

Strom



Becker: "Wir brauchen keine Glaskugel, die uns sagt, welcher Markt zukünftig der attraktivste für Flexibilität ist."

(Quelle: Energy2Market GmbH (E2M))

18.07.2023 09:28

INTERVIEW MIT KAI BECKER, E2M

"Der Fehlanreiz aus der 7.000-h-Regel muss dringend behoben werden"

Leipzig (energate) - Der Leipziger Direktvermarkter Energy2Market (E2M) verschafft Industrieunternehmen Zugang zum Regelenenergiemarkt. Schlüssel dazu sind Batteriespeicher, mit denen sich Flexibilität zu Geld machen lässt. Im Interview erklärt Kai Becker, Business Developer bei E2M, wie das ein Geschäftsmodell werden kann und warum hierzulande großes Flexibilitätspotenzial ungenutzt bleibt.

energate: Herr Becker, E2M positioniert sich seit geraumer Zeit als Vermarkter von Flexibilitäten. Was genau bieten Sie an?

Becker: Situationen wie am Pfingstsonntag oder auch am Sonntag, den 2. Juli, zeigen deutlich, dass der Bedarf an Flexibilität wächst. An den genannten Wochenenden gab es negative Spotpreise von bis zu minus 500 Euro/MWh aufgrund der hohen Einspeisung fluktuierender Erzeugung und einer geringen Last. In diesem Zusammenhang wird die Bedeutung von Flexibilität deutlich. Bei E2M haben wir daher die Multi-Market-Optimierung für unsere Kunden entwickelt, die den Wert der Flexibilität maximiert und an den Märkten (Wholesale, Regelenenergie) mit den attraktivsten Preissignalen vermarktet. Wir brauchen also keine Glaskugel, die uns sagt, welcher Markt zukünftig der attraktivste für Flexibilität ist, sondern reagieren kurzfristig und allokie-

ren die Flexibilität dorthin, wo sie benötigt wird.

energate: Sie adressieren gezielt die Industrie und Ihr Angebot dreht sich unter anderem um den Einsatz von Großspeichern. Wie kann man sich das vorstellen?

Becker: Für unsere Industriekunden bieten wir gemeinsam mit EDF Renewables ein Rundum-sorglos-Paket an. EDF Renewables übernimmt hierbei Planung, Installation und Finanzierung des Batteriespeichers - Industrieunternehmen haben mit dieser Lösung somit keine Investitionskosten. Der Betrieb des Speichers und die Vermarktung der Flexibilität werden von EDF Renewables und E2M übernommen. Neben den oben genannten Wholesale- und Regelenenergiemärkten wird hier über das Peakshaving und die atypische Netznutzung zusätzlich die Flexibilität des Speichers netzdienlich eingesetzt. Die daraus resultierenden Mehrerlöse werden dann zwischen dem Kunden und uns geteilt. Dieses Modell lohnt sich für viele Industriekunden. Neben den bekannten energieintensiven Unternehmen wie beispielsweise Aluminiumhütten können auch weitere Kundengruppen von der Molkerei bis zur Brauerei von diesem Ansatz profitieren.

energate: Welche Vermarktungsoptionen gibt es?

Becker: Unsere Großspeicherkunden (Stand-alone-Batterien) vermarkten wir beispielsweise in der Primärregelung (PRL) und intraday, um für sie so die besten Erlöse zu erzielen. Im Rahmen der Innovationsausschreibung sind nun auch vermehrt Standorte gebaut worden, die eine Kombination aus Batterie- u. Solarspeicher darstellen. Wir vermarkten einige dieser Standorte und optimieren diese kontinuierlich am Intradaymarkt, sodass dann der erzeugte PV-Strom zum Beispiel nicht zur Mittagszeit, sondern zeitversetzt in den Schulterstunden ins Netz eingespeist wird. Auch hier verfolgen wir einen Ansatz, der sowohl die betriebswirtschaftliche als auch die volkswirtschaftliche Rendite der erneuerbaren Technologie maximieren soll.

energate: Sowohl der Kosten- als auch der Dekarbonisierungsdruck der Industrie sind in der Krise gewachsen. Wie ist in diesem Umfeld die Nachfrage nach Flexibilitätsvermarktung?

Becker: Wir spüren deutlich, dass Industriekunden ein hohes Interesse daran haben, ihren CO₂-Fußabdruck zu reduzieren. Viele Kunden bauen Solaranlagen auf ihr Industriegelände, um auf diese Weise den Verbrauch an grünem Strom zu erhöhen. Darüber hinaus beobachten wir, dass das Interesse an Batterien zunimmt, um die Flexibilität wie oben beschrieben zu nutzen und den Verbrauch zu optimieren. Nach wie vor ist es allerdings schwierig, Kunden davon zu überzeugen, Flexibilität aus ihrem Primärprozess bereitzustellen. Von dem von der Deutschen Energieagentur (Dena) bezifferten Potenzial von 5 bis 15 GW Demand Side Management wird aktuell nur ein Bruchteil tatsächlich bereitgestellt und genutzt. Mit der Speichervermarktung auf dem Industriegelände der Kunden ermöglichen wir einen ersten Zwischenschritt auf dem Weg zur vollen Flexibilisierung des industriellen Nachfragepotenzials. Der Anreiz, die Primärprozesse zu flexibilisieren, ist nicht groß genug, als dass Kunden hier wirklich bereit sind, dieses Thema voranzutreiben.

energate: Woran liegt das?

Becker: Erschwert wird das Ganze auch durch regulatorische Hürden wie beispielsweise die sogenannte 7.000-h-Regel (§ 19 Absatz 2 Satz 2 Stromnetzentgeltverordnung). Diese Regelung reizt die Kunden an, möglichst viel und möglichst konstant Energie zu verbrauchen, um so von 90 Prozent der Netzentgelte befreit zu werden. Dieser bestehende Fehlanreiz muss dringend abgelöst werden, da ein flexibler Verbrauch genau das ist, was belohnt werden sollte. Industriekunden sollten dazu angereizt werden, flexibel auf Wind und Sonne zu reagieren, um dann Strom zu verbrauchen, wenn er günstig ist. Darüber hinaus sollte die Novellierung der Verordnung zu abschaltbaren Lasten genutzt werden, um die Flexibilisierung weiter voranzutreiben. In der Vergangenheit war dies eine Industriesubvention, die in ihrer Auslegung nur einen geringen Beitrag zu einer echten Flexibilisierung der Industrie beigetragen hat, sondern im Gegenteil häufig dafür gesorgt hat, dass Erzeugungskapazitäten gebunden worden sind, um dann im Falle einer Abschaltung anstelle des Industrieverbrauchers zu reagieren.

energate: Aktuell tobt eine Debatte um die Einführung eines Industriestrompreises. Wie sehen Sie diese Debatte? Inwiefern kann Flexibilitätsvermarktung mit einem solchen Industriestrompreis auskömmlich funktionieren?

Becker: Mit dem Industriestrompreis und der Verordnung zu abschaltbaren Lasten im gegenwärtigen Diskussionsstand wird die Flexibilitätsvermarktung aus Primärprozessen der Industrie nicht auskömmlich funktionieren. Natürlich ist es wichtig, dafür zu sorgen, dass Deutschland weiter ein attraktiver Standort für Industriekunden bleibt. Hierzu zählt auch die Bereitstellung von grüner und günstiger Energie. Es ist jedoch der falsche Weg, Industriekunden mit dem Industriestrompreis nun ein Geschenk ohne Gegenleistung zu machen. Damit verpassen wir die Chance, der Flexibilisierung der Last einen Schub zu geben, der dringend benötigt wird. Die Flexibilisierung der Nachfrage ist für die Erreichung unserer Klimaziele elementar, um so unser Energiesystem mit den fluktuierenden Erzeugungstechnologien aus Wind- und Solarenergie in Einklang zu bringen.

energate: Was würde Abhilfe schaffen?

Becker: Ein erster Schritt dazu ist es, regulatorische Hürden wie die 7.000-h-Regel zu überarbeiten und auch die Verordnung zu abschaltbaren Lasten so zu gestalten, dass es echte Anreize zur Flexibilisierung der Industrie gibt. Der gegenwärtige Entwurf ist grob gesagt nur eine wenig ambitionierte Kopie des Vorgängermodells. Regelungen wie die Lastspitzenkappung und atypische Netznutzung gehen hier bereits einen Schritt in die richtige Richtung, dies gilt es weiter fortzusetzen. Die EEG-Förderung hat dazu beigetragen, dass in Deutschland massiv erneuerbare Energien aufgebaut wurden und werden. Es ist nun dringend an der Zeit, entsprechende Anreize zur Flexibilisierung der Last zu schaffen.

Die Fragen stellte Philip Akoto.

Testen Sie den energate messenger+ jetzt 30 Tage lang
kostenlos und unverbindlich:

www.energate-messenger.de/testabo