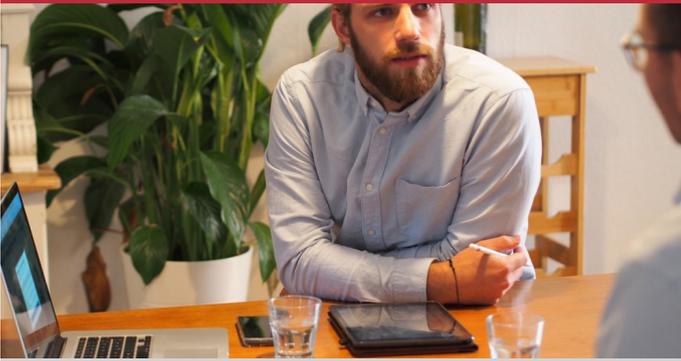


Neue Märkte & Technologien



Mit einer digitalen Abbildung der Prozesse können wir Prognosen aufstellen, wann welcher Energiebedarf notwendig ist und welche Puffer wir haben.

(Quelle: Flexality)

19.12.2022 10:48

INTERVIEW MIT DYKE WILKE, FLEXALITY

"Wir optimieren die Kühlung nach den Stromkosten"

Bremen (energate) - Das Bremer Start-up Flexality hilft Kühlhäusern dabei, ihren Stromverbrauch nach den Spotmarktpreisen zu optimieren. In Zeiten hoher Strompreise bekommt die Flexibilisierung des Verbrauchs eine neue Dringlichkeit. energate sprach mit Gründer Dyke Wilke über den natürlichen Speichereffekt von Kühlhäusern, Datenanalysen und Einkaufskultur beim Strom in den Unternehmen.

energate: Herr Wilke, was haben Kühlhäuser davon, wenn sie ihren Stromverbrauch flexibilisieren?

Dyke Wilke: Kurz gesagt, sie können ohne große Investitionen kurzfristig ihre Stromkosten senken. Tiefkühlager haben einen natürlichen Speichereffekt, der sich anstelle von beispielsweise Batterien zur Energiespeicherung eignet. Im Privathaushalt wird das bereits genutzt, um vom günstigen Strom, meist der eigenen Photovoltaik, zu profitieren. Dieser Speichereffekt der Tiefkühlager wird bisher nicht optimiert eingesetzt, dabei haben Tiefkühlhäuser dadurch eine große Flexibilität bei ihrem Stromverbrauch. Vereinzelt gibt es bereits solche, die nur nachts Strom verbrauchen und tagsüber kaum. Die meisten haben diese Expertise jedoch nicht und eine automatisierte Optimierung noch deutlich weniger. Vielmehr sind sie damit beschäftigt, neu angelieferte Ware möglichst schnell einzuräumen. Wir sitzen zwi-

schen Anlagenbauer und Tiefkühlbetreiber. Wir identifizieren die Einsparpotenziale bei der Anlageneffizienz und bei der Lastverschiebung. Durch Beides lassen sich Geld und CO₂ einsparen. Die Bandbreite zwischen Tagestief und -hoch bei den Strompreisen wird durch den massiven Ausbau der erneuerbaren Energien jeden Tag größer. Viele Industrien sind darauf nicht vorbereitet. Dabei kann Flexibilisierung eine Chance darstellen.

energate: Wie geht ihr dabei vor?

Wilke: Wir untersuchen die Daten, die bereits vorliegen, etwa, wann welche Pumpe oder Verdichter angeht; warum die Temperatur sinkt und woran das liegt. Wir bilden die Prozesse eines Kühlhauses digital ab und fügen diese großen Datenmengen zusammen. Dadurch können wir Prognosen aufstellen, wann welcher Energiebedarf notwendig ist und welche Puffer wir hinsichtlich Leistung und Zeitpunkt haben. So können wir die Kühlung entsprechend der Stromkosten und der Gegebenheiten vor Ort optimieren. Zusätzlich nutzen wir Prognosen zum Intraday-Handel der Strombörse und kooperieren mit anderen Startups mit angrenzenden Produkten, um unser Angebot auf die Kunden anzupassen.

energate: Wie werdet ihr vergütet?

Wilke: Wir zeigen in einer Erstanalyse, welche monetären Einsparungen möglich sind. Unseren Algorithmus bieten wir unseren Kunden in einem Profit-Share-Modell an. Wir teilen uns die eingesparten Kosten als Gewinn auf. So haben Kühlhäuser nichts zu verlieren und können nur gewinnen.

energate: Wie viel Strom verbrauchen die Kühlhäuser und wie viel können die bei ihren Kosten einsparen?

Wilke: Die Kühlhäuser, die wir uns anschauen, verbrauchen zwischen 1 und 10 GWh im Jahr. Alles, was größer ist, ist regulatorisch komplizierter. Alles, was kleiner ist, hat in der Regel nicht die Datenstruktur, die wir brauchen. Bei den Stromkosten können diese größeren Tiefkühlager etwa 15 Prozent einsparen. Die Strompreiskrise hat da einiges in Bewegung gebracht. Mehr Unternehmen sind daran inter-

essiert, durch Flexibilisierung Kosten zu sparen.

energate: Welche Risiken haben eure Kunden dadurch?

Wilke: Aus unserer Sicht gibt es überschaubare Risiken. Stromeinkauf und Stromhandel sind lange nicht im Fokus der Unternehmen gewesen. Auf Grund geringer Erfahrung verharren einige Unternehmen lieber auf dem Terminmarkt und zahlen für die Planungssicherheit drauf. Auf dem Spotmarkt gibt es Schwankungen, sodass es auch mal für einen Monat teurer werden kann. Das kann durchaus auch für kleinere Unternehmen ein Thema sein. Im Durchschnitt sind das allerdings immer die günstigeren Tarife. Ein unternehmerisches Risiko gehört zum Erfolg dazu. Wenn man das nicht eingeht, dann kann man nicht von den Einsparpotenzialen profitieren.

Die Fragen stellte Katharina Johannsen.

Testen Sie den energate messenger+ jetzt 30 Tage lang
kostenlos und unverbindlich:

www.energate-messenger.de/testabo