



[www.ctg.de](http://www.ctg.de)

Dr. Marc Nicolai  
Partner



## Inhaltsverzeichnis

1. Themen-Know-how
2. Referenzprojekte
3. Vortragsreferenzen
4. Veröffentlichungen
5. Themenvorschläge
6. Curriculum Vitae



## Themen-Know-how

### 1. Effizienzsteigerung / organisatorische Neuausrichtung

- Asset Management
- Prozessoptimierung
- Kostensenkungsmaßnahmen

### 2. Unbundling

- Netzgesellschaften
- Netzservices
- Vertriebsstrategie

### 3. Strategische Neuausrichtung

- Strategisches Marketing
- Wachstumsstrategien
- Vertriebskanalstrategien
- Kundenbindung



## Referenzprojekte

### 1. Effizienzsteigerung / organisatorische Neuausrichtung

- Optimierung von Netzbetriebsorganisationen unter Berücksichtigung moderner Asset Management Ansätze
- Effizienzsteigerung durch Prozessoptimierung bei Ver- und Entsorgungsunternehmen
- Post-Merger Integration von Mehrspartenunternehmen

### 2. Unbundling

- Unbundling Audits für EVU
- Ausgründung von Netzgesellschaften
- Optimierung der Schnittstelle zwischen Netzbetrieb, Netzservice und Kundenservice

### 3. Vertriebsstrategie

- Entwicklung von Vertriebskanalstrategien für das Gewerbekundensegment
- Markenstrategien für EVU
- Kundenbindungskonzepte und Mehrwertangebote
- Entwicklung von Kombiprodukten im Massenkundensegment
- Entwicklung von geschäftsfeldübergreifenden Marktstrategien für EVU



### Vortragsreferenzen (Auswahl)

- Stadtwerkedialog: Energievertrieb im Wandel, Bad Driburg, November 2007
- BGW-Veranstaltung „Erdgas-Marketing-Aktuell“: Organisation des Marketing nach dem Unbundling, Ratzeburg, Februar 2004
- Markenbildung im liberalisierten Energiemarkt, Konferenz, Köln, September 2003

### Veröffentlichungen (Auszug)

- Waltemath, A., Nicolai, M.: Herausforderung Privatkundenvertrieb. Aktuelle Marktentwicklung fordert Vertriebsexperten der Stadtwerke und Regionalversorger. e|m|w Zeitschrift für Energie, Markt, Wettbewerb, Heft 4/2008
- Meister, F., Nicolai M.: Aktuelle Herausforderungen des Unbundling. et Energiewirtschaftliche Tagesfragen, Ausgabe 6/2007
- Nicolai, M., Oelke, T.: Energievertrieb im Wandel - Neue Strategien im Strom- und Gasvertrieb. e|m|w Zeitschrift für Energie, Markt, Wettbewerb, Heft 2/2007
- Höfermann-Kiefer, F., Nicolai, M.: Unbundling bietet auch Chancen. Energie & Management, Ausgabe 10/2003



## Themenvorschläge

### 1. Effizienzsteigerung im Netzbetrieb

Können Wasserver- und -entsorgungsunternehmen von aktuellen Ansätzen der Energieversorger lernen?  
(Stichworte: Definition des Kerngeschäfts, Nutzung von Marktmechanismen in Nicht-Kernbereichen)

### 2. Unbundling

Aktuelle Herausforderungen des Unbundling

### 3. Vertriebsstrategie

Aktuelle Herausforderungen und Handlungsoptionen für den Energievertrieb im Privat- und Gewerbekundensegment

**Dr. Marc Nicolai**  
Partner



## Curriculum Vitae

- **Beratungserfahrung bei A.T. Kearney und CTG, 10 Jahre**
- **Spezifische Branchenerfahrung**
  - Energiewirtschaft
  - Wasser- und Abwasserwirtschaft
  - Industrielles Anlagengeschäft
- **Industrienerfahrung, 3 Jahre**
  - ABB Reaktor GmbH, Projektleiter Technische Dienstleistungen
  - ABB Marketing u. Vertrieb GmbH, Marketingprojekte/ externe Dissertation
- **Ausbildung**
  - Technische Universität Berlin, Dr. rer. oec.,  
Diplom-Wirtschaftsingenieur
  - UBC Vancouver, Kanada, MBA-Austauschprogramm