

3.2 Blaupause 4: Akquise von Flexibilitätspotenzialen in Gewerbe und Industrie

Blaupause									
Zielgruppen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Energieversorger ■ Aggregatoren / VK-Betreiber ■ Industrieunternehmen 								
Ausgangslage und Problemstellung	Dem Beitrag der Bereitstellung von Flexibilität zur Energiewende sowie möglichen Erlösen daraus stehen Hindernisse gegenüber. Dazu zählen insbesondere sowohl energie- und betriebswirtschaftliche Herausforderungen als auch Vorbehalte im Hinblick auf die Sicherheit von Daten, der Energieversorgung im laufenden Betrieb bzw. der Produktion und der Prozesskontrolle. All dies hindert die Akquise von Flexibilitätspotenzialen in Gewerbe und Industrie durch beispielsweise einen Energieversorger.								
Lösungsansatz	<p>Die Blaupause beschreibt, wie potenzielle Anbieter von Flexibilität im Industrie- und Gewerbesektor datenbasiert identifiziert und effektiv angesprochen und gewonnen werden können.</p> <p>Erfolgsfaktoren für den Lösungsansatz:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Kernargumente und Anreize: CO₂-Emissionsminderung, Reduzierung der Energiekosten bzw. Erzielung von Erlösen kurz-/mittel-/langfristig ■ Individuelle, fachlich kompetente Beratung der potenziellen Flexibilitätsanbieter ■ Bedenken ernst nehmen, adressieren und kooperativ Lösungen identifizieren 								
Einordnung der Blaupause	<table border="1"> <tr> <td>Haushalte</td> <td>GHD</td> <td>Industrie</td> <td>Energie</td> </tr> <tr> <td>Flexibilisierung</td> <td>Sektorkopplung</td> <td colspan="2">Erzeugung</td> </tr> </table>	Haushalte	GHD	Industrie	Energie	Flexibilisierung	Sektorkopplung	Erzeugung	
Haushalte	GHD	Industrie	Energie						
Flexibilisierung	Sektorkopplung	Erzeugung							
Technologiereifegrad	<p>1 2 3 4 5 6 7 8 9</p> <p>TRL: Nicht anwendbar</p>								
Eingeflossene SINTEG-Aktivitäten	 <p>■ AP 5 (EWE VERTRIEB)</p>								
Innovationsgehalt	Die Akquise von Flexibilitätspotenzialen in Gewerbe und Industrie durch Aggregatoren bzw. Betreiber virtueller Kraftwerke erweist sich häufig als schwierig. Im Rahmen von SINTEG wurden mit gemischtem Erfolg Flexibilitätspotenziale in Industrie- und Gewerbebetrieben akquiriert. Dabei wurden Ansätze entwickelt zur datenbasierten Clusterung und Priorisierung von Verbrauchern sowie zur effektiven Ansprache von Betrieben und kooperativen Implementierung der Flexibilisierung entwickelt und umgesetzt. .								
Bedingungen für Übertragbarkeit und Skalierbarkeit	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bestehende Geschäftsverhältnisse zwischen Energieversorger und potenziellen Flexibilitätsanbietern ■ Fundierte Kenntnisse über potenzielle Flexibilitätsanbieter (Lastprofile, relevante elektrische Anwendungen) 								

Im Rahmen von enera hat die EWE VERTRIEB strukturierte Ansätze für die Akquise von Flexibilitäten in der Industrie verfolgt. Ihr Ziel war die Flexibilisierung technischer Anlagen von Gewerbe- und Geschäftskunden und deren Anbindung an das virtuelle Kraftwerk der EWE VERTRIEB. Für den regionalen Flexibilitätsmarkt⁸, der in enera erprobt wurde, wurden entsprechende Flexibilitätsprodukte entwickelt, die einerseits beim Kunden adressiert werden konnten und weiterhin an dem neu entwickelten Markt gehandelt werden konnten. Für diese Aufgaben gab es Produktmanager, die darauf spezialisiert waren, neue Lösungen und Produkte für die verschiedenen Kundengruppen zu entwickeln und für den Vertrieb vorzubereiten.

⁸ Vgl. Synthesebericht 2 „Netzdienliche Flexibilitätsmechanismen“

Der vorhandene umfangreiche Kundenzugang konnte genutzt werden, um verschiedene Kundengruppen für die entwickelten Flexibilitätsprodukte zu gewinnen. Dadurch konnte die Bedeutung verschiedener Akteure im zukünftigen Energiesystem eruiert werden. Konkret wurde eine Liste der Geschäftskunden mit einer Jahreshöchstleistung von über 200 kW generiert und mithilfe von Postleitzahlen auf die enera-Region gefiltert. Im nächsten Schritt wurde eine Potenzialanalyse durchgeführt.

Die Spezialisierung der Vertriebsmitarbeiterinnen und -mitarbeiter, beispielsweise als Energieberater, hat dazu beigetragen, dass die entwickelten Flexibilitätslösungen optimal zu den individuellen Gegebenheiten beim Kunden passten. Rückfragen seitens der Kunden konnten sehr qualifiziert beantwortet werden. Mit den hausinternen Ingenieuren und Technikern, die das virtuelle Kraftwerk betreuten, war technisch das nötige Know-how gegeben, um die neuen Anforderungen eines regionalen Flexibilitätsmarktes in Soft- und Hardwareanforderungen zu übersetzen. Darüber hinaus wurden zusammen mit externen Dienstleistern die Kundenanlagen intelligent vernetzt und technisch in die Lage versetzt, Flexibilität zu liefern.

Eine zentrale Erkenntnis aus den Akquisebemühungen ist, dass nicht jede Art der Produktion in der Industrie oder in einem Gewerbebetrieb gleichermaßen für die Bereitstellung von Flexibilität geeignet ist, was es vorab zu beachten gilt. Für die Kundenansprache konnten Leads aus der Auswertung von Strombelieferungsdaten von Kunden effektiv genutzt werden. Dabei ist auch die jeweilige geografische Lage des Kunden relevant, beispielsweise die Nähe zu installierter EE-Leistung oder Transformatorstationen. Individuelle Gespräche zur Evaluierung des Flexibilitätspotenzials schaffen einen Vertrauensgewinn bei Entscheidungs- und Betriebsverantwortlichen. Dabei ist das Verständnis von fachlichen und technischen Komplexitäten elementar. Darauf basierend können kooperativ wirtschaftlich sinnvolle Lösungen erarbeitet und umgesetzt werden. Um industrielle Lasten und deren Effizienz nicht signifikant zu beeinflussen, sind Flexibilitätsabrufe mit Laufzeiten unter einer Stunde in der Regel nicht zielführend. Schließlich sollten der (Um-)Bau und die Inbetriebnahme flexibilisierter Anlagen eng betreut werden.