

MBI EINKÄUFER IM MARKT

Mit Content von Dow Jones

Methoden

Donnerstag, 15. Oktober 2020 | Nr. 20

Case-Study EnBW Smart Energy

Kölle spart mit flexiblem Stromeinkauf viel Zeit und Geld

Die Kölle GmbH setzt auf einen flexiblen Stromeinkauf. Dadurch spart das Unternehmen bares Geld. „Wenn man die Strompreisschwankungen berücksichtigt, standen im vergangenen Jahr unter dem Strich Einsparungen zwischen sechs und sieben Prozent“, sagt **Marco Tetzner** im Gespräch mit MBI Einkäufer im Markt. Tetzner leitet nicht nur die IT bei Kölle, er ist auch verantwortlich für den Stromeinkauf des Unternehmens. Der metallverarbeitende Betrieb in Vaihingen an der Enz nutzt seit 2018 das digitale Tool „EnBW Smart Energy“ des südwestdeutschen Energieversorgers.

Mit dem Produkt können Gewerbetunden selbst entscheiden, wann sie ihren Strom kaufen und zu welchem Preis. Dabei bleibt der Kunde flexibel: Er kann einen Teil seines Strombedarfs zum Festpreis auf dem Terminmarkt kaufen oder den Strom zum tagesaktuellen Marktpreis beziehen.

So wie Marco Tetzner von Kölle: „Momentan kaufe ich fast nur noch am Spotmarkt ein. Außer den Base-Einkäufen für die Grundlast, denn die ändert sich kaum.“ Die Spot-Mengen beschafft er, je nach Preislage, üblicherweise auf Wochenbasis. Der Strom für die Grundlast wird in der Regel monatlich beschafft, hin und wieder quartalsweise, wenn die Strompreise günstig sind: „Als der Preis in den vergangenen Monaten teilweise unter 3 Cent pro Kilowattstunde lag, habe ich auch mal für drei Monate gekauft“, berichtet Tetzner.

Günstiger Kaufzeitpunkt wird durch Alert-Funktion angezeigt

Der Stromeinkäufer hat sich in seinem EnBW-Tool eine Alert-Funktion eingerichtet, die ihn auf günstige Kaufzeitpunkte aufmerksam macht. Der Vertragsabschluss kommt per Mail oder SMS zustande. „Der zeitliche Aufwand ist sehr überschaubar. Vor der Corona-Krise habe ich mich pro Monat maximal eine Stunde mit dem Tool beschäftigt. Jetzt sind es etwas mehr, aber nie mehr als zwei Stunden“, betont Tetzner.

Mit Smart Energy kann er auch seine Verbräuche prognostizieren. „Aus den Lastgängen der Vormonate erstellt das Tool eine Forecast-Kurve des Verbrauchs. Die Prognose ist üblicherweise ziemlich genau, nur seit dem Beginn der Corona-Krise ist es schwieriger geworden, weil die Verbräuche stärker schwanken als vorher.“

Stromverbrauch bei Kölle stark gestiegen

So wie viele Industriebetriebe, hat auch Kölle früher Jahresverträge für den Stromeinkauf abgeschlossen. „Da kam dann meist der billigste Anbieter zum Zuge“, erinnert sich Tetzner. Bis vor drei Jahren EnBW mit dem neuen Produkt Smart Energy auf ihn zukam. Seit nunmehr zwei Jahren nutzt Tetzner das Tool, das ihm einen flexiblen Stromeinkauf ermöglicht. Hintergrund ist der stark gestiegene Stromverbrauch bei Kölle: „2012 haben wir noch 600.000 Kilowattstunden verbraucht, vier Jahre später wurde die Millionengrenze geknackt und mittlerweile sind es 1,3 Millionen Kilowattstunden pro Jahr.“ Grund: eine neue Produktionshalle, mehr Maschinen und die Ausweitung vom 1,5-Schichten- in den 3-Schichten-Betrieb.

Insbesondere der Maschinenpark, der vor allem aus Stanzautomaten und Einlegepressen besteht, verbraucht sehr viel Strom. Aber auch Änderungen im Produkt-Portfolio von Kölle

bewirken einen erhöhten Verbrauch, wie Tetzner erläutert: „Das klassische Stanzteil geben sie hinten rein und vorne kommt es wieder raus. Aber unsere neuen Produkte wie zum Beispiel Abgaskrümmen oder komplexe 3D-Teile müssen bis zu zehn Arbeitsschritte durchlaufen, bis sie fertig sind. Entsprechend hoch ist der Strombedarf.“

„Corona hat den Stromeinkauf schwieriger gemacht.“

Seit dem Frühjahr läuft aber auch bei Kölle vieles anders. „Vor Corona hatten wir einen monatlichen Verbrauch von 10.000 bis 12.000 Kilowattstunden. Von April bis Juni waren es nur noch 4.000 Kilowattstunden. Ein Problem war auch die mangelnde Planungssicherheit seitens unserer Kunden. Das alles hat den Stromeinkauf schwieriger gemacht“, berichtet Tetzner. Mittlerweile laufe der Betrieb aber fast wieder bei Normallast.

Tetzners Fazit fällt positiv aus: „Ich bin sehr zufrieden mit Smart Energy. Die Prognosefunktion liefert gute Ergebnisse, die Terminkurven werden sauber dargestellt, überhaupt ist alles sehr übersichtlich.“ Dazu trägt auch bei, dass Kölle über eine eigene Trafostation verfügt, über die das Unternehmen mit dem Netzbetreiber kommunizieren kann. „Die Daten, die mir in dem Tool angezeigt werden, sind meistens nicht älter als eine Stunde. Das macht die Prognose deutlich treffsicherer.“

Mark Krieger

Über Kölle

Das inhabergeführte Familienunternehmen produziert Stanzteile und Werkzeuge für Kunden aus den Branchen Automobil, Luftfahrt und Elektro. Mit 130 Beschäftigten erwirtschaftet Kölle einen Jahresumsatz von rund 20 Millionen Euro.