

Unterstützungsleistungen für Unternehmenstransaktionen

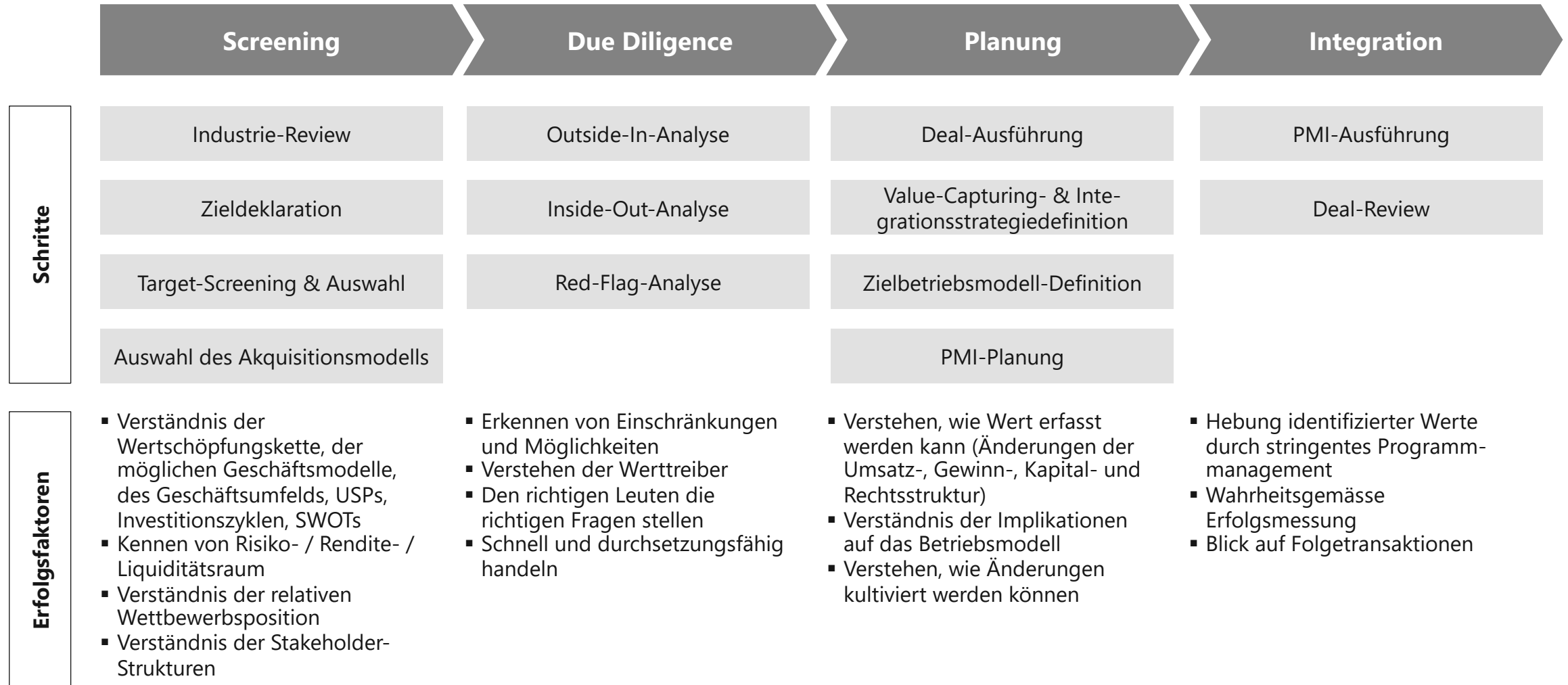
TAH bietet umfassende Erfahrung in Bezug auf Transaktionsunterstützung



- Führende Unternehmensberatung für den deutschsprachigen Energiesektor
- Beratung mit umfassender industrieller und funktionaler Expertise
- Umfangreiche Erfahrung in der Modellierung des Werts der Wertschöpfungskette von Versorgungsunternehmen
- Langjährige Projekterfahrung bei Fusionen und Übernahmen
- Mitbegründer von Credit Suisse Energy Infrastructure Partners, jetzt vollständig ausgegliedert
- «Hidden Champion Award» wurde mehrmals gewonnen (2012, 2015, 2018, 2020)

Unabhängigkeit
Fokussierung auf Energiewirtschaft
Erfahrung

Unsere Fähigkeiten decken die Transaktionswertschöpfungskette ab



Drei Haupttreiber des Wandels wirken sich auf die wirtschaftliche Perspektive aus



Screening & Due Diligence

Verkäufer	Käufer	Gegenstand	Land	Volumen [mEUR]	Projekt
Versorger	Pensionskasse	Versorger	DE	100-1000	Erwerb von Versorgungsunternehmen in Süddeutschland
Versorger	Pensionskasse	Versorger	DE	100-1000	Erwerb von Versorgungsunternehmen in Norddeutschland
Netzbetreiber	Private Equity	Netz	CH	100-1000	Unterstützung im M&A-Prozess bei der Akquisition eines Netzbetreibers
Versorger	Private Equity	Versorger	CH	100-1000	Due Diligence für ein potenzielles Akquisitionsobjekt
Versorger	Private Equity	Versorger	CH	100-1000	Due Diligence für ein potenzielles Akquisitionsobjekt
Versorger	Versorger	Versorger	CH	100-1000	Aktives Investitionsmanagement
Versorger	Versorger	Kraftwerk	CH	10-100	Assessment einer Akquisitionsopportunität
Versorger	Versorger	Kraftwerk	CH	10-100	Akquisition von Pumpspeicherkraftwerken
Gashändler	Versorger	Handelsplattform	CH	1-10	Verkauf einer Handelsplattform

Planung & Integration

Land	Projekt
DE	Entwicklung einer Vertriebsstrategie
DE	Strategische Neuausrichtung der Vertriebsabteilung
CH	Entwicklung einer Vertriebsstrategie
CH	Aktualisierung der Vertriebsstrategie
CH	Gründung einer Joint Venture Settlement & Sales Organisation
CH	Umstrukturierung des Vertriebs
CH	Entwicklung von Strategien, Geschäftsmodellen und Kooperationsansätzen mit Stadtwerken
CH	Analyse der Verkaufsabteilung und Entwicklung von strategischen Aufgaben für ein regionales Versorgungsunternehmen
CH	Businessplan „Energieversorgungsmanagement“

Kontakt

Dr. Marc-Felix Otto
Partner
The Advisory House AG
Rigistrasse 3, 6300 Zug, Switzerland

+41 78 655 44 86
marc-felix.otto@advisoryhouse.com

Christoph Seja
Manager
The Advisory House AG
Rigistrasse 3, 6300 Zug, Switzerland

+41 78 655 44 92
christoph.seja@advisoryhouse.com