

Heimatmarkt für Strom

Digitalisierung und Ende der EEG-Vergütung bringen Bewegung in die Direktvermarktung.

KATHARINA WOLF

Tomaten vom Züchter aus dem Nachbardorf, Käse vom regionalen Milchbauern, Brot aus der Bäckerei nebenan, die ihr Mehl bei den örtlichen Landwirten bezieht – so sieht für ökologisch engagierte Menschen Direktvermarktung aus: dezentral, regional, nachhaltig. Wenn es indes an die Energieversorgung geht, bleibt für diejenigen, die kein Haus mit Solaranlage und Wärmepumpe haben, meist nur der Gang zum Ökostromanbieter. Dort stammt der Strom in der Regel nicht aus Wind- und Solarparks um die Ecke, sondern aus ganz Europa. Zudem vermark-

„Wir nutzen eine sogenannte private Blockchain.“

Andreas Brinkmann,
Vertriebsleiter bei
WSW

ten nahezu alle, die Windparks oder PV-Anlagen im Rahmen des EEG betreiben, ihren Strom an der Börse. Andere Wege rechnen sich nicht, heißt es.

Das könnte sich ändern, denn in die Direktvermarktung ist Bewegung gekommen. Zum einen bietet die Digitalisierung neue Möglichkeiten: Moderne Messeinrichtungen beim Kunden oder Blockchain beim Energieversorger ermöglichen neue Geschäftsmodelle. Gleichzeitig suchen viel Anlagenbetreiber einen Weg der Stromvermarktung außerhalb des EEG. Sei es, weil ihre Anlagen nach 20 Jahren Förderung aus der Vergütung fallen, sei es, weil sie angesichts niedriger Ausschreibungserlöse lieber außerhalb des EEG produzieren.

Stromshoppen mit Tal.Markt

Erste Angebote regionaler Stromanbieter gibt es bereits. Eines stammt von den Wuppertaler Stadtwerken (WSW), die Ende vorigen Jahre die Plattform Tal.Markt ins Leben riefen. Entstanden ist die Idee bei den Diskussionen über Anwendungsmöglichkeiten der Blockchain-Technologie. Eher zufällig entstand ein Kontakt zum Schweizer Energiehändler Axpo, der sich mit der Technik beschäftigt. Er hat die Idee eines „Heimatmarkts“ für Energieerzeuger entwickelt. „In sehr kurzer Zeit haben wir dann eine Kooperation geschlossen und sind nach nur einem halben Jahr mit



Foto: WSW

Wer beim Gemüsekauf auf regionale Ware Wert legt, wird auch seinen Strom gern von Produzenten vor Ort beziehen.

Tal.Markt an den Start gegangen“, berichtet Andreas Brinkmann, Vertriebsleiter bei WSW.

Und so funktioniert Tal.Markt: Die Konsumenten registrieren sich auf der Plattform und können sich – wie auf einem Markt – zunächst umsehen. Wenn sie ein Stromangebot finden, das ihnen zusagt, schließen sie einen Liefervertrag mit den WSW, die auch Vertragspartner der Anbieter sind. Die WSW übernehmen zudem alle Aufgaben des Energiemanagements und die Energielieferung, sollten die Erneuerbaren mal nicht produzieren: KWK-Strom aus der Wuppertaler Müllverbrennungsanlage.

Blockchain kommt zum Einsatz, um für die Kunden auf die Viertelstunde genau die Energiemenge zu deklarieren, die geliefert und verbraucht wurde. Eine Abrechnung erfolgt monatlich, die Stromrechnung kann jeden Monat in der Höhe schwanken – je nach Verbrauch und Lieferant. Die Kunden können ihr Portfolio jederzeit ändern, wenn ihnen ein andere Anbieter besser gefällt. „Wir nutzen eine sogenannte private Blockchain“, erklärt Brinkmann. Die Rechnerkapazität bietet der Schweizer Kooperationspartner. Im Vergleich zu einer öffentlichen Blockchain ist die Rechnerleistung nicht so groß und daher auch der Energieverbrauch geringer.

Derzeit hat Tal.Markt rund 300 registrierte Nutzer, von denen gut 100 einen Vertrag abgeschlossen haben. Sieben Anlagen produzieren für Tal.Markt, weitere sollen in Kürze dazukommen. „Derzeit sind noch alle Tal.Markt-Anlagen bei uns in der Direktvermarktung“, sagt Brinkmann. Daher beruht der Preis des Angebots auch auf der EEG-Vergütung und ist von der WSW kalkuliert. Für mehr Bewegung könnten Anlagen sorgen, die nicht mehr oder gar nicht über das EEG vergütet werden, meint der Vertriebschef. Hier sieht er neben der regionalen Komponente das zweite große Argument für eine Vermarktungsplattform. Spätestens wenn ab 2020 Möglichkeiten für einen rentablen Weiterbetrieb von PV- und Windenergieanlagen ohne EEG-Vergütung gesucht werden, könnten die Stadtwerke so eine wichtige Rolle spielen.

Ursprünglich war Tal.Markt als Pilotprojekt auf ein Jahr Laufzeit begrenzt. Und noch beschränkt sich das Angebot auf Kunden im Bergischen Land, aber es soll weiterlaufen und größer werden. Später sollen auch Kunden in Nordrhein-Westfalen angesprochen werden.

Enyway verzichtet auf Stadtwerke

Dass die Blockchain-Technologie Stadtwerke überflüssig macht, glaubt Brinkmann nicht. Die Vorstellung, dass Kunden mit jedem einzelnen Anlagenbetreiber einen Vertrag abschließen oder dass jeder Betreiber sich selbst seine Kunden sucht, sei absurd. Im Gegenteil: „Wir kennen als Energieversorger alle Aufgaben wie Bilanzkreisverantwortung.“ Dass es auch ohne Stadtwerke gehen kann, will Enyway

beweisen. Das Start-up aus Hamburg, eine Ausgründung des Energieversorgers Lichtblick, ist Betreiber ein Plattform, auf der genau das passiert, was Brinkmann für absurd hält: Stromversorger und Kunden schließen direkte Abnahmeverträge miteinander.

„Wir haben in Deutschland 1,5 Millionen Stromerzeuger“, sagte Geschäftsführerin Varena Junge. „Trotzdem ist die Versorgung zentral, die Erzeuger bleiben außen vor.“ Genau das will Enyway ändern. Und so kann der Kunde unter enyway.com seinen Stromerzeuger direkt aussuchen. Die Kalkulation des Strompreises bleibt dem Erzeuger überlassen. Er ist auch rechtlich in der Verantwortung dafür, dass Strom geliefert wird, wenn seine Anlage nicht produziert. „Wir stehen hier aber als Dienstleister zur Verfügung“, betont Varena Junge. Marketing, Einkauf von zertifiziertem Ökostrom, Kundenservice – all das kann der Stromerzeuger als Dienstleistung buchen. Auch bei der Preiskalkulation kann Enyway unterstützen. Von diesen Serviceangeboten finanziert sich das Start-up derzeit. „In Zukunft wollen wir unseren Kunden weitere Dienstleistungen anbieten, an denen wir verdienen“, so Junge.

Die Kunden zahlen, anders als bei Tal.Markt, einen festen Preis pro Kilowattstunde. So landet man bei einem Tarif, der etwas über den günstigsten Ökostromanbietern liegt. Um den Strombedarf zu ermitteln und mit der Produktion der Anlage abzugleichen, nimmt Enyway die Standardlastprofile der Verteilnetzbetreiber als Grundlage. Der Stromverbrauch wird vorrangig aus der Anlage gedeckt, die der Kunde ausgesucht hat. Wenn kein Strom produziert wird, kauft der Stromverkäufer zertifizierten Ökostrom dazu. Künftig soll das online mit intelligenten Messeinrichtungen ermittelt und jederzeit individuell abgeglichen werden, so Junge.

Derzeit bieten 35 Verkäufer, die 20.000 Menschen versorgen könnten, ihren Strom über Enyway an. Wie viele Kunden es gibt, will Varena Junge nicht sagen: „Wir kommunizieren in 10.000er-Schritten und so weit sind wir noch nicht.“ Derzeit würden keine weiteren Verkäufer aufgenommen. „Wir sind ja erst seit einem Jahr am Markt und arbeiten jetzt eng mit den Pilotanbietern zusammen“, so Junge. Ziel sei, im engen Austausch die besten Lösungen zu entwickeln und sich dann auszubreiten. „Wir sind mit der Kundenentwicklung zufrieden. Aber es sollen natürlich noch viele weitere dazu kommen.“

Dass ihr Modell Zukunft hat, daran zweifeln weder Junge noch Brinkmann. „Die Idee der Sharing Economy greift um sich“, sagt Junge. „Man möchte wieder bei Menschen einkaufen statt bei Konzernen.“ Und Brinkmann betont: „Der Markt wird sich entwickeln, wenn die Verbraucher bereit sind, den regionalen Wert des Stromes und die CO₂-Reduzierung zu honorieren.“ ■

300

REGISTRIERTE

Nutzer hat Tal.Markt zurzeit, von denen gut 100 einen Vertrag abgeschlossen haben.