

BoFiT-Anwender Martin Germann, Leiter Portfoliomanagement bei der Stadtwerke Saarbrücken GmbH, im Interview

„Digitalisierung schafft Doppelnutzen“

Aachen, 18. Juni 2019 – Martin Germann, Fachbereichsleiter Portfoliomanagement bei der Stadtwerke Saarbrücken GmbH, sieht in der Digitalisierung große Chancen – sowohl zur Optimierung der hausinternen Prozesse als auch zum Aufbau neuer Geschäftsfelder. Ein junges Geschäftsmodell zum Beispiel wurde durch moderne IT erst möglich: eine Lösung zur Differenzenergieprognose, welche die Saarbrücker für Verteilnetzbetreiber entwickelt haben. Im Interview erläutert Germann, wie es zu dieser Dienstleistung kam, wie sie sich umsetzen ließ und was sich das Team von der weiteren Digitalisierung erhofft.



Martin Germann, Fachbereichsleiter Portfoliomanagement bei der Stadtwerke Saarbrücken GmbH
(Foto: Stadtwerke Saarbrücken GmbH)
[Bilddownload in unserer Mediendatenbank](#)

Herr Germann, was bedeutet Digitalisierung für die Stadtwerke Saarbrücken: Chance oder Risiko?

Germann: In erster Linie sehen wir hier eine Chance. Unsere bisherigen Projekte zur Digitalisierung haben uns deutlich vorangebracht. Ein Beispiel ist die Kraftwerkseinsatzplanung, in der eine Vielzahl von Parameter zu berücksichtigen sind. Um maximale Deckungsbeiträge zu erzielen, müssen Sie Transparenz schaffen, und zwar nicht nur in Bezug auf die technischen Restriktionen, sondern auch hinsichtlich des Marktes. Sie müssen zum Beispiel ständig die Brennstoff- und Marktpreise beobachten, Verträge und

Anlagenrestriktionen berücksichtigen und den Einsatz der Anlagen vorausschauend planen. Ohne performante Prozesse und Software wäre es unmöglich, dies alles in einem dynamischen Marktumfeld zu beherrschen.

Welche Lösungen nutzen Sie dafür?

Germann: Ein wesentlicher Baustein in unserer Lösungslandschaft ist die Optimierungs- und Prognosesoftware BoFiT der Firma ProCom. Diese Systeme arbeiten integriert miteinander, sodass sich unsere Prozesse sehr effizient abbilden lassen. Die Systeme liefern uns Entscheidungsgrundlagen für den Anlagenbetrieb und helfen uns, die Flexibilität optimal zu nutzen.

Stichwort Flexibilität nutzen: Können Sie uns dafür bitte ein Beispiel geben?

Germann: Unser Anlagenpark besteht unter anderem aus mehreren BHKWs der Zwei-Megawatt-Klasse und einem Elektrokessel. Prunkstück ist jedoch die GuD-Anlage eines Industriekunden, für den wir die Kraftwerkseinsatzplanung als Dienstleistung erbringen. Bei dem Kraftwerk besteht die Flexibilität darin, dass Mehrstrommengen über die Eigenstromproduktion hinaus an den Markt gestellt werden können. Der dazugehörige Wärmespeicher ist dabei ein wesentliches Asset, da er eine Entkopplung von Strom- und Wärmeproduktion ermöglicht und uns hilft, die Wärmeversorgung unserer Kunden bedarfsgerecht zu strukturieren. Das gibt uns die Freiheit, Strom vorzugsweise dann zu erzeugen, wenn die Erlöse am Markt hoch sind. Und das gelingt uns mit der Einsatzplanung auf Basis von BoFiT Optimierung und den Vorhersagen mit BoFiT Prognose.

Wo besteht die Verbindung zwischen der Einsatzoptimierung und der von Ihnen angebotenen Dienstleistung Differenzenergieprognose*), die Sie Verteilnetzbetreibern anbieten?

Germann: Die mathematischen Lösungen, die BoFiT bietet, lassen viele Anwendungsmöglichkeiten zu. Im Rahmen unserer konzerninternen Dienstleistungen haben wir uns mit der DBA-Zeitreihe beschäftigt und uns fiel auf, dass wir hohe Kosten durch Ausgleichsenergie hatten. Danach haben wir die Daten der Fachabteilung angefordert und in BoFiT-Prognose ein Modell aufgebaut, auf dessen Basis die Erstellung eines Day-ahead-Fahrplans der Differenzzeitreihe möglich wurde.

Der damit einhergehende finanzielle Vorteil – durch Reduktion der Ausgleichsenergie – hat uns motiviert, diesen Prozess der Differenzenergieprognose im Konzern zu etablieren. Unser Verteilnetzbetreiber war daher unser erster Kunde. Später haben wir die Methodik mit BoFiT weiter optimiert und unsere Lösung anderen Stadtwerken vorgestellt, mit sehr positivem Feedback, denn wir können unseren Kunden einen Mehrwert von ca. 1,5 bis zwei Euro pro SLP-Zählpunkt im Jahr bieten.

Wie rechnet sich das für Sie und Ihre Kunden?

Germann: Es entsteht eine echte Win-Win-Situation. Wir messen uns an dem Status quo der DBA-Bewirtschaftung des Kunden. Nur dann, wenn wir nachweislich Mehrwerte generieren, erhalten wir ein Entgelt für unsere Dienstleistung. Bisher ist uns das auch immer gelungen. Unsere Kunden profitieren also von geringen Ausgleichsenergiekosten, ohne dafür ein eigenes Prognose-Tool erwerben bzw. programmieren zu müssen oder personelle Ressourcen zu binden.

Apropos Programmierung: War es nicht sehr kompliziert, BoFiT für die Differenzenergieprognose anzupassen, es handelt sich schließlich um einen ganz anderen Prozess?

Germann: Ein gewisses Know-how in der Arbeit mit BoFiT gehört sicherlich dazu, um dieses System an neue Themen anzupassen. Wir haben uns bereits sehr früh entschlossen, Mitarbeiter zu BoFiT-Experten ausbilden zu lassen. Die Firma ProCom bieten entsprechende Grundlagenschulungen an und hat sie auf unsere Bedürfnisse zugeschnitten. So waren wir frühzeitig in der Lage, im System neue Dinge auszuprobieren und unser Lösungsspektrum zu erweitern. Flankiert wird dies von vielfältigen Möglichkeiten, zum Beispiel den Prognoseverfahren, die BoFiT bietet.

Werden Sie weitere IT-Dienstleistungen entwickeln?

Germann: Ja, der Erfolg mit der Dienstleistung Differenzenergieprognose hat uns Mut gemacht, weitere Serviceangebote zu entwickeln. Im Blick haben wir beispielsweise Themen rund um Smart Meter und Smart Grid; hier sehen wir ein großes Potenzial. Wenn die Verbrauchspunkte und das Netz smart sind, werden wir durch die effiziente Verarbeitung dieser Massendaten mehr Transparenz im Netz schaffen können. Dies bietet Lieferanten und auch dem Netzbetreiber erhebliche Vorteile, sowohl hinsichtlich der Bewirtschaftung als auch bei der Laststeuerung. Wir sehen darin einen idealen Ansatzpunkt, unsere Digitalisierungskennnisse weiter einzubringen.

*) siehe hierzu auch unsere Pressemeldung in unserer [Mediendatenbank](#).

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit:

ProCom GmbH
Anke Dieterich
Luisenstraße 41
52070 Aachen
Tel. +49 241 51804-105
Fax +49 241 51804-30
Anke.Dieterich@procom.de
www.procom.eu

Press'n'Relations II GmbH
Ralf Dunker
Gräfstraße 66
81241 München
Tel. +49 89 5404722-11
Fax +49 89 5404722-29
du@press-n-relations.de
www.press-n-relations.de

Bei Veröffentlichung bitten wir um zwei Belegexemplare.

Über ProCom GmbH

Die ProCom GmbH liefert seit über 40 Jahren innovative Lösungen für die Energiewirtschaft und die Automatisierungstechnik. Der Geschäftsbereich Energie berät in allen Fragen der zentralen Wertschöpfungsketten von Energieunternehmen und deckt dabei die gesamte Bandbreite der Erzeugung und Speicherung über den Handel bis hin zum Vertrieb ab. ProCom-Experten begleiten mit Prozess- und IT-Wissen sowie individuellem Consulting die Umsetzung strategischer Vorgaben bis in den operativen Betrieb.

Mit IT-Lösungen, Prognosen und Marktinformationen von ProCom werden Energieportfolios in allen Zeithorizonten und Märkten optimal bewirtschaftet. Die ProCom-Software ist flexibel in nahezu jede IT-Struktur integrierbar. Mehr als 150 Kunden entlang der gesamten Wertschöpfungskette der Energiewirtschaft profitieren von ProCom-Lösungen, die Energieportfolios und -prozesse effizienter und transparenter machen. ProCom bietet innovative Lösungen zur Verarbeitung von Datenflüssen und bereitet diese zu verständlichen Informationen auf. Damit werden Potenziale identifiziert und sichtbar gemacht. Unsere Lösungen können Ihr Werthebel sein. Sie behalten auch bei größter Komplexität den Überblick, bleiben flexibel und handlungsfähig. An den Standorten Aachen, Köln, Berlin und Ningbo (China) beschäftigt das Familienunternehmen über 120 Mitarbeiter aus zwölf Nationen und verfolgt eine deutliche Wachstums- und Internationalisierungsstrategie.

www.procom-energy.de