

ENERGYGIVE

Unternehmenssuche und Industriepartner

Aufbau der industriellen Wertschöpfungskette

Technologie · Produktion · Energie · Infrastruktur · Digitalisierung · Service · Finanzierung

1. Ziel der Unternehmenssuche

Die nächste Phase der ENERGYGIVE-Vermarktung besteht in der systematischen Suche nach Unternehmen, die einzelne Bestandteile der geplanten Wertschöpfungskette übernehmen können.

Gesucht werden nicht ausschließlich Investoren.

Gesucht werden insbesondere Unternehmen, die bereit sind, sich mit:

- Technologie
- Entwicklung
- Produktion
- Anlagenbau
- Komponenten
- Infrastruktur
- Digitalisierung
- Betrieb
- Service
- Finanzierung

zu beschäftigen.

2. Warum eine breite Partnersuche notwendig ist

Eine internationale Energietechnologie kann nicht durch ein einzelnes Unternehmen in allen Bereichen umgesetzt werden.

Für eine industrielle Skalierung werden unterschiedliche Kompetenzen benötigt.

Daher soll ENERGYGIVE ein Netzwerk aus spezialisierten Unternehmen aufbauen.

Dabei kann jedes Unternehmen seine vorhandenen Fähigkeiten in die Wertschöpfungskette einbringen.

3. Technologischen Partner suchen

Ein Schwerpunkt liegt auf Unternehmen mit Kompetenzen in:

- Maschinenbau
- Anlagenbau
- Energietechnik
- Verfahrenstechnik
- Werkstofftechnik
- Fertigungstechnik
- Automatisierung
- Steuerungs- und Regeltechnik
- Leistungselektronik

Mögliche Aufgaben:

- technische Weiterentwicklung
- Engineering
- Prototypenbau
- Serienentwicklung
- Komponentenentwicklung
- Produktionsoptimierung
- Qualitätsmanagement

4. Produktionspartner

Für eine spätere Industrialisierung werden Produktionsunternehmen benötigt.

Gesucht werden beispielsweise:

- Komponentenhersteller
- Metallverarbeiter
- Kunststoff- und Verbundwerkstoffhersteller
- Elektronikhersteller
- Kabel- und Verbindungstechnik
- Maschinenbauer
- Anlagenbauer
- Montageunternehmen

Mögliche Zusammenarbeit:

Entwicklung → Prototyp → Kleinserie → Serienproduktion → internationale Produktion

5. Anlagenbau und Engineering

Eine zentrale Rolle können Unternehmen übernehmen, die komplette technische Systeme planen und errichten.

Gesucht werden unter anderem:

- Engineering-Unternehmen
- EPC-Unternehmen
- Anlagenbauer
- Generalunternehmer
- Systemintegratoren
- Bauunternehmen
- technische Planungsbüros

Mögliche Aufgaben:

- technische Planung
- Ausschreibung
- Beschaffung
- Konstruktion
- Montage
- Inbetriebnahme
- Dokumentation

6. Energieunternehmen

Energieunternehmen können verschiedene Rollen übernehmen.

Dazu gehören beispielsweise:

- Stromabnahme
- Projektentwicklung
- Betrieb
- Vermarktung
- Energiehandel
- PPA-Strukturen
- Netzintegration

Besonders relevant sind Unternehmen mit Erfahrung in großvolumigen Energieprojekten.

7. Netz und Infrastruktur

Für jedes große Energieprojekt ist die Infrastruktur entscheidend.

Gesucht werden Unternehmen beziehungsweise Organisationen aus den Bereichen:

- Netzanschluss
- Stromübertragung
- Umspannwerke
- Energieinfrastruktur
- Standortentwicklung
- Tiefbau
- Leitungsbau
- Speicher
- technische Infrastruktur

Die konkreten Anforderungen hängen vom späteren Standort und vom jeweiligen Projekt ab.

8. Elektronik und Steuerung

Die industrielle Umsetzung erfordert elektronische und digitale Systeme.

Gesucht werden Unternehmen mit Kompetenzen in:

- Leistungselektronik
- Sensorik
- Steuerung
- Regelung
- Automatisierung
- Messsystemen
- Fernüberwachung
- Kommunikationssystemen
- industrieller Software

Mögliche Aufgaben:

- Steuerung der Anlage
- Überwachung
- Datenerfassung
- Fehlererkennung
- Optimierung
- Fernwartung

9. Digitalisierung und Software

Ein internationaler Anlagenbestand benötigt digitale Strukturen.

Mögliche Aufgabenbereiche:

- Anlagenüberwachung
- Datenplattform
- Betriebssoftware
- Wartungsmanagement
- Fernüberwachung
- Abrechnung
- Projektmanagement
- Dokumentation
- Datenanalyse

Damit kann langfristig eine digitale Betriebsplattform entstehen.

10. Service und Wartung

Nach der Inbetriebnahme beginnt eine langfristige Servicephase.

Gesucht werden Unternehmen für:

- Wartung
- Inspektion
- Reparatur
- Ersatzteile
- technische Bereitschaft
- Anlagenoptimierung
- Fernwartung
- Vor-Ort-Service

Bei internationaler Expansion können regionale Servicepartner erforderlich werden.

11. Logistik

Die industrielle Skalierung benötigt eine entsprechende Liefer- und Transportstruktur.

Gesucht werden beispielsweise:

- Speditionen
- Schwerlastlogistik
- Lagerlogistik
- internationale Transporte
- Hafenlogistik
- Verpackung

- Supply-Chain-Management

Die Logistik muss später gemeinsam mit der Produktionsstruktur geplant werden.

12. Projektentwickler

Projektentwickler können insbesondere bei der Vorbereitung konkreter Standorte unterstützen.

Mögliche Aufgaben:

- Standortsuche
- Grundstücke
- Genehmigungen
- Behördenkontakte
- Infrastruktur
- Netzanschluss
- lokale Partner
- Projektkoordination

Die Zusammenarbeit kann auf einzelne Länder oder Regionen ausgerichtet werden.

13. Finanzpartner

Für die Umsetzung großvolumiger Projekte werden unterschiedliche Finanzierungsquellen benötigt.

Gesucht werden beispielsweise:

- Banken
- Projektfinanzierer
- Infrastrukturinvestoren
- institutionelle Investoren
- Pensionsfonds
- Family Offices
- strategische Investoren
- weitere Eigenkapitalpartner

Das zugrunde liegende Modell betrachtet beispielhaft eine Kombination aus Fremd- und Eigenkapital.

14. Mögliche Partnerstruktur

Die langfristige Struktur kann beispielsweise so aussehen:

ENERGYGIVE / Holding



Technologiepartner



Engineeringpartner



Produktionspartner



Anlagenbauer



Netz- und Infrastrukturpartner



Finanzpartner



ProjectCo



Betreiber



Servicepartner



Stromabnehmer

15. Kriterien für die Auswahl

Die Suche nach Unternehmen sollte nicht ausschließlich nach Unternehmensgröße erfolgen.

Wichtige Prüfbereiche sind beispielsweise:

Technische Eignung

Verfügt das Unternehmen über die benötigten technischen Fähigkeiten?

Produktionskapazität

Kann das Unternehmen die erforderlichen Stückzahlen beziehungsweise Leistungen erbringen?

Internationale Erfahrung

Kann das Unternehmen internationale Projekte begleiten?

Finanzielle Leistungsfähigkeit

Kann das Unternehmen die erforderlichen Leistungen wirtschaftlich tragen?

Qualitätsstandards

Sind erforderliche Qualitäts- und Zertifizierungsstandards vorhanden?

Skalierbarkeit

Kann die Zusammenarbeit bei wachsendem Projektvolumen ausgeweitet werden?

Strategisches Interesse

Besteht ein konkretes Interesse an einer längerfristigen Zusammenarbeit?

16. Mögliche Formen der Zusammenarbeit

Je nach Unternehmen können unterschiedliche Kooperationsformen entstehen:

- Liefervertrag
- Entwicklungskooperation
- Produktionsvertrag
- Lizenzvereinbarung
- Joint Venture
- Projektbeteiligung
- Servicevertrag
- Rahmenvertrag
- strategische Partnerschaft
- Investition

- ProjectCo-Beteiligung

Die konkrete Vertragsstruktur ist jeweils gesondert zu prüfen.

17. Vorgehensweise bei der Unternehmenssuche

Die Suche kann systematisch erfolgen.

Schritt 1

Branche bestimmen.

Schritt 2

Benötigte Leistung definieren.

Schritt 3

Geeignete Unternehmen identifizieren.

Schritt 4

Technische und wirtschaftliche Eignung prüfen.

Schritt 5

Erstkontakt herstellen.

Schritt 6

Interesse und mögliche Rolle klären.

Schritt 7

Technische Informationen austauschen.

Schritt 8

Kooperationsmodell entwickeln.

Schritt 9

Projektbezogene Vereinbarung vorbereiten.

Schritt 10

Pilotprojekt beziehungsweise erste Zusammenarbeit starten.

18. Ziel der ersten Kontaktaufnahme

Die erste Kontaktaufnahme soll noch keinen vollständigen Vertrag darstellen.

Ziel ist zunächst:

Interesse feststellen.

Danach:

Kompetenz prüfen.

Danach:

mögliche Rolle definieren.

Danach:

konkretes Projekt entwickeln.

19. Internationale Skalierung

Die Unternehmenssuche soll zunächst auf geeignete Partner für ein Pilotprojekt ausgerichtet werden.

Nach erfolgreicher technischer und wirtschaftlicher Validierung kann die Suche international ausgeweitet werden.

Dabei können regionale Produktions- und Servicepartner mit globalen Technologie- und Finanzpartnern kombiniert werden.

20. Zielbild

Das Ziel ist nicht lediglich eine Liste von Unternehmen.

Das Ziel ist ein funktionierendes industrielles Netzwerk.

Dieses Netzwerk soll perspektivisch folgende Bereiche abdecken:

Technologie

Produktion

Finanzierung

Projektentwicklung

Energieverkauf

Betrieb

Service

Digitalisierung

Logistik

internationale Expansion

21. Nächster Schritt

Als nächster Schritt sollte für ENERGYGIVE eine strukturierte Unternehmensdatenbank aufgebaut werden.

Für jedes Unternehmen sollten mindestens erfasst werden:

- Unternehmensname
- Land
- Branche
- Ansprechpartner
- Website
- technische Kompetenz
- mögliche Rolle
- Produktionskapazität
- internationale Erfahrung
- mögliche Kooperationsform
- Status der Kontaktaufnahme
- nächste Aktion

Damit kann aus der allgemeinen Unternehmenssuche ein konkretes Vermarktungsinstrument entstehen.

ENERGYGIVE

Technologie · Industrie · Partner · Finanzierung · Skalierung

Hinweis: Die Unternehmenssuche dient der Identifikation potenzieller Kooperationspartner. Eine Aufnahme in eine Kontaktliste stellt keine Empfehlung, Prüfung oder Zusage einer Zusammenarbeit dar.