

23.04.2020

Pressemitteilung

**Lösungen von ProCom und BTC ermöglichen erfolgreiche
Flexibilitätsvermarktung kleiner Energieanlagen als Service**

**Neue Dienstleistung von Syneco Trading: Flexibilitätsvermarktung im
Kurzfristhandel**

**Aachen. Die Syneco Trading GmbH bietet Stadtwerken und Industriekunden seit
Anfang 2020 eine neue Dienstleistung: die optimierte Vermarktung von
Energieanlagen im Kurzfristhandel. Was sich bisher für Betreiber kleinerer Anlagen
nicht lohnte, wird bei diesem Service dank Synergien attraktiv.**

Der Anlageneinsatz wird Spotmarkt-optimiert ermittelt. Bei der Optimierung werden wirtschaftlich und technisch bedingte Vorgaben, Lieferverpflichtungen und weitere Randbedingungen berücksichtigt. Die Vermarktung erfolgt über die Stunden- und 15-Minuten-Auktion sowie am Intraday-Markt. Einen eigenen Börsenzugang benötigen die Partner hierzu nicht, da der Intraday-Handel über die Handelsabteilung von Syneco Trading läuft. Tiemo Wennrich, Portfoliomanager bei Syneco: „So wird jede Anlage individuell bestmöglich vermarktet, was zum Beispiel kleineren Stadtwerken neue Gewinnchancen eröffnet.“

Synergieeffekte nutzen und dabei die Eigenständigkeit bewahren

Möglich ist das neue Geschäftsmodell dank der Software-Lösungen BoFiT und ITA B2B der ProCom GmbH sowie des Cloud-Scada- und Anlagenanbindungs-Service der BTC Business Technology Consulting AG. Zusammen erlauben diese Lösungen der Syneco Trading, die Rollen Aggregator, Optimierer und Direktvermarkter wahrzunehmen. Das Optimierungs-Tool BoFiT errechnet auf Basis der jeweiligen Anlagenbetriebsdaten und anhand von Preisdaten bzw. Preisprognosen, Wetter- und Lastvorhersagen, Lieferverpflichtungen und zum Beispiel Brennstoffpreisen und technischen Restriktionen, wie die Anlagen wirtschaftlich optimal eingesetzt werden. Dazu stützt sich BoFiT auf ein Modell, in dem jede Anlage einzeln mit ihren Rahmenbedingungen abgebildet ist. Basierend auf den BoFiT-Berechnungen werden optimierte Fahrpläne für den Anlagenbetrieb erstellt und vermarktet.

Erlöse durch Intraday-Handel – automatisch und rund um die Uhr

Die Vermarktung im Intraday-Handel erfolgt über ProComs Lösung ITA B2B. Diese Handelslösung besteht aus dem kundenseitigen ITA Customer, der mit BoFiT kommuniziert und die Gebote erstellt sowie offene Positionen über das ITA Trading House mit Börsenzugang in der Handelsabteilung von Syneco schließt. Der ITA Customer eröffnet so auch Marktteilnehmern ohne Zulassung zur EPEX SPOT SE die Möglichkeit für den Intraday-Handel. „Die

Transaktionen werden vollautomatisch unter Berücksichtigung der jeweiligen Vorgaben ausgeführt“, berichtet Wennrich. „Das hält die Kosten für alle Beteiligten niedrig und ermöglicht es, die Optionen der Börse rund um die Uhr und auch an Wochenenden wahrzunehmen.“

Anlagenanbindung über den VPP-Service von BTC

Die zur Optimierung der Anlagen erforderliche Kommunikation erfolgt über das SCADA-System von BTC. Als Bindeglied zwischen der Feldebene und dem Optimierungssystem übermittelt das BTC | VPP die von BoFiT optimierten Fahrpläne an die Steuerboxen der Anlagen und schickt die aktuellen Betriebs- und Verfügbarkeitsdaten an BoFiT zurück. Die Anlagenanbindung selbst wird von BTC federführend koordiniert, sodass neue Anlagen zum Festpreis integriert werden können. Der Anlagenbetreiber kann über eine Webapplikation von BTC auf seine Anlagendaten zugreifen. Darüber kann er den Anlagenbetrieb nachverfolgen und auf die Einsatzplanung Einfluss nehmen. Wartungseinträge werden von der Webapplikation direkt an das BoFiT-System übermittelt, damit diese bei der Vermarktung automatisch berücksichtigt werden.

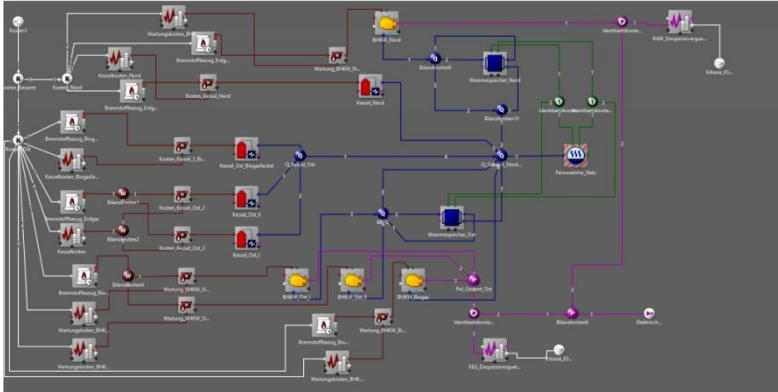
Pilotprojekt belegt Wirtschaftlichkeit der Vermarktung

Die Machbarkeit und – wichtiger – Wirtschaftlichkeit der neuen Dienstleistung wurde in einem über 18 Monate laufenden Projekt bereits bewiesen. Nachdem Syneco das System aufgesetzt hat, lief im Jahr 2019 der Versuchsbetrieb mit elf Partnern*). Dabei wurden neben Blockheizkraftwerken und Notstromaggregaten auch Wärmespeicher sowie eine Elektrodenheizung und Wasserpumpen als steuerbare Verbraucher in die Optimierung eingebunden. Wennrich: „Der Probetrieb war sehr erfolgreich, wir machen weiter und bauen das System weiter aus.“

Schneller Return on Invest für die Anlagenbetreiber

Die Einbindung weiterer Kunden, sogar vollkommen neuer Anlagentypen, ist erwünscht, ermutigt Wennrich Interessenten. „Zu Projektbeginn hatten wir keinerlei Erfahrung mit der eingesetzten Hard- und Software. Aber die erforderliche Modellierung in BoFiT lässt sich maßgeschneidert umsetzen und die Anbindung der Steuerboxen über das SCADA-System stellt kein Problem dar.“ Die Lizenzgebühren sind gering und die den Neukunden entstehenden Fixkosten beschränken sich auf die Anschaffung und Installation der erforderlichen Hardware. Wennrich: „In der Regel haben sich die einmaligen Anbindungskosten innerhalb kurzer Zeit amortisiert.“ Für die Erbringung des Services erhebt Syneco keine Service-Gebühr, sondern arbeitet auf Erfolgsbasis: Das Unternehmen partizipiert an den Zusatzerlösen, die durch das Vermarkten der Flexibilitäten erwirtschaftet werden.

*) Projektpartner des Pilotprojekts waren: badenova, erdgas schwaben, ESWE, evm - Energieversorgung Mittelrhein, Halberstadtwerke, HarzEnergie, RhönEnergie, Stadtwerke Pforzheim, Wemag, Stadtwerke Ludwigsburg-Kornwestheim und die Thüga Energie



Beispielhafte Darstellung des Modells zur optimierten Vermarktung der freien Flexibilitäten von Blockheizkraftwerken (Bildquelle: Syneco)

Die druckfähigen Bilder finden Sie unter [diesem Link](#).

Pressekontakte:

ProCom GmbH

Burkhard Steinhausen
Luisenstraße 41
52070 Aachen
Tel. +49 241 51804-204
burkhard.steinhausen@procom.de
www.procom.eu

Für BTC:

BTC Business Technology Consulting AG
Dr. Heinrich Tschochohei
Escherweg 5
26121 Oldenburg
Tel. +49 441 3612-1200
Heinrich.Tschochohei@btc-ag.com
www.btc-ag.com

Für Syneco:

Dr. Detlef Hug
Detlef.hug@thuega.de
Tel. +49 (0) 89-38197-1222