

## Das Ökostrom-Marktmodell

Im Jahr 2012 wurden 23 Prozent des Bruttostromverbrauchs in Deutschland durch Wind, Sonne, Wasser und Biomasse abgedeckt. Was für ein Erfolg – und dennoch nur eine Momentaufnahme auf dem Weg hin zu einer regenerativ dominierten Stromversorgung mit einem Ökostromanteil von 50 Prozent und mehr. Vor dem Hintergrund des weiteren Ausbaus der Grünstrom-Erzeugungskapazitäten gewinnt die Systemintegration der Erneuerbaren immer mehr an Bedeutung. In Zukunft wird es viel stärker als bislang darum gehen, die Erzeugung aus EEG-Anlagen und den Strombedarf besser aufeinander abzustimmen. Stromproduzenten, Händler und Gewerbekunden mit der Möglichkeit zur Lastverschiebung sind hier gemeinsam am Zug.

Die Systemintegration der Erneuerbaren bietet zugleich die Chance, die Schere zu schließen zwischen der Ökostromerzeugung in dezentralen EEG-Anlagen und einer Endkundenbelieferung fast ausschließlich aus norwegischer oder alpenländischer Großwasserkraft. Dass der weitaus größte Teil des als „Ökostrom“ vermarkteten Stroms auf dem Handel mit Herkunftsnachweisen aus dem Ausland beruht, ist eigentlich ein Unding. Die inländische Ökostromerzeugung aus EEG-Anlagen muss in viel größerem Maße als bislang für die Endkundenversorgung zugänglich gemacht werden. Die Nachfrage an Ökostrom besteht, das belegen nicht zuletzt die Zahlen der jährlichen E&M-Umfragen. Diese Nachfrage zu einem nennenswerten Anteil aus EEG-Anlagen bedienen zu können böte die Chance, dem EEG-Strom eine angemessene Wertigkeit zu verschaffen und das EEG-System zu entlasten.

Die bisherigen Instrumente der Direktvermarktung stoßen angesichts dieses Anforderungsprofils an ihre Grenzen. So bietet das Grünstromprivileg zwar die Möglichkeit, Ökostrom aus EEG-vergütungsfähigen Anlagen direkt an Endkunden zu liefern. Das Modell ist energiewirtschaftlich sinnvoll, da es u. a. eine hohe Quote aus fluktuierenden Erneuerbaren Energien und einen starken Anreiz zur zeitgleichen Belieferung der Kunden vorsieht. Die Nachteile: Der verquere Optimierungszwang auf das Erreichen der 50-Prozent-EEG-Quote und das Kriterium der monatlichen Quotenerfüllung machen das Modell wirtschaftlich unattraktiv und höchst risikoreich. Ein weiterer gewichtiger Nachteil ist der natürliche Nischenstatus des Modells: Als Lieferantenkraftwerke kommen nur Windenergie- und Wasserkraftanlagen mit sehr niedrigen Kosten infrage. Deren Anzahl ist begrenzt, entsprechend ist es auch die Anwendbarkeit des Grünstromprivilegs.

Das erheblich weiter verbreitete Marktprämienmodell hat ebenfalls Vor- und Nachteile. Zwar bietet es mittlerweile Anreize zu einer Einspeisesteuerung. Allerdings gibt es keine Verbindung zur Bedarfsseite. Außerdem verliert der über die Marktprämie vermarktete Strom seine Öko-Eigenschaft und kann somit nicht als hochwertiger Ökostrom an Endkunden geliefert werden. Damit entfällt auch der Anreiz für Stromhändler, fluktuierende Erneuerbare Energien zusammen mit regelbarer Wasserkraft oder Biomasse zu ökologisch sinnvollen und energiewirtschaftlich realistischen Stromprodukten zu kombinieren. Nicht zuletzt fördert das Modell Konzentrationsprozesse im Markt. Mit dem weiteren Absinken der Managementprämie werden schon in wenigen Jahren nur noch wenige große Händler übrig sein, für kleine Portfolios wird sich der Aufwand vermutlich nicht mehr lohnen.

Die Zeit ist daher reif für eine Weiterentwicklung der bestehenden Direktvermarktungsmodelle – das **Ökostrom-Markt-Modell** (ÖMM). Das ÖMM wird u. a. von führenden Ökostromhändlern unterstützt – von der NATURSTROM AG, Greenpeace Energy und den Elektrizitätswerken Schönau. Es greift die gelungenen Aspekte der beiden bisherigen Modelle auf und entwickelt sie weiter. Es stünde als Alternative neben dem altbekannten Marktprämienmodell und würde das Grünstromprivileg ersetzen. Mit dem ÖMM verbindet sich der Anspruch, erzeuger- und händlerseitig die Systemintegration Erneuerbarer Energien voranzubringen, mehr Stromhändler als bisher für eine Belieferung ihrer Kunden mit EEG-vergütungsfähigem Strom zu gewinnen, das Risiko von Mitnahmeeffekten zu minimieren und das EEG-System zu entlasten.

Das ÖMM setzt auf den bekannten und bewährten Prozessen der Marktprämie auf und kombiniert sie mit qualitativen Anforderungen, die sich bereits beim Grünstromprivileg als sinnvoll erwiesen haben. In der Praxis heißt das: Der Händler zahlt einen individuell verhandelten Preis an den EEG-Stromerzeuger, meist den Marktwert des Stromes abzüglich einer Gebühr des Händlers für dessen Vermarktungsaufwand. Zugleich zahlt der Verteilnetzbetreiber die variable Marktprämie plus Managementprämie an den Erzeuger. Bis hierhin folgt das ÖMM also eins zu eins dem Marktprämienmodell.

Im nächsten Schritt kann der Händler dann die Öko-Qualität des Stroms „aufsatteln“, wenn er seinen Endkunden ein entsprechendes hochwertiges Produkt anbieten möchte. Hierzu muss er verschiedene Voraussetzungen erfüllen.

Zunächst muss er wie beim Grünstromprivileg bestimmte **Mindest-EEG-Quoten** an seinem Stromabsatz erreichen: Mindestens 50 Prozent des an die Kunden gelieferten Stroms aus EEG-Anlagen und mindestens 20 Prozent aus fluktuierenden Quellen – also Wind und Photovoltaik. Anders als beim Grünstromprivileg wird die Einhaltung der Quoten ausschließlich aufs Jahr gesehen ermittelt. Die monatliche Betrachtung der Quoten entfällt also, da sie keinen Nutzen erzeugt, für die Händler aber erhebliche Prognoserisiken birgt.

Ein weiterer Unterschied zum Grünstromprivileg: Mit dem Erreichen der Quoten ist keine Verminderung der EEG-Umlage verbunden, die Umlage wird also in vollem Umfang fällig. Alles andere wäre auch nicht angemessen, schließlich funktioniert der Einkauf beim ÖMM nach den Prinzipien des Marktprämienmodells. Die Beschaffungskosten des EEG-Stroms für den Händler spiegeln den Marktwert des Stromes wieder, nicht die kompletten EEG-Vergütungskosten wie beim Grünstromprivileg. Sie sind also spürbar niedriger, so dass keine Kompensation in Form einer verminderten Umlage nötig ist.

Im Gegenteil: Um sich die Ökostrom-Eigenschaft des EEG-Stroms zu sichern, muss der Händler beim ÖMM zusätzlich zum Erfüllen der Quoten und der sonstigen Qualitätskriterien eine Zahlung an das EEG-System für die Ökostrom-Qualität leisten (**Ökostromabgabe**). Dadurch entlastet er das EEG-Konto. Angemessen wäre dabei z.B. ein Betrag von 0,25 Cent pro Kilowattstunde, da diese Zahlung in etwa dem Aufpreis entspräche, der bisher im Markt für Grünstrom gegenüber Graustrom zu zahlen ist.

Zusätzlich soll auch im ÖMM die Verpflichtung zur zeitgleichen Betrachtung als zentrales Element erhalten bleiben, die auch schon das Grünstromprivileg auszeichnet: Auf die beiden Quoten können sich Händler nur diejenigen Strommengen anrechnen lassen, die im Viertelstundenintervall gemessen unterhalb des Kundenbedarfs des Händlers liegen. Für die über den Kundenbedarf hinausgehenden EEG-Überschussmengen muss der Händler eine Abgabe (**Integrationsanreiz**) zahlen, z.B. in Höhe von 2 Cent pro Kilowattstunde EEG-Überschussstrom. Auch diese Zahlung fließt in das EEG-System und senkt so zusätzlich zu der Ökostromabgabe dessen Kosten.

Da der Händler aufgrund dieser Zusatzkosten versuchen wird, Überschussmengen zu vermeiden, entsteht ein starker Anreiz für ihn, Stromerzeugung und Bedarf aufeinander abzustimmen und entsprechende Änderungen und Investitionen vorzunehmen. Der Händler wird der Logik des ÖMM folgend Ausschau halten nach Gewerbekunden, Ökostrom-Kraftwerken, Speichern oder anderen Möglichkeiten mit Potenzial zur Lastverschiebung.

Für die im Rahmen des ÖMM genutzten EEG Strommengen ist **keine Trennung von Mengen, EEG-Eigenschaft und Ökostrom-Eigenschaft des Stroms** möglich. Der Händler kann seine EEG-Überschussmengen an einen anderen Energieversorger weiterverkaufen und so die Zahlung des Integrationsanreizes vermeiden, jedoch nur wenn dieser die Mengen ebenfalls für die Belieferung seiner eigenen Kunden im Rahmen des ÖMM nutzt. Ziel dieser Regelung: Energieversorger, die das ÖMM nutzen, erhalten einen Anreiz sich gegenseitig zu optimieren.

Die Einschränkung, den Strom im gleichen Vermarktungsmodell nutzen zu müssen, ist notwendig, da der Händler sonst die Überschussmengen einfach an einen anderen Händler unter Marktpreis verkaufen würde und dieser keinerlei Anreiz zur Veränderung von Angebot und Nachfrage hätte. Dadurch ließe sich der Sinn des Integrationsanreizes leicht umgehen.

Wie bisher beim Grünstromprivileg muss die Nutzung des Modells dem Übertragungsnetzbetreiber vorab mitgeteilt werden. Erfüllt ein Händler die oben genannten Bedingungen des Modells, erhält er die Ökostromeigenschaft des EEG-Stromes mit der Strommenge übertragen.

Das Modell lässt sich mit zusätzlichen Regelungen weiter verfeinern. Sinnvoll wären zum Beispiel folgende Punkte: Die EEG-Quote steigt jedes Kalenderjahr um 2 Prozent, die Quote für Strom aus fluktuierenden Erneuerbaren Energien um jährlich 1 Prozent. Auf diese Weise wird sichergestellt, dass die über die Nutzung des ÖMM konzipierten Stromprodukte auch bei einem über die Jahre hinweg steigenden Anteil Erneuerbarer Energien als ökologisch vorbildlich gelten können und anspruchsvoll bleiben – ein Pluspunkt für das EEG-System und das Marketing der Händler.

Gegenüber der starren Regelung im Rahmen des Grünstromprivilegs sollten die Quoten flexibler gehandhabt werden. Eine mögliche Lösung: Weicht ein Händler in einem Kalenderjahr um maximal 2 Prozent von einer der beiden Quoten oder auch von beiden Quoten zugleich nach unten ab, gelten die Mindestquoten dennoch als erreicht, wenn er die Fehlmengen im Folgejahr ausgleicht, also zusätzlich zu den Mindestquoten weitere Mengen aus EEG-Anlagen und / oder fluktuierenden Quellen abnimmt.

Zielführend wäre auch ein möglicher Anreiz für das Erreichen höherer als der Mindestquoten, beispielsweise über einen progressiv gestaffelten Bonus.

**Das Ökostrom-Markt-Modell bietet zusammengefasst die Möglichkeit, interessierten Kunden Ökostrom aus deutschen Anlagen liefern zu können, setzt dabei einen deutlichen Anreiz für die Abstimmung von EEG-Stromerzeugung und dem Kundenbedarf des Händlers und entlastet das EEG-System.** Möchte ein Händler von dem System Gebrauch machen, so muss er sich deutlich mehr anstrengen als im Marktprämienmodell, hat dafür aber auch den Vorteil, sich gegenüber seinen Kunden mit einem anspruchsvollen Ökostromprodukt aus Deutschland von anderen Anbietern differenzieren zu können. Ein erfolgsversprechendes Modell für anspruchsvolle Händler und Kunden und das EEG-System.

## Kontakt

### Ronald Heinemann

NATURSTROM AG | Politik und Verbände  
Niederlassung Berlin, Reinhardtstr. 23, 10117 Berlin  
Tel +49 30 683 281 940 | Fax +49 30 683 281 959  
E-Mail

[ronald.heinemann@naturstrom.de](mailto:ronald.heinemann@naturstrom.de)