

TOPMELDUNG

INTERVIEW MIT DAVID THIEL, CEO ALIUNID

"Wir erzielen bei Industriekunden auf Anhieb bis zu zehn Prozent Einsparung"

Brugg (energate) - Das Start-up Aliunid ist 2018 angetreten, um mit Echtzeitinformationen über den Zustand des Versorgungssystems einen Beitrag zur Energiewende zu leisten. Was das Unternehmen mit seiner Technologie schon alles kann und wo es noch Luft nach oben gibt, erzählt CEO und Mitgründer David Thiel im Interview mit energate.

energate: Herr Thiel, Aliunid ist vor allem für seine Echtzeitstromprodukte bekannt. Dank Ihrer Technologie können Energieversorger ihren Kunden derartige Produkte als White-Label-Lösung anbieten. Wie funktioniert das?

Thiel: Wir machen die Herkunft des gerade verbrauchten Stroms in Echtzeit sichtbar. Sonnenstrom gib es nur, wenn die Sonne scheint. Endkunden erhalten volle Transparenz, Energieversorger können den lokal produzierten Solarstrom digital über das Handy verkaufen. Scheint die Sonne nicht, wird Wasserkraft aus dem Wallis und dem Tessin geliefert. Es gibt verschiedene Reifegrade dieser Umsetzung. Wir sind 2021 damit gestartet, dass wir Bandenergie aus einem klar definierten Kraftwerkportfolio bezogen haben und dieses über die lokalen Energieversorger an die Endkunden verteilt haben.

Etwas ausgereifter ist es, mit Echtzeitdaten der Kunden zu arbeiten und dem Bedarf der Kunden in Echtzeit nachzufahren. Das ist das, was wir jetzt zunehmend machen. Mit unserem Gateway haben wir eine einfache Lösung entwickelt, um Daten von verschiedensten bereits installierten Stromzählern vom Kunden bis zum Kraftwerk in Echtzeit online zugänglich zu machen.

energate: Derzeit bieten mit IB Wohlen, IB Murten und LW Adelboden nur gerade drei Ihrer Aktionäre ihren Kunden ein Echtzeitstromprodukt an. Ist das richtig?

Thiel: Das ist richtig. Wir haben jedoch noch fünf weitere EVU in der Aliunid Community, bei denen der Rollout eines

INHALTSVERZEICHNIS

★ TOPMELDUNG

"Wir erzielen bei Industriekunden auf Anhieb bis zu zehn Prozent Einsparung" 1

🇨🇭 SCHWEIZ

Nant de Drance: Bilanz nach erstem Betriebsjahr 3
Helion und Energie 360 Grad haben Zuschlag für Autobahn-PV-Anlagen erhalten 3
TB Glarus verzeichnet Run auf Solargemeinschaften 4
Nutzer wollen Untergrenze und Herstellergarantie für bidirektionales Laden 4
Bundesrat genehmigt Ensi-Bericht 2022 5
Advyce & Perlit hat Standort in Zürich eröffnet 5

🇩🇪 DEUTSCHLAND

Habeck auf Windenergiereise 5
Agora empfiehlt Chemieindustrie dreistufige Strategie 6
Heizungsverband rechnet mit Einbruch bei Wärmepumpennachfrage 6

🇪🇺 EUROPA

Österreich sucht Weg aus Abhängigkeit von russischem Erdgas 7

🌐 INTERNATIONAL

Globaler Primärenergieverbrauch trotz Energiekrise gestiegen 7

🚀 INNOVATION

Effiziente Stromnetze durch Digitalen Zwilling 8
MVV: Kakaoschalen statt Erdgas für Dampferzeugung 8

📊 MARKTDATEN

10

Echtzeitprodukts gerade vorbereitet wird. Ich gehe davon aus, dass noch diesen Sommer weitere Energieversorger mit konkreten Angeboten auf ihre Kunden zugehen werden. Der enorme Zuwachs an Solarstrom muss intelligent verkauft werden.

energate: Was kosten diese Echtzeitprodukte für die Verbraucher? Sind sie teurer als gängige Ökoprodukte?

Thiel: Nein, überhaupt nicht. Ich nehme jetzt das Beispiel IB Wohlen. IBW Ökostrom - ein Mix aus Schweizer Wasser-, Sonnen-, und Windenergie - kostet bei einem Verbrauch von 4.500 kWh im Jahr 118 Franken im Monat. Das Echtzeitprodukt der IB Wohlen, bestehend aus lokalem Sonnenstrom und residualer Schweizer Wasserkraft, kostet genau gleich viel. Grundsätzlich

ist die Preisgestaltung aber den lokalen Energieversorgern überlassen. Da mischen wir uns nicht ein.

energate: Was passiert, wenn Sie den Kunden keinen Strom aus Sonnenenergie oder Wasserkraft mehr liefern können?

Thiel: Bis jetzt waren wir noch nicht in dieser Situation. Wir konnten dem Verbrauch der Kunden immer in Echtzeit nachfahren. Wir versprechen den Kunden aber übrigens nicht, dass sie immer mit Strom aus Solar- oder Wasserkraftwerken versorgt werden. Wir garantieren nur, dass das, was der Endkunde auf seiner App sieht, auch wirklich gerade produziert wird. Wenn es zu wenig lokalen Solarstrom oder Wasserkraft gibt, wird der Kunde transparent mit Graustrom aus der Schweiz beliefert. Wir hoffen, dass dies dem Kunden nicht gefällt und er dann beginnt, aktiv zu werden. Im Prinzip wird das Echtzeitstromprodukt in diesem Moment interessant. Denn dann kommt Dynamik rein, dann fängt die Nachfrage des Kunden an, das Angebot zu steuern. Lieferanten und Energieversorger erhalten die richtigen Anreize, um in erneuerbare Produktionsanlagen zu investieren.

energate: Wie viele Kunden können Sie derzeit maximal mit erneuerbarem Strom in Echtzeit versorgen?

Thiel: Wir haben derzeit Wasserkraft für etwa 13.000 Haushalte im Hintergrund. Höhere Kundenzahlen werden mehr Strom aus Wasserkraftwerken erfordern. Hier setzen wir auf die Kapazitäten unserer Walliser und Tessiner Produzenten. Auf der Solarstrom-Seite machen wir uns zurzeit keine Sorgen. Da kommen jedes Jahr lokal neue Anlagen dazu.

energate: Ihre Aktionäre sind eher kleinere Energieversorger. Woran liegt das?

Thiel: Die eher kleinen Energieversorger wussten schon zu Beginn, dass sie eine derartige Internet-of-Things-Lösung, wie wir sie entwickelt haben, nicht selbst entwickeln können. Grosse Unternehmen hingegen haben immer die Tendenz, alles selbst machen zu wollen. Wir arbeiten mittlerweile auch mit sehr grossen, namhaften Schweizer Versorgern zusammen, dürfen diese aber noch nicht nennen. Unsere Community ist grösser als das Aktionariat und besteht heute aus knapp 40 von rund 550 Elektrizitätsunternehmen in der Schweiz. Die EVU der Aliunid Community bringen mittlerweile über eine Mio. Messpunkte in der Grundversorgung der Schweiz zusammen.

energate: Können Sie denn auch steuern oder nur messen?

Thiel: Derzeit überwachen und optimieren wir mit unserer Technologie. Beim Steuern in Echtzeit sind wir in verschiedenen Piloten, sind aber noch nicht marktreif. Es gibt übrigens zwei Arten zu steuern. Intelligente Geräte, wie beispielsweise moderne Ladesäulen, Elektrofahrzeuge, Wechselrichter oder Boiler, lassen sich über das Internet beziehungsweise die Cloud ansteuern. Das ist der Weg, den wir mit unserer Swiss-IoT-Lösung gehen wollen.

Bei alten Geräten geht das nicht, hier müsste man über die Rundsteuerung gehen. Wir haben verschiedene Versuche durchgeführt, um die traditionelle Rundsteuerung intelligenter zu machen. Wir sind dann aber zum Schluss gekommen, dass sich das nicht lohnt. Immer mehr Geräte werden von sich aus intelligent beziehungsweise verfügen über Datenschnittstellen, sodass wir diese Geräte und die damit verbundenen Lastflüsse einfacher, günstiger und direkter steuern können. Ein Tesla hat keine RST-Relais mehr.

energate: Ihre Lastmanagement-Lösung für Verteilnetzbetreiber ist also noch im Pilotmodus.

Thiel: Ja. Das hat aber auch damit zu tun, dass die Verteilnetzbetreiber zunehmend neue Themen bewältigen müssen. Es braucht dafür die richtigen Instrumente. Neben der Steuerung von Lasten werden Themen wie Bewältigung von Oberwellen oder der regulatorische Umgang mit dem Nova-Prinzip (Netz-Optimierung vor Netz-Verstärkung vor Netz-Ausbau, die Red.) fundamental. Zudem gilt es, teure, parallele Infrastrukturen zu vermeiden. Wir müssen bestehende Messsysteme nutzen, das heisst, integrieren statt installieren. In diesen Piloten integrieren wir mit unseren Gateways und Proxy-Lösungen die bestehende Messtechnik. Unsere Geräte sind überall, in den Verteilnkabinen, den Trafostationen, Unterwerken, Produktionsanlagen und im Haushalt.

Ein Gateway, um einen Smart Meter in einen Echtzeit-Tacho zu verwandeln, kostet 90 Franken pro Messpunkt. Bei den Netzbetreibern fangen wir an, die Anlagen in Echtzeit darzustellen, die Lastflüsse zu verstehen und schrittweise die aufkommenden Probleme mit angemessenen Lösungen anzugehen. Wir wollen auch einen Overkill vermeiden.

energate: Was versprechen Sie den Verteilnetzbetreibern, die an Ihrer Lösung interessiert sind?

Thiel: Mit Echtzeitinformation kann der Verteilnetzbetreiber vielseitige Mehrwerte schaffen: Er kann seinen Kunden zunächst helfen, Strom zu sparen. Wir machen aktuell sehr interessante Erfahrungen und erzielen bei Industriekunden, die sich eigentlich Sparen gewohnt sind, mit Echtzeitdaten auf Antrieb bis zu zehn Prozent Einsparung. Ein weiteres Thema sind die Lastspitzen im Netz. Wir gehen davon aus, dass wir mit besseren Daten die Lastspitzen von Elektromobilität und Photovoltaik intelligent managen und mittelfristig um bis zu 15 Prozent reduzieren können. Daneben gilt es, die vorhandenen Netztopologien effektiv und effizient auf eine dezentrales Versorgungssystem auszurichten.

energate: Gehe ich richtig in der Annahme, dass Sie rote Zahlen schreiben?

Thiel: Ja. Wir sind ein klassisches Start-up. Wir investieren in der aktuellen Phase viel in neue Technologien. Wir gehen derzeit davon aus, dass wir 2025 den Break-even erreichen.

energate: Und womit machen Sie am meisten Umsatz?

Thiel: Etwa die Hälfte unserer Erlöse erzielen wir mit unseren Digitalisierungsprojekten in den Bereichen Beschaffungsoptimierung und Netzoptimierung. Dazu rechnen wir auch die Echtzeitstromprodukte, die von kleineren und mittleren Versorgern zunehmend als Echtzeit-Portal "light" eingesetzt werden. Die andere Hälfte unserer Erlöse erzielen wir mit dem Power Kit, einer Smart-Energy-Lösung für Unternehmen. Konkret nutzen wir Echtzeitdaten, um bei Unternehmen die Stromkosten von Beschaffung und Verbrauch zu senken, den energiespezifischen CO₂-Footprint zu optimieren und Strommangellagen intelligent zu bewältigen. Das Power Kit vertreiben die Verteilnetzbetreiber unserer Community direkt. Gibt es vor Ort keinen Partner, dann sprechen wir die Endkunden direkt an.

energate: Wie muss man sich das vorstellen?

Thiel: Bei der Energie- oder Strombeschaffung scheitern heute viele Unternehmen an schlechten oder veralteten Daten. Mit unserer Lösung stehen den Unternehmen Daten zu ihrem Energieverbrauch jederzeit in Echtzeit zur Verfügung. Dies geht auch, wenn sie über verschiedene Messpunkte in verschiedenen Verteilnetzgebieten verfügen, denn wir können diese Messpunkte aggregieren beziehungsweise bündeln. Mit den aggregierten Daten können die Unternehmen ihren Energie- oder Strombedarf aufwandsminimal optimieren.

energate: Was für einen Prozentsatz der Kosten lässt sich so einsparen?

Thiel: Beschaffungsseitig sehen wir rund fünf bis zehn Prozent Einsparungen. Weitere Kosten lassen sich einsparen, wenn der Lieferant die aggregierten Daten zum Energieverbrauch in Echtzeit zur Verfügung gestellt bekommt. Mit diesen Daten kann der Lieferant die Kurzfristbeschaffung optimieren. Das ist vor allem für Unternehmen mit einem gewissen Stromverbrauch sehr interessant.

Die Fragen stellte Mario Graf.