

# Strom direkt vermarkten

## bbv-LandSiedlung steigt in Direktvermarktungsmodell ein

Die Erlöse aus der eigenen Energieerzeugung müssen nicht weiter auf die Vergütungssätze im Erneuerbare-Energie-Gesetz (EEG) beschränkt bleiben. Das neue EEG 2012 bietet nicht nur die Möglichkeit, den Strom direkt zu vermarkten, im neuen Gesetz finden sich auch echte Anreize.

Für die Direktvermarktung von Strom gibt es inzwischen viele Anbieter. Mit eingestiegen in so ein Modell ist die bbv-LandSiedlung. Auf einer Infoveranstaltung in Herrsching wurde dieses Konzept vorgestellt. Was für den Landwirt unter dem Strich bleibt, klingt vielversprechend. Denn neben den EEG-Erlösen können teils kräftige Mehrerlöse erwirtschaftet werden.

Der Bayerische Bauerverband ist mit seiner Tochtergesellschaft, der bbv-LandSiedlung seit dem 30. April 2012 Gesellschafter der GeLa Energie GmbH. Gründungsgesellschafter des Dienstleistungsunternehmens GeLa Energie GmbH sind die WLV-Service GmbH, die Agrarberatung der Volks- und Raiffeisenbanken, die Terra Vis GmbH (eine Tochtergesellschaft der AGRAVIS Raiffeisen AG) sowie die Raiffeisenwarengenossenschaft Emsland-Süd eG.

### Bündelung des Stromangebots

Die Gesellschafter der GeLa beschäftigen sich seit März 2011 mit den Möglichkeiten, die der Strommarkt bietet und würden durch das EEG 2012 in ihrer Idee bestätigt. Aufgabe der GeLa ist es, das Stromangebot ihrer Kunden zu bündeln und bei der Vermarktung gegenüber der gesetzlich garantierten Einspeisevergütung Mehrerlöse zu erzielen. Bislang wurden durch die GeLa in den ersten vier Monaten dieses Jahres nach Angaben von Ulrike Lücke-Bauer über 300 MW an installierter Leistung gebündelt.

Die GeLa Energie GmbH hat zur Direktvermarktung der Strommengen einen Kooperationsvertrag mit dem Leipziger Stromhandelshaus Energy2market GmbH (e2m) geschlossen. Die e2m ist ein unabhängiges Handelshaus, das sich auf die Vermarktung von Energie aus dezentralen Erzeugungsanlagen spezialisiert hat.

### Wie kann der Landwirt profitieren?

Die beteiligten Landwirte bekommen durch das neue Gesetz die Chance, mehr als die EEG-Vergütungen zu bekommen. Ein Großteil des Geldes muss von den



Biogasanlagen sind geeignet, um flexibel Strom zu produzieren. Das kann bei der Stromdirektvermarktung bare Münze bringen.

Netzbetreibern ähnlich wie bisher über eine Marktprämie ausbezahlt werden. Gehandelt und abgesichert werden muss lediglich der Stromhandel. Hier gibt es einen Referenzwert (durchschnittlicher Preis an der Strombörse). Um den kleineren, unsicheren Teil abzuschern, gibt es im GeLa-Modell Einzelbürgschaften bei der Deutschen Bank.

Für den Landwirt bleibt es aber nicht bei den zugesagten Erlösen in Höhe der EEG-Vergütung. Denn im neuen EEG ist eine Anreizkomponente, die sogenannte Managementprämie, verankert. Für 2012 beträgt diese Managementprämie bei Biogas 0,30 ct/kWh. Und diese Prämie teilen sich in diesem Vermarktungsmodell der GeLa der Landwirt und der Energiehändler. So bekommt der Landwirt dieselben Erlöse wie über die EEG-Vergütung plus 0,15 ct/kWh, und das vertraglich garantiert.

Bis 2015 wird diese Managementprämie dann schrittweise gesenkt (2013: 0,275 Cent, 2014: 0,25 Cent, 2015: 0,225 Cent). Die Manage-

mentprämie bei Photovoltaik und Windenergie liegt 2012 bei 1,2 ct/kWh. Der Anteil für den Landwirt liegt in diesem Modell bei 0,525 ct/kWh (Wind) beziehungsweise 0,570 ct/kWh (Solar). Auch diese Prämie sinkt bis 2015 auf 0,7 ct/kWh.

Profitieren kann der Landwirt auch durch die gute Vermarktung des Energiehändlers. Wenn der Energiehändler den Strom zu einem besseren Preis als den Referenzwert verkaufen kann, wird auch dieser Mehrerlös aufgeteilt.

Ziel der GeLa ist es, einen Strompreis zu erzielen, der mindestens dem durchschnittlichen Börsenpreis entspricht. Sollte dies einmal nicht gelingen, wird die Differenz durch eine Bürgschaft der Deutschen Bank, die Sicherheit für 3 Monate bietet, abgedeckt. „Damit ist garantiert, dass unsere Kunden unterm Strich immer mindestens genauso viel erhalten wie ihre EEG-Vergütung“, erklärt Ulrike Lücke-Bauer, die als Mitarbeiterin der GeLa den Aufbau der Gesellschaft vorantreibt. „Sicherheit geht vor“, betont sie, da-

her die Bürgschaft an erster Stelle. Wer sich für die Selbstvermarktung entscheidet, bindet sich nicht ein Leben lang. Die Verträge haben überschaubare Laufzeiten. Danach können die Stromerzeuger wieder in die vorherige EEG-Vergütung vom Netzbetreiber oder zu einem anderen Direktvermarkter wechseln.

### Schritt für Schritt ausprobieren

Lücke-Bauer empfiehlt den Anlagenbetreibern deshalb, Schritt für Schritt in die Selbstvermarktung einzusteigen. Die GeLa garantiert, dass die Erlöse dabei mindestens genauso hoch sind wie die EEG-Vergütung. Zusätzlich erhalten die Anlagenbetreiber mindestens 0,15 Cent je Kilowattstunde zusätzlich. Dies ist die Hälfte der Managementprämie. Die andere Hälfte der Managementprämie wird verwendet, um die Kosten der Bankbürgschaft und der Stromvermarktung abzudecken. Bei einer 500-kW-Biogasanlage können die Betreiber mit einer jährlichen Mehreinnahme von rund 7000 Euro rechnen.

### Mehr Erlöse über die Flexibilitätsprämie

Die Betreiber von Biogasanlagen haben zusätzlich zur Marktprämie weitere Möglichkeiten, die Einnahmen zu steigern. Diese Instrumente haben vor allem das Ziel, Angebot und Nachfrage auf dem Strommarkt besser ins Gleichgewicht zu bringen. Biogasanlagen sollen nicht mehr rund um die Uhr konstant Strom einspeisen, sondern ihre Leistung abhängig von der Nachfrage regeln können. Gezahlt wird hierfür die Flexibilitätsprämie, wenn die Leistung einer Anlage um mindestens zehn Prozent gesteigert werden kann. Ab einem Zuwachs auf die doppelte Leistung wird die Prämie eingefroren. Auf eine 500-kW-Biogasanlage bezogen bedeutet das, dass die maximale Prämie für Leistungssteigerungen von 50 bis 500 kW gezahlt wird. Wer seine Anlage von 500 auf 786 kW aufrüstet und dann im Schnitt 550 kW pro Stunde produziert (ca. 2,3 Mio. Nm<sup>3</sup>, nach neuem Baugesetzbuch im Außenbereich möglich), kann

### Ansprechpartner der bbv-LandSiedlung zur Stromdirektvermarktung

Name	Vorname	E-Mail	Telefon	Mobil
Gehring	Emil	Emil.Gehring@bbv-ls.de	0931 2795-721	0160 3624937
Schnappauf	Johannes	Johannes.Schnappauf@bbv-ls.de	0981 97070-90	0160 90995857
Töpperwien	Nils	Nils.Toepperwien@bbv-ls.de	0831 1858-70	0170 7625755
Lautenbacher	Thomas	Thomas.Lautenbacher@bbv-ls.de	089 5906829-17	0151 14073712
Willms	Christian	Christian.Willms@bbv-ls.de	089 5906829-16	0160 96945956
Gehwolf	Ernst	Ernst.Gehwolf@bbv-ls.de	089 5906829-34	0151 140 74329
Hintermair	Ulrich	Ulrich.Hintermair@bbv-ls.de	0821 50228-552	0171 3041428
Patrick	Martin	Martin.Patrick@bbv-ls.de	09771 6210-56	0170 2209517
Hotline			089 5906829-25	

Mod  
 ● Nur  
 prämie.  
 ● Kein  
 wand.  
 ● Gara  
 MWh.



zehn Jahr  
 tätspräm  
 lich 23 53  
 Erweiter  
 ge auf 47  
 und einer  
 im Schni  
 tätspräm  
 18 200 E  
 aussetz  
 genbetre  
 der Flexi  
 Ulrike L  
 die Flexi  
 wenn die  
 vermarkt  
 marktung

### Das lie Markt

Eine we  
 einnahme  
 reitstellu  
 negativer  
 tragungs  
 pflichtet,  
 Netz auf  
 kungen z  
 größer w  
 bei der E  
 Wind- u  
 abfedern  
 grundlasi  
 denen au  
 hören, ih  
 den Verb  
 Im Ge  
 lekraftwe  
 ken könn  
 auf solch  
 ren. Wer  
 tung sein  
 fünf Mir  
 hält daft  
 mie für d

ft an erster Stelle. e Selbstvermark- , bindet sich nicht Die Verträge ha- re Laufzeiten. Da- ie Stromerzeuger herige EEG-Ver- zbetreiber oder zu Direktvermarkter

**Schritt an**

mpfiehlt den An- deshalb, Schritt für elbstvermarktung GeLa garantiere, dabei mindestens nd wie die EEG- tzlich erhalten die r mindestens 0,15 stunde zusätzlich. lfte der Manage- andere Hälfte der mie wird verwen- en der Bankbürg- tromvermarktung einer 500-kW-Bio- n die Betreiber mit Mehreinnahme Euro rechnen.

**über die prämie**

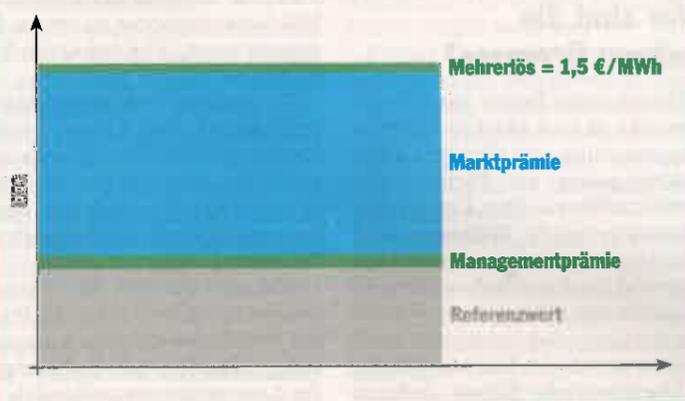
von Biogasanlat- tzlich zur Markt- möglichkeiten, die eigern. Diese Ins- vor allem das Ziel, achfrage auf dem ser ins Gleichge- n. Biogasanlagen rund um die Uhr inspeisen, sondern bhängig von der können. Gezahlt lexibilitätsprämie, g einer Anlage um Prozent gesteigert o einem Zuwachs Leistung wird die en. Auf eine 500- e bezogen bedeu- maximale Prämie gerungen von 50 ält wird. Wer sei- 0 auf 786 kW auf- m Schnitt 550 kW ziert (ca. 2,3 Mio. n Baugesetzbuch h möglich), kann

<b>Mobil</b>
01603624937
016090995857
01707625755
015114073712
016096945956
015114074329
01713041428
01702209517

**Modell 1 (Angebot e2m)**

- Nur Teilnahme an der Marktprämie.
- Keine Schnittstelle, kein Aufwand.
- Garantierter Mehrerlös 1,5 €/MWh.
- Beispiel für eine 350 kW-Anlage -> 4600 €/a.
- Absicherung der EEG-Vergütung und des Mehrerlöses durch Einzelbürgschaft (Deutsche Bank, 3 Monate).

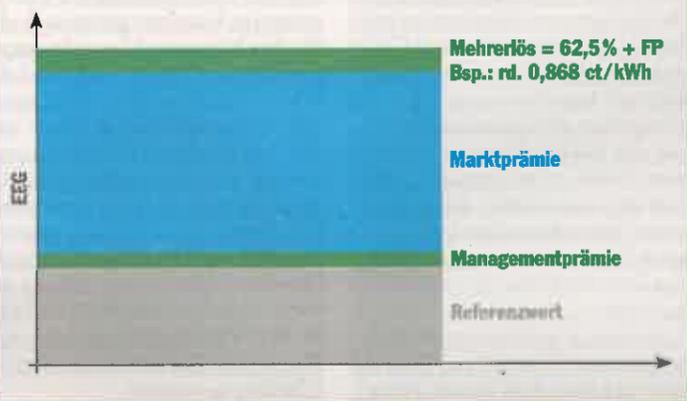
**Modell 1: Direktvermarktung = EEG-Vergütung + Fix Mehrerlös**



**Modell 2 (Angebot e2m)**

- Teilnahme am Regelenergiemarkt.
- Marktprämie, Flexibilitätsprämie, Regelleistung aktiv.
- Schnittstelle, Aufwand mindestens 2500 €/Anlage.
- Garantierter Mehrerlös 62,5 Prozent der Einnahmen.
- Beispiel: 350 kW Bemessungsleistung, 474 kW installiert -> rund 26 700 €/a.
- Absicherung wie in Modell 1.

**Modell 2: Direktvermarktung = EEG-Vergütung + Mehrerlös Flexibilität**



zehn Jahre lang mit einer Flexibilitätsprämie aus dem EEG von jährlich 23 530 Euro rechnen. Bei der Erweiterung einer 250-kW-Anlage auf 470 kW maximale Leistung und einer Steigerung auf 300 kW im Schnitt, beträgt die Flexibilitätsprämie über zehn Jahre jeweils 18 200 Euro. „Unter diesen Voraussetzungen können viele Anlagenbetreiber in eine Erweiterung der Flexibilität investieren“, findet Ulrike Lücke-Bauer. Gezahlt wird die Flexibilitätsprämie nur dann, wenn die Anlage ihren Strom selbst vermarktet, also an der Direktvermarktung teilnimmt.

**Das liefern, was der Markt verlangt**

Eine weitere Möglichkeit, Mehreinnahmen zu erzielen, ist die Bereitstellung von positiver und negativer Regelenergie. Die Übertragungsnetzbetreiber sind verpflichtet, die Frequenz in ihrem Netz auf 50 Hertz ohne Schwankungen zu halten. Um die immer größer werdenden Schwankungen bei der Einspeisung von Strom aus Wind- und Solarenergie besser abfedern zu können, müssen die grundlastfähigen Kraftwerke, zu denen auch die Biogasanlagen gehören, ihre Produktion stärker an den Verbrauch anpassen.

Im Gegensatz zu großen Kohlekraftwerken und Kernkraftwerken können Biogasanlagen schnell auf solche Schwankungen reagieren. Wer in der Lage ist, die Leistung seiner Anlage innerhalb von fünf Minuten zu reduzieren, erhält dafür eine Bereitschaftsprämie für die Bereitstellung der so-

genannten negativen Regelenergie (Minutenreserve oder Sekundärregelenergie). Die Prämie wird in jedem Fall gezahlt, also auch dann, wenn keine Leistungsreduzierung angefordert wird. Muss die Stromproduktion gedrosselt werden, erhält der Anlagenbetreiber zusätzlich eine Entschädigung für nicht produzierten Strom von gut 30 ct/kWh, er spart damit Biogas und bekommt eine höhere Vergütung als im EEG. Die GeLa geht davon aus, dass die negative Regelenergie zu zusätzlichen Einnahmen für eine 500 KW Biogasanlage von etwa 10 000 Euro führt.

Eine weitere Möglichkeit, Mehreinnahmen zu erzielen, ist die Stromproduktion an die Nachfrage anzupassen, die Einspeisung zu Hoch- und Niedrigtarifen. Die Differenz zwischen beiden Tarifen liegt bei ein bis zwei Cent je kWh. Anlagenbetreiber können ihre Leistung in der Nacht drosseln, um am Tag mehr Strom zu produzieren.

In der Nacht würde der Strom etwas niedriger bezahlt, dafür steigt die Vergütung am Tag. Interessant ist dieses Modell vor allem für Anlagen, die kein Wärmekonzept haben oder für Anlagen, bei denen der Tagesbedarf an Wärme größer ist. Für eine 500-kW-Anlage sind so weitere Mehreinnahmen über den Stromverkauf von bis zu 10 000 Euro möglich.

**Große Fülle an Möglichkeiten**

Alle beschriebenen Vermarktungsmöglichkeiten können die Anlagenbetreiber gemeinsam mit der GeLa Energie GmbH nutzen.

Um sich an der Stromvermarktung mit der GeLa beteiligen zu können, müssen die Anlagenbetreiber einen einmaligen Betrag für die Teilnahme am Pool entrichten. Die GeLa arbeitet mit dem Stromhändler Energie2markt aus Leipzig zusammen, der das gebündelte Angebot auf dem Strommarkt verkauft. „Die Anlagenbetreiber haben die Möglichkeit, schrittweise die verschiedenen Möglichkeiten kennenzulernen und können so langsam in die Selbstvermarktung ihres Stroms einsteigen, und die Fahrweise der Anlage wird online vom Betreiber der Anlage festgelegt“, erklärt Lücke-Bauer.

**Neue Technik, um flexibel zu reagieren**

Die Mehrerlöse aus der Stromvermarktung werden zwischen dem Händler und den Anlagenbetreiber aufgeteilt: 62,5 Prozent erhält der Betreiber derzeit, 37,5 Prozent der Händler. Die GeLa geht davon aus, dass durch eine Vergrößerung des Pools der Anteil für die Anlagenbetreiber noch steigen kann. Garantiert ist dabei immer, dass der Anlagenbetreiber mindestens seine bisherige EEG-Vergütung erhält, weil dies über eine Bankbürgschaft abgesichert ist.

Um sich an den verschiedenen Direktvermarktungsmodellen beteiligen zu können, müssen die Anlagen entsprechend ausgestattet werden. Die Anlagenbetreiber müssen die notwendigen Schnittstellen auf eigene Kosten installieren lassen.

Diese E-Ports kosten rund 2000 Euro. Außerdem müssen diese

Schnittstellen programmiert werden, wodurch weitere Kosten entstehen. Je Anlage muss insgesamt mit einem finanziellen Aufwand von 4000 bis 6000 Euro gerechnet werden. Die GeLa hat sich bewusst entschieden, den Einbau der Technik, den Anlagenbetreibern zu überlassen. So bleiben die Anlagenbetreiber in der Vermarktung frei und haben die Möglichkeit mit der GeLa bei Bedarf den Stromvermarkter zu wechseln.

**Investitionen für Mehrerlöse prüfen**

Insgesamt ergeben sich durch die Selbstvermarktung des Stroms für Biogasanlagenbetreiber erhebliche Potenziale für Mehreinnahmen. Welches Modell umsetzbar ist, hängt von der jeweiligen Anlage ab. Die Anlagenbetreiber sollten zunächst prüfen, wie groß die Gasspeicherkapazität ist und welche ungenutzten Motorkapazitäten vorhanden sind. Durch zusätzliche Motoren und eine Erweiterung des Gasspeichers lässt sich die Flexibilität der Anlage verbessern. Werden alle Möglichkeiten genutzt, lassen sich bei einer 500-kW-Biogasanlage laut GeLa Mehreinnahmen von über 50 000 Euro pro Jahr erzielen, sodass sich Investitionen in mehr Flexibilität für viele Biogasanlagen lohnen dürften.

Die GeLa und der Bayerische Bauernverband werden in jeder Region Mitarbeiter des bbv-Land-Siedlung intensiv auf diesen Aufgaben vorbereiten, sodass den Anlagenbetreibern kompetente Ansprechpartner (siehe Seite 80) zur Verfügung stehen. **R. Königer**