

## Intelligente Produkte einsetzen

# Wie eine Kilowattstunde veredelt wird

Kilowattstunden sind Energiemengen, die sich als physikalische Energieeinheit nicht unterscheiden, geschmacks- und geruchlos sind und jeweils die gleiche Arbeit verrichten können – ein unscheinbares Etwas, das nicht angefasst und gesehen werden kann.

Kilowattstunden unterscheiden sich zwar nicht in ihren physikalischen Eigenschaften, jedoch darin, wie sie gewonnen wurden. Werden sie aus erneuerbaren Energien, wie Wind- oder Sonnenenergie, Wasserkraft oder aus nachwachsenden Rohstoffen produziert, schonen sie die Umwelt und haben deshalb ökologisch einen höheren Wert als Energie, die aus fossilen Brennstoffen hergestellt wurde. Damit die Preisunterschiede zu erneuerbaren Energien nicht zu weit auseinanderklaffen, fördert der Gesetzgeber deren Produktion und reguliert den Markt der fossilen Energiequellen zum Beispiel durch den Emissionsrechtehandel.

*Die Preiskalkulation für intelligente Energieprodukte ist um ein Vielfaches anspruchsvoller als bei herkömmlichen Lieferangeboten.*

Doch auch Kilowattstunden, die aus dem gleichen Primärenergiemix gewonnen werden, können sich dadurch unterscheiden, wie sie dem Endverbraucher präsentiert werden. Die schöne Verpackung macht den Unterschied aus. Ein Billigpreis reicht dabei allerdings nicht mehr aus – vor allem nicht bei Groß- und Industriekunden. Die Kilowattstunde wird veredelt, indem der Kunde Einfluss auf seine Energiekosten ausübt – durch risikooptimierte Beschaffungsstrategien oder durch das eigene Verbraucherverhalten. Ein Endverbraucher mit Smart Metering – einem intelligenten Zähler mit Kommunikationseinrichtung – und einem Liefervertrag, der beispielsweise auf Spotmarktpreisen basiert, kann die Energiekosten senken, indem er die Energiemengen vermehrt in den Tagesstunden

verbraucht, an denen der Preis an der Energiebörse gering ist.

### Veredelungsprozess

Heutige Energielieferverträge mit Weiterverteilern, Groß- und Industrieverbrauchern beziehen die Kunden in den Beschaffungsprozess ein, indem der Kunde Einfluss auf die Beschaffungszeitpunkte hat. Moderne Produkte werden in Tranchen beschafft, wobei die Tranchengröße sogar in Abhängigkeit vom aktuellen Börsenpreis variiert werden kann. Um Beschaffungsrisiken zu vermeiden, werden rollierende Produkte angeboten, bei denen der Beschaffungszeitraum lang ist und handelstäglich kleine Mengen beschafft werden. Der Kunde erhält regelmäßig Beschaffungsreports, die den aktuellen Beschaffungspreis, dessen Entwicklung und den voraussichtlichen Endpreis ausweisen. Der Lieferant informiert und berät den Kunden über Entwicklungen am Markt. Wie im Aktienhandel können Stop-Loss, Take-Profit oder Trailing-Stops für die Beschaffungsstrategien vereinbart werden. Sinnvoll kann es auch sein, mit dem Kunden Höchstpreislimits zu vereinbaren.

Die Lieferanten, die solch intelligente Produkte einsetzen und anbieten, liefern nicht nur die reine Energie. Sie erbringen Dienstleistungen im Zusammenhang mit der Ware. So werden die reinen Kilowattstunden veredelt und erhalten einen größeren Wert im Wettbewerb mit den Konkurrenten.

### Moderne Instrumente für die Kalkulation und Abwicklung

Die Preiskalkulation für intelligente Energieprodukte ist um ein Vielfaches anspruchsvoller als bei herkömmlichen Lieferangeboten. Zur Kalkulation und zur Abwicklung der Beschaffungsvorgänge ist ein intelligentes Vertriebsmanagementsystem erforderlich, damit der per-

sonelle Aufwand für die Dienstleistungen minimiert werden kann. Das IT-System muss die indizierten Preisformeln bestimmen und die Trancheneindeckungen automatisch, halbautomatisch oder manuell vornehmen können. Dieses System muss mit dem Handels- oder Portfoliomanagementsystem der Beschaffung kommunizieren. Es muss weiterhin dem

*Heutige Energielieferverträge mit Weiterverteilern, Groß- und Industrieverbrauchern beziehen die Kunden in den Beschaffungsprozess ein.*

Kunden das tägliche Reporting zur Verfügung stellen. Dies geschieht entweder über ein Webportal oder über E-Mails. Damit ist die Zufriedenheit beim Kunden gegeben und der Lieferant hat seinen Umsatz und Ertrag gesteigert. Er hat dies erreicht, indem er ein unscheinbares Etwas zu einem veredelten Produkt aufgewertet hat.



**Friedel Herten,**  
Geschäftsführer,  
Enerko Informatik GmbH,  
Aachen

>> [friedel.herten@enerko-informatik.de](mailto:friedel.herten@enerko-informatik.de)

>> [www.enerkogruppe.de](http://www.enerkogruppe.de)