PUREENERGIE CONSULTING

PROJEKTE GANZHEITLICH GEDACHT.

AUF ABSCHLUSS AUSGERICHTET.

- ↗ mehr verkaufsaktive Zeit.
- ↗ mehr Abschlüsse.
- ↗ mehr Ergebnis.

AGENDA

#01 | Wer ist PUREENERGIE
#02 | Benefit.
#03 | Portfolio | Short
#04 | Portfolio | Details

MISSION STATEMENT

„AUS VERTRIEBSZEIT WIRD VERKAUFSAKTIVE ZEIT.“

“AUS OPPORTUNITIES WERDEN ABSCHLÜSSE.”

“AUS ABSCHLÜSSEN WIRD ERGEBNIS.”

Wir übernehmen operative Projektverantwortung für Contracting-Projekte von Energiedienstleistern – vom qualifizierten Lead bis zur Vertragsunterschrift.
So gewinnt der Vertrieb verkaufsaktive Zeit und aus Opportunities werden Abschlüsse und daraus **Ergebnis**.

01

LEADER

Wir übernehmen den Lead Ihres Contracting-Projekts bis zum Closing in die Ergebniswirksamkeit.

02

COACH

Wir stärken Abschlussfähigkeit in Ihrem Unternehmen.

03

EXPERT

Wir bringen langjährige Contracting-Expertise mit.

+13 JAHRE AN DER SCHNITTSTELLE VON CONTRACTING, ENERGIE, PROJEKT UND VERTRIEB.

01

VERTRIEB & KUNDE

seit 2013 operative Vertriebserfahrung im Energie- und Contractinggeschäft – Kunden entwickeln, komplexe Lösungen positionieren, Angebote verhandeln und Projekte bis zum Vertragsabschluss führen.

02

CONTRACTING PROJEKTMANAGEMENT

Komplexe Wärme- und Energieprojekte über viele Jahre gesteuert – Fachbereiche und Stakeholder zusammengebracht, Entscheidungen herbeigeführt und Wirtschaftlichkeit wie Umsetzung im Blick behalten.

03

QUARTIERE & GRÜNE WÄRME

Besonderer Schwerpunkt auf großen grünen Quartiersentwicklungen: Energie- und Wärmeversorgung von der frühen Konzeptphase über Machbarkeit und Vertragsgestaltung bis zur Realisierung.

04

FÜHRUNG & ORGANISATION

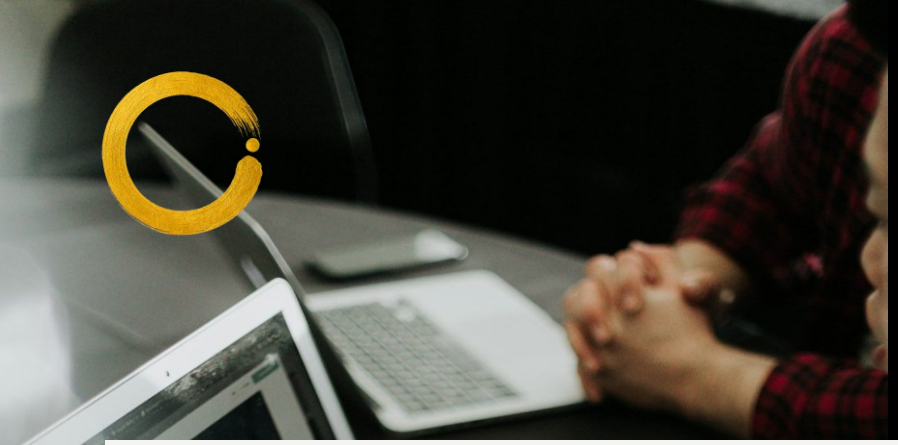
Aus Projekt- und Vertriebserfahrung wurde Führungsverantwortung: Teams entwickeln, Projektmanagementbereiche etablieren und Zusammenarbeit so gestalten, dass erfolgreich abgeschlossen werden.

DARAUS ENTSTAND 2026 PUREENERGIE.

+13 Jahre Erfahrung | +100 Projekte | langjähriger TOP 1 im Key Account | 100% Ergebnis.

AGENDA

#01 | Wer ist PUREENERGIE
#02 | Benefit.
#03 | Portfolio | Short
#04 | Portfolio | Details



BENEFIT.

01

CONTRACTING PROJECT LEAD

Projektverluste und Schleifen reduzieren.

Governance, Rollen, Entscheidungen und Steuerung werden so gesetzt, dass Projekte nicht im Abstimmungsmodus hängen bleiben.

9,9 % jedes Euros an CAPEX gehen durch lückenhafte Projektmanagement-Leistung verloren.

02

PROJECT COACHING

Hit-Rate im Team erhöhen.

Teams lernen, Projekte und Kundenopportunities strukturierter zu führen – wiederholbar, vertriebsnäher und abschlussfähiger.

+15,3 % relative Hit-Rate-Verbesserung

03

CONTRACTING EXPERTISE

Teure Lernkurven vermeiden. Hit-Rate verbessern.

Erfahrenes Contracting-Know-how hilft, Anforderungen, Wirtschaftlichkeit und Vertragslogik früh belastbar zusammenzuführen.

5,1 % des Projekt-Budgets (CAPEX) gehen laut PMI allein durch mangelhaftes Requirement Management verloren.

47 % der nicht erfolgreichen Projekte verfehlen den Abschluss unter anderem aufgrund unzureichenden Requirement Managements.

BENEFIT: ↘ RISIKO MITIGIEREN | ↘ PROJEKTVERLUSTE REDUZIEREN | ↗ ERGEBNIS STÄRKEN

Quellen: PMI (2014), Requirements Management: Core Competency for Project and Program Success dena, Leitfaden Energieliefer-Contracting: strukturierte Projektentwicklung bis zum Vertragsabschluss. PMI Pulse of the Profession 2018; CSO Insights Sales Enablement Study 2019.

BENEFIT.
VON MEHR VERKAUFSZEIT ZU ERGEBNIS.

01

↗ VERTRIEB GEWINNT ZEIT

28 % der Arbeitszeit verbringen Sales-Reps laut Salesforce tatsächlich mit Verkaufen.

PUREENERGIE übernimmt nach der Qualifizierung die Projektarbeit. Der Vertrieb kann sich wieder stärker auf Akquise, Beziehung und neue Opportunities konzentrieren.

02

↗ ZIELEEREICHUNG

80 % Zielerreichung bei Organisationen mit starker Entscheidungskultur – gegenüber 45 % bei schwacher Ausprägung.

Ein verantwortlicher Projektmanager bündelt Informationen, bereitet Entscheidungen vor und hält Fachbereiche, Kunde und Management auf einer Linie und sichert so Ergebnis.

03

↗ HIT-RATE IM TEAM ERHÖHEN

15,3 % relative Hit-Rate Verbesserung

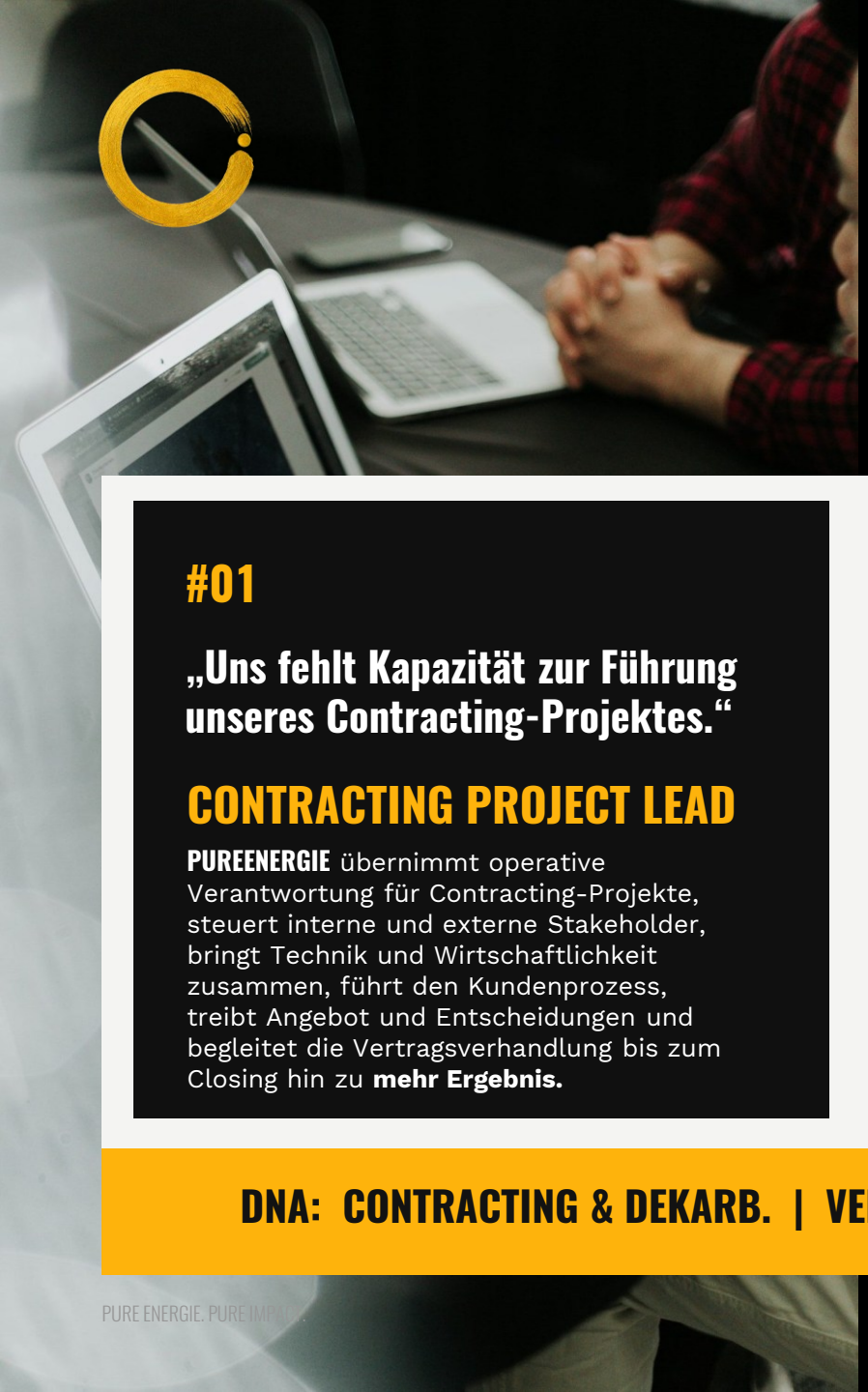
Contracting-Know-how und Projektführung kommen früh zusammen: Kundenanforderung, Technik, Wirtschaftlichkeit und Vertrag werden als eine Einheit entwickelt.

BENEFIT: ↗ VERTRIEBSAKTIVE ZEIT | ↗ ERGEBNIS | ↗ HIT-RATE

Quellen: PMI (2014), Requirements Management: Core Competency for Project and Program Success dena, Leitfaden Energieliefer-Contracting: strukturierte Projektentwicklung bis zum Vertragsabschluss. PMI Pulse of the Profession 2018; CSO Insights Sales Enablement Study 2019.

AGENDA

#01 | Wer ist PUREENERGIE
#02 | Benefit.
#03 | Portfolio | Short
#04 | Portfolio | Details



PORTFOLIO

13 Jahre Contracting-Expertise bilden das Fundament von **PUREENERGIE.**
Diese Expertise bildet die Basis von **CONTRACTING PROJECT LEAD** und **PROJECT COACHING** und steht zugleich als eigenständig beauftragbare Expertise zur Verfügung.

#01

„Uns fehlt Kapazität zur Führung unseres Contracting-Projektes.“

CONTRACTING PROJECT LEAD

PUREENERGIE übernimmt operative Verantwortung für Contracting-Projekte, steuert interne und externe Stakeholder, bringt Technik und Wirtschaftlichkeit zusammen, führt den Kundenprozess, treibt Angebot und Entscheidungen und begleitet die Vertragsverhandlung bis zum Closing hin zu **mehr Ergebnis.**

#02

„Unsere Leute sollen Projekte und Deals selbst besser führen.“

PROJECT COACHING

PUREENERGIE begleitet Contracting-Projekte und Opportunities – zusammen mit den Mitarbeitern des Kunden mit dem Ziel, Projekt-Kompetenz dauerhaft im Team zu verankern und die **HIT-Rate zu erhöhen.**

#03

„Wir können Projekt & Vertrieb. Uns fehlt punktuell Fachexpertise.“

CONTRACTING EXPERTISE

PUREENERGIE liefert gezielte Expertise zu Contracting I Wärme I Contracting-Vertrieb I Wirtschaftlichkeit I Vertragslogik I Vertragsabschluss | Transformation I Dekarbonisierung I KWP I Joint Ventures

DNA: CONTRACTING & DEKARB. | VERTRIEBSERFOLG | FÜHRUNG & ERGEBNIS | VERTRIEBS- & C-LEVEL-PERSPEKTIVE

AGENDA

#01 | Wer ist PUREENERGIE
#02 | Benefit.
#03 | Portfolio | Short
#04 | Portfolio | Details

#01 CONTRACTING PROJECT LEAD | Kompetenzen einzeln oder kombiniert:

01

PROJEKTMANAGEMENT

PUREENERGIE leitet Ihr Contracting-Projekt.

- # Steuerung interne & externe Stakeholder
- # Kundentermine vorbereiten, wahrnehmen und nachhalten
- # Termin-, Meilenstein- & Maßnahmensteuerung / Dokumentation
- # Entscheidungsvorbereitung und -moderation
- # Steuerung kritischer Arbeitspakete
- # Risiko-, Konflikt- & Eskalationsmanagement
- # Management-Reporting

02

PROJEKTSTRUKTUR

PUREENERGIE etabliert Struktur im Projekt.

- # Etablierung: Projektstruktur & Projektorganisation
- # Ziele, Scope
- # Rollen, Verantwortlichkeiten & Schnittstellen
- # Meilenstein- & Entscheidungsplanung
- # Stakeholder- & Gremienstruktur
- # Risiko- & Eskalationsmanagement
- # Aufbau belastbarer Governance

03

SALES & CLOSING

PUREENERGIE unterstützt Sales und Abschluss.

- # Kundentermine wahrnehmen / begleiten
- # wirtschaftlich-technische Koordination
- # Business Case & Kalkulationsprozess
- # Abstimmung kommerzieller Projektparameter
- # Begleitung WLV-/Vertragsstruktur für Quartiersentwicklungen und Joint Ventures
- # Unterstützung bei Großkundenverhandlungen
- # Closing-Roadmap & Abschluss
- # Übergabe in Realisierung / Betrieb

PROJEKTE BEHERRSCHBAR MACHEN

Komplexität strukturieren.
Risiken mitigieren.
Entscheidungen ermöglichen.

PROJEKTE AUF KURS HALTEN

Stakeholder koordinieren.
Risiken steuern.
Meilensteine erreichen.

PROJEKTE ZUM ABSCHLUSS BRINGEN

Wirtschaftlichkeit sichern.
Abschluss erreichen.
Ergebnis sichern

#01 CONTRACTING PROJECT LEAD | Vom qualifizierten Lead bis zum Vertragsabschluss.

DER VERTRIEB AKQUIRIERT. PUREENERGIE FÜHRT WEITER. SIE SCHLIESSEN AB.

Nach der Qualifizierung übernimmt PUREENERGIE die operative Verantwortung für Ihr Contracting-Projekts – bis der Vertrag unterschrieben ist.

01

VERTRIEB

AKQUISE

Lead identifizieren
Erstkontakt
Bedarf qualifizieren

Opportunity vorbereiten.

ÜBERGABE

Scope & Zielbild klären
Projektteam aufsetzen
Go zur Entwicklung
Bedarf verfeinern

02

Projektentwicklung | Angebot | Vertrag | Closing

PUREENERGIE STEUERT IHR CONTRACTING-PROJEKT

PROJEKT-ENTWICKLUNG

Kundentermine führen / begleiten
Fachbereiche | interne / externe Stakeholder | Freigabeprozesse steuern

CONTRACTING EXPERTISE

Wirtschaftlichkeit
Vertriebs-Angebots-Vertrags- & Verhandlungslogik

ANGEBOT & VERHANDLUNG

Angebot
Vertrags-verhandlungen führen | steuern | begleiten

VERTRAG ABSCHLIESSEN

Offene Punkte abschließen
Freigaben herbeiführen
Closing-Vorbereitung für Vertrieb

VERTRIEB schließt ab.

VERTRIEB = VERKAUFSAKTIVE ZEIT.

Ein Verantwortlicher für Steuerung von Projektentwicklung | Angebotsphase | Vertragsverhandlung | Freigaben | Closing | Ergebnis.
Der Vertrieb bleibt nah am Kunden – ohne das Contracting-Projekt nebenbei treiben zu müssen.

#02 PROJECT COACHING | Kompetenzen einzeln oder kombiniert.

01

PROJEKTMANAGEMENT COACHING

Befähigung zur eigenständigen Projektsteuerung.

Rollen, Verantwortlichkeiten & Schnittstellen
Termin- und Meilensteinsteuerung
Entscheidungs- & Eskalationsmanagement
Stakeholdersteuerung
Schnittstelle Vertrieb / Technik / Kunde
Projektkultur & Zusammenarbeit

02

DEAL COACHING

Coaching am realen Projekt.

Deal Review
Wirtschaftlichkeits- & Angebotslogik
Kundenargumentation & Kundenbedarf
Stakeholderstrategie
Verhandlungsstrategie
Deal Risks
Next Best Action
Go/No-Go-Entscheidung / Re-Design

03

PEOPLE COACHING

Menschen in Wirkmächtigkeit bringen.

Führung ohne direkte Weisungsbefugnis
Rollen & Verantwortungsverständnis
Kommunikation in komplexen Stakeholderstrukturen
Konflikte früh erkennen und bearbeiten
Schwierige Gespräche sicher führen
Entscheidungen vorbereiten und vertreten
Zusammenarbeit im Projektteam stärken
Reflexion konkreter Projektsituationen

STRUKTUR SCHAFFEN

Struktur schaffen lernen.
Verantwortung übernehmen.
Projekte sicher führen.

ABSCHLÜSSE REALISIEREN

Opportunities schärfen.
Entscheidungen vorbereiten.
Abschlusschancen erhöhen.

MENSCHEN STÄRKEN

Zielführend kommunizieren.
Konflikte managen.
Eigenständig entscheiden.

#03 CONTRACTING EXPERTISE | Kompetenzen einzeln oder kombiniert.

01

QUARTIERSENTWICKLUNG

Grüner Neubau / Bestand > 300 WE.

Grüne Energie- & Wärmeversorgung großer Quartiere
Versorgungskonzepte & Contracting-Modelle
Wirtschaftlichkeit & Business Case
Schnittstelle Vertrieb I Projektentwicklung I Technik
Vertriebs- Angebots- Vertrags- & Verhandlungslogik
Closing.

02

CONTRACTING IM JOINT VENTURE

Für Portfolios und große Quartiere.

Rollen-, Leistungs- & Verantwortungsmodell
Governance & Entscheidungsstrukturen
Gemeinsames Geschäfts- und Erlösmodell
Wirtschaftlichkeit & Risikoverteilung
Schnittstellen zwischen Partnern
Vertriebs- Angebots- Vertrags- & Verhandlungslogik
Closing.

03

DEKARBONISIERUNG

Transformation.

Transformation fossiler Wärmeversorgung
Wirtschaftlichkeit & Business Case evaluieren und abstimmen
Regulatorik & KWP in Projektlogik übersetzen
Transformationspfade mit Kunden entwickeln
Vom Zielbild zum tragfähigen Contracting-Projekt
Vertriebs- Angebots- Vertrags- & Verhandlungslogik

QUARTIERE ENTWICKELN

Komplexe Versorgung früh durchdenken.
Wirtschaftlichkeit belastbar machen.
Sicher zum Abschluss kommen.

GEMEINSAM MEHR ERREICHEN

Partnerinteressen zusammenbringen.
Rollen & Risiken sauber verteilen.
Gemeinsam tragfähige Deals schaffen.

TRANSFORMATION GESTALTEN

Transformationspfade konkretisieren.
Fehlentscheidungen früh vermeiden.
Investitionen entscheidungsfähig machen.

LASSEN SIE UNS IHR PROJEKT ZUM ABSCHLUSS BRINGEN.

Robert Heinrich | **PUREENERGIE Consulting**

pureenergie.net | robert.heinrich@pureenergie.net