dossier
fokus kunde

AUSSICHTS-REICHE PERSPEKTIVE

Bild: petovarga – stock.adobe.com; ecco – stock.adobe.com; senlia_designer – stock.adobe.com;

Physische Energielieferungen, energiewirtschaftliche Dienstleistungen, Wissenstransfer: Stadtwerke und Energieversorger übernehmen heute viele Aufgaben. So sichern sich die Firmen Bestandskunden oder akquirieren Neukunden. Die Digitalisierung macht's möglich.

INHALT

FULL SERVICE DIENSTLEISTER 34
VORFAHRT FÜR GRÜNSTROM 37
DER EINSATZ LOHNT SICH 38
ZAHLENCHECK 40

WHITE LABEL – Immer mehr Industriebetriebe setzen heute auf eine nachhaltige Energieeigenversorgung. Dieser Trend eröffnet Stadtwerken und Energieversorgern neue Geschäftsmöglichkeiten. Mit der Software Opti.node können die Unternehmen ihre neuen Konzepte vollautomatisch planen und betreiben.

FULL SERVICE DIENSTLEISTER

FAKT

Künftig auch Anlagenkonfiguration

Der nächste große Schritt von Opti.node soll Nutzern helfen, vollautomatisch die beste Anlagenkonfiguration für ihr dezentrales Energiekonzept zu finden.

Aktuell muss man noch aktiv vorgeben, welche Anlagen und Dimensionierungen analysiert und bewertet werden sollen.

In Zukunft soll der Nutzer hierbei mehr Unterstützung bekommen, zum Beispiel, indem individuell für jedes Projekt eine PV-Anlage, eine Wärmepumpe oder ein Batteriespeicher in einer bestimmten Größe von der Software empfohlen wird. ***mn***

Bis 2030 muss die Industrie Ihre Treibhausgas-Emissionen gegenüber 1990 in etwa halbieren, so hat es die Bundesregierung über die Sektorenziele vorgegeben. Doch vielen Unternehmen reicht dies nicht aus. Immer mehr Industriebetriebe haben in den vergangenen Monaten ambitionierte Klimaziele verkündet. So gab etwa Daimler die Order aus, dass bis 2022 alle deutschen Mercedes-Benz-Cars-Werke über eine CO_2-neutrale Energieversorgung verfügen sollen. Beim Wettbewerber Audi will man bis 2030 alle Produktionsstätten CO_2-neutral stellen. Besonders ambitioniert zeigt sich der Bosch-Konzern: Schon im kommenden Jahr sollen die weltweit über 400 Standorte keinen CO_2-Fußabdruck mehr hinterlassen. Der Infrastrukturausrüster Schneider Electric plant, bis 2030 die Energiezufuhr für seine Einrichtungen weltweit auf 100 Prozent erneuerbarer Energien umzustellen. Wettbewerber Siemens will den CO_2-Fußabdruck in den eigenen Betrieben bis 2020 gegenüber 2014 halbieren und bis 2030 klimaneutral sein. »Wir beobachten ein stark steigendes Interesse von Unternehmen aller Art – nicht nur Industriebetriebe, sondern auch Filialisten, Hotels oder Betreiber öffentlicher Liegenschaften – durch eigene, lokale Erzeugungsanlagen die finanzielle Planbarkeit ihrer Energiekosten zu verbessern und gleichzeitig ihre CO_2-Emissionen zu reduzieren«, berichtet Matthias Karger. Nach der Beobachtung des Gründers und Geschäftsführers von Node.energy hat sich die Situation hier deutlich verändert: »Während früher insbesondere große und energieintensive Betriebe ihre Energieversorgung selbst organisierten, ist das Thema inzwischen schon fast Mainstream.« Begünstigt werden diese Entwicklungen von einigen Faktoren, die hier zusammenkommen.

> **»Technologisch sind Eigenversorgungskonzepte inzwischen absolut ausgereift.«**
>
> ***Matthias Karger, Node.energy***

Bild: patboon - stock.adobe.com

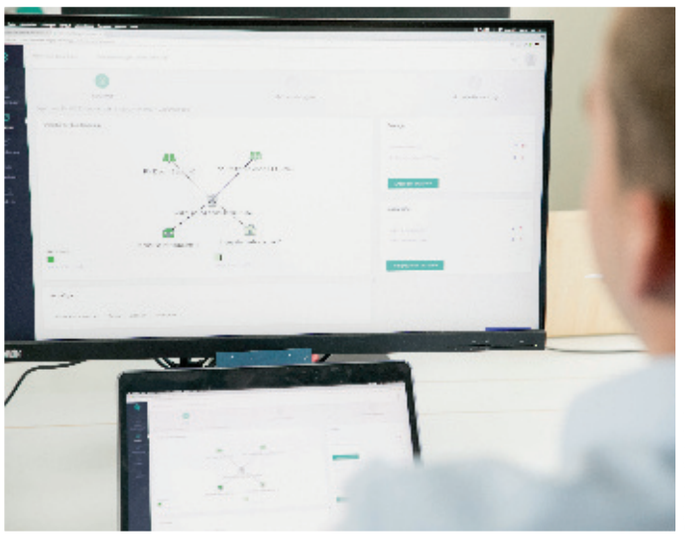

Bild: Martin Leissl

WIRTSCHAFTLICHKEIT UND ÖKOLOGIE

So seien Eigenversorgungskonzepte technologisch inzwischen absolut ausgereift, betont der Chef des Frankfurter Start-ups. Dabei schließen sich Wirtschaftlichkeit und Ökologie nicht mehr aus, weil etwa Solaranlagen und künftig auch Batteriespeicher immer günstiger werden. »Somit ist Eigenversorgung heute auch finanziell attraktiv", sagt Karger. Gleichzeitig hat der Hochlauf der Elektromobilität begonnen. »Zukünftig werden viele Mitarbeiter oder Besucher eine Stromtankstelle erwarten und dass diese aus erneuerbaren Quellen gespeist wird«, hat der Diplom-Kaufmann ausgemacht. Und nicht zuletzt ist das Thema Nachhaltigkeit und Klimaschutz durch die Fridays-for-Future-Bewegung auch zunehmend medial sehr präsent.

REGULARIEN ÜBERBLICKEN

Obschon Eigenversorgungs-Konzepte für Industrie- und Gewerbekunden ökonomisch und ökologisch sinnvoll sind, ist der regulatorische Rahmen selbst für Fachleute kaum noch überschaubar. Dies liegt unter anderem daran, dass sich die rechtlichen Vorgaben für verschiedene Erzeuger, Speicher und Verbraucher ständig ändern. Gleichzeitig dominieren staatlich regulierte Preisbestandteile die Stromrechnung. »Ob eine Umlage gezahlt werden muss oder nicht, bestimmt maßgeblich die Wirtschaftlichkeit von dezentralen Energiekonzepten. Im Planungsalltag führt dies notgedrungen zum Einsatz komplexer und fehleranfälliger Excel-Tapeten, deren Erstellung und Pflege wahnsinnig viel Zeit verschlingen«, weiß Karger.

ANALYZER-MODUL

Um diesen Herausforderungen zu begegnen, hat Node.energy die spezielle Software-as-a-Service-Lösung Opti.node entwickelt. Diese besteht aus zwei Modulen. Das Analyzer-Modul deckt die kaufmännische und regulatorische Analyse und Planung von dezentralen Energiekonzepten ab. Der Geschäftsführer betont: »Für eine große Anzahl bestehender und potenzieller Projekte lassen sich mit einem Aufwand von weniger als 30 Minuten sehr aussagekräftige Simulationen erstellen.« Das Manager-Modul automatisiert ▶

INTERVIEW

»EVU HABEN EINE SEHR GUTE AUSGANGSLAGE«

Matthias Karger, CEO von Node.energy, über die Potenziale von Energieversorgern im externen Energiemanagement von Industrieunternehmen.

Matthias Karger
Node.energy

Bild: Martin Leissl

Welche Rolle hat der Energieversorger künftig noch, wenn jeder seinen Strom selbst erzeugt?
Für Energieversorger bieten sich zahlreiche neue Optionen – aber sie müssen dafür ihre Rolle grundsätzlich neu denken und auch leben. Noch relativ dicht am bisherigen Geschäft ist etwa die Lieferung von Restbedarfsmengen oder die Vermarktung überschüssiger Stromerzeugung der Unternehmen. Das wesentlich größere Potenzial bietet sich aber im Dienstleistungsbereich: angefangen von der Beratung, Planung und Implementierung dezentraler Energiekonzepte bis hin zur Übernahme der fortlaufenden technischen und kaufmännischen Aufgaben als externer Energiemanager.

Inwieweit helfen EVU hier ihre bestehenden Kundendaten?
EVU haben hier eine sehr gute Ausgangslage, auch zukünftig als externer Energiemanager in der dezentralen Energiewelt eine dauerhafte Rolle zu übernehmen. Ganz konkret sind historische Erzeugungs- und Verbrauchsprofile ein hervorragender Startpunkt, um dezentrale Energiekonzepte zu planen.

Wie nehmen EVU das Angebot von Node.energy an?
Die meisten EVU stehen dem Thema sehr offen gegenüber. Allerdings werden bei vielen Unternehmen die strukturellen Weichen für die erfolgreiche Transformation gerade erst gestellt. Man spürt aber, dass immer mehr Energieversorger verstehen, dass Sie sich um die Kundenbedürfnisse herum organisieren und dafür bisherige Abteilungsgrenzen überwinden müssen. Opti.node kann hier viel dazu beitragen, die verschiedenen Kompetenzen im EVU an einen Tisch zu bringen und für den Kunden komplette Angebote zu entwerfen.

Industrieunternehmen können ihre Energieinfrastruktur auch selbstständig optimieren. Wie groß ist die Bereitschaft, hier einen Dienstleister zu beauftragen?
Die Bereitschaft dafür ist groß und wächst weiter – selbst bei energieintensiven Betrieben mit entsprechenden Fachleuten im eigenen Unternehmen. Das liegt auch daran, dass Vielfalt und Komplexität des Themas schneller zunehmen, als interne Kompetenzen aufgebaut werden können. Im Mittelstand ist der Bedarf noch höher. Hier ist für Dienstleister die größte Herausforderung, den richtigen Entscheidungsträger zu identifizieren. Oft gibt es dafür noch keine eindeutigen Verantwortlichkeiten.

Wie kommen Stadtwerke und sonstige Energiedienstleister mit Opti.node zurecht?
Die Erfahrungen sind sehr unterschiedlich. Einige EVU haben zuerst einen Aha-Effekt und merken, welche organisatorischen Veränderungen erforderlich sind, um auch wirklich eine Dienstleistung als externer Energiemanager anzubieten. EDL, die bereits verschiedene Disziplinen für ein ganzheitliches Angebot bündeln, können mit Opti.node direkt loslegen. ***mn***

dagegen das fortlaufende Management realisierter Energiekonzepte. Aufgaben wie die Vorbereitung von Meldeformularen, Reports und Abrechnungen übernimmt die Software und entlastet somit die Mitarbeiter von zeitintensiver und fehleranfälliger »Handarbeit«. Außerdem informiert das Tool automatisch über Veränderungen äußerer Rahmenbedingungen: So gibt die Software einen Hinweis, wenn etwa die Netzentgelte steigen und dadurch für ein konkretes Projekt ein anderes Nutzungskonzept vorteilhaft wäre. Oder wenn neue Formulare oder Meldepflichten hinzukommen, werden die erforderlichen Vorlagen automatisch aktualisiert.

Dabei könne man sich darauf verlassen, dass Funktionsumfang und Anwendungsmöglichkeiten laufend aktualisiert und weiterentwickelt werden, betont Karger. »Hierbei lassen wir uns stark von den Wünschen und Bedürfnissen unserer Kunden leiten. Alle zwei Wochen gibt es einen neuen Release und alle Kunden bekommen den erweiterten Leistungsumfang zur Verfügung gestellt.«

BATTERIESPEICHER SIMULIEREN UND BEWERTEN

So kam etwa Mitte September eine Funktion hinzu, mit der Batteriespeicher simuliert und finanziell bewertet werden können. Und auch neue Themen wie Sektorenkopplung, E-Mobilität oder Power-Purchase-Agreements (PPA) haben die Frankfurter auf dem Schirm. »Wir arbeiten mit Hochdruck daran, die Anwendungsmöglichkeiten noch weiter zu verfeinern«, betont Karger.

Verfügbar ist das neue Angebot Inter.node, das die Stromerzeugung dezentraler Anlagen zeit- und mengenmäßig mit der Nachfrage regionaler Verbraucher abgleicht und abrechnet. So lassen sich temporäre Überschüsse oder Restbedarfsmengen dezentraler Energieanlagen ausgleichen.

Wenn etwa ein Industriebetrieb am Wochenende mehr Solarstrom erzeugt, als er selbst benötigt, kann dieser Überschuss mithilfe von Inter.node an benachbarte Verbraucher oder Mitarbeiter abgegeben werden. Erprobt wird die Lösung seit einigen Monaten im Allgäu. »Energieversorger finden das Konzept sehr spannend, da Inter.node wie eine Art Adapter zwischen bestehenden EDM-Systemen wirkt und die klassische Lieferantenmarktrolle und das Direktvermarktungsgeschäft ohne großen technischen Aufwand miteinander verknüpft«, so Karger. In Hinblick auf die zukünftig aus der EEG-Förderung fallenden Anlagen biete sich für EVU ein neues Geschäftsfeld.

Dass man mit dem Lösungskonzept Antworten für die Herausforderungen der Energiewende findet, bekam Node.energy Ende Oktober beim Green Finance Summit bestätigt. Die Firma belegte den zweiten Platz des Wi-Win-Awards für nachhaltige Start-ups.

Michael Nallinger

www.node.energy

Bild: Onidji - stock.adobe.com