

Herr Jacob, Sie sind seit 20 Jahren bei der SWE Energie GmbH verantwortlich für Energiebeschaffung und Vermarktung. Wie gehen Sie mit der aktuellen Energiekrise um und welche Lehren ziehen Sie aus der aktuellen Situation?

„Wir beobachten den Markt und die Entscheidungen der nationalen und europäischen Politik. Gerade in diesen Extremsituationen zeigt sich wie wichtig ein gutes, vollständiges und modernes Reporting ist. Hier mussten wir lernen und anpassen. Auch im Vertrieb hat es Auswirkungen auf die Endkundenvertragsgestaltung. Weniger Flexibilität, mehr Verbindlichkeit.“

Wie konnten Sie mit EMS-EDM PROPHET® RPS in so kurzer Zeit zu belastbaren Ergebnissen bei der Analyse des Erdgaseinsparpotentials bei der SWE Energie GmbH kommen?

„Durch unseren digitalen Zwilling im EMS-EDM PROPHET® RPS konnten wir relativ einfach neue Randbedingungen hinzufügen. Sei es eine Mengenrestriktion im Gasbezug oder auch eine Pönalisierung auf die Gasverstromung. Die technischen Parameter haben dabei die Ergebnisfindung in ihre Grenzen gewiesen.“

Wie gehen Sie mit den Ergebnissen um und welche strategischen Schlussfolgerungen wurden auf dieser Basis bereits bei der SWE Energie GmbH getroffen?

„Der effektive und wirtschaftliche Einsatz der Erzeugeranlagen ist schon immer die Zielgröße. Durch die neu hinzugefügten Bedingungen konnten wir schnell und validiert die Auswirkungen auf das Unternehmensergebnis beziffern, Risikopositionen ermitteln und melden. Im ersten Schritt haben wir unsere Vermarktungsstrategie angepasst. Die Ergebnisse waren und sind Grundlage für die Verbändearbeit und in Richtung Politik. Zusätzlich zahlen sie auf unsere Projektarbeit zur Transformation der Strom- und Wärmeerzeugung ein.“

Wir danken Herrn Jacob für das Interview.

Sie haben ebenfalls Interesse an einer Analyse Ihres Erdgaseinsparpotentials mit EMS-EDM PROPHET® RPS?

Wir freuen uns auf Ihre Anfrage:

M. Sc. Arne Martin

Telefon: 015254578177

arne.martin@iosb-ast.fraunhofer.de