

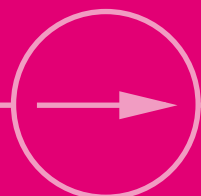


Zutaten für eine erfolgreiche Energiewende:

Smarte Märkte

Starke Kunden

Dienende Netze





Systemintegration Erneuerbarer durch Direktvermarktung

Das fluktuierende Energieangebot stärker mit der Nachfrage in Deckung zu bringen, wird zukünftig immer wichtiger werden. Im Bereich der erneuerbaren Energien scheitert dieser Ausgleich jedoch an der notwendigen Einbindung jener Anlagen in die energiewirtschaftliche Infrastruktur, die EEG-geförderten Strom erzeugen (EEG-Anlagen). Die Direktvermarktung von Strom, der in EEG-Anlagen erzeugt wurde – und zwar sowohl nach Grünstromprivileg als auch nach der neuen Marktprämie – schafft nach Ansicht von Josef Werum, Geschäftsführer der in.power GmbH, erstmals eine Basis für die Markt- und Systemintegration der Erneuerbaren-Anlagen – und damit für ihren weiteren Ausbau. Der bne hat nachgefragt, warum diese Integration so wichtig ist und welche Vorteile sie bringt.

bne: Warum ist es wesentlich, die Erneuerbaren an den Markt heranzuführen und ins Gesamtsystem einzubinden?

Werum: Es geht um Kosteneffizienz und das Erreichen der notwendigen und politisch gesetzten Ziele hin zu einer 100-Prozent-Versorgung aus erneuerbaren Energien. Dazu müssen bereits die heutigen regenerativen Erzeugungsanlagen so schnell wie möglich in das Gesamtsystem integriert werden. Im Erneuerbaren-Energien-Gesetz (EEG) 2009 gab es dafür im Wesentlichen nur ein Instrument: die Direktvermarktung über das sogenannte Grünstromprivileg. Seit Anfang dieses Jahres ergeben sich im neuen EEG 2012 im Rahmen der sogenannten Marktprämie neue Möglichkeiten, die Direktvermarktung diskriminierungsfrei für alle EEG-Anlagen umzusetzen. Für das Gelingen der Energiewende werden zwei Effekte bei den Erneuerbaren entscheidend sein: Zum einen die „Masse“ und zum anderen die „Klasse“. Für die „Masse“ ist der weiterhin starke und konti-

nuierliche Ausbau der regenerativen Erzeugungskapazitäten über das etablierte EEG sowie der Einspeisevorrang notwendig. Für die „Klasse“, wird es immer wichtiger, die Markt- und Systemintegration erneuerbarer Energien weiter voran zu bringen.

Und was ist dazu Ihrer Meinung nach im Einzelnen notwendig?

Zum einen die Integration der regenerativen Erzeugungsanlagen in Punkto

- a) Zähl- und Messwesen (Onlineüberwachung der eingespeisten Energiemengen),
- b) Professionalisierung und Vereinheitlichung der Wechselprozesse (seitens Verteilnetzbetreiber),
- c) verbesserte Energieerzeugungsprognosen (vor allem bei den dargebotsabhängigen Windkraft- und Photovoltaik (PV)-Anlagen),
- d) Einbindung der Anlagenzustandsmeldungen (Betrieb, Störung, Wartung) zur weiteren Verbesserung der Energieerzeugungsprognosen,

- e) Erzeugungsmanagement bei steuerbaren EE-Anlagen (Erhöhung der Erzeugung in Peak-Zeiten, Reduktion der Erzeugung in Off-peak-Zeiten),
- f) Regelenergiebereitstellung.

Zweitens die Schaffung neuer dargebots- und verbrauchsabhängiger Preissignale für die Endkunden. Drittens die Lastverlagerung bei Industrie-, Gewerbe- und Haushaltskunden basierend auf dargebots- und verbrauchsabhängigen Preissignalen. Daneben ist die Optimierung des Gesamtsystems unerlässlich: Dazu brauchen wir einheitliche Datenformate sowie -schnittstellen, einheitliche Wechselprozesse und Standards. Außerdem müssen die Kosten für Ausgleichs- und Regelenergie über verbesserte Prognosen und Einbindung der EE-Anlagen in den Regelenergiemarkt minimiert werden, ebenso der zusätzliche Speicherbedarf. Schließlich muss eine optimierte Systemstabilität bei hoher Durchdringung mit EE-Anlagen über verbesserte IKT-Anbindung der regenerativen Erzeugungsanlagen und der Verbraucher geschaffen werden. Die systemische Bündelung einzelner Erzeuger- und Verbrauchereinheiten zu bilanziellen aber auch physischen Energiepools halte ich für sehr wichtig.

Die Punkte a) bis d) werden durch die Direktvermarktung im besonderen Maße gefördert und professionalisiert. Der Punkt e) integriert darüber hinaus steuerbare EE-Anlagen (Biogas- und Biomasseanlagen, Wasserkraft und Geothermieanlagen) über die Direktvermarktung effektiv in das Gesamtsystem. Mit der Umsetzung der Punkte a) bis e) wird zudem die notwendige Infrastruktur geschaffen, die EEG-Anlagen zu-



Abbildung: Direktvermarktung – Abhängig von der Politik (Quelle: in.power GmbH)

künftig auch verstärkt in den Regelenenergiemarkt einzubinden (siehe Punkt f) Regelenergiebereitstellung). Gerade hier müssten Gesetzgeber und Bundesnetzagentur den neuen Marktteilnehmern etwas den Rücken stärken, um auch fluktuierenden EEG-Anlagen (Wind und Photovoltaik (PV)) den Zugang in den Regelenenergiemarkt zu ermöglichen. Aktuell wehren sich die Übertragungsnetzbetreiber (ÜNB) noch mit Händen und Füßen dagegen, die 29 Gigawatt (GW) Windstrom und 24 GW PV-Strom zuzulassen.

Welche Vorteile liegen in der Direktvermarktung von Ökostrom durch wettbewerblich organisierte Unternehmen – im Gegensatz zu der früheren Vermarktung durch Übertragungsnetzbetreiber?

Die ÜNB können alle Kosten, die bei der Vermarktung der EEG-Mengen anfallen, dem Gesamtsystem und über die EEG-Umlage auch dem Stromkunden in Rechnung stellen. Dadurch ergeben sich keinerlei Anreize, die oben genannten und für einen weiteren Ausbau notwendigen Punkte stärker zu forcieren und effizient umzusetzen. Die Risikoübernahme des Händlers oder auch des Anlagenbetreibers bei der Direktvermarktung schafft hier neue Anreize zur optimierten informationstechnischen Einbindung der Anlagen. Darüber hinaus kann nun erstmals über die bilateralen Verträge mit dem Anlagenbetreiber auch zum Zeitpunkt von Netzstabilität sinnvoll in den Anlagenbetrieb eingegriffen werden, um bei steuerbaren Anlagen die Stromproduktion ökonomisch und somit auch zeitlich zu optimieren. Schließ-

lich sollten die vier großen deutschen Energiekonzerne, die bereits mehr als 80 Prozent der konventionellen Erzeugung oligopolistisch bereitstellen, nun nicht auch noch für die restlichen 20 Prozent EEG-Erzeugung verantwortlich sein. Die Direktvermarktung durch entflochtene Unternehmen ohne Netz fördert insofern den in diesem Bereich notwendigen Wettbewerb.

Ist die Managementprämie für die einzigen regelbaren Anlagen – die Biogasanlagen – mit 0,3 Cent/pro Kilowattstunde (ct/kWh) nicht viel zu niedrig angesetzt?

In der Tat ist dies recht knapp kalkuliert, gerade bei Biogasanlagen kleiner 500 kW reicht dieser Satz oftmals nicht aus, die Anlagen in die Marktprämie zu überführen. Auf der anderen Seite fallen bei Biogasanlagen – wenn sie über entsprechend hohe Jahresvollbenutzungsstunden verfügen (größer 7.000 - 8.000 Stunden pro Jahr (h/a)) und die Erzeugung somit gut planbar ist – geringe Kosten für Ausgleichsenergie an. Die mögliche Lastverlagerung bringt nochmals kleine zusätzliche Erträge.

Ist die Managementprämie für Strom aus volatilen Windanlagen dann nicht viel zu hoch?



Josef Werum ist geschäftsführender Gesellschafter der in.power GmbH in Mainz. in.power steht für „independent power“ und beschäftigt sich als eines der ersten deutschen Unternehmen seit 2006 mit der Direktvermarktung von EEG-Strom. Zuvor war der Elektroingenieur und Energiewirt u.a. sechs Jahre im Vorstand des Darmstädter Ökostromversorgers NATURpur Energie AG. Josef Werum ist auch Börsenhändler und hält seit 2002 Vorlesungen für regenerative Energien und Elektrizitätswirtschaft.

Die Jahresvollbenutzungsstundenzahl liegt mit ca. 3.000 h/a bei Offshore- und ca. 2.000 h/a bei Onshore-Windkraftanlagen deutlich niedriger. PV-Anlagen liegen mit ca. 800 bis 1.000 h/a nochmals darunter. Die un stetige Erzeugung dieser Anlagenformen birgt große Risiken für verhältnismäßig hohen Ausgleichsenergiebedarf bei der Bewirtschaftung der Bilanzkreise. Die ÜNB wurden bisher von diesen Risiken gänzlich freigestellt. Somit ist es richtig und wichtig, neuen Marktteilnehmern neben den finanziellen Risiken auch gewisse finanzielle Chancen einzuräumen. Der Gesetzgeber hat bereits beim Design der Marktprämie darauf geachtet, eine starke jährliche Degression einzubauen, die die Managementprämie von im ersten Jahr 1,2 ct/kWh auf 0,7 ct/kWh im vierten Jahr abschmilzt. Diese deutliche Degression wird bei den neuen Marktteilnehmern eine sehr viel stärkere Effektivität und Innovationskraft mit sich bringen, als dies bei den Übertragungsnetzbetreibern in den letzten Jahren erkennbar war oder in den nächsten Jahren bei den nicht direktvermarkteten „Rest-EEG-Mengen“ von ihnen erwartet wird.

Was setzen Sie dem Vorwurf entgegen, die Managementprämie im neuen EEG führe lediglich zur Verteuerung des Systems – und habe schlicht keine Wirkung?

Ohne die Direktvermarktung, respektive die Markt- bzw. Managementprämie, wären eine schnelle und zukunftsgerichtete Markt- und Systemintegration der EEG-Anlagen und die daraus resultierenden mittelfristigen bis langfristigen Kosteneinsparungen nicht realisierbar. Um die genannten notwendigen Punkte zügig umzusetzen, müssten ansonsten zusätzliche monetäre Anreize im EEG geschaffen werden – die im Rahmen der Direktvermarktung bereits eingeschlossen sind.

Fragen: KR

bne

Bundesverband
Neuer Energieanbieter e.V.

Hackescher Markt 4
10178 Berlin

Tel: +49 (0)30 400 548 0
Fax: +49 (0)30 400 548 10

mail@bne-online.de
www.bne-online.de

Für Wettbewerb auf den Energiemärkten._____