

PRESSEMITTEILUNG

Leipzig/Essen, 7. Februar 2017

Ein Jahr strategische Partnerschaft zwischen der e2m und GELSENWASSER AG – Status quo und quo vadis?

Wie Flexibilität von Wasserwerken und Kläranlagen auf Kurzfrist-Strommärkten genutzt wird.

Vor genau einem Jahr haben die Energy2market GmbH (e2m) und die GELSENWASSER AG (Gelsenwasser) auf der E-world in Essen ihre strategische Partnerschaft bei der Regelenergievermarktung bekannt gegeben. Das Erfolgsrezept besteht dabei in der Verbindung der Stärken der beiden Partner, der Prozess- und Branchenkenntnis von Gelsenwasser und der Erfahrung der e2m im Energiehandel und dem Betrieb virtueller Kraftwerke (VKW). Nun erläuterten die beiden Unternehmen die erreichten Meilensteine und die nächsten Schritte. Einzelne Kläranlagen sind systematisch in die Flexibilitätsvermarktung gestartet und an das gemeinsame VKW angebunden worden. Nun konnte mit der Emschergenossenschaft einer der größten Kläranlagenbetreiber für eine Zusammenarbeit gewonnen werden.

Kreatives Betreiberwissen setzt Potenziale frei

Gelsenwasser und e2m verstehen sich als Pioniere, die das Potenzial wasser- und abwasserwirtschaftlicher Anlagen für den Strommarkt nachhaltig nutzbar machen wollen.

Kläranlagen gehören zu den größten kommunalen Stromverbrauchern, für die Strom vor allem ein Kostenfaktor ist, den es beständig zu senken gilt. Entsprechend nutzen deren Betreiber sehr aktiv alle klassischen Kosteneinsparoptionen, wie die Senkung des Energieverbrauchs, die Eigenstromerzeugung und den Abschluss günstiger Strombezugsverträge. Daher bestand die Herausforderung darin, ihnen zwei Dinge aufzuzeigen. Zum einen, dass auch im zielgerichteten Einsatz ihrer Erzeugungs- und Verbrauchseinheiten signifikante Kosteneinsparungen und über die Erbringung von Systemdienstleistungen sogar Zusatzerlöse erzielt werden können. Zum anderen, dass dies bei Kläranlagen mit geringem Aufwand möglich ist, ohne deren Tagesgeschäft zu beeinträchtigen. „Hierzu haben wir Pilotprojekte auf den Weg gebracht, an denen sich andere Betreiber orientieren können“, sagt Andreas Keil, Geschäftsführer der e2m. „Wir haben bewusst bei den Technikern vor Ort angesetzt. Die Ingenieure auf den Kläranlagen und Wasserwerken beweisen, dass das Produkt Regelenergie funktioniert. Sie kennen ihre Anlagen und wissen, welche Spielräume im Betrieb sinnvoll und sicher genutzt werden können. Bei deren Nutzung tasten wir uns gemeinsam Schritt für Schritt voran. Stück für Stück entsteht so ein Erfahrungsschatz und die nötige Routine,“ ergänzt Frau Dr. Janda, bei Gelsenwasser verantwortlich für den Bereich der Abwasseranlagen.

Regelenergie ist nur der Anfang

Nach der erfolgreichen Einbindung der Kläranlagen in das Regelenergieregime folgen nun die nächsten Schritte. „Nachdem die Betreiber die gute Erfahrung gesammelt haben, dass sporadische und geringfügige Eingriffe in die Fahrweise ihrer Anlagen problemlos in den Tagesbetrieb integriert werden können, gehen wir

nun zum zielgerichteten Einsatz der Eigenerzeugung und wichtiger Verbraucher über“, erklärt Frau Dr. Janda. „Auf diese Weise erhöhen wir die Wertschöpfung für die Betreiber systematisch weiter.“ Dass jedoch auch dieser Schritt mit erheblichem Informations- und Überzeugungsaufwand verbunden ist, daraus macht Andreas Keil keinen Hehl. So weist er darauf hin, dass die meisten Betreiber sich künftig von lieb gewordenen, klassischen Vollstromverträgen trennen müssten, um die Vorteile zu nutzen. Doch auch hierfür hätten Gelsenwasser und e2m bereits maßgeschneiderte Produkte.

3.490 Zeichen (mit Leerzeichen)

Für Rückfragen und Bildwünsche wenden Sie sich bitte an:
Energy2market GmbH | Weißenfeller Str. 84 | 04229 Leipzig
Michael R. Richter | Marketing & Kommunikation
Tel.: +49 341 230 280 , michael.richter@e2m.energy | www.e2m.energy