Projekterfahrung. Proost Ventures

