

Advyce & Company

GEMEINSAM ZUKUNFT GESTALTEN



ADVYCE & COMPANY

EnergiImpulse

MÄRZ 2025



Andreas Schwenzer
Partner
a.schwenzer@advyce.com
+49 (0) 176 70040700



Fabian Dawin
Partner
f.dawin@advyce.com
+49 (0) 1722 843644

Liebe Leserin, lieber Leser,

auch in unserer aktuellen Ausgabe der Energielmpulse beleuchten wir zentrale Themen, die die Energiewirtschaft und unsere Kunden momentan bewegen. Nicht nur die Gespräche auf der E-world Mitte Februar haben gezeigt, dass die Transformation hin zur Klimaneutralität die entscheidende strategische Herausforderung ist. Die Branche muss Investitionen in Rekordhöhe nicht nur finanziell stemmen, sondern auch operativ umsetzen. Um dies zu ermöglichen, müssen sich Energieunternehmen auf das nächste Level in den Bereichen Effizienz und Innovationskraft bringen. Unserer Einschätzung nach kann nur so die Finanzierungsfähigkeit langfristig gesichert und die personelle Umsetzung der vielfältigen Investitionsinitiativen ermöglicht werden.

Ein wichtiger Baustein zur Erreichung eines soliden finanziellen Ergebnisses ist die Energiebeschaffung, die weiter an Relevanz gewinnt. Hier geht es darum, sowohl mit der Preis- als auch mit der Mengenunsicherheit bestmöglich umzugehen.

Die Sondierungsgespräche der potenziellen neuen Bundesregierung laufen. Die neuen Leitplanken durch einen Politikwechsel sind nur in Teilen vorhersehbar; ebenso wann die neue Bundesregierung tatsächlich handlungsfähig sein wird. Um dann schnell auf die neuen Rahmenbedingungen zu reagieren, hat Advyce einen Quick Check für eine portfolioorientierte Analyse der energiepolitischen Koalitionsvereinbarungen entwickelt. Sie können wir Sie befähigen, Ihre Strategie mit den Eckpfeilern der neuen Politik abzugleichen.

Wir wünschen Ihnen eine aufschlussreiche Lektüre und freuen uns auf den Austausch mit Ihnen!

Fabian Dawin



Andreas Schwenzer



Übersicht



1. Standortradar Deutschland
2. Strategie Quick-Check nach Regierungsbildung
3. Erfüllungsstrukturen durch gezielte Unternehmenskäufe absichern - aber wie?
4. Wasserstoffstudie: Wann wird die neue Technologie wettbewerbsfähig?
5. Strom- und Gasvertrieb: Die neue "Klasse" in der Mengenprognose und Absicherung



1. Standortradar Deutschland

Advyce hat gemeinsam mit der DSW (Deutscher Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz e.V.) für Aufsehen gesorgt. Mit unserem „**Standortradar Deutschland: Wirtschaft, Transformation, Zukunft**“ haben wir die Herausforderungen und Stellhebel untersucht, die deutsche Unternehmen und Deutschland als Wirtschaftsstandort langfristig erfolgreich zu machen. Auf Basis einer umfangreichen Datenanalyse mit Unterstützung des mehrfach ausgezeichneten KI-Spezialisten Hase & Igel, wurden die Felder Energiekosten, internationaler Wettbewerb, Fachkräftemangel, Regulatorik sowie Lohn- und Strukturkosten in ihrer Auswirkung auf den Transformationsbedarf der 100 im HDAX gelisteten großen deutschen Unternehmen untersucht.



[Zum Standortradar](#)

2. Strategie Quick-Check nach Regierungsbildung

Quick Check für Stadtwerke nach der Bundestagswahl – Jetzt vorbereitet sein!

Die energiepolitischen Koalitionsvereinbarungen der neuen Bundesregierung werden erhebliche Auswirkungen auf die Geschäftsfelder kommunaler Unternehmen und Stadtwerke haben. Doch was bedeutet das konkret für Infrastruktur, Vertrieb, E-Mobilität, Wärmeplanung oder den Energiehandel?

Mit unserem speziell entwickelten „Quick Check für Stadtwerke“ bieten wir eine strukturierte Analyse der politischen Weichenstellungen und leiten gemeinsam mit Ihnen sinnvolle Handlungsfelder ab. Anhand klarer Leit- und Prüffragen entlang der zentralen Geschäftsfelder prüfen wir, wo Handlungsbedarf besteht und welche strategischen Entscheidungen jetzt getroffen werden sollten. Ziel des Quick Checks: Fundierte Schlussfolgerungen und praxisnahe Handlungsempfehlungen, damit Stadtwerke gut vorbereitet und strategisch aufgestellt in die kommenden Jahre gehen. Haben Sie Interesse an einer gemeinsamen Analyse? Dann kommen Sie gern auf uns zu – wir freuen uns auf den Austausch!



3. Erfüllungsstrukturen durch gezielte Unternehmenskäufe absichern - aber wie?

Die Zeit für die Energie- und Wärmewende tickt, um die übergreifenden Klimaziele zu erreichen. Doch für die Umsetzung fehlen vielen Versorgern weiterhin die (technischen) Fachkräfte. Dass diese nicht mal eben gefunden sind, zeichnet sich auch durch die übervollen Recruiting-Webseiten ab. Eine mögliche Lösung: Handwerksbetriebe, Tiefbauer oder Ingenieurbüros aufzukaufen (oder strategische Partnerschaften einzugehen).

Die Herausforderung bei der Suche nach dem richtigen Target oder Partner: Transparenz über den Markt und die vorhandenen Optionen. Eine erfolgversprechende „Target-Suche“ zeichnet sich sowohl durch die Quantität als auch die Qualität der erzielten Ergebnisse innerhalb eines angemessenen Zeitrahmens aus. Jedoch gestaltet sich genau dies als eine anspruchsvolle Aufgabe. Zum Beispiel führen Diversität und Fragmentierung in der Handwerks- und Installationsbranche zu einer nahezu undurchdringlichen Intransparenz. Von Einzelunternehmen bis hin zu Handwerksgesellschaften, die eine übergeordnete Holding steuert, ist die Bandbreite enorm. Trotz der üblicherweise guten Kenntnisse des lokalen Marktes und einer etablierten Vernetzung in der Region bleiben für Versorger zahlreiche Handwerker unentdeckt.



Gleichzeitig erweitern die Unternehmen kontinuierlich ihr Dienstleistungsangebot um stark nachgefragte Produkte, zum Beispiel die Installation von Wärmepumpen, und tauchen daher erst verspätet oder gar nicht im Suchradius auf – es sei denn, die Suche basiert auf tagesaktuellen Daten. Dadurch entstehen für Stadtwerke regelrechte „blinde Flecken“, die die Quantität der erzielten Suchergebnisse verringern.

Wir unterstützen Versorger und Stadtwerke im M&A-Prozess auf der Buy- und Sell-Side mit einem bewährten und erprobten Vorgehen, das es uns ermöglicht, innerhalb von drei Wochen eine hochqualitative Longlist mit möglichen Targets inkl. Vorbereitung der Ansprache zu erstellen. Dabei nutzen wir unsere Tool-Suite um die Integration zahlreicher Datenquellen in den Suchprozess aufzunehmen. Dies schafft maximale Markttransparenz, durch die auch eine Offenheit für eine Transaktion erkannt werden kann. Bei Interesse melden Sie sich gerne bei uns.

[Kontakt](#)

Lesen Sie hier weiterführende Artikel zu dem Thema:

[Advyce & Company
Ansatz](#)

[energate Interview](#)

[e I m I w Artikel](#)

4. Wasserstoff: Wann wird die neue Technologie wettbewerbsfähig?

Wasserstoff gilt als Schlüsseltechnologie der Energiewende – doch wann wird er tatsächlich wettbewerbsfähig? Unsere Analyse zeigt, dass die Tipping Points von CO₂-Preisen, Produktionskosten und Investitionen abhängen – und stark vom politischen Rahmen beeinflusst werden. Welcher politische Weg verfolgt wird, entscheidet über den Markterfolg von Wasserstoff. Erfahren Sie, welche Branchen zuerst profitieren und wie sich die Dynamik bis 2040 entwickelt.

[Analyse lesen](#)



5. Weiterentwicklung von Beschaffung und Mengenprognose im Vertrieb

Vor dem Hintergrund der anhaltend hohen Preisvolatilität beschäftigen wir uns schon seit 3 Jahren intensiv mit der Weiterentwicklung von Beschaffung und Mengenprognose im Vertrieb. Hier durften wir eine Vielzahl von Kundenprojekten begleiten und konnten mit unseren Kunden deutliche Ergebnisverbesserungen und Risikoreduktionen erreichen. Auf dem BDEW Kongress im Juni in Berlin werden wir das Thema Beschaffung als Themenpartner begleiten. Vor diesem Hintergrund aktualisieren wir nun unsere Branchenumfrage zu Absicherungsstrategien. Transparenz und ein fundierter Marktvergleich sind entscheidend, um sich strategisch optimal aufzustellen. Unsere Analyse bietet Ihnen wertvolle Einblicke in aktuelle Absicherungsstrategien, Reporting-Standards und Preisfindungsmechanismen der Branche. Nehmen Sie an unserer Studie Teil, und erhalten Sie die Ergebnisse exklusiv vorab.

[Jetzt teilnehmen](#)

Zu aktuellen Entwicklungen im Bereich der Mengenprognose hatten wir Ende letzten Jahres ein spannendes Webinar durchgeführt. Neben den Ergebnissen einer weiteren Umfrage zum Thema Mengenprognose hatten wir aktuelle Best Practices vorgestellt und Einblick in die Nutzung neuester datengetriebener Analysemethoden gegeben.



[Zur
Aufzeichnung](#)

**BDEW
KONGRESS
2025**

**Wir sind Partner des
BDEW Kongress 2025!**

4. - 5. Juni 2025 | STATION-Berlin | bdew-kongress.de

Schlusswort

Abschließend hoffen wir, dass diese Ausgabe der Energiimpulse Ihnen wertvolle Einblicke und Impulse für Ihre tägliche Arbeit liefert. Die Herausforderungen der Energiewirtschaft sind vielschichtig, doch gemeinsam können wir die richtigen Weichen für eine nachhaltige Zukunft stellen. Wir freuen uns auf Ihre Rückmeldungen und den weiteren Austausch mit Ihnen.





Advyce & Company

ADVYCE & COMPANY

Advyce & Company ist mit seinen Standorten in München, Mannheim, Düsseldorf, und Zürich seit 2014 Heimat für mehr als 100 exzellente Beraterinnen und Berater. Als Boutique-Beratung bieten wir maßgeschneiderte, zeitgemäße Lösungen und agile Beratungsteams, wodurch wir werthaltige Antworten auf managementrelevante Fragestellungen liefern. Wir suchen bewusst nach pragmatischen Wegen und agieren als wertschöpfender Umsetzer mit einer klaren Ausrichtung auf digitale Lösungen und Transformationsexpertise.

Advyce & Company wurde 2024 vom Wirtschaftsmagazin BrandEins in neun Kategorien als „Beste Berater“ ausgezeichnet. Darunter für die Kompetenzen im Bereich Nachhaltigkeit & Sustainability sowie Innovation & neue Geschäftsmodelle, aber auch für die Branchenkompetenz im Bereich Energie & Umwelt.

Advyce & Company GmbH



kontakt@advyce.com



+49 (0) 211 890 988 80



www.advyce.com