

# Prüfung einer Industriekooperation mit Banken für einen Energiedienstleister



## 1. Aufgabe

Ein Unternehmen aus dem Energiedienstleistungsbereich will eine Erweiterung des Kundenstammes in der energieintensiven Industrie der Brauereien, Lebensmittel, Chemie, Rohstoffherstellung, Kunststoffe und Verpackungsmaterialien (Papier/Wellpappe) vorantreiben. Dies sollte in einer zukünftigen Kooperation mit Banken erfolgen, die zwar keine physische Belieferung jedoch ein Hedging anbieten könnten, damit der Energiedienstleister in den obigen Industrien weitere, innovative Produkte anbieten kann.

## 2. Ziel

Ziel war es, die Bereitschaft der Zielindustrien zu eruieren, sich neuen Energiedienstleistungen, innovativen Produkten im Bereich der Energie sowie einer möglichen Kopplung von Energiepreis und Wertschöpfungsfaktoren (Aluminium, Altpapier, Zucker ...), zu öffnen und diese auch einzusetzen. Aus den Ergebnissen sollten sich die strategischen Grundlagen für eine erfolgreiche Marktbearbeitung ableiten und die wahrscheinliche Marktgröße für die neuen Produkte bestimmen lassen.

# Prüfung einer Industriekooperation mit Banken für einen Energiedienstleister



## 3. Methodik

- ◆ Erarbeitung eines Fragenkataloges zusammen mit dem Kunden.
- ◆ Durchführung von Interviews mit Ansprechpartnern aus der definierten Zielgruppe Erhebung der Anforderungen und Voraussetzungen zur Erschließung der einzelnen Marktpotentiale.
- ◆ Die Auswertung der Interviews erlaubte eine detaillierte Analyse der Bedürfnisse der Ansprechpartner und ihre Bereitschaft zur Verwendung von weiteren, innovativen Produkten.

## 4. Ergebnis

Strategische Handlungsoptionen hinsichtlich Marktpositionierung und Produktentwicklung konnten vorgenommen werden.

Trendprognose für die Entwicklung von Derivaten für fünf Jahre aufgrund der Ergebnisse des Marktes.