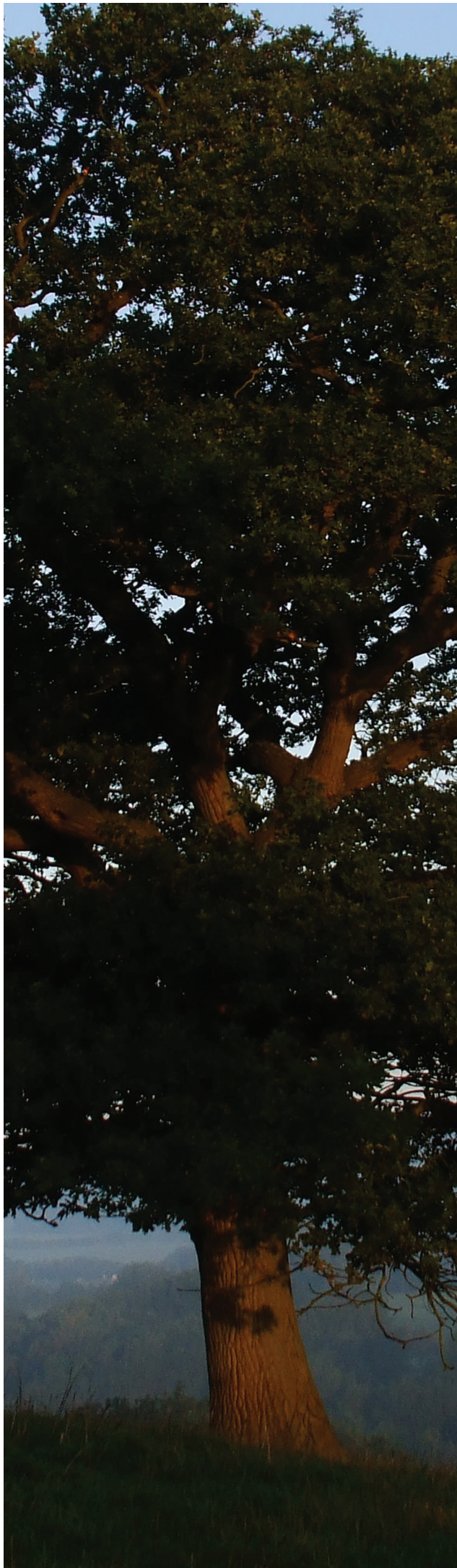




Nachhaltig und Zukunftssicher
Liegenschaftsmanagement
für die Telekommunikationsbranche



WAS WIR BIETEN



enerson bietet Unternehmen der Telekommunikation Leistungen von Prozessen für Vertriebs- und Netzgesellschaften im Vertrags- und Liegenschaftsmanagement. Das beinhaltet die Vertragsoptimierung und Vertragsbestandspflege sowie die aus den Verträgen resultierenden Nebenleistungen, wie Versicherungsleistungen und Themen wie Schadensbeseitigungen.

In Zusammenarbeit mit unseren hochspezialisierten Marktpartnern bieten wir in unserem Portfolio Dienstleistungen u. a. für die Planung der Antennenanlagen, den Bau, die Installation und den Betrieb der Anlagen, inkl. aller erforderlichen Nebentätigkeiten. Wir sind mit den erfahrenen Partnern verantwortlich für die operativen Durchführungen aller übernommenen Aufgaben.

Als markt- und erfolgsorientiertes Unternehmen sind wir in schlanken Strukturen organisiert und so jederzeit fähig, schnell und flexibel auf neue Marktsituationen sowie den daraus resultierenden Herausforderungen und Kundenwünschen zu reagieren.

Dabei stellen wir uns selbstverständlich den Anforderungen der Personalübernahme aus den auftragsgebenden Unternehmen. Wir bieten eine hervorragende Office-Infrastruktur und sind mit den Büroarbeitsplätzen nah am Sitz der jeweiligen Auftraggeber. Die Office-Ausstattung und Arbeitsplatzbedingungen entsprechen dem Stand der abgebenden Partner. Selbstverständlich binden wir die Mitarbeiter aus dem abgebenden Quellunternehmen sozial, wie auch persönlich ein und bieten ihnen einen nachhaltig sicheren Arbeitsplatz.

Die Begleitung von Veränderungsprozessen und Organisationsentwicklungen ist uns bei der Übernahme von Aufgaben und Mitarbeitern besonders wichtig.

Unternehmen und Organisationen entwickeln und verändern sich und somit auch Ziele, Erwartungshaltungen, Werte und Prozesse. Eine professionelle und ganzheitliche Begleitung von Veränderungsprozessen führt nachhaltig zum Erfolg. Wir stehen mit unseren Führungskräften und Mitarbeitern für die erfolgreiche Umsetzung und sichern so Ihren Geschäftserfolg. Dabei setzen wir auf Eigenverantwortung, Mitarbeitermotivation und -zufriedenheit, Innovation und Kreativität.

Wir machen Veränderungen im Unternehmen erlebbar!

DIE LEISTUNGEN UNSERER BEREICHE

M A N A G E M E N T

A N L A G E N -
P L A N U N G

A N L A G E N B A U
I N S T A L L A T I O N

W A R T U N G
B E T R I E B

V E R T R I E B / L I E G E N S C H A F T E N

VERTRIEB / LIEGENSCHAFTSMANAGEMENT

In unserem Geschäftsbereich Vertrieb / Liegenschaftsmanagement bieten wir Managementwissen und praxisnahes Branchen-Know-how aus dem Vertriebsprozess zum Liegenschaftsmanagement.

Wir unterstützen unsere Auftraggeber und Kunden in allen Phasen des vertrieblichen Prozesses. Bei der Effizienzsteigerung von Organisationen, im Projekt-, Programmmanagement, bei der Erschließung neuer Aufgaben und Bedienung der sich neu bildenden Schnittstellen.

Das beinhaltet ebenso die Optimierung, Harmonisierung und Veränderung von Liegenschaftsverträgen im Wettbewerb, veränderte Kunden- und Lieferan-

tenanforderungen sowie Begleitung und Unterstützung bei einem Strategiewechsel der Marktteilnehmer.

Die enorme Schnelligkeit mit denen die Veränderungen im Wettbewerb bedient werden müssen, führen wir für sie durch. Wir unterstützen unsere Auftraggeber und Kunden bei einer markt- und unternehmensadäquaten Positionierung mit unserem Beratungs- und Dienstleistungsangebot.

Unsere Expertise im Liegenschaftsmanagement beruht auf langjährigen und umfangreichen Erfahrungen in Beratung und Umsetzung aller Stufen der Wertschöpfungskette für Unternehmen der Telekommunikation. Unsere Projektabwicklungen erbringen wir in großen Mehrsparten-Unternehmen, gleich ob Mobil-Funknetz (GSM, LTE, UMTS) oder Festnetz. Wir verfügen über umfassende Fachkenntnisse in der aktuellen Themenlandschaft der Telekommunikation und über Methodenkenntnisse in der Steuerung von Prozessen und Programmen.

Auf der Netzseite bieten wir Expertise in der Optimierung von Netzservices und Asset Management. Selbstverständlich wird bei Optimierungen das entsprechende Kundenbeziehungsmanagement im Sinne der Vertragspartner beachtet und geführt.

In den Aufgabestellungen zur Umsetzung von Regulierungsanforderungen unterstützen wir unsere Kunden aktuell an denen der jeweils gültigen Regelung / Fassung.

VERTRIEB / LIEGENSCHAFTSMANAGEMENT

In der Neuakquisition von Liegenschaften und Standorten, genauso wie bei Wege- und Leitungsrechten; in allen Fragen der Mietvertragsnachverhandlung, Umbau und Erweiterungsfragen von Anlagen oder Liegenschaften sowie im Themenkomplex der Untervermietungsrechte, Mitnutzungen inkl. der Fragestellungen zur jeweiligen Energieversorgung. Die Vertragspflege beinhaltet auch die Zahlungsregelungen aus den Verträgen, die Sicherstellung der Zugangsregelungen und Steuerung der Mängelanzeigen.

Im Vertrieb / Liegenschaftsmanagement bieten wir Lösungsvorschläge zum Dokumentenmanagement. Zum einen was die Auftraggeber Vorgaben sind, zum anderen was die Dokumente zur Genehmigung, Technik und Finanzen betrifft. Des Weiteren bieten wir eine End-zu-End Projektbetreuung / Steuerung aller Eigentümerspezifischen Anforderungen in Richtung Mobilfunkversorgung wie z. B. Inhouseversorgung in Hotels, Messen, Stadien etc. an.

Im strategischen IT - Management und in Prozessen achten wir auf Ihre Infrastruktur. Wir arbeiten auf Ihrer IT - Anwendung und werden über ein Service Desk alle erforderlichen Cockpit Funktionen abbilden. Wir stellen Ihnen zeitnah den Status der Eingangs-, -Ausgangsmeldungen zur Verfügung. Den jeweils gewünschten Statusreport und die KPI, die vereinbart werden, erhalten sie zur Steuerung und Leistungsüberprüfung. Selbstverständlich wirken wir als Ihr Partner mit unserem Know-how an Ihren Überregionalen IT - Projekten mit, so wie Ihre Belange es erfordern.

Wir entwickeln für unsere Kunden IT-Masterpläne zur langfristigen Sicherstellung effizienter Geschäftsprozesse und überführen diese in Produktivumgebungen. Auch bei der Anpassung von betroffenen Geschäftsprozessen leisten wir einen wichtigen Beitrag. Fokussiert auf die Verknüpfung von Kommunikations- und Informationsanforderungen sowie Technologien setzen wir die strategischen und gesetzlichen Vorgaben unserer Kunden um.

Die erforderlichen Genehmigungsverfahren an Liegenschaftsverwaltungen oder Eigentümern wie industrielle, private oder behördliche Vertragspartner bearbeiten wir. Wir entwerfen die erforderlichen Vertragsdokumente inkl. der Vorprüfungen. Außerdem werden alle Vertragsdokumente einer Endkontrolle unterzogen. Die erforderliche Expertise wird hausintern vorgehalten und bei besonderen Anforderungen über einen Vertragsanwalt abgesichert.

Methodenkompetenz stellen wir darüber hinaus übergreifend in der Begleitung von Unternehmensentscheidungen und der Struktur-Optimierung in Organisation unter Beweis.

Selbstverständlich wird die Wirksamkeit der übernommenen Aufgaben stets unter Beachtung bestehender Schnittstellen in den Vertragspartnerunternehmen überprüft und ggf. entsprechend angepasst.

Wir machen sie zu jeder Zeit auskunfts- und handlungsfähig.



DIE LEISTUNGS- SÄULEN

- Neuakquisition
- Datenmanagement, Reporting
- Systembetreuung der Kunden-IT-Landschaft
- Eskalationsmanagement
- LWL-Ausbau
- Schnittstellen-Mgt.
- Bestandsakquisition
- Trainings
- Kommunalpolitische Abstimmungen, EMVU-Thematik
- Projektmanagement aller Bau-Prozesspartner (intern – extern)
- Ingenieur-Know How
- Bauliche Beratungsfunktion
- Technische Koordination
- Enterprise Projekte
- Immobilienmanagement – Steuerung sämtlicher vertraglicher und Störungsbedingter Handlungsfelder
- Eigentümer Netzwerk
- Synergiemanagement
- Bau Recht
- Mitbenutzungskoordination
- Juristische Bewertung und -Beratung

MANAGEMENT

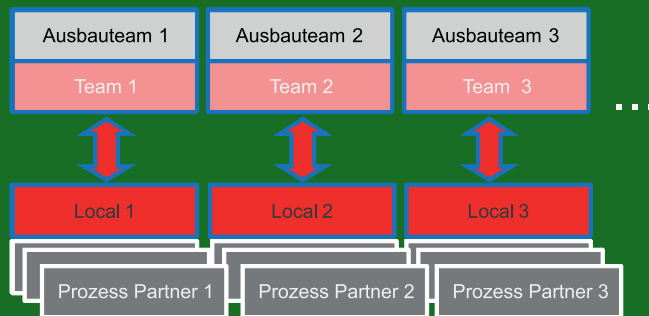
Strategische Steuerung | Innovations-Mgt.

Personalwesen | Qualitätsmanagement

Mitbenutzungscoordination | Partner Mgt.

VERTRIEB LIEGENSCHAFTEN

Systembetreuung | Datenmanagement



GEMEINSCHAFTLICHE ERFOLGSFAKTOREN

- Wir denken strategisch und bieten unseren Partnern Lösungen, um immer einen Schritt voraus zu sein
- Wir bieten leistungskonforme Vergütung anhand eines klaren, monetären Baukasten-Systems
- Wir schaffen Synergien und Effizienz aus der Kenntnis der Gesamtprozesse - Planung - Akquise - Bau
- Wir arbeiten nur mit Profis in den Regionen und verfolgen zudem eine systematische, eigene Ausbildung- und Fortbildung
- Wir kennen die kundeneigenen Systeme und sichern somit eine hohe Effektivität in Bezug auf die notwendige Projektsteuerung im Rahmen der Querschnittsfunktion des Akquisitionsbereiches.

LGM Team 1

Prozess
Prozess
Proz



WAS UNS UNTERSCHIEDET

Seitdem die Themen Regulierung, Veränderung von Wertschöpfungsketten, Wettbewerb, veränderte Kunden- und Lieferantenanforderungen sowie Strategiewechsel der Marktteilnehmer die Diskussion prägen, erscheint die Veränderungsbereitschaft aller Marktpartner in der Telekommunikation grenzenlos zu sein. Alle Wertschöpfungsstufen stehen zur Diskussion. Unternehmen der Telekommunikation ziehen sich aus dem Markt zurück, andere dagegen steigen ein oder wollen einsteigen. Die Anzahl der Marktpartner scheint sich durch den Einstieg neuer Marktteilnehmer noch zu erhöhen. Dies steht im Widerspruch zu einer notwendigen Konsolidierung auf Grund der Standardisierung der Prozesse und der Erhöhung der erforderlichen Reaktionsgeschwindigkeiten bzw. dem erwarteten Anstieg der Geschäftsvorfälle sowie dem weiter ansteigenden Kostendruck.

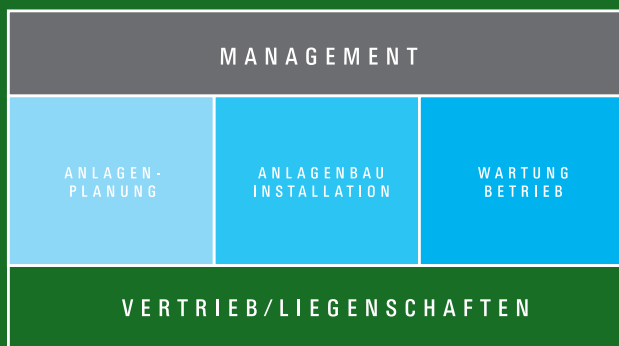
Neue bzw. veränderte Strategien, Geschäftsmodelle und Konzepte sind gefragt. Wesentlich für den aktuellen und zukünftigen Erfolg sind in dieser Phase der Marktentwicklung jedoch mehr denn je Umsetzbarkeit, Veränderungs- und Realisierungsgeschwindigkeit sowie Kostenoptimierung. Innovation, Kreativität mit der Bereitschaft zu neuen Wegen ist maßgeblich um den Marktanforderungen Stand zu halten. Entscheidend sind somit Konzepte, die schnell und optimiert umgesetzt werden können. Erfolgskritisch sind neben den richtigen Geschäftsmodellen ein optimierter operativer Geschäftsbetrieb mit funktionsfähigen Prozessen, einschließlich der erforderlichen IT-Systeme.

enerson bietet mit den Geschäftsbereichen Vertrieb / Liegenschaftsmanagement ein bis dato einzigartiges ganzheitliches Lösungsportfolio für die Telekommunikation aus einer Hand. Wir entwickeln Strategien, Geschäftsmodelle und Konzepte. Ferner begleiten wir unsere Kunden auch bei der Umsetzung. Darüber hinaus übernehmen wir im Rahmen des Business-Process-Outsourcings (BPO) die unternehmerische Verantwortung für gesamte Prozessketten. Basierend auf einer partnerschaftlichen Kundenbeziehung entwickeln wir moderne und bedarfsgerechte Lösungen, die zu einer nachhaltigen Optimierung führen. Wir sind überzeugt von unserer Kompetenz und garantieren den Erfolg und Nutzen gegenüber unserer Kunden.

Die heutigen Aufgabenstellungen und Herausforderungen unserer Kunden sind komplex und betreffen eben nicht mehr nur einzelne Segmente. Auf Basis unserer geschäftsübergreifenden und interdisziplinären Zusammenarbeit können wir kostenoptimierte und praxiserprobte bzw. umsetzbare Konzepte erarbeiten und Lösungen bereitstellen. Des Weiteren erreichen wir hiermit Umsetzungsgeschwindigkeiten, die die Marktteilnehmer in der Telekommunikation heute benötigen.

Die Kombination aus der Kenntnis der Marktsituation, -strukturen und -anforderungen, interdisziplinären und ineinandergreifenden Beratungs- und Dienstleistungen sowie praxiserprobte, effiziente und kostenoptimale Konzepte kennzeichnen die Kompetenzen von enerson!

WO WIR HIN WOLLEN



Wir werden einer der zukunftsweisenden Dienstleister und Berater in der Telekommunikation.

Unsere Strategie leitet sich hieraus konsequent ab:

- Unsere Kernprodukte sind qualitativ hochwertige Dienstleistungen, Prozessdienstleistungen und bedarfsgerechte Lösungen
 - Unsere Leistungen sind mit Synergien über unsere Geschäftsbereiche zum Nutzen unserer Kunden ausgestattet
 - Unsere Kundenbeziehungen sind partnerschaftlich, nachhaltig und wertgeschätzt
 - Die Rekrutierung und Weiterentwicklung unserer Mitarbeiter als wichtigste Ressource zur Umsetzung der Strategie ist der wesentliche Hebel für unseren Erfolg
- 

Eine hohe Experten-, Führungs- und Steuerungskompetenz sind die Grundlage für solide Projektarbeit, die auf langfristige Geschäftsbeziehungen ausgelegt ist. Selbstverständlich wollen wir unsere Stammkunden halten und neue Kunden und Projekte gewinnen. Aber, wir sind uns unserer Herkunft und unserer Verantwortung bewusst: Wir suchen und leben die Herausforderungen, Veränderungen und Chancen in der Telekommunikation.

Ihre Ansprechpartner:
Frank Oesterwind
Vorstandsvorsitzender
enerson AG



0208 306 7900



frank.oesterwind@enerson.de



KOMMEN
SIE MIT
UNS INS
GESPRÄCH



enerson AG
Luxemburger Allee 8
45481 Mülheim an der Ruhr
Telefon: +49 208 - 306790-0
Telefax: +49 208 - 306790-579
eMail: info@enerson.de