plenum

energie & mobilität

zukunftsmarkt wasserstoff

plenum Leistungsangebot

Unser Beratungsangebot

Für die Erschließung neuer Geschäftsmodelle in der Wasserstoffwirtschaft ist eine ganzheitliche Betrachtung erforderlich, die wir von Anfang bis Ende begleiten

Unternehmensstrategie

- Bewertung des strategischen und/oder operativen Fit für Versorgungsunternehmen in der Wasserstoffwirtschaft
- Entwicklung einer Erzeugungs- und Handelsstrategie
- Definition Wasserstoff Roadmap nach strategischer Ausrichtung und fit-for-purpose Projektportfolio
- Governance Struktur für eine tragfähige Wasserstoffstrategie

Marktanalysen

- Identifizierung des Marktes und Produkts im Marktsegment
- Analyse der Absatzmöglichkeiten im Marktgebiet des EVUs
- Welche Kundensegmente haben einen (zukünftigen) Bedarf an grünem Wasserstoff?
- Definition der Produkt- und Vertriebsstrategie (B2C, B2B)
- Erarbeitung von Studien zur Marktarchitektur und Nachfrageentwicklung

Regulatorik und Förderung

- Analyse der nationalen, europäischen und globalen Subventionen und Incentivierungsmodelle
- Analyse Förderszenarien für Wasserstoff: Untersuchung des Förderbedarfs und Vorbereitung der Antragsverfahren
- Regulatorische Rahmenbedingungen: Genehmigungen für Herstellung/ Stromerzeugung/Vertrieb/Verteilung

Machbarkeitsstudien

- Machbarkeitsanalyse
- Evaluierung Business Case unter Berücksichtigung aller relevanten Rahmenparameter (techn./kfm./energiewirt.)
- Kosten für Herstellung/Speicherung/ Verteilung/Vertrieb (unter Berücksichtigung der Commodity Preise, Emissions-einsparungen und Subventionen)
- Quantifizierung der Emissionsreduzierung i.V.z. grauem H2

Standortkonzepte

- Bewertung ob Wasserstoff durch Elektrolyse dezentral am Ort der Stromerzeugung oder zentral in einer Anlage im industriellem Maßstab erfolgen soll
- Definition von fit-for-purpose Technologie- und Partnerschaftsstrategien für Produktions-, Übertragungs-, Verteilungs- und anwendungsbezogene Bedarfsszenarien
- Anbahnung von Kooperationsvereinbarungen (LoI)

Organisationskultur

- Aufbau von Organisationsstruktur in Konzernen (zentrale/dezentrale Aufgabenverantwortung)
- Klärung von Rollen/Aufgabern innerhalb des Konzerns
- Personalausstattung und Personalkapazitäten
- Gründung von Gesellschaften und deren Personalübergang

Bewertung International

- Markteintrittsstrategien in ausgewählten Ländern
- Bewertung von Infrastruktur
- Analyse von Absatzkanälen
- Bewertung der regulatorischen Situation
- Business-Case Erstellung

Projektmanagement

- Steuerung und Überwachung von konkreten Projektvorhaben (u. A. Umsetzung von Ausgestaltung und Umsetzung von Organisationsmodellen, Portfoliosteuerung, Begleitung von Planung und Bau von Elektrolysen)
- Bereitstellung von PM-Office-Tools
- Agile Methodik

Projektansätze

Beispiel 1: Unternehmensstrategie Wasserstoff

Zur Ausgestaltung einer Wasserstoffstrategie für Energieversorger schlagen wir ein dreiphasiges Projektvorgehen vor:

	PHASE 1	PHASE 2	PHASE 3
	Rahmenbedingungen	**Vision**	**Roadmap**
Aktivitäten	• Definition Projektziele und Scope • Identifizierung relevanter Stakeholder • Externe Rahmenbedingungen: Betrachtung gesetzlicher/regulatorischer Vorgaben und lokaler Gegebenheiten • Intern: Bestandsanalyse zur Eignung verschiedener Optionen entlang der Wertschöpfungskette • Berücksichtigung der Marktentwicklung	• Welche Rolle spielt Wasserstoff für EVU's: Evaluierung der Optionen • Wirtschaftlichkeit: Identifizierung möglicher Kostenfaktoren • Analyse der zukünftigen Absatzmarktarchitektur • Identifizierung zukünftiger Hauptabsatzkanäle und Ableitung einer Absatzstrategie	• Strategisches Vorgehensmodell: Identifikation einer mittel- und langfristigen Strategie • Ausgestaltung von Pilotprojekten • Vorgespräche mit möglichen Kooperationspartnern/Abnehmern/ Industriebetrieben • Innovation als Teil der regelmäßigen Prozessanpassung
Ergebnisse	• Detaillierter Projektplan • Marktstruktur/-architektur • Rahmenbedingungen	• Position in der Wertschöpfungskette • Zukünftige Handlungsfelder des EVU • Absatzstrategie inkl. Hauptabsatzkanäle • Kostenfaktoren des zukünftigen Wasserstoffgeschäfts	• Strategiepapier für Einstieg/Fokussierung in der Wasserstoffwirtschaft • Abgestimmter Rahmen für Pilotprojekt mit potentiellen Kooperationspartnern
	2 Wochen →	3 Wochen →	5 Wochen →

Beispiel 2: Machbarkeitsstudie

Die Betrachtung und Evaluierung eines konkreten Projektvorhabens für die Errichtung und Betrieb einer Elektrolyse sieht folgendes Vorgehen vor:

	PHASE 1	PHASE 2	PHASE 3
	Rahmenbedingungen	**Ausgestaltung Business Case**	**Projektergebnis**
Aktivitäten	• Definition Projektziele und Scope • Identifizierung relevanter Stakeholder • Externe Rahmenbedingungen: Analyse projektbezogener Förderinstrumente und lokaler Gegebenheiten (Standortanalyse) • Intern: Einordnung in Unternehmensstrategie, Aufnahme Shareholder-Struktur, geplante Absatzkanäle	• Entwicklung bzw. Überprüfung des Business Case • Evaluierung der Rahmenparameter: – Technisch: Dimensionierung und Auslegung der Anlage, Speicher – Kaufmännisch: Erlös- und Kostenstruktur (CAPEX, OPEX, sonstige Kosten) – Energiewirt.: Commodity-Preise, Förderung	• Berechnung Gestehungskosten • Analyse der Kostentreiber • Optimierung der Kostenstruktur • Identifizierung weiterer Erlöspotenziale/Absatzkanäle • Verhandlungsunterstützung mit Kooperationspartnern/Abnehmern/ Industriebetrieben
Ergebnisse	• Detaillierter Projektplan • Dimensionen und Rahmenbedingungen des konkreten Projektvorhabens	• Evaluierter Business Case unter Berücksichtigung möglicher Handlungsoptionen	• Entscheidungsvorlage für Lenkungsausschuss inklusive Handlungsempfehlungen
	2 Wochen →	4 Wochen →	3 Wochen →

plenum – Ihr Partner für die Energiewirtschaft

Mit dem Fokus auf grünem Wasserstoff begleiten wir unsere Kunden entlang der gesamten Wasserstoff-Wertschöpfungskette

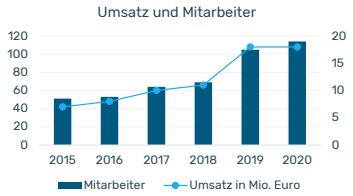
Rohstoff- & Energiezufuhr	H_2 Erzeugung	Logistik	Handel & Optimierung	H_2 Vertrieb
• Erzeugung/Bereit-stellung von erneuerbarem Strom für die Wasserstoff-elektrolyse z.B. via PPA	• Investor und/oder Betreiber von Elektrolyseanlagen zur Erzeugung von grünem Wasserstoff • Zentrale Herstellung (industrieller Maß-stab) oder Dezentrale Herstellung (am Ort der Anwendung bzw. Distribution)	• Betrieb von Gasnetzen (Einspeisung von Wasserstoff bis zu 10 vol.%) • Mittelfristig: Betrieb von Wasserstoff-netzen • Vermarktung und Vorhaltung von Wasserstoff-speichern	• Mittelfristig: Make vs. Buy bzw. Arbitrage mit Gas/Strom • Beschaffung von Handelsmärkten/ Drittanbietern	B2B • Andere EVUs • Prozessindustrie • Mineralöl-gesellschaften (H_2 Tankstellen) B2C • Mittelfristig: Haushaltskunden • Betrieb von H_2 Tankstellen

Erschließung von Geschäftsmodellen entlang der Wertschöpfungskette			
Upstream	Transport & Speicherung	Optimierung	Downstream

Aufgrund unserer konsequenten Ausrichtung sind wir der präferierte Beratungspartner für die Energiewirtschaft in allen strategischen und operativen Fragestellungen

Umsatz und Mitarbeitende

Aufgrund unserer konsequenten Ausrichtung sind wir der präferierte Beratungspartner für die Energiewirtschaft in allen strategischen und operativen Fragestellungen



Standorte

Top Management Beratung für den DACH-Raum

Fokusthema Wasserstoff

Kompetenz-Portfolio: strategische und operative Beratung im Segment Wasserstoff/ erneuerbare Energien

plenum AG
Management Consulting

k26 I Neue Mainzer Str. 28 I 60311 Frankfurt am Main
Telefon: +49 (0)69 6435-7225 I Fax: +49 (0)69 6435-7227 I plenum.de