Der „PV-Kümmerer“

Betriebsmanagement | Professionelles Betriebsmanagement für Solarstromanlagen – egal ob Freiland oder auf dem Dach – bietet die junge Hamburger Firma ensibo. Herzstück des Angebots, das für Deutschland und das angrenzende Europa gilt, ist eine eigens entwickelte Software.

1. **Auf dieser Halle, in der Holzhackschnitzel gelagert werden, befindet sich eine 30 kW-PV-Anlage, die von Borstel betreut.** Foto: Hahn

2. **Das Programm solMan sammelt, überprüft und archiviert die Daten seiner Kunden.** Foto: Hahn

3. **Untersuchungen mit der Wärmebildkamera gehören zum Service.** Foto: Hahn

Ich brauche einen Kümmerer“ hat ein Kunde mal zu Ulrich von Borstel gesagt. Das gefällt ihm, genau so sieht er sein Unternehmen: Sich zu kümmern und dem Kunden Dinge abzunehmen, für die der sehr viel länger brauchen würde.
Im Prinzip bietet ensibo – so heißt von Borstels Dienstleistungsunternehmen mit Sitz in Hamburg – so etwas wie eine Versicherung. Die Pauschale, die der Kunde für die Dienstleistung bezahlt, ist dabei die Versicherungsprämie. Läuft eine Anlage gut, hat der Kunde das gute Gefühl, dass die „Kümmerer“ alles im Blick haben. Fällt die Anlage aus, springt das Versicherungsprinzip an: Von Borstel wird von seiner Software sofort über die Störung informiert und kann die richtigen Schritte einleiten. Denn ensibos Angebot geht deutlich über das von anderen Überwachungsunternehmen hinaus. Deren Software informiert zwar den Anlagenbetreiber, wie der dann aber weiter verfährt, muss er selber wissen. Beim „Kümmerer“ von Borstel fängt die eigentliche Arbeit jetzt erst an.

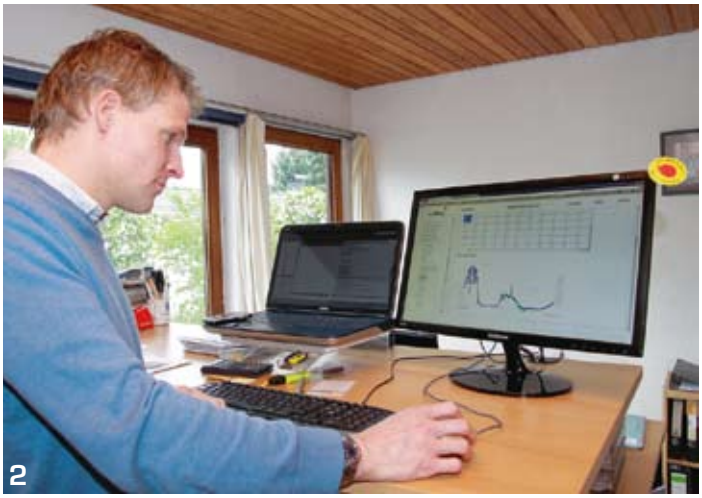
solMan schaut nach Fehlern

Herzstück des Angebots von ensibo ist die Software namens solMan. Entstanden ist sie aus jahrelangen persönlichen Erfahrungen von Borstels. Der gelernte Mess- und Regelmechaniker hat an der FH Wismar Anlagen-, Betriebs- und Versorgungstechnik studiert. Das hat für ihn einen unschlagbaren Vorteil im Umgang mit Kunden, Herstellern und Installateuren: „Ich kann alle Arbeiten selber machen“. Nach seinem Studium arbeitete er mehrere Jahr bei Conergy im Bereich Betriebsführung für PV-Anlagen. In dieser Zeit erkannte er, welche Bedeutung die richtige Überwachungssoftware hat. Ende 2010 machte er sich selbständig und ließ von einem Softwareengineeringunternehmen nach seinen Vorgaben ein Programm entwickeln: solMan. Das war weit komplizierter, als es sich anhört: „Allein zwei Tage hab ich erklärt, worauf es mir ankommt, was ich mache, was ich habe und was ich brauche.“ Aber die Programmierer hatten offensichtlich verstanden: zur Intersolar 2011 war die Software fertig. Sie arbeitet nach dem Ticketsystem, das heißt, alle Vorgänge werden registriert und erst nach der Bearbeitung archiviert. Selbstverständlich sind alle Vorgänge in der sogenannten „Lebenslaufakte“ für den Kunden einsehbar. Außerdem enthält die Software alle Stammdaten der Anlage und der Komponenten sowie die aktuellen Betriebsdaten und Statusmeldungen. Ins Programm sind mehrere Untersuchungsroutinen integriert, die automatisch über alle angelieferten Daten laufen und Abweichungen melden. Allmonatlich erhalten die Kunden einen Monatsbericht.
Doch getreu dem Motto: „Nichts ist so gut, dass man es nicht noch besser machen kann“, wird auch der solMan in den nächsten Monaten ein Update erfahren. Dafür ging von Borstel eine Kooperation mit der 8.2 Monitoring GmbH ein. Die verpflichtet sich, die Software weiterzuentwickeln und darf sie dafür gegen Lizenzgebühr an Interessenten weitergeben. Dieses verbesserte Programm wird unter anderem weitere Kontrollroutinen enthalten, die die eingehenden Daten auf Plausibilität überprüfen.

Vorbildlich: An der Hallenaußenwand befindet sich ein wetterfester Kasten, in dem für den Notfall ein Übersichtsplan der Anlage aufbewahrt wird. Foto: Hahn

Zwei Kundengruppen

An wen richtet sich aber nun das Angebot des jungen Unternehmens? Grundsätzlich, meint von Borstel, lassen sich seine Kunden in zwei Gruppen auf-



2

3

teilen: Landwirte und institutionelle Kunden. Bei der Landwirte-Gruppe sind es Anlagen zwischen 400 und 800 kW, bei den Letzteren, in der Regel Fondsgesellschaften, geht es um Anlagengrößen zwischen 1,5 und 2,5 MW. Insgesamt betreut das Unternehmen im Moment gut 25 MW – eine Zahl, die nach von Borstels Meinung weiter steigen soll. Dann schwebt ihm auch ein weiterer Mitarbeiter vor. Im Moment managen er und seine Frau die Firma.

Der Zeitpunkt, zu dem ensibo eine Anlage übernimmt, ist dabei nicht immer der Gleiche. „Wir haben sowohl Kunden mit Neuanlagen, die sie von Anfang an in guten Händen wissen wollen, als auch Leute mit Anlagen, die bisher dachten, sie schaffen das alleine. Und dann gibts noch diejenigen, die mit schlechten Erfahrungen von Anbietern für Fernüberwachung zu uns kommen."

Am liebsten ab der Planungsphase

Am liebsten ist ihm aber, wenn die Anlagen noch im Bau sind, denn dann kann er den Einbau der Überwachung noch beeinflussen. Dafür braucht er Datenlogger, Router, Telefonanschluss, konfiguriert die Geräte und sorgt für ihren fachgerechten Einbau.

Hat die Anlage den Betrieb aufgenommen, melden die Geräte alle Daten der Anlage an ihn. Sie laufen durch den SolMan, der sie auswertet und gewisse Plausibilitätskontrollen vornimmt. Stimmt etwas nicht, wird von Borstel alarmiert. Der benachrichtigt als erstes den Eigentümer der Anlage oder den zuständigen „Sonnenwart". Das sind Leute, die ähnlich wie Hausmeister in der Nähe vor allem der größeren Anlagen wohnen und dort regelmäßig nach dem Rechten sehen. Die schauen nach, ob wirklich etwas nicht in Ordnung ist, oder ob es falscher Alarm ist. Handelt es sich um eine Störung, entscheidet von Borstel, wer dafür der richtige Ansprechpartner ist. Meist ist das ein „Elektropartner" – in den meisten Fällen hat er auch mit denen Absprachen und Verträge – manchmal auch der Techniker vom Wechselrichterhersteller.

Wobei von Borstel die Fehlersuche gelegentlich auch selbst in die Hand nehmen kann: Zu diesem Zweck liegen immer eine Wärmebildkamera und ein Messgerät zur Kennlinienmessung in seinem Auto, mit denen er im Bedarfsfall schnell Störungsursachen aufspüren kann.

Preisgünstig und herstellerunabhängig

Was muss man denn aber bezahlen für diesen Service? Auf der website www.ensibo.de heißt es ausdrücklich, dass das Betriebsmanagement dank der selbst entwickelten Software zu einem deutlich günstigeren Preis angeboten werden könne als marktüblich. Jeder Kunde bezahlt eine individuelle Jahrespauschale, in die mehrere Faktoren eingehen: Art und Aufbau der Anlage, Größe, Baubedingungen. Damit ist Fernüberwachung, Störungsmanagement, Inspektion und Interessenvertretung abgegolten, „egal, ob da nix ist oder jeden Monat was".

Und einen weiteren großen Vorteil seines Angebotes nennt von Borstel: „Wir sind herstellerunabhängig. Wir vertreten ausschließlich die Interessen des Kunden. Damit können wir im Störungsfall dem Hersteller oder Installateur gegenüber ganz anders auftreten." (ha)

Catrin Hahn