

Smart City / Energy

ZfK+ Geringeres Risiko, größere Vertriebschancen: Dynamische Tarife mit TAF 5 umsetzen

Energielieferanten bieten dynamische Tarife völlig neue Vertriebs-Chancen – es gibt aber einige Fallstricke. Jochen Buchloh (Horizonte Group), Jörn Lutze (TMZ) und Peter Heuell (EMH Metering) beleuchten die Rahmenbedingungen, sowie Lösungsansätze, mit denen sich diese Fallstricke umgehen lassen.

17.10.2023



Bild: © Emh, horizonte und tmz

Bild: @ Horizonte Group/TMZ/EMH Metering

Herr Buchloh, bis wann müssen dynamische Stromtarife in Deutschland eingeführt werden?

Jochen Buchloh, Senior Partner/Verwaltungsrat bei der Horizonte Group: Mit dem Gesetz zum Neustart der Digitalisierung der Energiewende (GNDEW) hat sich die gesetzliche Regelung für dynamische Stromtarife grundlegend verändert. § 41a EnWG legt fest: Ab dem 1. Januar 2025 müssen alle Stromlieferanten einen dynamischen Stromtarif anbieten. Stromlieferanten, die über 100.000 Letztverbraucher versorgen, müssen dies bereits jetzt tun. Das Ziel: Der Verbraucher soll erstmals von den Preisschwankungen auf den Strommärkten profitieren.

Wie definiert der Gesetzgeber denn einen solchen dynamischen Tarif genau?

Jochen Buchloh: Das ist die spannende Frage. In § 3 Nr. 31b EnWG heißt es dazu: „Ein Stromliefervertrag mit dynamischen Tarifen ist ein Stromliefervertrag mit einem Letztverbraucher, in dem die Preisschwankungen auf den Spotmärkten, einschließlich der Day-Ahead- und Intraday-Märkte, in Intervallen widergespiegelt werden, die mindestens den Abrechnungsintervallen des jeweiligen Marktes entsprechen.“ Das ist also kein moderner HT/NT-Tarif, wie manche vielleicht meinen. Wir raten Energielieferanten daher dringend, sich jetzt intensiv mit dieser hochkomplexen Thematik zu befassen.

Welche Chancen bieten dynamische Tarife dem Energielieferanten?

Jochen Buchloh: Energielieferanten eröffnen dynamische Tarife völlig neue Chancen für den Vertrieb von Energie. Erstmals wird die bisherige starre Welt der Tarife grundlegend aufgebrochen. Das ist vor allem spannend für Kundengruppen mit verbrauchsintensiven und steuerbaren Lasten, wie Elektrofahrzeuge, Wärmepumpen und Batteriespeicher. Diesen Kunden sollte der Energielieferant ermöglichen, die schwankenden Börsenpreise bestmöglich zu nutzen.

Wo sehen Sie die Herausforderungen?

Jochen Buchloh: Wir sehen mehrere Herausforderungen. Zum einen sind das die starken Preisschwankungen an den Spotmärkten. Diese bergen ein hohes Risiko für den Verbraucher. Der Börsenpreis ist zudem hochdynamisch und ändert sich stündlich – diese Preissignale muss der Kunde wiederum kennen, um mit seinem Verbrauch reagieren zu können. Andernfalls bleibt der Einspareffekt aus. Die Abrechnung allein reicht nicht aus. Der Spareffekt muss beim Verbraucher ankommen. Dieser praktische Nutzen für den Kunden sollte unbedingt im Fokus des Lieferanten stehen.

Herr Lutze, wie ist das in Ihrem Haus? Fragen Ihre Kunden bereits nach dynamischen Tarifen?

Jörn Lutze, Geschäftsführer der TMZ Thüringer Mess- und Zählerwesen Service GmbH: Dynamische Stromtarife beinhalten mit ihrem Grundgedanken, Strompreise in Realtime, an Angebot und Nachfrage auf dem Energiemarkt auszurichten, aktuell eine der größten, technischen Herausforderungen für uns als Fullservice-Dienstleister im intelligenten Messwesen.

Dabei liegt größte Erwartungshaltung unserer Kunden auf der schnellstmöglichen Bereitstellung der hierfür notwendigen Werkzeuge und Bordmittel, die es ihnen wiederum gewährleisten, dynamische Tarifmodelle für den Markt technisch umsetzen zu können.

Hieraus entstehen auch weiterführende Fragen, die auf die Bedienung der notwendigen Marktprozesse sowie die systemische Verarbeitungsmöglichkeit von Preissignalen aus Spotmärkten abzielen.

Letztendlich unterliegen wir als Dienstleister demselben Handlungsdruck, wie unsere Kunden aus dem grundzuständigen und wettbewerblichen Messstellenbetrieb. Dies liegt grundlegend an der Tatsache, dass intelligente Messsysteme (iMSys) sowie deren zugehörige, nachgelagerte IT-Infrastruktur die wesentlichen, technischen Voraussetzungen für die Umsetzung der dynamischen Tarife bilden.

Herr Buchloh, sind die Energielieferanten überhaupt schon auf die Umsetzung dynamischer Tarife vorbereitet?

Jochen Buchloh: Die Abrechnung börsendynamischer Tarife ist ganz einfach mit einem Smart Meter möglich. Der Stromzähler misst den Lastgang in einem bestimmten Zeitraum. Der Energielieferant rechnet auf Basis des jeweiligen Börsenpreises den Verbrauch ab. Damit der Kunde seinen Verbrauch rechtzeitig anpassen kann, kann der Energielieferant den Börsenpreis dann zum Beispiel auf seiner Webseite veröffentlichen. Das wird heute schon so angeboten. Für ein wirkliches Energiemanagement auf Basis dynamischer Tarife reicht das nicht. Damit der Verbraucher wirklich sparen kann, sollten Wärmepumpe und Wallbox immer dann laufen, wenn der Strom günstig ist.

Wie lässt sich diese Lücke zum Verbraucher schließen, Herr Heuell? Gibt es da bereits Ideen?

Peter Heuell, Geschäftsführer EMH Metering: Für dynamische Tarife gibt es unterschiedliche Lösungsansätze, die sich auch an der systemischen Umsetzung der Anforderungen in den Backendsystemen der Lieferanten und der Architektur der Messstellenbetreiber orientieren müssen.

So hatte unter anderem der VKU den interessanten Lösungsvorschlag, dynamische Tarife zukünftig mit TAF 5 – dem ereignisvariablen Tarif – im Smart Meter Gateway zu tarifieren. Das würde zudem die Lücke zum Verbraucher schließen. Diesen Weg kann ich mir ebenfalls sehr gut vorstellen.

Die Tarifstufen werden bei TAF 5 ja an Ereignisse geknüpft – das kann auch der schwankende Börsenpreis sein. In dem Forschungsprojekt DigENet („Digitalisierung von Energienetzen“) haben wir uns das bereits konkret angesehen. Der Energielieferant könnte beispielsweise die Day-Ahead-Preise für den Folgetag in Tarifstufen bündeln. Diese könnte der Lieferant an ein Smart Meter Gateway weitergeben, welches die Informationen an ein Energiemanagementsystem (EMS) transferiert.

Das EMS weiß daher wieviel die Energie zu welchem Zeitpunkt kostet und kann beim Kunden Wallbox, Wärmepumpe und Speicher entsprechend steuern. Der Verbraucher spart bares Geld und der Lieferant hat ein einfach zu vermarktendes Produkt. Außerdem könnte dieses Modell das Überprüfen der Rechnungen für den Kunden vereinfachen, was bei einer Tarifierung im Backend eher schwierig sein dürfte.

Welche Tarifmodelle wären auf diese Weise möglich?

Peter Heuell: Grünstrom, Preisaktionen oder Termingeschäfte zum Beispiel. Der Energielieferant kauft seinen Strom ja nicht nur an der Börse ein – sondern auch direkt beim Produzenten. Seine Preisvorteile könnte er mit der vorab beschriebenen Lösungsvariante an die Kunden weitergeben.

Es wären sogar Tarife denkbar, die der Kunde selbst auslösen kann. Ein Angebot könnte lauten: Lade dein E-Auto dreimal im Monat kostenlos. Wann er dieses Angebot nutzt, das entscheidet der Verbraucher selbst. Auf diese Weise eröffnet sich möglicherweise eine völlig neue Welt der Tarife. (sg)

Mehr zum Thema

Smart City / Energy

Bild: © Horizonte-Group

Mehrwerte, CLS und kundenzentrierte Lösungen