

IT-Anforderungen aus der EEG Direktvermarktung

Von: Johan Steunenberg
BTC Business Technology Consulting AG

Einführung

Ich möchte zum Einstieg gerne eine kurze Geschichte erzählen. Unser Finanzberater erzählte uns mal über seine PV-Anlage. Sein Steuerberater, erwähnte er am Rande, hatte ihm geraten, diese Anlage als Gewerbe anzumelden. Somit konnte er seine Abschreibungen auf der Anlage steuerlich geltend machen.

Ein finanziell gebildeter Mensch kommt also nicht ohne Weiteres auf die Idee, dass der Betrieb einer EEG-Anlage eine unternehmerische Tätigkeit ist.

Das ist selbstverständlich eine Konsequenz der Rundum-Sorglos-Gestaltung des Gesetzes, bei der der Anlagenbetreiber nur ein beschränktes unternehmerisches Risiko trägt. Es sollte allerdings klar sein, dass es nur eine Frage der Zeit ist, bis die unternehmerische Aspekte stärker zum tragen kommen.

Die Zeit tickt

Die Zeit tickt für jede einzelne Anlage. Die Förderung jeder Anlage wird im Laufe der Zeit geringer, bis sie schließlich ganz aufhört.

Die Zeit tickt auch für das Gesetz. Jetzt kommt eine Marktprämie. Die Anfangsförderung wird immer weiter gesenkt. Und irgendwann gibt es das EEG nicht mehr.

Die Zeit tickt mit den Entwicklungen am Markt. Es kann immer sein, dass der Strommarkt schon jetzt einen besseren Preis bietet als die gesetzliche Vergütung. Sicher, wenn man Mitnahmeeffekte wie eingesparte Netznutzungsentgelte, eingesparte EEG-Umlagen oder eingesparten Stromsteuer mitzählt. Zur

Illustration: die direkt vermarktete EEG-Kapazität nach §17 hat sich in Mai gegenüber Januar fast verdoppelt und gegenüber Januar 2010 sogar verzehnfacht (vgl. Abb. 1). Sie betrug in Mai mehr als 2,5 GW. (44% Wind, 25% Biomasse, 20% Wasser und 11% Gase ohne Biogas.

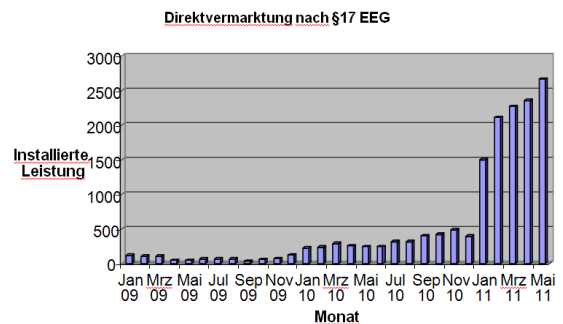


Abbildung 1: Zunahme der Direktvermarktung seit 2009 in installierter Leistung (kW).

Die Zeit tickt für jeden Anlagenbetreiber, der sich über die Gestaltung seines Unternehmertums Gedanken machen sollte. Alle Überlegungen hierbei gelten übrigens auch für Betreiber von Anlagen, die nach dem KWK-Gesetz gefördert werden!

Unternehmen

Der Anlagenbetreiber muss für sich klären, wie er Vermarktung, Logistik und Abrechnung regeln will.

Bei der Vermarktung geht es um die Frage, was er genau in welche Menge wem anbieten will. Am Markt ist Strom nicht mehr gleich Strom, der Lieferzeitpunkt wird wichtig. Zumindest sollte der Anlagenbetreiber eine Prognose der erwarteten Leistung haben. Wenn der Anlagenbetreiber flexibel in seiner Produktion ist, sollte er seine Flexibilität

kennen und sein Angebot einer Markterwartung anpassen. Um dies tun zu können, braucht er eine Markterwartung. Und er soll wissen, wem er etwas verkaufen kann und was die rechtlichen Rahmenbedingungen sind. Dabei sind sowohl einschränkende als auch fördernde Bedingungen zu berücksichtigen.

Die Logistik, die Lieferung des gehandelten Stroms, wird auch spannender, wenn man die Förderung verlässt. Die Anlage muss eventuell steuerbar gemacht werden, um Flexibilität auszureizen und einen besseren Preis am Markt erzielen zu können. Dann sollte sie selbstverständlich auch gesteuert werden und betrieblich überwacht. In diesem Kontext kommen auch neue Aufgaben auf die Anlagenbauer zu. Weiter müssen die Lieferverträge jetzt kommuniziert werden, damit der Netzbetreiber diese in seine Bilanzierung aufnehmen kann. Und zum Schluss muss die Lieferung nachgewiesen werden. Das kann für kleinere Anlagen bedeuten, dass ein neuer Zähler, der Viertelstundenwerte liefern kann, installiert und ausgelesen werden muss.

Und am Ende muss abgerechnet werden. Ganz offensichtlich müssen Rechnungen geschrieben und bezahlt werden. Etwas weniger offensichtlich: es müssen auch Abweichungen vom versprochenen Fahrplan abgerechnet werden.

Herangehensweisen

Der Anlagenbetreiber kann alle vorher genannte Aufgaben selber durchführen. Im EEG werden sie vom Netzbetreiber übernommen. Für den Anlagenbetreiber gilt es nun, zwischen beiden Extremen die optimale Lösung für das eigene Unternehmen zu finden. Der Anlagenbetreiber sollte somit zu jeder dieser Aufgaben eine Entscheidung treffen, wer sie am besten und wirtschaftlichsten erfüllt: eine klassische make-or-buy-Entscheidung. Die Variante ‚make‘ kann dabei noch mal nach ‚Alleine Machen‘ und ‚Zusammen Machen‘, die Variante ‚buy‘ nach ‚Dienstleister‘ und ‚Abnehmer‘

differenziert werden. Die Abnehmervariante ist auch in der EEG-Vergütung wieder zu finden; außerhalb vom EEG wäre hier der klassischen Energieversorger die erste Wahl.

Beispiele aus der Praxis

1. **Lieferung an Stromvertrieb §37 EEG:** Die momentane Steigerung der Zahl der direkt vermarkteten Anlagen lässt sich mit der Einsparung der EEG-Wälzungskosten für einen Stromvertrieb mit mindestens 50% EEG-Anteil im Strommix erklären. In diesem Geschäftsmodell, bei dem ein wichtiger Teil der Mehrwertschöpfung beim Lieferanten liegt, macht es Sinn, die Abwicklung ganz in dessen Händen zu liegen.
2. **Virtuelles Kraftwerk:** Auch die virtuellen Kraftwerke, welche kleine Erzeuger und Verbraucher bündeln und wie ein kleines Kraftwerk betreiben, sind mittlerweile gut entwickelt. Bei der EWE und BTC werden momentan eine Reihe von Projekten in diesem Umfeld durchgeführt. Die Mehrwertschöpfung liegt hier - neben der Marktanbindung, Bilanzierung und Abrechnung - in der Bündelung vieler kleiner Anlagen. Somit sind auch genossenschaftliche Modelle denkbar.
3. **Direktvermarktung an einen lokalen Abnehmer (Stromsteuersparmodell):** Das Stromsteuersparmodell beruht auf einer ausschließlichen und direkten Lieferung von kleinen Anlagen (bis 2MW) an Verbraucher in örtlicher Nähe. Hier wird die einzelne Anlage angesprochen. Sehr wahrscheinlich braucht man auch hier die Unterstützung eines Energieversorgungsunternehmens, weil im Allgemeinen Verbrauch und Erzeugung nicht zu 100%

aufeinander abgestimmt werden können. Es ist gut vorstellbar, dass die Organisation des bei den Anlagenbetreibern liegt, die bilanzielle Abwicklung und mengenmäßige Abrechnung jedoch ausgelagert werden.

Die Umsetzung

Für viele Anlagenbetreiber wird sich die Marktteilnahme nur lohnen, wenn viele Prozesse automatisiert und/oder erfolgreich ausgelagert werden. Im EWE-Konzern ist die EWE Energie AG der angewiesene Partner, der Aufgaben von den Anlagenebetreibern übernimmt. Die BTC AG unterstützt mit ihren Produkten und ihrer Projekterfahrung beim automatisierten Energieprozessmanagement.

Das BTC Angebot

Die BTC AG eine mehr als zehn jährige Erfahrung in der Automatisierung von Prozessen in der Energiewirtschaft. Unser Netzleitsystem PRINS ist schon wesentlich länger erfolgreich am Markt.

Seit dem 1. Januar 2011 ist die Produktentwicklung in unserer neu gegründeten Geschäftseinheit ‚GE Produkte‘ konzentriert. Lösungen, die in den letzten Jahren in Projekten mit dem EWE Konzern entwickelt wurden, werden hier als Produkt weiterentwickelt und an den Markt gebracht. Die dezentrale und regenerative Energieversorgung nimmt hier eine zentrale Rolle ein.

Seit einigen Wochen ist diese neue Geschäftseinheit ISO-9001-zertifiziert.

Die BTC AG hat im Energieprozessmanagement Produktportfolio auch eine Lösung speziell für die Direktvermarktung von EEG-Anlagen. Diese Software zur Betriebsführung von dezentralen Erzeugungsanlagen unterstützt den Anlagenbetreiber beim wirtschaftlichen Betrieb seines Anlagenpools mit

- Flottenmanagement
- Störungsmanagement

- Betriebstagebuch
- Senden von Fehler- und Störungsmeldungen
- Automatisierte Berichtserstellung
- Zählerfernauslesung
- Plausibilitätsprüfung von Messdaten
- Kostenoptimierte (IP-basierte) Kommunikationsanbindung
- Abrechnung und Bilanzierung
- Optimierung und Fahrplanmanagement
- Prognosen

Andere am Markt befindliche BTC-Produkte des Energieprozessmanagements sind

- BTC PRINS
- BTC Offshore Wind Suite
- BTC Prophet Energie Management System / EDM System
- BTC Smart Metering Suite

In der Präsentation befinden sich Screenshots unseres Betriebsführungstools für dezentrale Energieanlagen. In der Abbildung ist die Verwaltung von Mikro-BHKWs zu sehen.

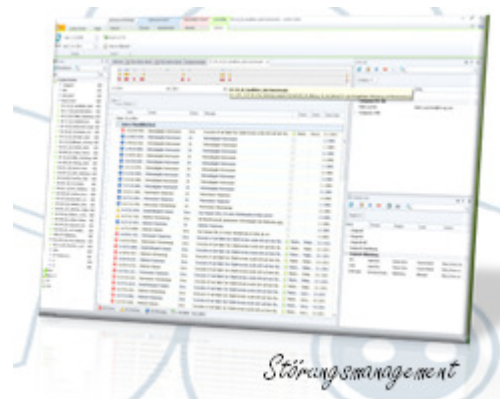


Abbildung 2: Störungsmanagement und Betriebstagebuch



Zeitreihenmanagement

Abbildung 3: Zeitreihenmanagement: Einfache Zeitreihenvisualisierung und -bearbeitung aller Anlagendaten.

Kontakt

Johan Steunenberg,

johannes.steunenberg@btc-ag.com

Ralf Walther, ralf.walther@btc-ag.com

BTC Business Technology Consulting AG,
Geschäftseinheit Produkte
Bereich Regenerative Energien