



DSM skalieren – Wie kann sich Marktdynamik entfalten?

Jörg-Werner Haug, Entelios AG / EnerNOC

DSM Bayern Abschlußkonferenz München, 20. Juni 2016

EnerNOC ist weltweit als DSM Aggregator aktiv

Fokus liegt auf der Aggregation von Lasten in Industrie und Gewerbe

- Erfolgsgeschichte mit DSM / Demand Response
 - DSM Aktivitäten in 11 Ländern (5 davon in Europa)
 - Portfolio > 9 GW schaltbare DR, mehr als 14.000 Anlagen
 - Über 1 Mrd. US-\$ Auszahlung/Einsparung für Industrie und Gewerbe
- Umfassendes Angebot für Technologie und Service
 - Energy Intelligence Software (EIS)
 - Network Operations Center (NOC) im 24-7-365 Betrieb
- Globales Profil
 - Über 1.300 Mitarbeiter weltweit, knapp 50 davon in Deutschland
 - Umsatz 400 Mio. US-\$ in 2015
 - Börsengehandelt U.S. NASDAQ (ENOC)

Kunden und Partner in der DACH-Region (Auswahl):



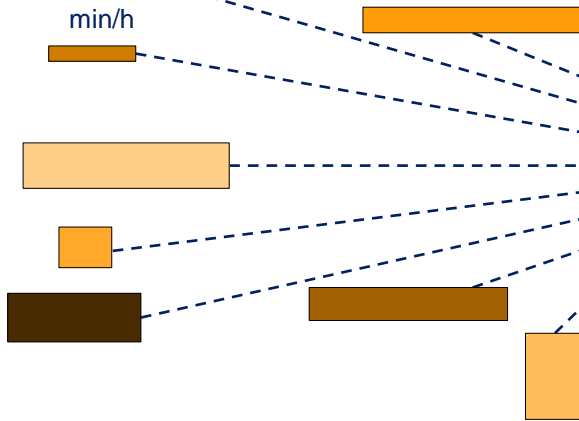
DSM - Demand Response Flexibilitätsbausteine

Leittechnik vor Ort wird durch unsere E-Box an das Real-Time-System angebunden

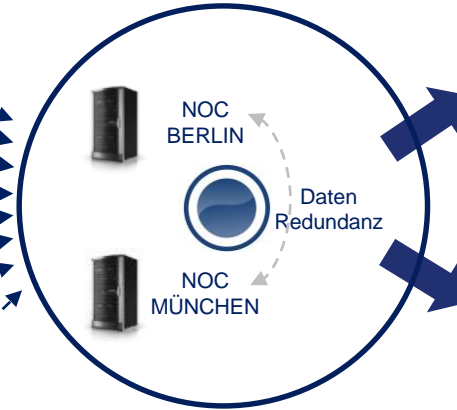
Dezentrale Flexibilität



MW
min/h



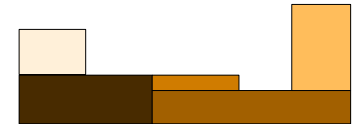
Aggregation / Pool



Vermarktung



Energiemarkt



Regelenergie

Was ist nötig, um Marktdynamik zu erreichen ?

Perspektive DSM-Vermarkter

- Breite Information an Industrieunternehmen
- Dialog zwischen den Unternehmen über Erfolgsfaktoren (Branchenverbände)
- Verbessertes Marktzugang für Aggregatoren bzw. DSM-Vermarkter (Maßnahme 10 Weißbuch): Standardisierte Prozesse für das Zusammenspiel zwischen ÜNB, BKV/Lieferant und DSM-Vermarkter)
- Netzentgelt-Systematik §19 StromNEV: Öffnung für mehr Lastflexibilität (Maßnahme 8 Weißbuch)
- Faire Vergütung der gelieferten Regelleistung (Widerspruch zwischen StromNZV und SRL Abrechnungspraxis der ÜNB)
- Diskriminierungsfreie Berücksichtigung der Verbraucherseite in allen Flexibilitäts-Märkten (z.B. PQ-Kriterien bei Regelleistung, ReservekraftwerksVO, Kapazitätsreserve)

Was können wir als DSM-Vermarkter beitragen ?

Fokus D-A-CH

- Unterstützung der Industrie bei der Identifizierung von Flexibilität
- Aktive Mitarbeit in Projekten (z.B. DSM Bayern/Baden-Württemberg)
- Impulsgeber bei den von der BNetzA initiierten Verbändegesprächen zu standardisierten Aggregatoren-Prozessen im Regelleistungsmarkt
- Dialog mit den ÜNB zur Weiterentwicklung der Rahmenbedingungen (z.B. Teilnahme von komplexen Lasten-Pools an der SRL, PQ-Portal, Foren APG / Swissgrid)



Qualifizierung

In einem ersten Gespräch diskutieren wir gemeinsam, welche Anlagen in Ihrem Betrieb prinzipiell für Demand Response geeignet sind (Verbraucher, Erzeuger und Speicher). Durch unsere bewährte Vorgehensweise evaluieren wir das grundsätzliche Flexibilitätspotenzial Ihrer Anlagen und deren Umsetzbarkeit.



Vorbereitung

In weiterführenden Detailanalysen nehmen wir Ihre Anlagen genau unter die Lupe, bewerten Ihre Lastgänge und definieren Parameter zur Anbindung der E-Box, unserer Kommunikationsschnittstelle.



Probetrieb

In Ihrem Betrieb wird nun die vorkonfigurierte E-Box installiert und angebunden. Sobald eine sichere Kommunikation mit der EnerNOC Leitwarte hergestellt ist, werden erste Testschaltungen durchgeführt, anhand derer die Vermarktungsparameter Ihrer Anlagen validiert werden. Parallel dazu führen wir die Präqualifikation (PQ) Ihrer Anlagen durch.



Vermarktung

Nach erfolgreich abgeschlossener Präqualifikation bringen wir Ihre Anlagen in den Markt und Sie generieren Ihre ersten Erlöse durch EnerNOC Demand Response. Wir optimieren unsere Vermarktungsstrategie stetig, um das Optimum für Sie zu erzielen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit !

Jörg-Werner Haug

Leiter Energiewirtschaft

089 / 55299 68-60

joerg.haug@enernoc.com

