

Kundenbedarf

- Bei Kundinnen laufen zunehmend mehr Anmeldungen zur Umstellungen von EEG-Vergütung auf Direktvermarktung, von Direktvermarktung auf EEG-Vergütung, sowie Wechsel zwischen den Direktvermarktungsmodellen auf.
- Einspeiseartübergreifende Umstellung von EEG-Vergütung auf Direktvermarktung.
- Gewährleistung der Import- und Exportfähigkeit von Lastgangmessungen, Bilanzierungsfähigkeit, sowie der Abrechnung und Fakturierung.

smartmove Vorgehensweise

Szenario:

- Ein Team, bestehend aus 6 Mitarbeitern mit fundierten Einspeiser-Kenntnissen (inklusive einem Projektleiter/ Manager), wurde aus einem bereits laufenden Projekt für den entsprechenden Zeitraum abgestellt.
- Zeitrahmen: 3 Monate
- Es wurden über 2500 Konstrukte umgestellt.

Arbeitsweise:

- Analyse der Anmeldedaten.
- Umstellung der Konstrukte auf das jeweilige Direktvermarktungsmodell.
- Anlegen / Ändern der kaufmännischen und technischen Stammdaten.

Zusammenfassung/ Lessons Learned

- Es handelte sich um komplexe Vorgänge, bei denen eine gründliche Vorbereitung notwendig war.
- Der Zeitfaktor hat dabei eine große Rolle gespielt.
- Die Schwierigkeit lag vor allem darin, dass die Umstellung auf Direktvermarktung gleichzeitig an die neuen Vorgaben und Prozesse angepasst werden mussten.