

## Besseres Standardlastprofil

Die Berliner Unternehmensberatung LBD hat eine Methode entwickelt, mit der die Prognosegenauigkeit von Standardlastprofilen für die Gasversorgung geschärft werden kann. VON PETER FOCHT

Die LBD setzte auf das von der TU München entwickelte Modell, nahm aber Neuparametrisierungen vor, beschreibt Berater Ralf Nellen die Vorgehensweise. Standardlastprofile sind wichtige Hilfsmittel für Betreiber von Gasverteilnetzen, um für jede Abnahmestelle ohne registrierende Leistungsmessung, also für Privathaushalte und viele gewerbliche Gasverbraucher, für jeden Tag des Jahres einen möglichst genauen Verlauf von deren Gasabnahme prognostizieren zu können.

Je besser die Profile, desto weniger Differenzen zwischen Prognose und tatsächlichem Verbrauch müssen die Marktgebiete mit Regelernergie ausgleichen. Eine genaue Prognose verringert Aufwand und Kosten für die Netzbetreiber und ihre Kunden.

In der Praxis sind die Profile jedoch noch in vielen Fällen verbesserungsfähig. Das zeigten die vergangenen beiden Winter, als die zwei deutschen Marktgebietsbetreiber, Gaspool und NetConnect Germany, an besonders kalten Tagen große Differenzen zwischen den Prognosen von Verteilnetzbetreibern und den tatsächlich von Haushalten und Gewerbe bezogenen Mengen mit Regelernergie ausgleichen mussten.

### Marktgebiete fordern Verbesserungen

Gaspool und NetConnect Germany führen dieses Problem zu einem erheblichen Teil auf ungenaue Standardlastprofile zurück und fordern Veränderungen, um den viel kritisierten hohen Regelernergiebedarf zu reduzieren.

Wie Standardlastprofile verbessert werden können, zeigen Untersuchungen der LBD. Arbeitsgrundlage dafür war das von der TU München entwickelte Modell, nach dem zahlreiche Gasnetzbetreiber ihre Standardlastprofile berechnen. Die LBD-Berater modifizierten die Parameter der TU-Berechnungsformel mit Hilfe von vorliegenden Messdaten der Netzbetreiber aus umfangreichen Messprogrammen der vergangenen Jahre.

Die Ergebnisse waren eindeutig. „Die von der LBD auf Basis des Modells der TU München entwickelten individualisierten Standardlastprofile können zu einer massiven Verringerung von Abweichungen gegenüber Messdaten im Bereich Haushaltskunden führen“, berichtet Nellen. Insbesondere könnten Unterspeisungen im Winter und Überspeisungen im Sommer, also zu geringe Einspeisungen in der kalten und zu hohe Einspeisungen in der warmen Jahreszeit, reduziert werden. Eine weitere deutliche Verbesserung sei durch die Verwendung temperaturbereichsabhängiger Parameter möglich.

Zeigten die nicht angepassten Standardlastprofile auf ein Jahr gerechnet eine Abweichung von 5,4 Prozent gegenüber den konkreten Messdaten, reduzierte sich

diese Differenz bei Verwendung der von LBD entwickelten Standardlastprofile auf 3,9 Prozent.

Im Bereich Gewerbekunden waren allerdings keine relevanten Verbesserungen möglich, weil dafür die Datengrundlage fehlte, wie Nellen anmerkt.

Das Verbesserungspotenzial ist dennoch enorm. Viele Netzbetreiber arbeiten nämlich noch mit unangepassten Standardlastprofilen. Die LBD hat bei ihren Untersuchungen festgestellt, dass 16 der 20 größten Verteilnetzbetreiber, auf die 37 Prozent aller Entnahmestellen, also aller Hausanschlüsse von Wohnhäusern und Gewerbebetrieben, entfallen, die von der TU München entwickelten Standardlastprofile ohne Modifikation verwenden.

„Das von der LBD entwickelte Verfahren kann deshalb einen relevanten Beitrag zur Verringerung von Unter- und Überspeisungen auf Marktgebietsebene leisten“, so Nellen weiter.

Welche Verbesserungen konkret erreichbar sind, hänge von den jeweils verfügbaren Messdaten und der richtigen Zuordnung der Kunden zu den Segmenten Haushalte und Gewerbe ab. Eine weitere Optimierung sei durch eine empirische Anpassung bei den Vortagestemperaturen und eine Unterteilung nach Wochentagen denkbar, ergänzt Nellen. Kollege Tobias Haberland, der die Analysen modelltechnisch umgesetzt hat.

E&amp;M

## Weniger Gas und mehr Strom

Auch Flächenversorger wie die Potsdamer Energie Mark Brandenburg spüren die zunehmende Wettbewerbsintensität im Gas- und Stromvertrieb. VON PETER FOCHT

Von gut 90 Konkurrenten im Gas- und weit mehr als 100 Wettbewerbern im Stromgeschäft in Brandenburg berichtet Ulrich Floß, Sprecher der Geschäftsführung der Energie Mark Brandenburg (EMB). „Die Margen werden enger“, sagte er auf der Bilanzpressekonferenz am 26. April in Potsdam. Vor allem der Gasvertrieb, weiter das Hauptgeschäft der EMB, stehe stark unter Druck. Die Wechselbereitschaft der Kunden sei hoch. Eine Preiserhöhung zum 1. März des vergangenen Jahres habe zu einem verstärkten Wechselaufkommen geführt.

### Bessere Konditionen und mehr Hausanschlüsse

Der Gasabsatz der EMB lag 2012 „unwesentlich unter dem Niveau des Vorjahres“. Dass er ein Niveau von 7 Mrd. kWh erreichte, lag vor allem an der Fusion der EMB mit der Havelländische Stadtwerke GmbH (HSW) – die EMB allein hatte 2011 nur 6,22 Mrd. kWh abgesetzt. Die Zahl der Kunden sank. Kamen EMB und HSW Ende 2011 zusammen noch auf rund 116 000 Gaskunden, waren es 2012 nur noch etwa 108 000.

Floß sprach von Verlusten im „Brot- und Buttergeschäft“, also vor allem bei den Privathaushalten, die mit Gas heizen. Auch im Bereich der Großkunden, also der Gewerbebetriebe mit höherem Gasverbrauch, verlor das Unternehmen Absatzmengen. Zu Schwierigkeiten habe das deutliche Preisgefälle zwischen frei auf dem Gasmarkt verfügbaren Mengen und den ölpreisgebundenen Einkaufsverträgen der EMB geführt, heißt es.

Bei der Belieferung von Stadtwerken konnten die Potsdamer den Absatz dagegen von 1,57 Mrd. kWh auf 1,86 Mrd. kWh steigern.

Zuversichtlich für die nächste Zeit stimmen Floß zwei Entwicklungen: Nach dem Auslaufen ölkondizierter Gaslieferverträge konnte die EMB ihre Bezugsbedingungen verbessern. Zudem wurden im angestammten Versorgungsgebiet des Unternehmens im westlichen Brandenburg 2012 über 2 000 Gebäude neu an das Gasnetz angeschlossen. Im Jahr davor waren es lediglich gut 1 200 neue Hausanschlüsse gewesen.

Floß sprach von einer „Renaissance von Erdgas am Heizungsmarkt“. Hausbesitzer stellten wieder verstärkt von Öl- auf Gasheizungen um, weil Gas inzwischen als günstigere Heizenergie gelte. Das Bioerdgas, das EMB in zwei Anlagen in Brandenburg erzeugt, ist dagegen am Wärmemarkt weiter kaum zu verkaufen.

Erfreulich entwickelt hat sich für die Energie Mark Brandenburg der 2008 gestartete Vertrieb von zertifiziertem Wasserkraft-Ökostrom. „Strom wird langsam zum Geschäft“, sagte Floß. Der EMB-Absatz konnte 2012 gegenüber dem Vorjahr um rund ein Viertel auf rund 171,3 Mio. kWh gesteigert werden.

Die Zahl der Stromkunden nahm dagegen leicht von 35 700 auf 34 600 ab. Floß erklärte den Effekt des Absatzzuwachses trotz abnehmender Kundenzahlen damit, dass EMB zunehmend größere Gewerbekunden gewonnen habe. „Wir sind dabei, die Stromlieferungen auch auf Stadtwerke auszudehnen“, ergänzte er.

Darüber hinaus will das Unternehmen auch eine eigene Stromerzeugung aufbauen und sondiert dafür Investitionsmöglichkeiten in Windkraftanlagen. Erste Gespräche mit Kommunen seien bereits geführt worden, so der Geschäftsführer. Er will auch Beteiligungsmodelle für Kommunen und Bürger anbieten.

### Nordostwerke wegen Misserfolgs gestoppt

Wegen Erfolglosigkeit gestoppt hat die EMB dagegen ihren Ausflug ins Vertriebsgeschäft über ein Tochterunternehmen, das preiswerten Ökostrom und günstiges Gas über das Internet und im Direktmarketing anbot. Die 2010 gegründete Tochter Nordostwerke werde wieder aufgelöst, kündigte Floß an.

Die EMB hatte die Nordostwerke 2010 zusammen mit den Stadtwerken aus Greifswald, Parchim und Pritzwalk gegründet. Ziel war, Gas- und Stromkunden in den Ländern Mecklenburg-Vorpommern, Berlin und Brandenburg zu akquirieren. Die vier Versorger wollten damit sowohl eigenen Kunden, die einen günstigeren Anbieter suchen, ein passendes Angebot machen, als auch außerhalb ihres eigenen Verbreitungsgebietes neue Abnehmer gewinnen, um Abgänge auszugleichen. Das hat offensichtlich nicht funktioniert.

„Die EMB hat sich in einem schwierigen Geschäftsfeld behauptet“, fasste Floß das Geschäftsjahr 2012 zusammen. Das Unternehmen erwirtschaftete rund 405 Mio. Euro Umsatz – deutlich mehr als 2011. Der Jahresüberschuss stieg auf mehr als 25 Mio. Euro. E&M