

PRESSEMITTEILUNG

goetzpartners Studie: Aktives Management der Stromnachfrage: Be- oder Entlastung für EVU?

München, 7. August 2012. In den nächsten fünf Jahren wird es, bedingt durch die Einspeisung von Solarstrom, bei etwa zwei Dritteln der Verteilnetze zu Engpässen kommen. Durch aktives Lastenmanagement bei Gewerbe- und Industriebetrieben (Demand Response) können diese Engpässe jedoch reduziert werden: Maximal lassen sich zur Kompensation positiver Lastspitzen bis zu 19 GW zu- bzw. zur Kompensation negativer Lastspitzen bis zu 9 GW abschalten. Über 70 Prozent der Verteilnetzbetreiber und Vertriebsgesellschaften erwarten, dass bis 2020 Demand Response auch regional und lokal zur Entlastung der Verteilnetze und als Alternative zur konventionellen Stromerzeugung eingesetzt wird. Das ist das Ergebnis einer aktuellen Umfrage von goetzpartners unter mehr als 30 Energieversorgungsunternehmen (EVU). Die Befragung ergab weiter, dass die meisten Befragten die größte Herausforderung in der Entwicklung attraktiver Geschäftsmodelle sehen. Ein Lösungsansatz ist die Segmentierung der Stromkunden entsprechend ihrer Veränderungsbereitschaft und der Notwendigkeit, Demand Response anzuwenden. Auf dieser Basis lassen sich profitable Geschäftsmodelle entwickeln.

Betrachtet man den Zubau der Erneuerbaren Energien und die Auswirkung auf die Netzkapazität für die Energieversorger, wird es bei 70 Prozent der Energieversorgungsunternehmen in den nächsten fünf Jahren zu Engpässen in der Netzkapazität kommen, maßgeblich getrieben durch die Photovoltaik. Das hat eine aktuelle Umfrage des Beratungshauses unter 30 Energieversorgungsunternehmen ergeben. „Die Netze sind, historisch bedingt, ausgerichtet auf eine Großkraftwerkslogik, in der der Stromfluss klar definiert ist. Die Solarmodule auf den Dächern der Privathaushalte passen nicht in das aktuelle Netzdesign“, sagt Günther Schermer, Autor der Studie sowie Partner und Mitglied der Industry Line Energy/Utilities.

Demand Response als Baustein zur Energiewende

Um die Energiewende zu bewerkstelligen, sehen die Befragten ein aktives Stromlastmanagement (Demand Response) als einen wichtigen Baustein an. So lassen sich Lastspitzen, die nach Einschätzung der Energieversorger bis 2020 um über 7 GW auf 28 GW steigen werden, kompensieren. Dies gilt auch für die im gleichen Zeitraum immer stärker werdenden negativen Residuallasten von bis zu 35 GW, so das Ergebnis der Umfrage. Im Einzelnen ergaben sich folgende Resultate:

- Vor allem für Gewerbe- und Industriekunden mit einem abschaltbaren Potenzial von max. 9 GW (20 Prozent der Grundlast) und einem zuschaltbaren Potenzial von knapp über 18 GW (ca. 45 Prozent der Grundlast) ist Demand Response hoch attraktiv. Dies gilt vor allem für Heizsysteme, Klimaanlage und Belüftungssysteme in Gewerbebetrieben als auch für energieintensive Bereiche wie Papier, Zement und Elektrolyse.
- Demand Response wird hauptsächlich als Alternative zum Einsatz von Spitzenlastkraftwerken bzw. zur Entlastung der Verteilnetze gesehen:
 - Eine erste Hochrechnung zeigt, dass durch entsprechenden Einsatz von Demand Response mittelfristig circa 1,5 GW (etwa 8 Gaskraftwerke) auf der Lastbedarfsseite sowie circa 3,5 GW auf der Seite der negativen Residuallast

ausgeglichen werden können. Das entspricht in etwa drei Mal der Größe des aktuell in Bau befindlichen Pumpspeicherkraftwerks Goldisthal)

- Hinsichtlich der Entlastung der Verteilnetze ergab die Analyse, dass vor allem die Bundesländer Baden-Württemberg, Bayern, Hessen, Nordrhein-Westfalen und Sachsen von Demand Response profitieren könnten, da sie über ein hohes Schaltpotenzial an erneuerbaren Energien verfügen.
- Aus Sicht der Befragten wird der Vertrieb ein maßgeblicher Treiber von Demand Response sein. Hindernisse sehen die Netzbetreiber vor allem in der Anreizregulierung. Lösungsansätze liegen u.a. in der Anerkennung von Investitionskosten und Betriebskosten ohne Zeitversatz sowie einem entsprechenden „Bonus“ bei der Eigenkapitalverzinsung.
- Die Entwicklung attraktiver Geschäftsmodelle wird von den Umfrageteilnehmern als größte Herausforderung für die Einführung von Demand Response gesehen. Mögliche Geschäftsmodelle für den Vertrieb sind variable Tarifmodelle für Gewerbekunden und die direkte Steuerung von Lasten für Gewerbe und Industrie. Die effizientere Strombeschaffung würde außerdem zu zusätzlichen Gewinnen beitragen.
- Es gibt bereits erste Anbieter am Markt (USA und Deutschland), deren Akteure aktuell noch in der Aufbauphase in Deutschland sind.

„Der Einzug von Demand Response in die Privathaushalte ist aktuell noch Zukunftsmusik. Eine schrittweise Implementierung bei Gewerbe und Industriekunden hingegen ist durchaus vorstellbar, unter der Voraussetzung, dass das Marktpotenzial realistisch bewertet wird“, sagt Michael Sanktjohanser, Managing Director und Leiter der Industry Line Energy/Utilities.

Kundensegmentierung

Um ein realistisches Bild hinsichtlich der relevanten Kunden für Demand Response zu bekommen, müssen EVU aktuelle und potenzielle Kunden in Bezug auf deren grundsätzliche Veränderungsbereitschaft und die Höhe der Energiekosten ihres Unternehmens bewerten.

- **„Profis“**: Große Veränderungsbereitschaft und die hohen (relativen) Energiekosten sprechen für die Einführung von Demand Response.
- **„Innovatoren“**: Bei großer Veränderungsbereitschaft und niedrigen (relativen) Energiekosten wird es einzelne Unternehmen geben, die Demand Response testen wollen.
- **„Skeptiker“**: Die Energiekosten sind zwar hoch, aber der Glaube an den Erfolg von Demand Response fehlt dieser Kundengruppe. Über geeignete Pilotkonzepte ist hier die notwendige Überzeugungsarbeit zu leisten
- **„Desinteressierte“**: „No action“ ist die Devise bei diesen Kunden, da weder der Handlungsbedarf noch die Veränderungsbereitschaft seitens dieser Kundengruppe gegeben sind und im besten Falle Vertriebskosten gedeckt werden können.

Demand Response ist eine echte Alternative zu klassischen Methoden wie Regelenergie oder Netzkapazitätsausbau. Allerdings muss punktgenau bemessen werden, ob die operative Umsetzung profitabel ist oder nicht. Definitiv trägt Demand Response zur angestrebten Energiewende bei.

Über goetzpartners

goetzpartners ist ein führendes unabhängiges europäisches Beratungsunternehmen, das M&A-Beratung (Mergers & Acquisitions) und Management Consulting unter einem Dach kombiniert. Mit diesem einzigartigen Angebot berät goetzpartners Unternehmen entlang ihrer gesamten Wertschöpfungskette und schafft für sie nachhaltige Werte. Die Gruppe ist mit Büros in München, Düsseldorf, Frankfurt, London, Madrid, Moskau, Paris, Prag, Shanghai und Zürich sowie internationalen Kooperationen vertreten. goetzpartners Management Consultants berät schwerpunktmäßig in den Bereichen Strategie, Operational Excellence und Business Transformation. Fokus von goetzpartners Corporate Finance ist die Beratung bei Unternehmenskäufen, -verkäufen und Fusionen.

Industry Line Energy/Utilities

goetzpartners begleitet Unternehmen bei ihrem Wandel hin zu erneuerbaren Energien, der Steigerung ihrer Effizienz z. B. durch die Kombination von Wärme und Elektrizität, bei ihren Dezentralisierungsstrategien und auf ihrem Weg hin zur klimaneutralen Nutzung fossiler Brennstoffe. Im Mittelpunkt steht dabei ein integrierter Ansatz, der strategische, operative und transaktionsbezogene Fragestellungen verbindet. Mit seinem tiefen Verständnis der wirtschaftlichen Zusammenhänge gibt goetzpartners Energieerzeugern, Stadtwerken, Investoren und Anlagenherstellern neue Impulse.

Kontakt:

goetzpartners Management Consultants GmbH

Manuela Nikui

Director Marketing/PR

Prinzregentenstr. 56

80538 München

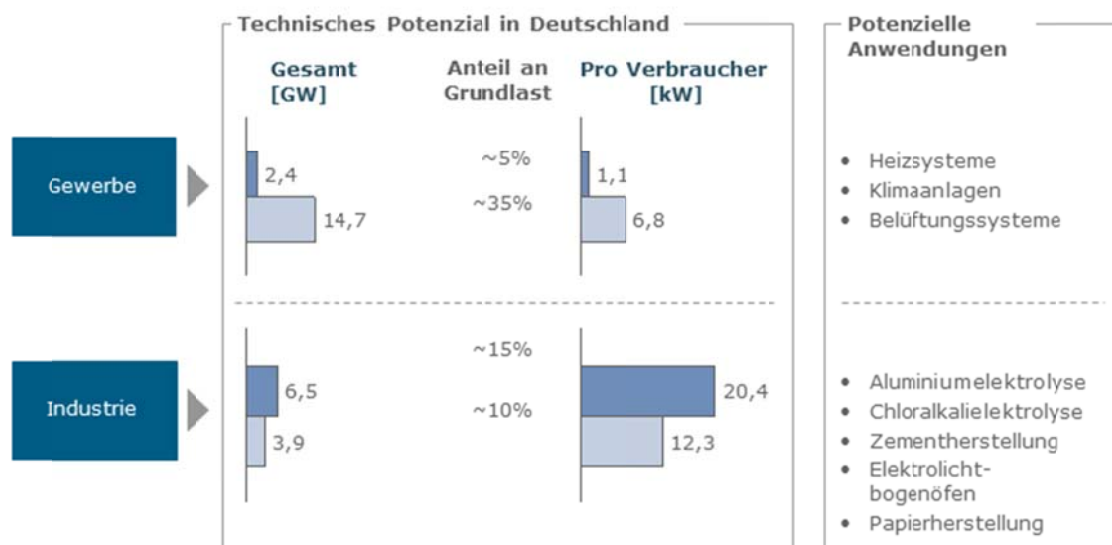
Tel.: +49 89 29 07 25-117

Fax: +49 89 29 07 25-215

nikui@goetzpartners.com

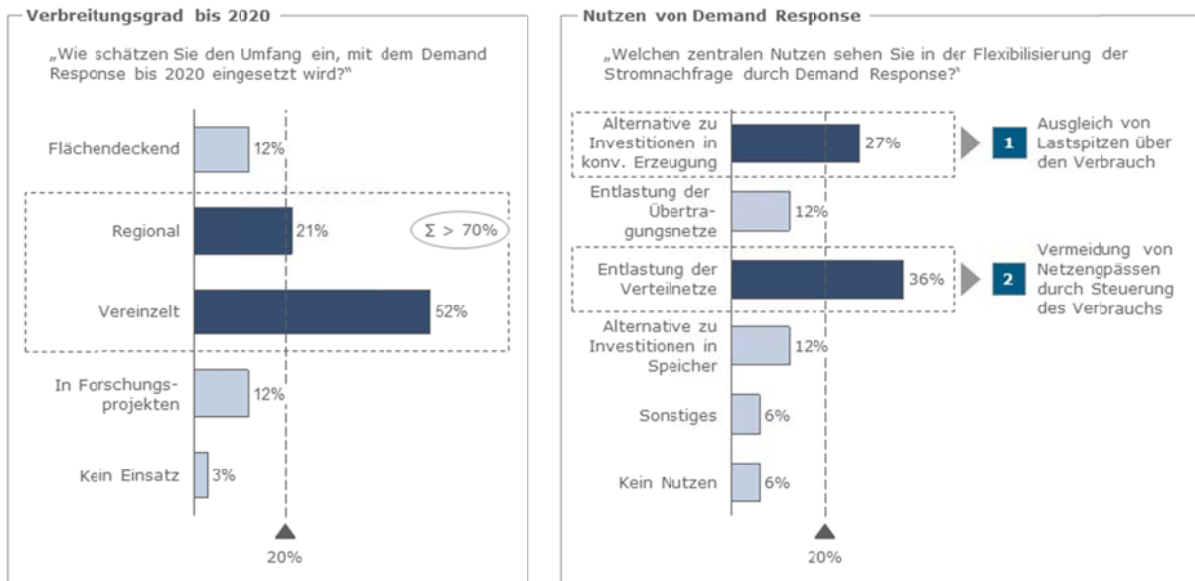
www.goetzpartners.com

Grafiken



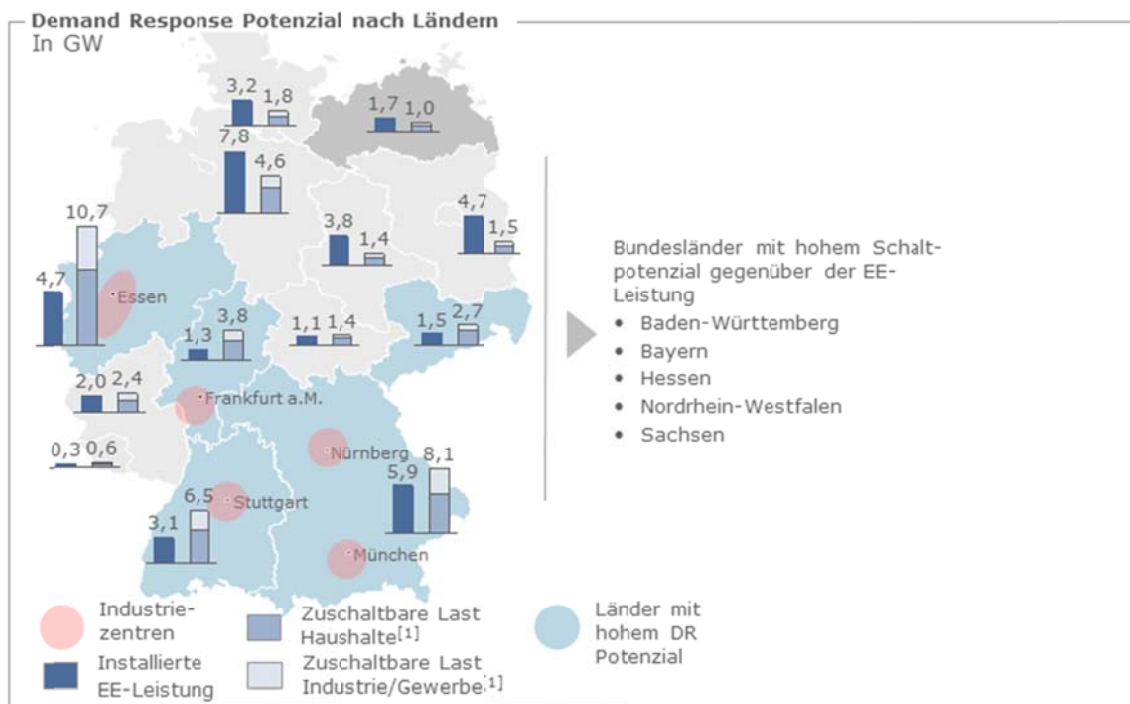
Quelle: dena, goetzpartners

Abb. 1: Technisches Potenzial DR in Deutschland, Quelle: dena, goetzpartners



Quelle: goetzpartners

Abb. 2: Verbreitung von DR bis 2020 und Nutzen von DR, Quelle: goetzpartners



[1] Schätzung auf Basis der Haushalts-/Betriebszahlen prc Bundesland
 Quelle: Bnetza, dena, statista, goetzpartners

Abb. 3: Demand Response-Potenzial nach Bundesländern, Quelle: Bnetza, dena, statista, goetzpartners