

Datenspeicher DL240

Viele Versorgungsunternehmen setzen bei bestimmten Kunden besondere Verträge zur

Vermarktung der Energie ein, denn hier bieten sich Möglichkeiten, durch gezielte Beratung eine gute Kunden-Lieferanten-Beziehung aufzubauen und somit auch Kundenbindung zu erreichen.

Eine spezielle Variante ist der »abschaltbare« Kunde. Diese Vertragsform ermöglicht einerseits dem Verbraucher, durch gezielten Einsatz alternativer Brennstoffe seine Energiekosten zu optimieren, und andererseits dem Versorgungsunternehmen, Abgabespitzen zu vermeiden und gleichzeitig die Netzauslastung zu optimieren.

Das größte Problem in der Praxis ist:

Wie stellt man sicher, dass der Kunde genau zu dem Zeitpunkt auf einen alternativen Brennstoff umstellt, wenn das Versorgungsunternehmen Gefahr läuft, zusätzliche Mengen zu hohen Preisen einkaufen zu müssen.

Bisher wurden solche Kunden entweder angerufen oder per Fax aufgefordert, ab einem bestimmten Zeitpunkt kein Gas mehr zu verwenden. All diese Methoden sind aber durchaus mit Risiken behaftet.

Was geschieht z. B., wenn man einen Ansprechpartner am Telefon hat, der die Zusammenhänge nicht kennt?

Das passierte vor kurzem in einem größeren Gewächshaus-Betrieb, als ein Mitarbeiter murrend die Umschaltung zusagte, aber leider nicht wusste, dass zwischenzeitlich bereits auf Ölheizung umgestellt war. Das Resultat war eine Bezugsspitze, die das Versorgungsunternehmen sehr teuer kam.

Und was geschieht, wenn das Fax nicht beim richtigen Ansprechpartner ankommt?

Im Prinzip stellt das kein Problem dar, denn der Kunde wird im Rahmen der Vertragsgestaltung verpflichtet, in diesem Fall die Verantwortung zu tragen – in der Praxis gewinnt man jedoch einen unzufriedenen Kunden.

Gesetzt der Fall, ein Kunde ist weder telefonisch noch per Fax erreichbar? Beispielsweise der Hausmeister, der während der Schulferien nicht so oft im Gebäude ist.

Es gibt durchaus Lösungsmöglichkeiten, beispielsweise durch den Einsatz der Fernwirktechnik, was allerdings automatisch mit zusätzlichen Kosten einhergeht.

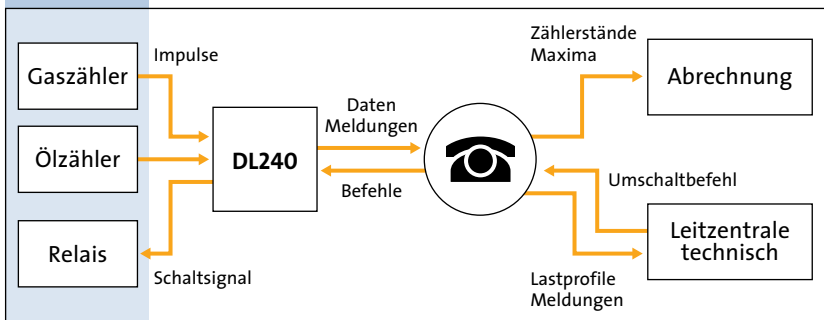
im Einsatz bei Kunden mit Abschaltverträgen



Was spricht also dagegen, mit dem geeichten Datenerfassungsgerät, das bei solchen Kunden sowieso benötigt wird, diese Anforderung nebenbei abzudecken?

Zunächst kann man sich einfach einen Überblick über den Betriebszustand der Anlage verschaffen. Wenn man zu der Erkenntnis kommt, dass eine Abschaltung den Eigenbezug positiv beeinflusst, gibt es verschiedene Vorgehensweisen:

Eine sehr strikte Vorgehensweise ist die direkte Umschaltung des Brennstoffes über ein nachgeschaltetes Relais (siehe Abbildung). Zur Überprüfung des Ergebnisses betrachtet man die sich ändernde Belastung der jeweiligen Aufzeichnungskanäle.



Wenn man den Kunden einbeziehen will, schaltet der Energielieferant per Modem ein vereinbartes Signal (z. B. Warnleuchte, Hupe). Der Kunde kann dieses Signal mit einem einfachen Taster quittieren, worauf der DL240 eine entsprechende Meldung an den Betreiber sendet. Erfolgt seitens des Kunden keine Reaktion, könnte die strikte Vorgehensweise oder eine Anruf- bzw. Faxinformation vereinbart werden.

Eine zusätzliche Dienstleistung für den Kunden bietet die Überwachung des Ölverbrauchs und die Information über eventuellen Nachfüllbedarf. Alle erforderlichen Informationen sind ja bereits im DL240 verfügbar und können jederzeit abgerufen und weiterverarbeitet werden.

Durch einen geschickten Einsatz der Komponenten lassen sich die Investitionskosten für den Betrieb einer abschaltbaren Messstelle erheblich senken. Außerdem erhält man ein Instrument, das es erlaubt, einen Kunden optimal mit Gas zu versorgen, denn schließlich ist das Bestreben eines Versorgungsunternehmens die Maximierung des Gasverkaufs.

In der nächsten Ausgabe des Elster-Journals werden wir Sie über weitere interessante Anwendungsbeispiele informieren.

Falls Sie eigene Ideen oder Fragen zur Realisierung haben, sprechen Sie uns bitte an.

VON
FRANK MICHELS