



## Energiemarkt – Beratung - Projektmanagement

### Profil Marc Ehry

#### Fachliche Kompetenzen:

- Optimierung der Prozesse im Energievertrieb B2B und B2C
  - Pricing, Angebotsprozess, Vertragsmanagement
  - Vertriebscontrolling
  - Bestandskundenmanagement
- Produktentwicklung / -management
- Innovationsmanagement Energie
- Energiehandel, Risikomanagement, Virtuelles Kraftwerk,
- Systemimplementierung CRM, PFM / Handelssysteme, BKM, EDM
- Organisationsdesign
- Prozessoptimierung / BPO
- IT-Strategie
- Energiewirtschaftliche Prozesse
- Projektmanagement



### **Branchenerfahrungen:**

- Energieversorgung / Stadtwerke / Regionalversorger
- Energiehandel Strom / Gas / Zertifikate
- Erneuerbare Energien
- Energieerzeugung

### **Projekterfahrung (Auszug):**

- CRM-Einführung inkl. Implementierung einer automatisierten Angebotskalkulation B2B, einschließlich Vertragsmanagement, bei einem bundesweit agierenden Strom- und Gas-Versorgungsunternehmen
- Prozessaufnahme, Bedarfsanalyse und Ausarbeitung einer Zielstruktur für die Einführung eines CRM-Systems im B2C Vertriebssegment eines Regionalversorger
- Optimierung der Vertriebsprozesse im Bereich Geschäftskunden der Greenpeace Energy
- Vertriebscontrolling Aufbau bei einem süddeutschen Regionalversorger
- Produktentwicklung im Prosumer-Kundensegment eines bundesweit agierenden Energieversorger
- Produkteinführung Direktvermarktung für Biogas-, Wind- und Solaranlagen für ein europaweit agierendes Energie-Handelshaus
- Produkteinführung Bahnstromlieferung bei der Greenpeace Energy, inkl. Vertrags-Verhandlung und -Umsetzung mit FlixTrain
- Entwicklung und Umsetzung einer IT-Strategie für ein europaweit agierendes Energie-Handelshaus
- Aufbau einer Handels-/Beschaffungs-Strategie für eine bundesweit agierendes Energieversorgungsunternehmen
- Aufbau eines Virtuellen Kraftwerks inkl. Aufbau Intraday-Handel Strom und Regelenergievermarktung für ein europaweit agierenden Energie-Dienstleister
- Risikomanagement Implementierung bei einem deutschen Stadtwerk, inkl. Ausarbeitung eines Risikohandbuchs und Aufbau der entsprechenden Prozesse und Strukturen
- Implementierung eines Portfoliomanagement-Systems für die Strom- und Gas-Beschaffung eines bundesweit agierenden Energieversorgungsunternehmens



## **Werkzeuge und Methoden:**

- Design Thinking
- Klassische sowie agile Projektmanagement Methoden
- CRM, PFM, Optimierung (VKW), EDM, BKM, SCADA,
- Jira, Confluence
- MS Project
- Signavio, Camunda, Visio,

## **Qualifikationen:**

### **Design Thinking**

HPI Hasso-Plattner-Institut

### **Executive Education Programme**

“Modelling and Managing Competitive Electricity Markets” at London Business School

### **Executive Education Programme**

“Developing Strategy for Value Creation”  
at London Business School

**Börsenhändlerprüfung für den  
Terminmarkt der EEX**, European  
Energy Exchange,

### **EEX Händlerprüfung für den Spotmarkt**

**Prüfung zum Terminmarkt-Börsenhändler**  
der LPX Leipzig Power Exchange

**Prüfung zum Börsenhändler**  
an der LPX Leipzig Power Exchange

**Prüfung zum Solarberater Photovoltaik**,  
Berufsförderungswerk Heidelberg

**Prüfung zum Solarfachberater Thermie**,  
Technisch-Gewerbliches Berufsbildungszentrum  
Sulzbach

**Qualifikation zum Siegelträger des Verbandes für  
Wärmelieferung (VfW)**, Hannover



## Gremien / Mitgliedschaften:

**Mitglied des Börsenrates der EEX,**  
European Energy Exchange, Leipzig  
(2006 – 2012)

**Mitglied des Sanktionsausschusses der EEX,**  
European Energy Exchange, Leipzig  
(2006 – 2012)

**Mitglied des Wirtschaftsbeirates Energie des WIK,**  
Wissenschaftliches Institut für Infrastruktur und Kommunika-  
tionsdienste, Bad Honnef (2006 - 2016)

**Mitglied des Vorstandes des BNE,**  
Bundesverband Neuer Energieanbieter e.V., Berlin  
(2009 – 2013)

**Mitglied der Lenkungsausschüsse Gas und Strom des BNE,**  
Berlin (2009 – 2017)

## Beruflicher Werdegang:

aktuell

**Ehry Consulting GmbH ,**  
Geschäftsführer / Gesellschafter  
Unternehmensberater

Sept. 2013-  
Juli 2017

**natGAS Aktiengesellschaft, Potsdam**  
**Mitglied der Geschäftsleitung**  
Bereichsleiter Prozessmanagement / Projekte  
Prokurist

Verantwortlich für die Abteilungen:

- Produkt- /Projektmanagement
- Prozessmanagement
- IT
- Marketing
  
- Maßgebliche Begleitung des Unternehmensumbaus der natGAS und Neuorganisation mit Fokus auf den Aufbau des Geschäftsbereiches Strom



- Entwicklung und Implementierung neuer Produkte wie Direktvermarktung von Strom aus Biogas-, Wind- und Solaranlagen, Cross Commodity Management, Demand Side Management, Regelenergievermarktung, Vermarktung von Erzeugungsflexibilität im fortlaufenden Intraday-Handel
- Aufbau eines Virtuellen Kraftwerkes
- Durchführung gezielter Mitarbeiterschulungen, Motivation der Teammitglieder und Coaching des Management Teams
- Festlegung von Marketing- und PR-Strategien
- Anpassung der Prozesse innerhalb des Unternehmens sowie Neustrukturierung der kompletten IT-Systemlandschaft
- Aufbau und Implementierung eines Produkt- und Projekt- sowie eines Prozessmanagements innerhalb der natGAS

Okt. 2002 -  
Jul. 2013

**Nexus Energie GmbH, Düsseldorf**  
(bis 2010 firmiert unter **PCC Energie GmbH**)  
**Geschäftsführer**

Verantwortlich für die Bereiche:

- Handel / Portfoliomanagement Strom und Gas
- Produktentwicklung
- Operations
- IT / Prozessmanagement
- Rechtsfragen
- Risikomanagement
- Aufbau neuer Geschäftsbereiche, Entwicklung neuer Produkte und Organisation der hierfür benötigten Struktur
- Aufbau einer neuen Geschäftseinheit „Energiehandel/Portfoliomanagement“ von 0 zu einem Profit Center mit einem positiven Jahresergebnis in Höhe von 3 Mio. €
- Einführung eines Risikomanagements und Controlling
- Aufbau der Tochtergesellschaft Nexus Green mit einem positiven Jahresergebnis in Höhe von 2,1 Mio. € in 2011
- Gestaltung der Unternehmens- und IT-Struktur
- Führung eines Teams von 5-7 Bereichsleitern mit 30-45 Teammitgliedern
- Aufbau der Tochtergesellschaft PCC Technik für den Messstellenbetrieb und weiterer technischer Energiedienstleistungen



- Einführung eines Projektmanagements
- Teilnahme an Konferenzen als Referent
- Repräsentation des Unternehmens in Verbänden, gegenüber der Politik und Regulierungsbehörden
- Aufbau von Unternehmenskooperationen zur Optimierung des eigenen Produktportfolios
- Ausgliederung des Geschäftsbereiches Energie aus der Petro Carbo Chem in eine eigenständige Gesellschaft PCC Energie GmbH, der heutigen Nexus Energie
- Generalbevollmächtigter für den Energie-Terminmarkthandel der Muttergesellschaft PCC SE

Sept. 2001 -  
Okt. 2002

**Petro Carbo Chem GmbH,  
Business Development Manager,**  
mit Handlungsvollmacht,

- Aufbau einer neuen Geschäftseinheit für den Vertrieb von Strom an industrielle Endkunden und Energieversorger
- Aufbau der Bereiche Preiskalkulation und Energiebeschaffung
- Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen
- Akquise neuer Schlüsselkunden, Erstellung von Angeboten, Betreuung von Industriekunden und Energieversorgern
- Planung und Umsetzung von PR- und Marketingmaßnahmen
- Konzeptionierung und Durchführung von Kundenveranstaltungen und Seminaren

Okt. 1999  
Sept. 2001

**Petro Carbo Chem GmbH,  
Key Account Manager,**

- Aufbau einer neuen Vertriebseinheit für die Belieferung von Strom an Endkunden
- Definition von Zielkunden, Selektion und Aufbau der geeigneten Vertriebskanäle
- Akquise von industrieller und gewerblicher Endkunden
- Aufbau eines Endkundenportfolios vom absoluten Anfang
- Entwicklung der Angebots- und Dienstleistungsstruktur



Dez. 1994  
Sept. 1999

**Selbständig,**  
im Bereich:

- Energieberatung, Energiemanagement
- Anlagen- / Einspar-Contracting
- Finanzierung von Heizanlagen

### **Studium und Berufsausbildung**

Nov. 1995 -  
Sept. 1996

**Fernstudium zum Energieberater (TAE)**  
Technische Akademie Esslingen  
Abschluss: Energieberater (TAE)

Okt. 1991 -  
April. 1994

**Studium der Betriebswirtschaftslehre**  
Philipps-Universität Marburg

Aug. 1988 -  
Juni 1990

**Lehre zum Bankkaufmann**  
Bezirkssparkasse Weinheim  
Abschluss: Bankkaufmann

### **Fremdsprachen**

Englisch (verhandlungssicher),  
Französisch (Grundkenntnisse)