

# Direktvermarktung: Der Einstieg ins virtuelle Kraftwerk

## Neue Chancen für Stadtwerke

Auch wenn Details noch nicht feststehen: Die angekündigten Maßnahmen zur Dämpfung der Kosten für die EEG-Umlage werden der Direktvermarktung einen weiteren Schub versetzen. Schon mit der EEG-Novelle 2012 war die Nachfrage nach der Direktvermarktung von dezentralen Erzeugungsanlagen stark angestiegen. Mit dem Auslaufen der Förderung bei immer mehr Anlagen wird dieser Trend weiter verstärkt werden. Gerade für Stadtwerke ist es deswegen jetzt höchste Zeit, sich aktiv mit diesem Thema auseinanderzusetzen und den Markt nicht wie bisher weitestgehend Unternehmen zu überlassen, die damit neu in die Energiewirtschaft eingestiegen sind. Denn die Prozesse der Direktvermarktung liefern auch die Grundlage für den Aufbau weiterer Geschäftsfelder wie etwa dem Aufbau und Betrieb von virtuellen Kraftwerken auf regionaler Ebene.

Bereits im Oktober 2011 waren mit der Änderung des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG) die Grundlagen für massengeschäftstaugliche Prozesse im Einspeisemanagement gelegt worden. Ein Jahr später folgten dann die Vorgaben der Bundesnetzagentur (BNetzA) für die dazugehörigen Marktprozesse. Parallel wurden mit der immer weiter voranschreitenden Umgestaltung des EEG die Weichen zunehmend weg von der Vollvergütung der eingespeisten Strommengen hin zur Direktvermarktung durch den Anlagenbetreiber gestellt. Diese Direktvermarktung muss nach Ablauf der im EEG vorgegebenen Vergütungsfrist ohnehin umgesetzt werden, sofern die Erzeugung größer ist als der Eigenverbrauch, oder weil es sich eben lohnt, den Strom frei zu verkaufen oder zu speichern. Ab 2014 ist nach § 33 des EEG für PV-Anlagen zwischen 10 und 1.000 Kilowatt Leistung eine Vollvergütung des erzeugten Stromes gar nicht mehr möglich. Ziel aller Änderungen ist es, die Produzenten von Strom aus erneuerbaren Energien möglichst frühzeitig an ein neues Marktumfeld zu gewöhnen, das nach dem Auslaufen der EEG-Vergütung mittelfristig die einzige Vermarktungsmöglichkeit (evtl. mit Zwischenspeicherung) für den Grünstrom bleiben wird.

Für die Erzeuger, Lieferanten und ihre Dienstleister bedeutet dies eine nicht unerhebliche Anstrengung. Denn sie müssen die entsprechenden Prozesse sowohl organisatorisch als auch IT-technisch schnellstmöglich umsetzen. Dazu müssen zunächst sämtliche EEG- und KWK-G-Anlagen inklusive aller Stammdaten erfasst und den entsprechenden EEG-Vergütungskategorien zugeordnet werden. Nötig für die Direktvermarktung ist zudem eine solide Datenbasis für die Modellierung, Optimierung und Analyse der vernetzten Anlagen. Dazu gehören auch die Ermittlung präziser Erzeugungsprognosen und der Aufbau entsprechender 15-Minuten-Fahrpläne. Zudem müssen die unterschiedlichen Marktmodelle abgebildet werden, nach denen abgerechnet werden soll. Denn je nach Marktlage kann auch ein teilweiser oder vollständiger Wechsel von der Festvergütung zum Marktprämienmodell oder dem Grünstromprivileg und wieder zurück zeitweise sinnvoll sein. Neben diesem im Monatsraster möglichen Wechselmanagement ist auch im Day-Ahead- und Intraday-Betrieb noch Geld zu holen, etwa durch das Angebot von Regelenergie oder einer Minimierung der Bilanzkreisabweichungskosten. Die Anlagenbetreiber können ihre Erlöse also weiter erhöhen, indem sie sich die optimale Vermarktungsstrategie und Fahrweise von einem professionellen Optimierungssystem zuverlässig berechnen lassen.

Um die komplexen Prozesse vom technischen Betrieb der einzelnen Anlagen bis hin zur Abrechnung abbilden zu können, haben die Partnerunternehmen Wilken und Kisters eine integrierte Lösung aufgebaut, die die komplette Prozesskette in all ihren Ausprägungen abdeckt. Sie reicht von der Optimierung des Betriebs der Erzeugungsanlagen über die Vermarktung der Strom- und Wärmeenergie und die Abrechnung bis hin zur Finanzbuchhaltung und zum Controlling. Gerade für Energieversorger, die nur wenige hundert EEG- oder KWK-G-Anlagen vermarkten und abrechnen wollen, besteht zudem die Möglichkeit, diesen Prozess vollständig auszulagern, um sich so die zusätzlichen Ressourcen zu sparen, die für die Abwicklung nötig wären.

Mit der Abbildung der Prozesskette erhalten die Unternehmen aber auch die Basis für den Aufbau weiterer Geschäftsfelder. So steht bei der Direktvermarktung noch die einzelne Anlage im Fokus. Vernetzt man diese Anlagen jedoch und bündelt sie zu einem virtuellen Kraftwerk, lassen sich künftig nicht nur die Einspeisungen vermarkten, sondern beispielsweise auch aktives Lastmanagement durch gezielte Zu- und Abschaltung von Anlagen. Derartige regionale virtuelle Kraftwerke bieten auch die Chance, den Energiemarkt dezentral von unten nach oben zu gestalten und die Versorgungssicherheit durch die intelligente

Steuerung von Erzeugung und Verbrauch auf regionaler Ebene zu sichern – ganz ohne die Gefahren und die Komplexität zentralistischer Modelle, wie sie etwa jüngst die SAP mit ihrem Vorschlag zu einer zentralen Datendrehscheibe ins Gespräch gebracht hat. Stadtwerke sind deswegen gut beraten, wenn sie sich schnellstmöglich offensiv mit der Direktvermarktung auseinandersetzen. Zumal sie damit auch ihre Kunden aktiv in die neuen Strukturen einbinden können. Dabei geht es längst nicht mehr nur um die Einbindung von Bürger-solarparks oder anderen Erzeugergemeinschaften. Auch die Industrie setzt sich

längst mit derartigen Themen auseinander, denn für sie spielt die Versorgungssicherheit eine zunehmend wichtige Rolle. Das zeigt auch ein Beispiel aus Oberschwaben. Hier hat sich jüngst ein mittelständisches Chemieunternehmen ein eigenes, leistungsstarkes Blockheizkraftwerk zugelegt – nicht, um an der Erzeugung zu verdienen, sondern um die immer häufiger auftretenden Stromausfälle im Millisekundenbereich ausgleichen zu können und sich auch gegen die Risiken größerer Blackouts zu wappnen.