

# Eine leichte Übung: Wie Energieversorger Energy Sharing wirtschaftlich umsetzen

Peter Martin Schroer

*Energy Sharing ist auch in Deutschland im Kommen. Statt diesen Trend als Gefahr für das eigene Geschäft zu verstehen, eröffnen sich für Energieversorger lukrative Chancen, als Innovator am Markt zu agieren. Zudem ist die digitale Realisierung von Sharing-Modellen einfacher als gedacht.*

Obwohl im Sinne der Energiewende, erzeugt die zunehmende Einspeisung von Strom aus regenerativen Quellen, wie Sonne und Wind, Probleme: Je nach Wetterlage ist zu viel oder zu wenig Ökostrom im Netz. Zwar wird derzeit massiv in Speichertechnologien investiert, die Ausgleich schaffen sollen, doch steckt deren flächendeckende Verbreitung in Deutschland noch in den Kinderschuhen. Tatsache ist vielmehr, dass heute die Stromeinspeisung aus Sonne und Wind in Zeiten des Überflusses gedeckelt wird, die EEG-Vergütung für Prosumer immer weiter sinkt und an der Börse Strom zeitweise sogar zu Negativpreisen verkauft wird. Dies alles lohnt sich finanziell weder für die Prosumer noch für die Energieversorger und Netzbetreiber.

## Ausweg aus einem Dilemma

Einen Ausweg aus diesem Dilemma – vermehrt Ökostrom zu erzeugen und diesen dann nicht vollständig nutzen respektive profitabel vertreiben zu können – bietet Energy Sharing. Immer mehr gewerbliche wie auch private Prosumer mit eigenen Photovoltaik- oder Windkraftanlagen schließen sich zusammen. Sie geben ihren Strom untereinander weiter und bestimmen die preislichen Konditionen weitgehend selbst. Ein Energieversorger muss dabei in Deutschland immer mit an Bord sein, da nur dieser die Sicherheit bietet, erforderlichen Reststrom zu liefern, wenn die beteiligten Konsumenten mehr Strom verbrauchen, als die Erzeuger liefern können.

Energy Sharing befeuert die Energiewende, denn mit ihm lohnt sich der Ausbau regenerativer Energien wirtschaftlich wieder. So erhalten Prosumer für ihren Strom in der Regel mehr Erlös, als sie an Fördergeldern seitens des Staates erwarten dürfen. Demgegenüber beziehen reine

Konsumenten ihren Strom oft günstiger als aus Standardverträgen mit ihrem Stadtwerk. Doch bedeutet dies im Umkehrschluss, dass die Energieversorger im Kontrakt mit Sharing-Initiativen monetär nahezu leer ausgehen? Dies ist nicht der Fall! Zwar ersetzen die neuen Gemeinschaften konservative Konstellationen in der Energiewirtschaft gegen eine neue Form der Versorgung zumindest teilweise, doch eröffnen sich mit ihnen auch attraktive Geschäftsmodelle für EVUs.

## Sharing-Modelle proaktiv anbieten

Energy Sharing ist im Kommen. In unseren Nachbarländern wie z. B. Österreich ist es bereits weit verbreitet, und auch hierzulande nimmt das Teilen von Energie Fahrt auf. Wer sich als Energieversorger ein erkleckliches „Stück vom Kuchen“ abschneiden möchte, statt die Entwicklung als Gefahr für das eigene

Geschäft zu verstehen, präsentiert sich als Innovator und wartet nicht darauf, von progressiven Akteuren für einen Reststromvertrag angesprochen zu werden. Vielmehr ist ein Stadtwerk gut beraten, proaktiv und unter dem eigenen Label Energy Sharing in der Öffentlichkeit anzubieten.

Jetzt heißt es, die Chancen zu erkennen, zu nutzen und sich als Partner und Organisator von Sharing-Modellen am Markt zu positionieren. Gelingt dies, ist die Energiegemeinschaft eine Steilvorlage für die Stromvertriebe in den EVUs: Ein Stadtwerk gewinnt automatisch alle Mitglieder als Kunden für die Reststromversorgung, auch solche, die vorher nicht Kunde waren, und profitiert gleichzeitig von jeder Kilowattstunde der gemeinschaftlich gehandelten Energie. Zudem kann überschüssiger Ökostrom der Prosumer zu einem festen Preis abgenommen werden.



Abb. 1 Beim Energy Sharing geben die Mitglieder ihren Ökostrom untereinander weiter. Für den Reststrom sorgt immer ein Energieversorger

Quelle: ene't GmbH

## Umsetzung in der Praxis

Es stellt sich die Frage: Wie setzt ein EVU Sharing-Modelle in der Praxis professionell und möglichst zügig um? Das neue Geschäftsfeld erfordert spezifisches Know-how, angepasste Technik sowie darauf zugeschnittene Hard- und Software. Energy Sharing funktioniert nur mithilfe digitaler Strukturen, die die Produktion, Einspeisung sowie Weitergabe von Strom überwachen und steuern. Kundenstammdaten werden angelegt, Preise kalkuliert und Abrechnungen vorgenommen. Alle Beteiligten dürfen erwarten, jederzeit Zugriff auf Daten der Sharing-Gruppe zu erhalten. Potenzielle Interessenten informieren sich online, melden sich an und schließen einen Vertrag ab. Alles geschieht weitgehend automatisch in einer voll funktionstüchtigen Softwarearchitektur.

Wie schnell eine Softwarearchitektur dieses Zuschnitts umgesetzt werden kann, haben jüngst drei Softwareunternehmen aus der Energiewirtschaft unter Beweis gestellt: Die conscoo GmbH mit Sitz in Hamburg, die ene't GmbH aus Hückelhoven und die Fichtner IT Consulting GmbH aus Stuttgart entwickelten gemeinsam innerhalb von nur zehn Arbeitstagen ein Softwareprodukt für die Einrichtung eines Sharing-Modells, das Energieversorger sofort einsetzen können. Das Produkt bildet die Customer Journey eines potenziellen EVU-Kunden ab, der Strom aus regionalen Erzeugungsanlagen online anfragt, um schließlich einen Vertrag abzuschließen.

Die Lösung von conscoo, ene't und Fichtner IT Consulting ist ein White-Label-Produkt und kann von jedem EVU in seine eigene Informationstechnologie mit eigenem Corporate Design integriert werden. Die Funktion kurz skizziert: Interessenten melden sich über eine Weboberfläche an. Sie informieren sich über die Inhalte und Vorteile, geben ihre notwendigen Stammdaten ein und wählen einen Reststromtarif aus. Dabei differenziert das System automatisch zwischen Bestands- und Neukunden. Nach erfolgreicher Bestellung erhält der Interessent eine Auftragsbestätigung sowie einen Anmelde-Link zur Sharing-Plattform.

## Softwarelösung im Eiltempo dank BO4E

Dass die Bestellstrecke von den drei Softwarehäusern im Eiltempo auf die Beine gestellt werden konnte, ist nicht allein der jeweiligen Expertise der drei Protagonisten zu verdanken, wie dem speziellen Know-how im Bereich Customer Relationship Management (CRM) von conscoo, der Stromcommunity-Software von ene't und der Power Platform Technology von Fichtner IT Consulting. Die Unternehmen haben sich auch eines softwaretechnischen „Kniffs“ bedient: der „Business Objects for Energy“, kurz BO4E. Das Gemeinschaftsprodukt besteht ausschließlich aus BO4E-kompatiblen Softwarebausteinen, die zügig miteinander verknüpft wurden und auf Anhieb voll funktionstüchtig waren. Die „Business Objects for Energy“ repräsentieren einen Softwarestandard, dessen Matrix kostenlos von der gemeinnützigen Interessengemeinschaft Geschäftsobjekte Energiewirtschaft e. V. zur Verfügung gestellt wird. Der Standard führt dazu, dass alle nach ihm programmierten Software-Applikationen, egal welchen Inhalts und welcher Herkunft, unmittelbar und ohne individuelle, oft teure Schnittstellen sicher interagieren können. Als Gegenmodell zu monolithischen, herstelleregebundenen Strukturen ermöglichen die BO4E ihren Anwendern – EVUs und Softwarehäusern – eine große Flexibilität, zu entscheiden, welche digitalen Lösungen sie in ihr Geschäft integrieren möchten und welche nicht. Insbesondere für neue, innovative Geschäftsfelder sind die BO4E der Gamechanger für mehr Leistung und Schnelligkeit

### Zu BO4E

Die Interessengemeinschaft Geschäftsobjekte Energiewirtschaft e. V. ist ein gemeinnütziger Verein, der sich die Entwicklung und Verbreitung des Softwarestandards „Business Objects for Energy“ (BO4E) zum Ziel gesetzt hat. Die Mitglieder sind Software- und Beratungsunternehmen, Anbieter von Dienstleistungen in der Energiewirtschaft sowie Energieversorger. Der Verein hat einen wissenschaftlichen Beirat installiert und unterstützt Forschung und Lehre an Hochschulen. Die „Business Objects for Energy“ repräsentieren eine gemeinsame „Sprache“ bzw. verkörpern eine Standardschnittstelle aller Software-Applikationen, die Energieversorger innerhalb ihres Unternehmens einsetzen. BOs ermöglichen reibungslose und schnelle Datentransfers über Systemgrenzen hinweg. Sie vermeiden Inkompatibilitäten zwischen verschiedenen Softwareprodukten unterschiedlicher Hersteller. Der Nutzen der Business Objects liegt in der Freiheit jedes EVU, am Markt die Software-Produkte auszuwählen zu können, die am besten zum eigenen Anforderungsprofil passen. Auf diese Weise werden Digitalisierungsprozesse leichter und effizienter.

bei gleichzeitigen Kostenersparnissen. Der wichtige Baustein, ein Sharing-Modell in das vorhandene IT-Umfeld zu integrieren, kann demnach technisch eine leichte Übung sein. Für den Aufbau und die fachkundige Umsetzung dieses neuen Geschäftsfelds fehlt schlussendlich nur noch die alles bestimmende strategische Entscheidung.

*P. M. Schroer, Interessengemeinschaft Geschäftsobjekte Energiewirtschaft e. V., Hückelhoven  
schroer@bo4e.de*

**et** ENERGIEWIRTSCHAFTLICHE TAGESFRAGEN  
ZEITSCHRIFT FÜR ENERGIEWIRTSCHAFT-RECHT-TECHNIK UND UMWELT

**Der Newsletter rund um die Themen Energiewirtschaft, Recht, Technik & Umwelt**

Jetzt kostenfrei registrieren  
[www.energie.de/newsletter](http://www.energie.de/newsletter)

VDE VERLAG