



Mit Methode und Struktur zum Projekterfolg!

Hintergrund des Projektes

Seit der Liberalisierung des deutschen Energiemarktes herrscht ein hoher Wettbewerbsdruck unter den Marktteilnehmer. Hohe Preistransparenz und die einfache Möglichkeit eines Anbieterwechsels für Privat- und Geschäftskunden stellt neue Anforderungen auch an regionale Energieversorger. Zur Kennzahlen gestützten Steuerung und zur Erhöhung der Effizienz sämtlicher Vertriebsaktivitäten werden standardisierte Planungs- und Kalkulationstools benötigt.

Der Kunde

Der regionale Energieversorger ist eine massgeblicher Akteur in Sachen Klima- und Umweltschutz. Er fördert innovative Projekte im Klima- und Wasserschutz und unterstützt zahlreiche Programmen im Wind-, Wasser-, Biomasse- und Solarbereich. Sein Kundenspektrum ist gekennzeichnet durch eine hohe Anzahl von Privatkunden denen standardisierte Produkte angeboten werden und durch Geschäftskunden die individuelle massgeschneiderte Produkte angeboten bekommen.

Herausforderungen

Bedingt durch die vielfältigen Produkte, komplexer Prozesse und Datenströme werden hohe Anforderungen an eine DV-technische Lösung gestellt. Als Dienstleister in einem wissenschaftlich geprägten Umfeld sind wir es gewohnt hohen und heterogene Anforderungen mit Kompetenz und Methode zu entgegnen. Neben den

geforderten betriebswirtschaftlichen Optimierungen darf die Leistungsfähigkeit und Flexibilität der Organisation nicht eingeschränkt werden. Somit müssen die Aufgaben des Tagesgeschäfts mit den Aufgaben der Umsetzungsphase des Projektes in Einklang gebracht werden.

Projektrahmen und die Rolle des Beraters

Die Anforderungen an die erfolgreiche Projektumsetzung waren vielfältig und umfassend. Neben dem methodischen Ansatz, war technisch-wissenschaftliches Vorgehen und Fachwissen in dem Vorstandsprojekt genau so gefragt wie Verhandlungsgeschick in der Kommunikation mit Lieferanten und Fingerspitzengefühl Ergebnisse

Das Projekt-Management nach der GPM-Methode hat aufgezeigt, dass Projekterfolge mit methodischen und strukturierten Arbeitsweisen auch in einem fachlich und technisch hoch komplexen Umfeld möglich sind.

Messbarer Mehrwert

- Innerhalb von 5 Monaten konnte das neue standardisierte Planungs- und Kalkulationstool eingeführt werden.
- Zeit-, Termine, Kostenvorgaben wurden eingehalten.
- Die kooperative Erarbeitung von Projektstruktur- und Meilensteinplänen richtete Auftraggeber und Lieferanten gemeinsam auf die Projektziele aus.



SynSpace AG
Hardstrasse 43
CH-4052 Basel



SynSpace AG
Rue de Lyon 114
CH-1203 Genève



SynSpace GmbH
Kartäuserstr. 49
D-79102 Freiburg



Markus Christian Köster
Senior Consultant

phone +41 61 423 08 00
mobile +41 79 305 52 24
markus.koester@synspace.com

