

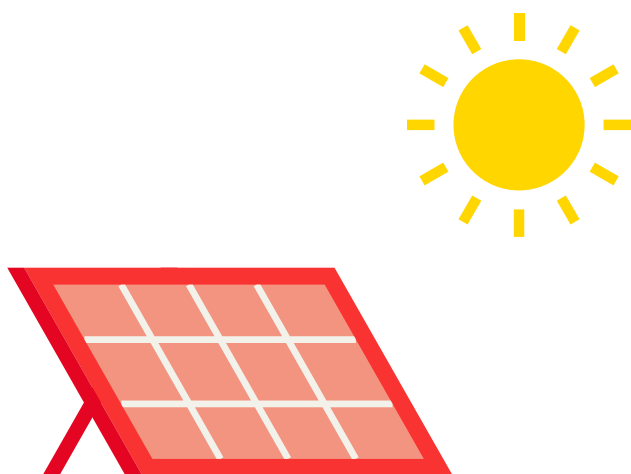


SUCCESS- STORY GREEN PLANET ENERGY

**Mit agilen Methoden zur
erfolgreichen Projektumsetzung
in Rekordzeit**

Wie **Green Planet Energy** in nur 8 Wochen ein marktreifes Produkt für ältere Windparks entwickelte

Green Planet Energy, früher Greenpeace Energy wurde 1999 gegründet, um als erster deutscher Stromanbieter **Ökostrom** nach Greenpeace-Kriterien anzubieten. Die Energiegenossenschaft produziert und verkauft **100 % sauberen Strom aus Wind-, Sonnen- und Wasserkraft.**



Es fördert damit die **Energiewende**, ohne Kohle und Atom, und bietet eine nachhaltige Strom- und Gasversorgung für Privat- und Geschäftskunden an. Zudem plant, finanziert und betreibt Green Planet Energy Erzeugungsanlagen und bietet Beteiligungen am Unternehmenserfolg an.

Seit 1999 hat Green Planet Energy 143 Millionen Euro in erneuerbare Energien investiert. Mit über 200.000 Kunden, darunter knapp 13.000 Geschäfts- und Industriekunden, und 170 Mitarbeitenden, ist Green Planet Energy ein bedeutender Akteur in der Branche.

Das Unternehmen besitzt **14 eigene Windparks** und **3 eigene Photovoltaik-Anlagen**. Zudem ist es an weiteren Projekten zur nachhaltigen Strom- und Gas-erzeugung beteiligt oder führt diese durch.

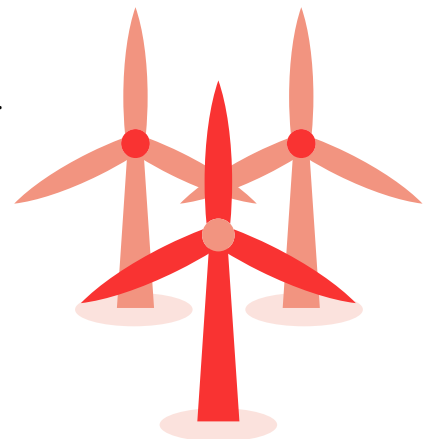
Die Ausgangssituation und Herausforderungen

Die Vorstandsmitglieder Sönke Tangermann und Nils Müller erläuterten uns die Probleme:

Ab 2021 fallen viele alte Windparks nach 20 Jahren aus der EEG-Förderung. Diese Windparks nennen sie Ü21-Anlagen. Damit diese weiterhin sauberen Strom produzieren können, brauchen sie eine neue finanzielle Grundlage. Das ist jedoch schwierig, weil ihre **Stromproduktion sehr unregelmäßig** und damit schwer zu prognostizieren ist. Das wiederum senkt den Wert des Windstroms so stark, dass ein Weiterbetrieb nur schwer zu finanzieren ist.

Green Planet Energy will den Weiterbetrieb mit einer fairen Vergütung ermöglichen und möglichst viel Windstrom in den eigenen Strommix integrieren. Zudem hat das Unternehmen ggf. Interesse daran, die Windparks zu repowern. Das bedeutet, die alten Windparks abzubauen und durch neue, stärkere Anlagen zu ersetzen.

Um den Betreibern der alten Ü21-Windparks zu helfen, wollte Green Planet Energy ein **wettbewerbsfähiges und faires Angebot** entwickeln, damit andere Betreiber die Windparks übernehmen können. Dieses Angebot sollte im September auf einer Branchenmesse vorgestellt werden.



DIE PROBLEMATIK

Unsere it-agile Kolleginnen Fabienne Elsmann und Claudia Reitenbach hatten nur 8 Wochen Zeit, um das Produkt zu entwickeln und den Messeauftritt vorzubereiten – und das in einem Team mit wechselnder Besetzung. Anfang Juli 2019 starteten sie das Projekt Ü21, um das Produkt für Ü21-Windpark-Betreiber zu entwickeln. Ziel war es, bis Anfang September einen Angebotsumfang zu erstellen, der die Bedürfnisse dieser Zielgruppe erfüllt und Green Planet Energy als attraktiven Partner positioniert.

VORHERIGE SCHRITTE

Der Erfolg des Projekts war kritisch, die Inhalte komplex und die Zeit knapp. In einem Workshop entschied Green Planet Energy mit allen Bereichsleitern deshalb, Ü21 als agiles Pilotprojekt zu starten. Das Projekt startete Anfang Juli mit einem Lift-Off-Workshop, indem wir ein agiles Framework vorstellten, das sofort Zustimmung fand. Bereits am 16. Juli 2019 begann der erste von acht Sprints im Projektteam.

Unser Lösungsansatz

Für das Projekt brauchte es Expertise aus vielen Abteilungen: vertragliche und technische Kenntnisse, Preisgestaltung und Marketing. Manche Aufgaben mussten nacheinander erledigt werden, andere konnten gleichzeitig laufen. Normalerweise hätte ein Projektleiter die Arbeit koordiniert. Im Workshop wurde jedoch klar, dass das zu viel Zeit kosten würde.

Statt eines klassischen Projektleiters wurde ein festes Team mit allen nötigen Fähigkeiten gebildet. Dieses Team arbeitete **zwei Tage pro Woche gemeinsam vor Ort**, ohne Ablenkung. An den anderen Tagen erledigten sie ihr Tagesgeschäft. Die Vorstände gaben wöchentlich Feedback, damit Änderungen schnell umgesetzt werden konnten. Das Team nutzte Bestandteile von agilen Methoden wie Scrum und agilen Produktmanagement-Methoden.

Praktisches Vorgehen

Die folgenden Schritte waren ein wichtiger Teil der agilen Arbeitsweise und trugen zum Erfolg des Projekts bei.

KICK-OFF

Das Team startete mit einem Kick-Off-Meeting. Dabei legten sie fest, wie sie zusammenarbeiten und erstellten eine erste Übersicht der Aufgaben.

STORY MAP

Die Aufgaben wurden nach Themen und Wichtigkeit in einer Story Map geordnet. Das half dem Team, den Überblick zu behalten und sich auf die nächsten wichtigen Schritte zu konzentrieren. Ziel war es, ein Minimal Viable Product (MVP) zu entwickeln, also das kleinste funktionsfähige Produkt.

ANGEPASSTE SCRUM-SPRINTS

Das Scrum-Framework wurde an die Bedürfnisse und das Umfeld des Projektes angepasst. Daraus ergaben sich folgende Punkte:

- Die Sprints dauerten jeweils zwei Tage.
- Jeder Tag begann mit einem Daily-Meeting am Taskboard, welches gegebenenfalls aktualisiert wurde.
- Danach wurde die Story Map für die nächsten zwei Tage festgelegt.
- Das Team definierte Akzeptanzkriterien für einzelne Aufgaben und brach diese in kleinere Tasks herunter.
- Vor Beginn der Arbeit wurden Stakeholder für das Review am nächsten Tag eingeladen, um ihre Anwesenheit und damit ihr Feedback sicherzustellen.

ARBEITEN IM TEAM

- Das Team arbeitete in kleinen Gruppen (2-3 Personen) an einzelnen Aufgaben.
- Die Aufgabenverteilung wurde jedes Mal neu überdacht: Wer ist für die Aufgabe verantwortlich? Welche Abteilungen sollten mitarbeiten, damit alle relevanten Perspektiven berücksichtigt sind?
- Nach maximal 30 Minuten (im ersten Sprint noch eine Stunde) stellten die Gruppen ihre Ergebnisse vor, gaben Feedback und arbeiteten in neuen Konstellationen weiter.

REVIEW UND RETRO

- Zwischendurch wurden Fragen für das Review gesammelt.
- Das Review wurde stetig verbessert und führte bald zur Zufriedenheit des Teams und der Stakeholder.
- In jeder Retrospektive am Ende des 2-Tages-Sprints lernte das Team etwas Neues, das in der folgenden Woche umgesetzt wurde. Das ist ein wesentlicher Bestandteil von Agilität und sicherlich auch ein relevanter Erfolgsfaktor des Projektes, wie auch die Projektreflexion zeigte.

Die Erfolge

Green Planet Energy entwickelte in nur zwei Monaten ein marktreifes Produkt und präsentierte es erfolgreich auf einer Branchenmesse. Das Projekt förderte eine schnelle, hochwertige Produktentwicklung und brachte einen neuen Spirit in die Arbeitsweise des Unternehmens.



ZUSAMMENFASSUNG

Green Planet Energy stand vor der Herausforderung, alte, aus der EEG-Förderung gefallene Windparks wirtschaftlich weiter zu betreiben. In einem agilen Projekt wurde innerhalb von zwei Monaten ein marktreifes Produkt entwickelt und erfolgreich auf einer Branchenmesse präsentiert.

Unsere Beraterinnen und ein crossfunktionales Team aus allen benötigten Unternehmensbereichen entwickelten ein Vorgehensmodell, das mit Elementen aus Scrum und modernen Produktentwicklungsmethoden (Story Maps und Minimal Viable Product) die zeitkritische Herausforderung meisterte.



Die beiden Vorstandsmitglieder
Sönke Tangemann und Nils Müller berichten:

„Greenpeace Energy hat den Anspruch und die Aufgabe, Impulse in einen Markt zu senden, der sich durch die Energiewende in einem massiven Umbruch befindet. Wir wollen diese Änderungen beschleunigen und in die richtige Richtung lenken. Dafür ist es erforderlich, sich auch selbst zu verändern und Prozesse zu nutzen, die unsere Schlagkräftigkeit erhöhen und dennoch mit wirtschaftlich sinnvollen Kapazitäten zu stemmen sind.

Das Projekt Ü21 ist für uns ein wichtiger Schritt nach vorne, hin zu mehr Geschwindigkeit, hoher Produkt- und Prozessqualität, mit einem Spirit, der den Kollegen die Freiheit gibt, ein nachhaltiges Produkt kreativ, ohne Restriktionen und mit viel Spaß zu entwickeln. Wir haben Muster in unserer Arbeitsweise durchbrochen. Innerhalb von zwei Monaten ein Produkt zu entwickeln und dieses am Ende auf einem eigens hierfür errichteten Messestand anzubieten, war ein sehr ehrgeiziges und wirklich gelungenes Vorhaben, das wir dank der neuen Arbeitsweise und mit Fabiennes Unterstützung gemeinsam erreichen konnten.“

Haben auch Sie Interesse, die Herausforderungen Ihres Energieunternehmens in Angriff zu nehmen?

Wenn Sie Interesse an unserem Workshop haben oder erfahren möchten,
wie genau wir anderen Energieversorgern bei ihren Herausforderungen
geholfen haben, dann melden Sie sich gerne bei uns oder buchen direkt ein
kostenfreies, unverbindliches Gespräch:

calendly.com/wattnun/hallo

