

Griffe in die Ideenliste

Die Integration der Erneuerbaren in den Strommarkt ist vielleicht die wichtigste Voraussetzung, um 100 % Versorgungsanteil zu erreichen. Als Bindeglied zwischen Anlagen- und Netzbetreibern sind hier Energiedienstleister die zentralen Marktteilnehmer. Einer davon ist die in.power GmbH aus Mainz, die nun ihr 10-jähriges Bestehen feierte.

Als einer der ersten Direktvermarkter Deutschlands hat das 2006 von dem Energiewirtschaftler Josef Werum zusammen mit dem IT-Experten Matthias Roth gegründete Unternehmen in.power verschiedene Geschäftsmodelle entwickelt, die immer wieder Veränderungen unterworfen sind. »Die notwendigen Technologien zu entwickeln ist dabei weniger das Problem als das sich ständig verändernde politisch-gesetzgeberische Umfeld«, berichtet Josef Werum. Der Firmenname steht für »Independent Power«, also unabhängige Energieversorgung bzw. unabhängige Kraft – das heißt frei von Konzerninteressen und mit dem Ziel, Erneuerbare schnellstmöglich zu Vollversorgern zu machen. Mit 15 Mitarbeitern hat man sich als Dienstleister für Anlagenbetreiber und für Energieversorger einen Namen gemacht.



Regelenergievermarktung

Das Unternehmen bereitet sich gerade auf die Regelenergievermarktung für Windenergieanlagen vor. Für diesen Einsatz sollen schon bald erste WEA aus dem 1.200 MW umfassenden eigenen Virtuellen Kraftwerk, dem sogenannten »in.power energy network«, präqualifiziert werden. Dann kann das Unternehmen erstmals dazu beitragen, nicht geplante Last- und Erzeugungsspitzen im Netz zu glätten.

»Zwar ist momentan der Regelenergiebedarf im deutschen Stromnetz noch nicht allzu hoch, was sich durch stark gefallene Preise ausdrückt. Doch dieser Bedarf könnte sich in naher Zukunft durchaus sprunghaft entwickeln«, erwartet Josef Werum. Grund dafür seien anstehende Änderungen bei der Bewirtschaftung der grenzüberschreitenden Kuppelkapazitäten sowie der Aufbau sogenannter Phasenschieber in Richtung Polen und Tschechien. Werum betont, dass die Regelenergiebereitstellung aus erneuerbaren Energien für das Gesamtsystem zukünftig unabdingbar wird und sich dann auch für Anlagenbetreiber rentieren wird.

Anlagenbetreiber unterstützt in.power seit einigen Jahren bei der Direktvermarktung, z.B. nach dem Marktprämienmodell und in anderen Direktvermarktungsformen, seit 2012 auch als Dienstleister zusammen mit der Schweizer BKW-Gruppe. Die Marktprämie erhält der Betreiber zusätzlich zu den Vermarktungserlösen als Aufschlag. Die dabei entstehenden Risiken trägt in.power

zusammen mit seinen Partnern und gleicht sie innerhalb seines weit gestreuten Anlagenbestandes aus. Über die in.power-Gruppe bietet man außerdem Messstellenbetrieb und Messdienstleistungen an, rüstet Anlagen zur Fernsteuerbarkeit aus und ermöglicht neue Absatzwege über die regionale Grünstromversorgung.

Die hauseigene IT macht deutschlandweite Online-Messwerterfassungen möglich. Täglich werden dazu 96-mal die abrechnungsrelevanten 15-Minuten Werte von den Einspeisepunkten an in.power metering übermittelt, auf Wunsch sind sogar Minutenwerte möglich.

Auf der diesjährigen E-World präsentierten die in.power-Tüftler ihr neuestes Kind, die in.power optimise GmbH. Diese kümmert sich um Energiedatenoptimierung von Gewerbe- und Industriekunden, um eine Synchronisation von Verbrauch und Beschaffung zu ermöglichen. Je weiter beides auseinanderklafft, desto mehr schlagen sich Mengen- und Preisrisiken negativ in Unternehmensbilanzen nieder.

Dazu ergänzt in.power die oft vorhandenen Day-ahead und Intraday-Verbrauchsprognosen aufgrund historischer Lastgänge mit »Echtzeit«-Lastgängen. Dadurch wird die Verbrauchsprognose deutlich verbessert und durch ein »lernendes System« stetig weiterentwickelt. All das zeigt, dass in.power auch weiter auf Innovationskurs ist, auch wenn die Energiepolitik oft nur Querschüsse liefert. Werum bleibt zuversichtlich: »Wir müssen dann halt ab und zu wieder in unsere Ideenliste greifen«.

Zur Festveranstaltung trafen sich (v.l.): Josef Werum (in.power), Hans-Josef Fell, Präsident der Energy Watch Group (EWG), Prof. Volker Quaschnig, Hochschule für Technik und Wirtschaft (HTW) Berlin sowie Matthias Roth (in.power).

FOTO: MARTIN FREY

Martin Frey