

Strom direkt vermarkten – Wirtschaftlichkeit verbessern

Biogasanlagen im GeLa-Pool bieten Regelenergie an

Seit mehr als einem Jahr berät, bündelt und vertritt die GeLa Energie GmbH Biogas-, Wind- und Photovoltaikanlagenbetreiber beim Wechseln in die Stromdirektvermarktung. Das Beteiligungsunternehmen der TerraVis GmbH, ihrerseits eine Tochter der Agravis, hat inzwischen mehr als 400 Megawatt (MW) elektrische Energie im GeLa-Pool zusammengefasst und vermarktet den Strom gemeinsam mit dem Stromhändler Energy2market GmbH an der Börse in Leipzig. Gerade für Biogasanlagenbetreiber bedeutet der Wechsel in die Direktvermarktung und damit die Orientierung am Strommarkt eine gewisse Umstellung. Dr. Philipp Spinne von der TerraVis erklärt im Interview die zu erwartenden Veränderungen und die wirtschaftlichen Chancen für Biogasanlagen.

Herr Dr. Spinne, die TerraVis hat, gemeinsam mit anderen landwirtschaftsnahen Unternehmen, Ende 2011 die GeLa Energie GmbH zur Umsetzung der Stromdirektvermarktung gegründet. Wie sieht die Entwicklung der GeLa aus?

Spinne: Wir sind nach dem ersten Jahr gut gestimmt. Nach anfänglicher Zurückhaltung interessieren sich die Betreiber inzwischen sehr für dieses Thema. Die GeLa vermarktet inzwischen den Strom von mehr als 250 Vertragskunden. Biogasanlagenbetreiber haben zunächst den Wechsel gescheut. Insbesondere durch die Erfahrungen aus den sieben Pilotanlagen der GeLa konnten wir ab Mitte 2012 viele Biogasanlagenbetreiber von dem Modell überzeugen.

Welche Vorteile haben Biogasanlagenbetreiber durch den Wechsel in die Direktvermarktung?

Spinne: Zunächst steht für die Anlagenbetreiber der wirtschaftliche Vorteil im Fokus. Vor dem Hintergrund steigender Substratpreise und den teilweise unsicheren politischen Rahmenbedingungen müssen alle Effizienzen in der Biogasanlage gehoben werden. Auf der anderen Seite bedeutet der Wechsel in die Direktvermarktung auch die frühzeitige Ausrichtung auf die Anforderungen des Strommarktes. Biogasanlagen sind im Gegensatz zu Wind- und PV-Anlagen grundlastfähig und können daher auch Regelenergie anbieten beziehungsweise flexibel Strom produzieren.

Was bedeutet Regelenergie konkret?

Spinne: Der Strommarkt ist gewissen Angebots- und Nachfrageschwankungen unterworfen. Diese entstehen einerseits durch die tages-, wochen- und jahreszeitabhängige Abnahme des Stroms. Andererseits ist das Stromangebot ebenfalls heterogen. Diese teilweise gegenläufigen Pole erschweren die

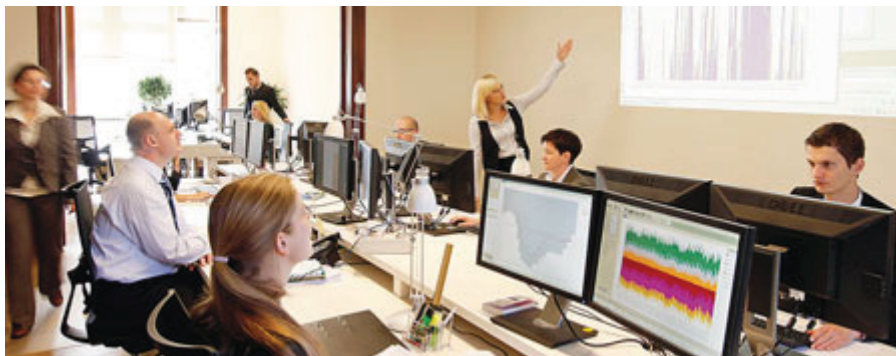


Foto: Energy2market GmbH

Der Strom des GeLa-Pools wird von der Energy2market GmbH an der Börse in Leipzig gehandelt.

Aufrechterhaltung der Netzstabilität, welche der Übertragungsnetzbetreiber gewährleisten muss. Die Regelenergie ist eine Dienstleistung, die dem Übertragungsnetzbetreiber angeboten wird, um diesen Schwankungen entgegenzuwirken.

Welche Rolle spielen dabei Biogasanlagen?

Spinne: Biogasanlagen können insbesondere negative Regelenergie anbieten. Dabei stellen die Anlagen einen vorher festgelegten Anteil ihrer installierten Leistung zur Regelung zur Verfügung. Wenn also zuviel Strom im Netz ist und der Übertragungsnetzbetreiber negative Regelenergie anfordert, werden die Anlagen vom Stromhändler entsprechend der Vorgaben für einige Minuten heruntergeregelt. Die Anlagenbetreiber verdienen dabei zweifach: einerseits durch die Bereitstellung von Regelenergie, andererseits wird jede nicht-produzierte Kilowattstunde vergütet.

Welche Voraussetzungen sind für den Einstieg in die Regelenergie notwendig?

Spinne: Zunächst muss die Biogasanlage vom EEG-Vergütungsmodell in die Direktvermarktung wechseln. Das ist recht einfach und durch die Absicherung der aktuellen Vergütung durch ein Bürgschaftsmodell bei der GeLa ohne Risiko möglich. Nach unseren Er-

fahrungen macht es Sinn, zunächst für einige Monate die Direktvermarktung zu testen. Erst danach macht der Schritt in das Angebot von Regelenergie Sinn. Nach dem Einbau eines E-Ports und der Präqualifizierung der Anlage beim Netzbetreiber kann die Biogasanlage an der Regelenergie teilnehmen.

Das klingt kompliziert und aufwendig. Wie unterstützt die GeLa beim Einstieg?

Spinne: Für einige Anlagen ist es sinnvoll, in die Direktvermarktung zu wechseln, um den Strom ohne weitere Dienstleistungen zu vermarkten. Für andere Anlagen macht es Sinn, mit der Regelenergie aktiv am Strommarkt teilzunehmen. Für wieder andere Anlagen ist die Flexibilisierung der Stromproduktion im Tages- oder Jahresverlauf die optimale Lösung. Die GeLa berät Anlagenbetreiber beim Wechsel in die Direktvermarktung individuell.

Kontakt

Anlagenbetreiber können bei Interesse mit dem TerraVis-Berater ihrer Region Kontakt aufnehmen: www.terravis.info. Informationen zum Thema Stromdirektvermarktung und die Kontaktdaten der GeLa-Experten sind auf der Homepage www.gela-energie.de einzusehen. Dr. Philipp Spinne erreichen Sie unter Tel. 0251 . 6822054.