Am Markt orientieren

Seit es im EEG die Marktprämie gibt, ist die direkte Vermarktung auch für Biogasstrom interessant. Welche Erfahrungen es damit inzwischen gibt, zeigt Philipp Spinne.

Betreiber Erneuerbarer-Energien-Anlagen können seit dem 1. Januar 2012 durch die Novellierung des EEG aktiv am Strommarkt teilnehmen. Die finanziellen Unterschiede zwischen dem an der Börse erzielten Strompreis und der EEG-Vergütung gleicht die Marktprämie aus. Die Höhe des durchschnittlichen monatlichen Marktpreises an der Strombörse zuzüglich der Marktprämie entspricht also der EEG-Vergütung vor der Direktvermarktung. Falls der Betreiber seinen Strom an der Strombörse zu Spitzennachfragezeiten und damit auch zu Spitzenpreisen verkauft, erhöht sich der Gewinn sogar gegenüber dem fixen EEG-Vergütungsmodell.

Schon heute wird die Belastungsgrenze der Stromnetze diskutiert. Gerade Windenergieerzeuger klagen immer wieder über Zwangsabschaltungen. Neben dem Ausbau der Netze wird daher vor allem auch die Regelbarkeit der Stromproduktion für die Erzeuger erneuerbarer Energien wichtig. Das macht den marktgerechten Verkauf von Biogasstrom so sinnvoll.

Die Anlagen verlieren durch den Wechsel zur Direktvermarktung weder ihren EEG-Status noch den 20-jährigen Vergütungsanspruch, der Betreiber kann monatlich zwischen der Direktvermarktung und dem EEG-Vergütungsmodell wechseln.

Beispiel einer Kooperation

Anfang 2011 sind einige Unternehmen des Agrarsektors auf die neuen Möglichkeiten der Stromdirektvermarktung aufmerksam geworden und haben gemeinsam die GeLa Energie in Lünne gegründet. Diese Gesellschafter sind ein Zusammenschluss von relativ unterschiedlichen genossenschaftlichen Unternehmen und Bauernverbänden.

Nach den ersten komplett eigenständigen Ansätzen im Bereich der Direktvermarktung war schnell klar, dass in dem neuen Geschäftsfeld eine strikte Aufgabenverteilung und die Konzentration auf Kernkompetenzen notwendig ist. So hat die GeLa die Beratung, Poolung und Betreuung der Anlagen übernommen.

Anschließend wurde ein vorzugsweise mittelständischer Stromvermarkter gesucht, der im Bereich der »grünen Energie« bereits Kompetenzen hatte. Er sollte einerseits alle Teilgebiete der Direktvermarktung abdecken – vom einfachen Stromhandel über die Regelenergie bis hin zur gemeinsamen Erarbeitung neuer Konzepte am Strommarkt. Auf der anderen Seite spielte die Transparenz der Vermarktung eine wichtige Rolle. Für den einzelnen Anlagenbetreiber bedeutet die Vermarktung des von ihm produzierten Stroms eine ganz neue geschäftliche Situation, die wegen der Komplexität zunächst undurchschaubar erscheint. Mit dem Stromvermarkter Energy2market hat die GeLa Energie den passenden Partner gefunden.

Im Falle der GeLa Energie sind die sieben Pilotanlagen eines Gesellschafters, die seit dem ersten Tag an der Direktvermarktung teilnehmen, ein wichtiger Baustein in dem Konzept des landwirtschaftlichen Vermarkters. So können die Erfahrungen aus diesen Anlagen in die Beratung neuer Interessenten einfließen und auch für die Anlagen im GeLa-Pool genutzt werden. Das zeigte sich auch bei der Ummeldung der Anlagen in den letzten Monaten des Jahres 2011, über die Bereitstellung der Bürgschaften bis hin zur Gestaltung der Verträge.

Schon zum 1. Januar 2012 haben sowohl die Pilotanlagen, als auch viele weitere Biogas-, Wind- und Solaranlagen über den GeLa-Pool ihren Strom direkt vermarktet. Im ersten Quartal wurden fünf der sieben Biogasanlagen besser vermarktet als prognostiziert. Im zweiten Quartal haben sogar alle sieben Anlagen mehr als die zugesicherten 50 % der zusätzlichen Managementprämie an Mehrerlösen erwirtschaftet. Durch den schnellen Aufbau des Pools im ersten Quartal wurde der Mehrerlös-Schlüssel zugunsten der Anlagenbetreiber im zweiten Quartal schon um 2,5 %-Punkte erhöht. Eine weitere Erhöhung wird bereits zum Jahresende 2012 erwartet. Auch bei dem Einbau der elektronischen Schnittstellen gab es durch die Zusammenarbeit zwischen Poolgesellschaft und Vermarkter praxistaugliche Lösungen.

Foto: landpixel

Die meisten Biogasanlagen eignen sich für eine flexible Fahrweise und eine bedarfsgerechte Stromerzeugung.

Wie bei der EEG-Vergütung wird der Strom der Anlagen in das Netz eingespeist. Den Verkauf des Stroms übernimmt in der Direktvermarktung ein Stromhändler, der diesen hauptsächlich über die Strombörse in Leipzig vermarktet. Unterstützt werden diese Stromhändler oft durch so genannte Poolgesellschaften, die Strommengen bündeln. Einzelne Anlagenbetreiber können zwar auch auf eigene Faust Strom anbieten, aber durch die Bündelung können für sie bessere Konditionen beim Stromhändler verhandelt werden.

Die Marktmacht erhöht sich über das »Pooling« für den landwirtschaftlich geprägten Energieerzeuger auch im Hinblick auf künftige Vermarktungsstrategien. Dazu kommt, dass der einzelne Betreiber häufig nicht über einen Zugang zum Markt, zur Börse und ein entsprechendes Handels-Know-How verfügt. Es gibt mittlerweile eine ganze Reihe von Poolgesellschaften wie zum Beispiel die Gela Energie GmbH (Kasten). Deren Aufgabe geht häufig über die reine Strombündelung hinaus und umfasst auch die Beratung der Anlagenbetreiber.

Ausblick. Gerade im Bereich Biogas steht hinter der Stromproduktion ein komplexer biologischer Prozess, der sich zunächst nicht nach den Anforderungen des Strommarktes richtet. Trotzdem funktioniert der Abgleich zwischen dem Strommarkt und den Anforderungen der Biogasanlage in den meisten Fällen gut. Der Anlagenbetreiber hat so die Möglichkeit, Mehrerlöse zu erwirtschaften, und die Energiewirtschaft profitiert von der Regelbarkeit der Biogasanlagen als dezentrale Stromeinspeiser.

Da ein Anlagenbetreiber seine EEG-Ansprüche durch den Einstieg in die Direktvermarktung nicht verliert, kann er dieses für ihn neue Geschäftsmodell risikofrei nutzen und sich schon frühzeitig an ein neues Marktumfeld gewöhnen – nicht zuletzt als Vorbereitung für die Zeit nach der EEG-Vergütung. Auch dann wird es darauf ankommen, dass sich Landwirte in ihrer Rolle als Energieerzeuger zusammenschließen, um gemeinsam Wege in künftigen Vermarktungsstrategien zu finden.

Ulrike Lücke-Bauer,
GeLa Energie GmbH, Lünne