



Zu Beginn der Coronakrise ist der Stromverbrauch in Deutschland auf ein Rekordtief gesunken. Mittlerweile hat sich die Situation wieder deutlich normalisiert. Die Unsicherheit über die zukünftige Entwicklung der Märkte aber bleibt bestehen.

Grafik: © esterion GmbH/BET

Strom 12.10.2020

## Lastprognose: Vertriebe müssen Prozesse und Systeme coronafest machen

Prognosegüte und Ausgleichsenergie sollten spätestens jetzt ganzheitlich im Risikomanagement und im Pricing abgebildet werden. Worauf es dabei genau ankommt, erklärt ein Gastbeitrag des Aachener Beratungsunternehmens BET.

In vielen Bereichen der Energiewirtschaft hat die Corona-Pandemie für Turbulenzen gesorgt. So sank im März der Stromverbrauch in Deutschland plötzlich auf ein Rekordtief, nachdem insbesondere die Industrieproduktion stark zurückgefahren wurde. Auch bei den Haushaltskunden zeigte sich, unter anderem bedingt durch den Homeoffice-Effekt, ein verändertes Verbrauchsverhalten.

Dabei waren die wenigsten Energieversorger in der Lage, auf diese kurzfristige und disruptive Änderung in der Lastprognose einzuwirken. Auf der anderen Seite bringen schwankende Energiepreise und Verschiebungen an den Regulenergiemärkten hohe Unsicherheiten in die Preiskalkulation von Energievertrieben. Auch wenn nach aktuellen Zahlen des BDEW wieder eine Erholung in Sicht ist – die Unsicherheit der zukünftigen Entwicklung der Märkte bleibt hoch und damit auch die Komplexität in der Risikoabschätzung. Doch worauf kommt es hier für Energievertriebe besonders an und was ist zu tun?

## **Anforderungen an Lastprognose steigen**

Insbesondere bei der Lastprognose, als Grundlage der kurzfristigen Portfoliobewirtschaftung und langfristigen Absatzkalkulation, müssen Energievertriebe spätestens jetzt reagieren und ihre Prozesse und Systeme „coronafest“ machen. Zum einen gilt es, vor allem im B2B-Segment den Kundenkontakt zu verstärken und Prozesse stärker zu digitalisieren, um in Zukunft schnell auf unvorhergesehene Ereignisse und Marktschwankungen zu reagieren.

## **Digitale Schnittstellen zu Großkunden**

Zum Beispiel können durch Einrichtung digitaler Kommunikationsschnittstellen zu Großkunden Anfahrt- und Abfahrtszeiten von Erzeugungsanlagen dynamisch und gegebenenfalls sogar automatisiert abgefragt und somit rechtzeitig in der Prognose berücksichtigt werden. Klar ist, dass solche Maßnahmen eine ganzheitliche Betrachtung der gesamten Prozesskette von der Angebotskalkulation bis zur Beschaffung erfordern. Auch aus organisationsstrategischer Sicht müssen dazu zunächst alle Beteiligten für die Bedeutung der Prognosequalität ausreichend sensibilisiert werden.

Zum anderen muss eine Bestandsanalyse der eingesetzten Prognoseverfahren und IT-Systeme erfolgen, um notwendigen Anpassungsbedarf zu ermitteln. Gerade das immer noch beliebte und verbreitete typtagbasierte Prognoseverfahren birgt hier hohe Risiken, wenn etwa singuläre Effekte aus Coronazeiten ungeprüft in Prognosen übernommen, oder Erwartungen an ein verändertes Lastverhalten nicht adäquat berücksichtigt werden.

Eine kontinuierliche branchenspezifische Analyse des Lastverhaltens auf Basis der aktuellsten verfügbaren Daten ist dabei notwendige Voraussetzung. Und auch bei Haushaltskunden, die über Standardlastprofile bilanziert werden, können am Ende des Jahres ungewöhnlich hohe Mehr-/Mindermengenabrechnungen entstehen – ein weiteres Risiko für die Vertriebe!

## **Risiken durch Ausgleichsenergie vermeiden**

Spätestens in der Bilanzkreisabweichung schlägt sich eine mangelnde Prognosequalität unweigerlich in hohen Ausgleichsenergiekosten nieder. Dabei haben Kapriolen an den Regelenergiemärkten zuletzt immer wieder für extreme Preisspitzen und hohe Volatilitäten in den Ausgleichsenergiepreisen gesorgt. Im BET-Prognose-und-Ausgleichsenergiekosten-Benchmark, in dem regelmäßig die Prognosequalität und Ausgleichsenergiekosten vieler Energievertriebe im bundesweiten Vergleich analysiert werden, zeigte sich in den letzten Jahren wiederholt, dass Ausgleichsenergiekosten eine hohe Kosten- und Risikoposition darstellen, welche insbesondere durch Optimierung der Prognose minimiert werden kann.

## **Corona als dringender Weckruf**

Für Energievertriebe ist es daher essenziell, Prognosegüte und Ausgleichsenergie als zentrale Risikofaktoren ganzheitlich im Risikomanagement und im Pricing abzubilden und kontinuierlich zu bewerten. Dieser Grundsatz gilt nicht erst seit Corona – jedoch wirkt die Pandemie als verstärkender Treiber und sollte als dringender Weckruf für eine notwendige Bestandsanalyse gesehen werden.

*(Gastautoren: Peter Edel ist Consultant, Jerome Poos ist Berater Digitalisierung, Ulrich Rosen ist Partner beim Aachener Beratungsunternehmen BET.)*