

ERFOLGSFAKTOREN EVU 2025

Wertschöpfende Kooperationen



Wertschöpfende Kooperationen

Heben Sie neue Potentiale durch die Stärkung der Zusammenarbeit und das Eingehen von Kooperationen mit Partner für Ihr Unternehmen!

Warum?

Traditionelle Grenzen in der Wirtschaft werden in einem zunehmend digitalisierten Umfeld immer mehr durchbrochen und neue Technologien führen zu einer immer stärkeren Vernetzung von Branchen: z.B. die Elektromobilität bringt Akteure aus der Energiewirtschaft und der Automobilindustrie, aber auch aus anderen Zweigen wie der Wohnungssektor und der Paketdienstleistung zusammen.

Die Konvergenz des Strom-, Gas- und Verkehrssektor (Sektorenkopplung) führt dazu, dass neue Potenziale und Synergieeffekte entstehen und hierdurch Wertschöpfung generiert werden kann.

Die zunehmende Bedeutung des Klimaschutzes hat eine fundamentale Auswirkung auf die Zukunft der Energiewirtschaft. Eine Verschiebung der Kerngeschäfte eines Energieversorgers von der zentralen Stromerzeugung mit herkömmlichen Energiequellen hin zu einer immer mehr dezentralen Erzeugung mit erneuerbaren Energien, bedingt durch gesetzliche, aber auch soziale und technologische Rahmenbedingungen, findet seit Jahren in der gesamten Branche statt. Die vollständige Wertschöpfung im eigenen Unternehmen zu halten wird zunehmend schwieriger – Kooperationen werden überlebensnotwendig.

Der lokale Fokus der meisten EVU erfordert die Sicherung dieses Know-How für die regionale Wertschöpfung. In diesem Zusammenhang suchen die neuen Akteure im Markt übergreifende Kooperationen mit diesen EVUs, um den Zugang zu lokalen Märkten erhalten zu können.

Wie?

Potentiale für Ihr Unternehmen identifizieren, dafür gehen Sie wertschöpfende (sektorübergreifende) Kooperationen ein. Unsere Leistungen für Sie hierbei sind:

- **Wertschöpfungstiefen festlegen:** Wir überprüfen gemeinsam mit Ihnen die aktuellen Produkte und Dienstleistungen und suchen erfolgversprechende Lücken in der Wertschöpfung, für die wir gemeinsam Lösungen definieren und die Umsetzung erarbeiten.
- **Markt-/Partnerrecherchen durchführen:** Aufbauend auf den Analysen suchen und finden wir potenzielle Partner und identifizieren Märkte. Hier unterstützen wir Sie bei spezifischen und individuellen Marktanalysen und ermitteln somit Potenziale für künftige Ergänzungen im Angebotsspektrum.
- **Scoringmodelle und Kooperationsempfehlungen erarbeiten:** Wir nutzen Scoringmodelle und sprechen Empfehlungen aus, da es in sich rasch verändernden Zeiten wichtig ist, sehr zeitnah die richtigen Kooperationsentscheidungen unter Berücksichtigung von alternativen Optionen vorzubereiten.
- **Due Diligence und Post Merger Integration realisieren:** Die Bewertungen von Kooperationsmöglichkeiten erfordern im nächsten Schritt eine genaue Überprüfung der Kooperationspartner. Dafür nutzen wir strukturierte Vorgehensweisen (Due Diligence), bei denen aus verschiedenen Blickwinkeln der Kooperationspartner beurteilt wird. Basierend darauf kommt es zu einer kommerziellen Einigung, zur Beteiligung oder zu einer kompletten Übernahme. Im finalen Schritt unterstützen wir im Rahmen der

Post Merger Integration auf eine Art und Weise, dass unter Beibehalt der jeweiligen Besonderheiten und Vorzüge die Fähigkeiten so zusammengelegt werden, dass möglichst aus eins und eins drei wird.

- **Kooperationskultur schaffen:** Auch wenn Partnerschaften und Kooperationen in aller Munde sind und vermehrt eingegangen werden, besteht ein kritischer Erfolgsfaktor in dem Vorhandensein einer entsprechenden Kultur auf allen Seiten. Auf Augenhöhe, offen, transparent und sachlich zusammenzuarbeiten – dies sind wichtige Aspekte. Unabhängig vom Stadium der Kooperation identifizieren wir die kulturellen Rahmenbedingungen strukturiert und spiegeln diese. In einer Reflektion und der unter Umständen notwendigen Angleichung verändern wir diese Kultur(en) und schaffen so das optimale Umfeld für wirtschaftlichen Erfolg.



IHR ANPRECHPARTNER

Christoph Schrader

Geschäftsführer

Mail:

Christoph.Schrader@Fourmanagement.de

Telefon:

[+49 172 188 9365](tel:+491721889365)