

Direktvermarktung, Contracting und Anlagenoptimierung

Stadtwerke Pforzheim mit Komplettangebot

Immer mehr private und gewerbliche Betreiber von KWK- und EEG-Anlagen stehen vor der Frage, wie sie ihren Strom nach Auslaufen der Förderung vermarkten sollen. Die Stadtwerke Pforzheim haben jetzt ein Modell entwickelt, das Betreibern solcher Anlagen im Rahmen eines Rundum-sorglos-Pakets eine umfassende Unterstützung bietet – nicht nur bei der Vermarktung des erzeugten Stroms, sondern auch beim Eigenverbrauch, beim Contracting sowie der Optimierung und Instandhaltung der Anlagen.

Auslöser für das Projekt Direktvermarktung der SWP Stadtwerke Pforzheim GmbH & Co. KG waren Anfragen von Kunden, die KWK- oder EEG-Anlagen betreiben. »Immer häufiger klingelte bei uns das Telefon zu diesem Thema. Vor allem die Betreiber von KWK-Anlagen, die nach zehn Jahren aus der Förderung fallen, haben uns um Hilfe gebeten«, berichtet Christian Schneider, Prokurist und Leiter der Hauptabteilung Markt bei den SWP.

Direktvermarktung offensiv angehen

Auch ein Blick in die Zukunft war für ihn Ansporn, das Thema Direktvermarktung offensiv anzugehen. »Derzeit gibt es in Deutschland mehr als 1,5 Mio. EEG-Anlagen. Davon werden zwar nach wie vor viele nach dem EEG oder dem Marktprämienmodell vergütet. Ab dem Jahr 2021 müssen aber auch diese auf sonstige Direktvermarktung umgestellt werden. Für ein kleines Stadtwerk ist das ein riesiger Markt, den wir keinesfalls links liegen lassen sollten«, erklärt Schneider.

Auslöser für das Projekt Direktvermarktung waren die Anfragen von Kunden.

Dabei stand für ihn von vornherein fest, dass es nicht reicht, sich auf die reine Vermarktung zu beschränken. Ziel war es vielmehr, möglichst hohen Mehrwert sowohl für die Anlagenbetreiber als auch für die SWP zu schaffen. »Um sicherzustellen, dass all diese Angebote auch softwareseitig sauber abgebildet werden, haben wir Wilken und Kisters bereits in der Konzeptphase als Partner

in das Projekt geholt. Denn durch die neu dazu kommenden Vertragsbeziehungen gestalten sich auch die Prozesse deutlich komplexer als bisher«, beschreibt Schneider das Vorgehen.

Drei Vertragsbeziehungen für mehr Kundenbindung

Erst mit der neuen Vertriebsabrechnung, die Wilken Anfang 2015 auf den Markt gebracht hat, ist es möglich, die neuen Vertragsbeziehungen ohne aufwendige Anpassungen abzubilden. Die zentrale Komponente des Angebots ist 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. Die dritte Komponente ist ein Serviceangebot für die Optimierung und Instandhaltung der Anlage. Dazu gehören beispielsweise der Austausch fehlerhafter Solarmodule oder des Motors bei der alten KWK-Anlage. Aber auch Contractingangebote zur Erzeugung von Kälte sowie das Speichern von Energie sind künftig Teil des Angebots.

»Mit dem neuen Modell können wir einen Pool von Strom- und Wärmeerzeugungsanlagen aufbauen und damit den Zukauf von Ausgleichsenergie beziehungsweise von teurem Strom auf dem Spotmarkt vermeiden. Unsere Strukturierungskosten in der Beschaffung sinken, die Prognose wird besser und der Querverbund wird optimiert. Damit haben wir nun die Grundlage für den Aufbau eines virtuellen Kraftwerks«, fasst Schneider einige Vorteile zusammen. Durch die Verknüpfung der Handels- mit der Dienstleistungsmarge können zudem die Preise ganz anders kalkuliert werden als bisher.

Darüber hinaus bietet die dreifache Vertragsbeziehung eine ausgesprochen hohe

Kundenbindung. »Der Kunde muss sich im Prinzip um nichts mehr kümmern. Durch die festen Preise erhält er Planungssicherheit, und auch die Betriebsicherheit steigt deutlich, da wir uns um seine Anlage kümmern«, so Schneider weiter.

Vom Einspeisemanagement bis zur Abrechnung

Alle netzseitigen Prozesse in der Direktvermarktung werden nun in erster Linie über das Wilken-Modul für das Einspeisemanagement abgebildet. Hier sind Tranchenverwaltung, Administration und EEG-Vergütung zum Anlagenbetreiber oder zum abweichenden Vergütungsempfänger hinterlegt. Dazu kommen das ÜNB-Reporting, das technische Gerätemanagement sowie die Ablesung und – ganz wichtig – der Marktdatenaustausch. Die verschiedenen Vertragsbeziehungen sind in der neuen Vertriebsabrechnung von Wilken hinterlegt, ebenso der Contractingvertrag.

Der Kunde muss sich im Prinzip um nichts mehr kümmern.

Verwaltet werden hier auch die Abrechnungskonditionen einschließlich der erforderlichen Anlagenspezifikationen. Gegenüber der klassischen Energieabrechnung werden in der Vertriebsabrechnung für das neue Angebot statt einem Zählpunkt je Kunde zwei Zählpunkte geführt – jeweils einer für den Bezug und einer für die Einspeisung. In einem ersten Pilotprojekt wurde dies mit einem BHKW umgesetzt. Da der KWKG-Zuschlag ausgelaufen ist, werden dem Anlagenbetreiber



Christian Schneider: Ab dem Jahr 2021 müssen alle EEG-Anlagen auf sonstige Direktvermarktung umgestellt werden. Für ein kleines Stadtwerk ist das ein riesiger Markt, den wir keinesfalls links liegen lassen sollten.

nur noch die vermiedenen Netzentgelte und die vom Netzbetreiber festgelegte Einspeisevergütung ausbezahlt.

Neben dieser Variante wird mit dem Wilken-Einspeisemanagement 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 Daten wurden in der Analysephase ermittelt und reichen von Anlageninformationen, möglichen Energieträgern bis zum Einspeisemanagementtyp. Die Abrechnungskonditionen wurden in der neuen Vertriebsabrechnung umgesetzt.

Von Vorteil war hierbei, dass die neue Vertriebsabrechnung von Wilken ohne großen Aufwand oder aufwendige Anpassung für die Direktvermarktung eingesetzt werden konnte, da sie alle damit verbundenen Anforderungen abgedeckt.

In den kommenden Monaten wird das Konzept an weiteren Anlagen getestet. Ziel ist es, das neue Geschäftsfeld zunächst regional zu etablieren, denn schon im eigenen Netzgebiet sind eine dreistellige Zahl von KWK- sowie mehr als 1.000 Solaranlagen am Netz. »Wir haben schon jetzt einige Interessenten, die das komplette Paket aus Bezug, Einspeisung, Contracting und Anlagenoptimierung nutzen wollen. Ich gehe davon aus, dass

wir das neue Angebot bis Ende 2015 erfolgreich im Markt etabliert haben«, zeigt sich Schneider zuversichtlich.



Uwe Pagel,
Geschäftsführer,
Press'n'Relations GmbH, Ulm

>> upa@press-relations.de

>> www.press-n-relations.de
www.wilken.de

42653

Anzeige

Titelthema: > Kundenmanagement (CRM)

- > Ausgabe: 9/2015
- > Anzeigenschluss: 14.08.2015
- > Erscheinungstermin: 02.09.2015