



PURENERGIE CONSULTING

**PROJEKTE GANZHEITLICH GEDACHT.
AUF ABSCHLUSS AUSGERICHTET.**

COMPANY PROFILE



AGENDA

#01 | Wer ist PUREENERGIE

#02 | Portfolio

#03 | Benefit.

PURE ENERGIE. PURE IMPACT.

#01 Wer ist PUREENERGIE?





13+ JAHRE AN DER SCHNITTSTELLE VON 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

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% Vertrauensvoll



AGENDA

#01 | Wer ist PUREENERGIE

#02 | Portfolio

#03 | Benefit.

PURE ENERGIE. PURE IMPACT.

#02 Portfolio





PORTFOLIO

13 Jahre Contracting Expertise bilden das Fundament von **PUREENERGIE**. Sie fließt in die Module **ADVISORY** und **COACHING** ein und steht zugleich als eigenständig beauftragbare Expertise zur Verfügung.

01

„Uns fehlt Kapazität oder ein starkes Projektmanagement.“

PROJECT ADVISORY

PUREENERGIE übernimmt operative Projektleitung – von Strukturierung und Governance bis zu Commercial & Closing.

02

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

PROJECT COACHING

PUREENERGIE begleitet 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 | Wärme | Contracting-Vertrieb | Wirtschaftlichkeit | Vertragslogik | Vertragsabschluss Transformation | Dekarbonisierung | KWP | Joint Ventures

DNA: PROJEKTMANAGEMENT | PROJEKTKULTUR | CONTRACTING-KNOW-HOW | VERTRIEBS- & C-LEVEL-PERSPEKTIVE



#01 PROJECT ADVORY | Kompetenzen einzeln oder kombiniert:

01

PROJEKTMANAGEMENT

PUREENERGIE leitet ihr 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

PROJEKTMANAGEMENTSTRUKTUR

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 konsequent erreichen



PROJEKTE ZUM ERGEBNIS BRINGEN

Wirtschaftlichkeit sichern.
Abschluss erreichen.
Umsetzung vorbereiten.



#01 PROJECT ADVORY | Vom qualifizierten Lead bis zum Vertragsabschluss.

DER VERTRIEB AKQUIRIERT. PUREENERGIE ÜBERNIMMT DAS PROJEKT BIS ZUM ABSCHLUSS.

Nach der Qualifizierung übernimmt PUREENERGIE das Management des Contracting-Projekts – bis der Vertrag unterschrieben ist.





#02 PROJECT COACHING | Kompetenzen einzeln oder kombiniert.

01

PROJEKTMANAGEMENT COACHING

Befähigung zur eigenständigen Projektsteuerung.

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

02

DEAL COACHING

Coaching am realen Projekt.

- # DealReview
- # 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 | Projektentwicklung | Technik
- # Vertriebs- Angebots & Vertragslogik
- # Closing.

02

CONTRACING IM JOINT VENTURE

Für Portfolios und große Quartiere.

- # Rollen-, Leistungs- & Verantwortungsmodell
- # Governance & Entscheidungsstrukturen
- # Gemeinsames Geschäfts- und Erlösmodell
- # Wirtschaftlichkeit & Risikoverteilung
- # Schnittstellen zwischen Partnern
- # Vertriebs- 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- 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.



AGENDA

#01 | Wer ist PUREENERGIE

#02 | Portfolio

#03 | Benefit.

PURE ENERGIE. PURE IMPACT.

#03 Benefit.





01

PROJECT ADVISORY

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 | ➤ ABSCHLUSSKOMPETENZ STÄRKEN



BENEFIT.

VERSCHIEBUNG VON VERTRIEBSZEIT IN VERKAUFSZEIT

01

➤ VERTRIEB GEWINNT ZEIT

28 %

nur 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

➤ ZIELEERREICHUNG

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.

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 | ➤ ZIELERREICHUNG | ➤ HITRATE

**LASSEN SIE UNS IHR PROJEKT
ZUM ABSCHLUSS BRINGEN.**

Robert Heinrich | PUREENERGIE Consulting

pureenergie.net | robert.heinrich@pureenergie.net

PURE ENERGIE. PURE IMPACT.