



mP Energy[®]

Anwenderbericht

Große Einspareffekte durch exakte Prognosen

Die Optimierung von Absatzplanung und -prognose sichert den Vorteil im Wettbewerb

Von der Firmenzentrale direkt am Frankfurter Mainufer steuert Gas-Union GmbH ihre Geschäfte mit kommunalen Energieversorgern und Industriebetrieben. Das 1961 gegründete Großhandelsunternehmen zählt heute zu den führenden Erdgasgroßhändlern in Deutschland



und wird 2012 einen Umsatz von rund 1,9 Milliarden Euro erzielen. Gas-Union beschafft Erdgas frei auf den Handelsplätzen und bei den Importeuren und bietet Ihren Kunden innovative Liefer- und Preis-, und Dienstleistungsprodukte.

Gleichzeitig bietet Gas-Union unter der Marke Gas-Union Services innovative Lösungen für die Abwicklung von Gaslieferungen an. So bilden Gas-Union Services und ihre Partner beispielsweise den erfolgreichsten Bilanzkreispool Deutschlands. Hier werden transparent Portfolioeffekte genutzt, um unternehmensübergreifend Vorteile im Bilanzierungsmodell zu generieren. In auf den

Kundenbedarf angepassten Businesslösungen wird unter anderem auch die Prognose mit dem dargestellten System für Stadtwerke- und Industriekunden angeboten. Diese können von den langjährigen Erfahrungen der Gas-Union Services auf diesem Gebiet profitieren und so Bilanzierungskosten minimieren. Ein Bonus-/Malussystem sichert den kontinuierlichen Prognoseerfolg in der Abwicklung. Neben dem Prognosesystem werden weitere professionelle Systeme beispielsweise für das Bilanzkreismanagement genutzt, um Dienstleistungen mandantentrennt und hochverfügbar für Ihre Kunden durchzuführen.

Prognosen zunehmend wichtiger für erfolgreiche Geschäftsprozesse

Um Lastgänge so genau wie möglich planen und dadurch Ausgleichsenergiekosten so gering wie möglich halten zu können, kommt dem Bereich „Prognose“ bei Gas-Union eine ganz besondere Bedeutung zu. Hier wurde bereits 2007 mit der Einführung einer entsprechenden Software auf die Liberalisierung des Gasmarkts reagiert, um die regulatorischen Veränderungen abzubilden.

Vor Einführung des 2-Vertragsmodells war eine netzbasierte Prog-

nose in der Regel vollkommen ausreichend um die Grundlage für die Portfoliooptimierung zu bilden. Inzwischen sind wesentlich komplexere Forecasts für unterschiedliche Zeiträume gefragt, um eine möglichst genaue Nominierung und Planung der benötigten Gasmengen netzunabhängig in ganz Deutschland realisieren zu können.

Nach Prüfung und Teststellung einiger am Markt erhältlicher Prognose-systeme fiel die Wahl auf eine Lösung

der Spezialisten der HAKOM EDV-Dienstleistungs GmbH (HAKOM), einem österreichischen Anbieter von Softwareentwicklung und Consulting im Energiedatenmanagement: Das Zeitreihensystem ZRM in Verbindung mit **mP Energy**, dem Prognosesystem der metalogic GmbH. **mP Energy** ermöglicht die Verwendung von unterschiedlichsten Zeitreihen, Stunden- und Tagesrastern und kann beliebige Einflussgrößen verarbeiten.



Hohe Anforderungen an die Prognosegüte

An das Prognosesystem stellt Gas-Union hohe Anforderungen. Diese betreffen zunächst einmal die Prognosequalität selbst, die den Ausschlag über die Wirtschaftlichkeit einer Lösung beziehungsweise die Optimierungsmöglichkeit gibt. Durch eine möglichst hohe Güte der Prognosen sollen die Abweichungen im Bilanzkreis und die dadurch anfallenden Bilanzierungskosten (Ausgleichsenergie und Strukturierungsbeitrag) so gering wie möglich gehalten werden.

Wichtig sind außerdem Flexibilität, um das System laufend an mögliche Änderungen anpassen und sämtliche Geschäftsprozesse abbilden zu können, sowie Anwenderfreundlichkeit, um den täglichen Umgang mit der Software zu erleichtern.

Die Kombination aus dem Zeitreihenmanager von HAKOM sowie der Prognoselösung **mP Energy** von metalogic überzeugt vor diesem Hintergrund die Verantwortlichen von Gas-Union GmbH.

Marc-Peter Malerius, verantwortlich für die Prognose bei der Gas-Union GmbH: „Das Gesamtpaket der beiden Lösungen war und ist sehr attraktiv für uns. Neben der Kombination aus ZRM und mP Energy, die die von uns benötigte Funktionalität zur Prognostizierung von Lastprofilen abdeckte, ist auch die Integration in unsere bestehende Infrastruktur ein großer Vorteil. Wir haben das Prognose-Tool über den Zeitreihenmanager sehr einfach an unsere Systeme angebunden und vermeiden somit zusätzlichen Aufwand durch Insellösungen. Rückblickend können wir feststellen, dass sich die damaligen Auswahlkriterien bewährt haben und für uns weiterhin gültig sind. Während es seinerzeit im ersten Schritt vor allem um die Abbildung der regulatorischen Vorgaben ging, ist die Bedeutung der Prognosen für unsere Geschäftsprozesse mittlerweile noch deutlich größer geworden. Die Prognosen berühren inzwischen sehr viele Arbeitsgebiete.“

Berücksichtigung unterschiedlichster Einflussgrößen entscheidend für RLM-Kunden

Für die Nominierungen nutzt Gas-Union unterschiedliche Prognosezeiträume, die im kurzfristigen Bereich die nächsten sieben Tage umfassen. Am wichtigsten sind dabei die Forecasts für den jeweils folgenden Tag sowie die kommenden

drei Tage. Die Lastgänge von RLM-Kunden, also großen Abnehmern mit registrierender Leistungsmessung, werden aggregiert, um dadurch eine noch höhere Prognosegüte mit noch geringeren Abweichungen zu erzielen.

Mit rund 80 Prognosen deckt Gas-Union auf diese Weise heute etwa 400 RLM-Abnahmestellen ab.

„Wir profitieren im Tagesgeschäft von der großen Flexibilität, die es uns ermöglicht, individuelle Einflussgrößen unserer Kunden für die Prognosen zu berücksichtigen“, sagt Malerius. „Gerade bei Kraftwerken und Industriekunden spielen diese Größen oft die entscheidende Rolle. So fließen beispielsweise bei einem von uns betreuten Heizkraftwerk Daten wie Revisions- und Stillstandszeiten ebenso mit in die Berechnung ein wie Wetterdaten, Kalendergrößen, Drücke, sowie Vor- und Rücklauftemperaturen.“





Mehrfachprognosen bei der Einführung von GABi Gas

2008 führten die Neuregelungen durch das Grundmodell für Ausgleichsleistungen und Bilanzierungsregel im Gassektor („GABi Gas“) zu hohen Anforderungen an die Datenkommunikation zwischen den Marktteilnehmern. Im Zuge bundesweiter Umsetzungsschwierigkeiten standen über einen Zeitraum von mehreren Monaten hinweg nur unvollständige oder gar keine Allokationsdaten für die Prognose zur Verfügung. Eine neue Herausforderung für das Prognose-Tool, der durch sinnvolle Systemerweiterungen in Form von Mehrfachprognosen begegnet werden konnte. Auf Basis der automatisierten Generierung historischer Daten lassen sich dabei durch spezielle Algorithmen selbst über längere Zeiträume ohne aktuelle Werte sehr exakte Prognosen erstellen.

Neben der Lastgang-Prognose setzt Gas-Union mP Energy mit der auf Kundenwunsch entwickelten Erweiterung meta Assessment seit April 2012 auch im Rahmen der Kundenanalyse im Bereich der Angebotserstellung im Gas-Vertrieb ein. Gerade bei großen Industriekunden ab einer Gasmenge von etwa 100 GWh ist eine genaue Risikobewertung entscheidend für Erfolg im Wettbewerb.

Die dazu benötigten Analyse-Berechnungen laufen halb- bis voll-automatisch ab, was die zeitliche Dauer für die Angebotserstellung wesentlich reduziert. Zusätzliche Erweiterungen sind im Rahmen der Bezugsoptimierung auf der Basis von Langfristprognosen über Zeiträume von mehreren Jahren geplant.

„Für uns hat sich die Investition in das Prognosesystem innerhalb kurzer Zeit amortisiert“, resümiert Malerius. „Zum einen ist hier natürlich als ganz entscheidender Faktor die Einsparung zu nennen, die wir durch die Minimierung von Ausgleichsenergie erzielen. Zum anderen haben wir damit ein hochfunktionales Tool im Rahmen des Bilanzkreismanagements zur Verfügung, das wir innerhalb zusätzlicher Serviceleistungen für unsere Kunden einsetzen können. Und drittens nutzen wir seit einigen Monaten die automatische Absatzplanung – ein Segment, das angesichts unseres gesamten Bezugsvolumens ebenfalls erhebliches Optimierungspotenzial birgt. Für uns ist es außerdem vorteilhaft, dass wir neue Ideen und Wünsche zeitnah umsetzen können – wie so oft sind es auch im Prognosebereich häufig die vermeintlichen Kleinigkeiten, die den Unterschied ausmachen und die Arbeit erleichtern.“

Marc-Peter Malerius, Gas-Union GmbH



Drei Businesslösungen für die individuelle Marktstrategie der Gas-Union Services

