Schnelle Gemeinschaft

Foto: Thares2020 / stock.adobe.com

Strom-Communities erfreuen sich europaweit steigender Beliebtheit und sind für Stadtwerke eine interessante Ergänzung im Portfolio. Drei Mitglieder der BO4E-Initiative haben ihre Lösungen verbunden und in nur zehn Tagen ein einsatzbereites White-Label-Produkt für Versorger entwickelt.

Ob Bürgerwindpark oder PV-Dachanlage – die Zahl der privaten Stromerzeuger wächst unaufhaltsam. Unter Nachhaltigkeitsaspekten, aber auch wirtschaftlich spricht einiges dafür, den dezentral erzeugten Strom auch unmittelbar vor Ort zu nutzen.

Erfolgsmodell Strom-Community

Möglich ist das über einen gemeinschaftlich organisierten Peer-to-Peer (P2P)-Handel im Rahmen von Strom-Communities: Erzeuger können in diesen Gemeinschaften Strom zu frei gewählten Konditionen an andere Mitglieder abgeben und so zusätzliche Erträge erzielen. Umgekehrt haben Verbraucher:innen die Möglichkeit, regenerativen Strom aus Anlagen in der Umgebung zu beziehen und so nicht nur ihren Strombezug, sondern auch ihre Energiekosten zu optimieren.

Die EU unterstützt solche Gemeinschaften und so haben sie sich in vielen Ländern bereits etabliert. In Deutschland stehen sie noch am Anfang, denn die rechtliche Lage ist schwieriger: Hierzulande muss ein Energieversorger in den Peer-to-Peer-Handel eingebunden werden, sowohl was die Abrechnung über einen geeichten Stromzähler je Abnehmer betrifft als auch in Bezug auf die Lieferung von Reststrom.

Peter Martin Schroer bewertet die Vorgaben als Steilvorlage für Stromvertriebe: „Ein Stadtwerk, das eine Community bereitstellt, gewinnt die Mitglieder als Kunden für die Reststromversorgung – und profitiert gleichzeitig von jeder Kilowattstunde der gemeinschaftlich gehandelten Energie. Zudem kann überschüssiger Ökostrom der Prosumer zu einem festen Preis abgenommen werden.“

Einfach kombiniert

Schroer ist Vorsitzender der Interessengemeinschaft Geschäftsobjekte Energiewirtschaft (BO4E) e. V.. Der gemeinnützigen Verein aus Software- und Service-Anbietern für die Energiewirtschaft hat den BO4E-Standard entwickelt, über den Lösungen unterschiedlicher Anbieter mit minimalem Aufwand miteinander verbunden werden können. BO4E-konforme Softwareprodukte senken also den Integrationsaufwand für die Anwender:innen erheblich. Außerdem lassen sie sich problemlos zu einsatzfertigen Lösungen für spezielle Aufgabenstellungen oder neue Geschäftsmodelle zusammenführen. Im vergangenen Jahr entstand so ein kombiniertes Bestandskundenpricing, das jüngste Gemeinschaftsprodukt ist eine White-Label-Lösung für Strom-Communities, mit der Versorger in kürzester Zeit den P2P-Energiehandel zwischen ihren Kund:innen ermöglichen können.

Energy Sharing auf Knopfdruck

In der neuen White-Label-Lösung für Versorger wurde beispielhaft die Energy-Community-Plattform der ene’t mit einer digitalen Bestellstrecke von Fichtner IT Consulting und dem modularen CRM von conscoo verbunden. „Das Stadtwerk erhält damit eine Lösung mit allen erforderlichen Funktionen, die sofort einsatzbereit ist“, fasst Peter Martin Schroer zusammen..

Anmeldung und Reststrombezug

Interessent:innen können sich komfortabel über eine Weboberfläche anmelden. Dort erfahren sie alles über die Vorteile und Konditionen der Community, geben die notwendigen Stammdaten ein und wählen einen Reststromtarif aus. Dabei differenziert das System automatisch zwischen Bestands- und Neukund:innen. Nach erfolgreicher Bestellung erhält das neue Community-Mitglied eine Auftragsbestätigung sowie einen Anmelde-Link zur Community-Plattform. „Die Bestellstrecke wurde mit Hilfe der Power Platform-Technologie umgesetzt und kann vom Stadtwerk sofort in die eigene Website integriert werden“, erklärt Thorsten Fischer, Executive Director IT Projects bei Fichtner IT Consulting. Die Prozesse und Texte können einfach übernommen oder bei Bedarf auch modifiziert werden.

Strom-Community mit Mehrwert

Nach erfolgter Anmeldung können Community-Mitglieder mit eigener Erzeugung ihre Einspeisung zu frei wählbaren Preisen anbieten. Dabei besteht sogar die Möglichkeit, einzelnen Mitgliedern Sonderkonditionen bis hin zur Gratisabgabe des Stroms zu gewähren. Ausgenommen sind Steuern, Umlagen, Netzentgelte und andere Abgaben. Familien oder Freunde teilen ihren Strom. Und auch gewerbliche Prosumer geben diesen an ihre Zweigstellen und/oder Mitarbeitende weiter. „Da die EEG-Vergütung für ins Netz eingespeisten Ökostrom immer weiter sinkt“, ergänzt Tim Steufmehl, Partnermanager der ene’t GmbH, „ergeben sich mit dem Sharing-Modell außerdem völlig neue wirtschaftliche Perspektiven. Insbesondere Bestandsanlagen, deren Förderzeitraum abgelaufen ist, erfahren ein attraktives Second-Life.“

BO4E

BO4E steht für Business Objects for Energy und bezeichnet einen Kommunikationsstandard für energiewirtschaftliche Anwendungen, der den reibungslosen Datentransfer zwischen Softwareprodukten unterschiedlicher Anbieter ermöglichen will. Der Standard basiert auf differenzierten Geschäftsobjekten (Business Objects), die energiewirtschaftliche Größen, wie etwa eine Lieferstelle oder einen Stromliefervertrag, repräsentieren. Diese dienen als Datentransferobjekte und stellen die Verbindung zwischen den Anwendungen her.

Über sogenannte Energielinks können sich Stromabnehmer mit Produzenten verknüpfen und dabei auf Wunsch Favoriten für die Belieferung und den Bezug festlegen. Wie viele Energielinks je Teilnehmenden zur Verfügung stehen, wird vom Betreiber der Community ausgewählt. „Der Algorithmus der Plattform bildet daraus immer die bestmögliche Variante und stellt die Verknüpfung her“, so Steufmehl.

Für den Versorger stellt die Plattform alle abrechnungsrelevanten Daten als Einzelwerte und in aggregierter Form bereit. Die Community-Mitglieder haben ihrerseits die aktuellen Energielinks, alle Transaktionen und den momentanen Strommix einschließlich aller Kosten in Echtzeit im Blick.

Integriertes CRM

Über das integrierte CRM können die Verträge der Community -Mitglieder - und aller weiteren Kund:innen - verwaltet und deren vertriebliche Betreuung optimiert werden. Der Datenaustausch mit den anderen Bausteinen ist dabei komplett automatisiert, wie Jörg Heitmann, Geschäftsführer der conscoo AG am Beispiel des Stammdatenmanagements erklärt: „Bei Bestandskunden sind die Vertragsinformationen bereits in der Bestellstrecke hinterlegt und können bei Bedarf korrigiert werden, Neukunden werden automatisch im CRM angelegt. Ändert ein Community-Mitglied seine Daten über einen der verfügbaren Kanäle, werden die Informationen durchgängig aktualisiert.

Echtzeit-Daten

Damit der gemeinschaftliche Energiehandel in Echtzeit funktioniert, werden hochauflösende Einspeise- und Verbrauchsdaten benötigt, die – eigentlich – nur ein intelligentes Messsystem liefern kann. Wer in der Community nur Strom abnehmen möchte, kann übergangsweise eine moderne Messeinrichtung (mME) nutzen, auf die ein WLAN-fähiger Lesekopf aufgesetzt wird. Die Daten zu den Stromflüssen werden dann durch den Lesekopf an die Plattform übermittelt. Einspeiser benötigen ein intelligentes Messsystem.

Für Peter Martin Schroer zeigt die gemeinschaftlich realisierte Energy Sharing-Lösung vor allem eins: „Die neuen Marktanforderungen brauchen flexible Digitalisierungskonzepte – und die lassen sich über den BO4E-Standard sehr einfach verwirklichen.“ (pq)

www.bo4e.de
www.enet.eu
www.conscoo.com
www.fit.fichtner.de