

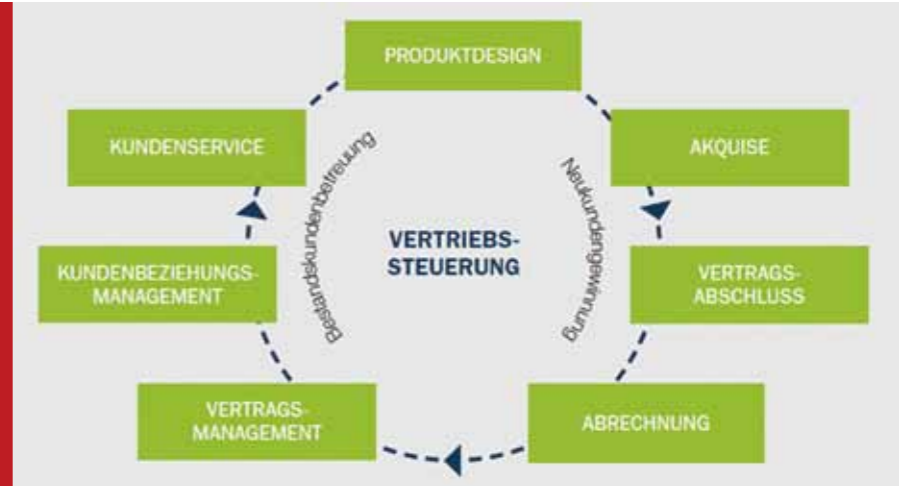


Digitalisierung und die Umsetzung neuer Geschäftsmodelle sind an der Tagesordnung. Im Vordergrund stehen hier die neuen Anforderungen an die Flexibilität von IT-Lösungen. Denn ob Angebote wie Mieterstrom, Direktvermarktung oder Elektromobilität: Mit den althergebrachten Branchenlösungen ist dies alles nicht mehr abzubilden.

Der Softwarehersteller Wilken hat deshalb schon vor drei Jahren einen Technologiewechsel eingeläutet und eine neue Produktgeneration für die Kundenabrechnung entwickelt. Ein Fachbeitrag von Uwe Pagel, Press'n'Relations GmbH.

Foto: Press'n'Relations GmbH

Grafik: Wilken



## Am Ende wird immer abgerechnet

Eines der ersten Module der neuen Produktgeneration „Wilken P/5“ ist eine neue Billing Engine, die den Kern des Vertriebspakets ENER:GY easy market bildet. Damit lassen sich die drastisch gestiegenen Anforderungen an die Kundenabrechnung einfach umsetzen.



### Beispiel Direktvermarktung

Immer mehr private und gewerbliche Betreiber von KWKG- und EEG-Anlagen stehen vor der Frage, wie sie ihren Strom nach Auslaufen der Förderung weiter vermarkten sollen. Der Wilken-Anwender Stadtwerke Pforzheim (SWP) hat dazu ein Modell entwickelt, das Betreibern derartiger Anlagen eine umfassende Unterstützung bietet – nicht nur bei der Vermarktung des erzeugten Stroms, sondern auch in Sachen Eigenverbrauch, beim Contracting oder der Optimierung und Instandhaltung der Anlagen. Erst mit dem neuen Abrechnungsmodul wurde es überhaupt möglich, die neuen Vertragsbeziehungen ohne aufwändige Anpassungen abzubilden.

Die zentrale Komponente des Angebots ist dabei der Einspeisungsvertrag, über den der Anlagenbetreiber seinen erzeugten Strom zu einer festen Vergütung an die SWP verkauft.

Dazu kommt als zweite Option ein Bezugsvertrag für den Reststrom mit ebenfalls günstigen Konditionen. Die dritte Komponente ist schließlich ein Service-Angebot für die Optimierung und Instandhaltung der Anlage. Aber auch Contracting-Angebote zur Erzeugung von Kälte sowie das Speichern von Energie sind künftig Teil des Portfolios.

In einem ersten Piloten wurde dies am Beispiel eines BHKW umgesetzt. Da der KWKG-Zuschlag ausgelaufen ist, werden dem Anlagenbetreiber nur noch die vermiedenen Netzentgelte und die vom Netzbetreiber festgelegte Einspeisevergütung direkt ausbezahlt. Neben dieser Variante wird mit Hilfe des Wilken-Einspeisemanagements auch das Marktprämienmodell für EEG-Anlagen mit und ohne Abtretungsregelung abgebildet. Auf der Vertriebsseite bleibt es bei einer monatlichen Abrechnung unter Berücksichtigung von Anlagenstammdaten aus dem Einspeisemanagement. Diese wurden in der Analysephase ermittelt und reichen von Anlagen-

informationen über Energieträger bis zum Einspeisemanagementtyp.



### Beispiel Mieterstrom

Hier müssen eine ganze Reihe von Problemstellungen berücksichtigt werden. Beispielsweise sind die meisten Liegenschaften, die sich für Mieterstrommodelle eignen, nicht mit digitaler Messtechnik ausgestattet, da dies Vermietern oder Immobiliengesellschaften in der Regel zu teuer ist. Zudem beteiligen sich meist nicht alle Mieter einer Liegenschaft am Mieterstrommodell. Ohne eine flächendeckende Installation von digitaler Messtechnik für Einspeisung und Verbrauch sind die meisten Softwarelösungen aber kaum in der Lage, die Verbräuche korrekt den einzelnen Parteien zuzuweisen.

ENER:GY easy market von Wilken löst dieses Problem mithilfe des so genannten „Summen-

zählermodells“, das auch von der Bundesnetzagentur genehmigt wurde. Hier wird zusätzlich zum Solarstromzähler sowie den vorhandenen Summenzählern ein Zwei-Richtungszähler installiert, der die Schnittstelle zwischen dem hausinternen und dem öffentlichen Netz bildet.

Mit Hilfe dieses Zählers kann genau nachvollzogen werden, wieviel eigenerzeugter Solarstrom ins öffentliche Netz eingespeist wurde, aber auch umgekehrt, wenn der selbsterzeugte Strom nicht ausgereicht hat. Über einen speziellen Algorithmus ermittelt die Software daraus dynamisch die Solarquote, also den Anteil des in der PV-Anlage erzeugten Eigenstroms. Anschließend erfolgt eine Verteilrechnung über alle teilnehmenden Mieter beziehungsweise Wohnungseigentümer hinweg. Dabei werden auch die unterschiedlichen gesetzlichen Abgaben aufgeschlagen. Hausbewohner, die nicht teilnehmen, werden herausgerechnet und können so weiterhin den Strom aus dem öffentlichen Netz vom Lieferanten ihrer Wahl beziehen.

Während die Reststromlieferungen aus dem Netz die Netznutzungsentgelte und EEG-Umlage enthalten, entfallen die Entgelte für die Netznutzung bei der Solarstromlieferung.

Speziell dafür mussten jedoch entsprechende Summenzählermodelle über komplexe Messstrukturen in die Abrechnung eingebaut werden. Da die teilnehmenden Mieter de facto zwei Lieferanten besitzen (Solarstromlieferung und Reststromlieferung), ist es auf diese Weise möglich, nur mit einer Rechnung zu agieren, um so weiterhin nach dem Grundsatz „One face to the customer“ handeln zu können.



### Beispiel Elektromobilität

Hier setzt Wilken mit dem Stadtwerk am See einen entsprechenden Pilotprozess um. Mithilfe eines Kartenlesers können sich die Kunden des Stadtwerks am See künftig direkt an der Ladesäule identifizieren. Für Touristen oder Tagesgäste ist eine Freischaltung über mobile Endgeräte und Zahlung via Kreditkarte oder PayPal vorgesehen. Die Anbindung von Roaming-Anbietern wird schließlich auch den Kunden anderer Versorgungsunternehmen die bargeldlose Abrechnung ermöglichen.

Meldet sich ein Kunde des Stadtwerks am See per Kundenkarte an der Ladesäule an, fragt die Säule eigenständig beim Wilken-Abrech-

nungssystem an, ob der Kunde angelegt ist. Ist dies der Fall, gibt das Wilken-System alle notwendigen Informationen zum Vertrag zurück, so dass der Preis für die Ladung direkt an der Ladesäule angezeigt werden kann.

Auf diese Weise können kundenspezifische Verträge verwendet und in Echtzeit abgerechnet werden. Die Berechnung des Preises wird direkt in der Ladesäule vorgenommen und angezeigt. Dabei wird es möglich sein, die eingesparten CO<sub>2</sub>-Emissionen direkt auszuweisen. Zeitvariable Tarife sollen in einer weiteren Ausbaustufe hinzukommen. Schon in der ersten Ausbaustufe steigt die Transparenz für die Kunden des Stadtwerks am See deutlich.

In der monatlichen Abrechnung werden alle durchgeführten Ladevorgänge einzeln dargestellt. Auf Wunsch können zudem die E-Mobility-Abrechnungen im Rahmen der normalen Stromrechnung ausgewiesen werden. Damit ist es auch möglich, künftig Kombitarife einzuführen oder unterschiedliche Konditionen für die Beladung der Fahrzeuge in der heimischen Garage und an der Ladesäule abzubilden. Für gewerbliche Kunden ist zudem eine Flottenabrechnung vorgesehen. [www.press-n-relations.de](http://www.press-n-relations.de)