



AUSGEWÄHLTER ERZEUGERNACHWEIS · JUNI 2026

Wie Versina GO-Verkäufe mehrerer Unternehmen in einem Workflow steuert

Versina nutzt Soldera, um GO-Verkäufe, monatliche Produktionsmeldungen, Registerüberwachung und kommerzielle Kontrolle in einem litauischen Erneuerbare-Energien-Portfolio zu steuern.

8 Unternehmen

Korrekt angelegt, verbunden und mit passenden Berechtigungen im gesamten Portfolio.

Monatliche Meldungen

Produktionsmeldungen und Registerflüsse laufen durch einen wiederholbaren Prozess.

Kommerzielle Kontrolle

GO-Verkäufe bleiben für künftige PPA-Entscheidungen flexibel.

Acht Unternehmen, ein Arbeitsbereich

-
- 01** **Ausgangslage:** Versina kam zu Soldera mit installierter Leistung, verteilt über mehrere Windparks und verbundene Unternehmen.
-
- 02** **Die Reibung:** Versina hatte Zertifikate zu verkaufen, doch ein Teil der künftigen Produktion musste flexibel bleiben, weil Versina seine PPAs jährlich ausschreibt.
-
- 03** **Wie Soldera half:** Soldera richtete Versina als Portfolio-Workflow ein: Acht Unternehmen wurden korrekt angelegt, verbunden und berechtigt; Registerüberwachung und monatliche Produktionsmeldungen flossen in einen wiederholbaren Prozess.
-
- 04** **Das Ergebnis:** Versina hat jetzt eigene kommerzielle Regeln, Einblick in den Status von Produktionsmeldungen und Ausstellungen und ist nicht mehr auf Registerexporte, E-Mails und interne Tracker angewiesen.
-

„GO-Marktpreise sind unsicher. Deshalb ist der Überblick über unser Portfolio entscheidend.“



GEDIMINAS BANYS
CEO BEI VERSINA

„Das Beispiel Versina ist die perfekte Case Study für die Art von Arbeit, die wir am besten können.“



ARTURAS ZATULINAS
HEAD OF BUSINESS DEVELOPMENT BEI
SOLDERA