

Was bringt die neue regionale Grünstromkennzeichnung?

Daniel Hölder
Clean Energy Sourcing AG

SUER Fokus Umweltenergierecht
Aktuelle Fragen der Direktvermarktung
Würzburg, 10. Oktober 2016



Ökostromvertrieb und regionale Grünstromkennzeichnung

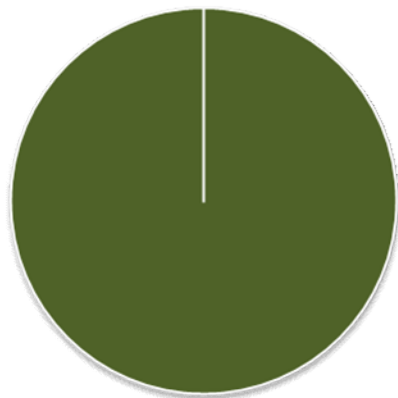
1. Aus Sicht des Kunden: Transparenz?
2. Aus Sicht des Anlagenbetreibers / Stromvertriebs: Geschäftsmodell?
3. Fazit

Aus Sicht des Kunden: Transparenz?

Für den regionalen Anteil in Grünstromprodukten werden Herkunftsnachweise aus zwei verschiedenen Anlagen für dieselbe Strommenge benötigt

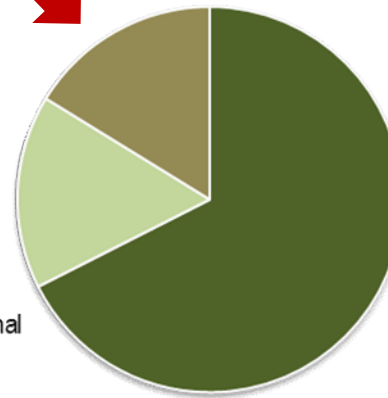
- Für ein 100%iges Grünstromprodukt muss zunächst 100 % Grünstrom beschafft werden
 - Dabei muss es sich um „Nicht-EEG-Strom“ (bzw. um Strom aus der Sonstigen Direktvermarktung handeln
- Der EEG-Anteil („EE, finanziert durch die EEG-Umlage“) kann anschließend durch die Entwertung von Regionalnachweisen regionalisiert werden
- Für diesen Stromanteil gibt es daher zwei Herkunftsnachweise, die die **Herkunft derselben Kilowattstunde aus zwei verschiedenen Anlagen nachweisen**

HkN-Beschaffung für Grünstromversorgung



- Kernkraft
- Kohle
- Erdgas
- Sonst. foss. Energieträger
- Sonstige EE
- EE gefördert n.d. EEG
- EE gefördert n.d. EEG, regional

Grünstromversorgung mit regionalem EEG-Anteil



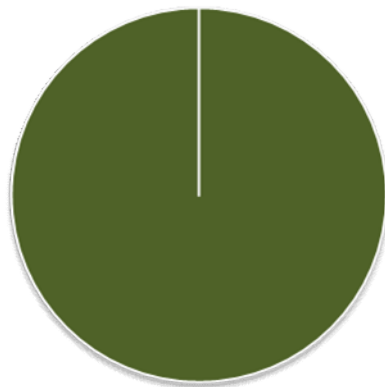
- Kernkraft
- Kohle
- Erdgas
- Sonst. foss. Energieträger
- Sonstige EE
- EE gefördert n.d. EEG
- EE gefördert n.d. EEG, regional

Bei einer vollständigen Belieferung aus EEG-Anlagen wird die Stromherkunft nicht transparent

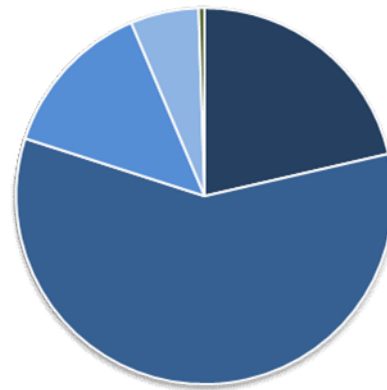
Beispiel: Stromversorgung von Kunden in der Nachbarschaft aus einem Windpark und einer Biogasanlage

- **100 % der Stromlieferung erfolgt aus den EEG-Anlagen** (sowohl bilanziell auf Jahresbasis wie auch viertelstundenscharf)
 - Diese erzeugen insgesamt ein Vielfaches des Strombedarfs der Kunden
- Dem Kunden gegenüber kann dennoch **nur eine teilregionale Strombelieferung** ausgewiesen werden

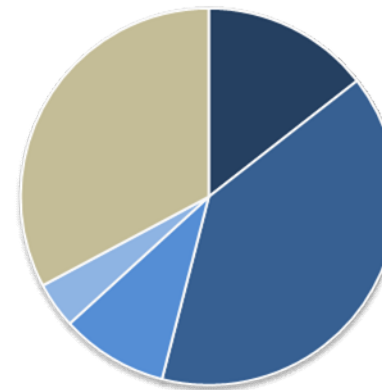
Beschaffung aus EEG-Anlagen



Stromherkunft nach EnWG und EEG



Darstellung gegenüber dem Kunden



- Kernkraft
- Kohle
- Erdgas
- Sonst. foss. Energieträger
- EE gefördert n.d. EEG
- Sonstige EE, regional
- EE gefördert n.d. EEG, regional

Aus Sicht des Anlagenbetreibers / Stromvertriebs: Geschäftsmodell?

Es ist zu bezweifeln, dass sich aus der regionalen „Grünstrom“-Kennzeichnung Geschäfts- oder Akzeptanzmodelle ergeben werden

Welche Stromprodukte können angeboten werden?

- Es können **keine 100%igen Regionalstromprodukte** angeboten werden!
- Regionale Kennzeichnung im Rahmen eines **Graustromprodukts**
 - Der **EEG-Anteil** eines Graustromprodukts kann **als regional bezeichnet** werden
- Regionale Kennzeichnung im Rahmen eines **Ökostromprodukts**
 - Der **EEG-Anteil** eines Ökostromprodukts kann **als regional bezeichnet** werden
 - Dennoch müssen der gesamte Stromabsatz als Nicht-EEG-Grünstrom (bzw. Zertifikate) eingekauft werden

Geschäftsmodelle und Akzeptanz

- Mehrkosten und Chancen auf Mehrerlöse
 - **Vergütungsabschlag** für die Ausstellung von Regionalnachweisen: 0,1 ct/kWh
 - **Zusatzkosten und -aufwand** für Herkunftsnachweisregister und Abwicklungsaufwand
 - Es ist fraglich, ob Kunden bereit sind, für **teilregionale Stromprodukte einen höheren Preis** zu bezahlen
- Unklar ist auch, wie **teilregionale Produkte, die teurer sind, die Akzeptanz fördern** sollen

Fazit

Die regionale Kennzeichnung von EEG-Strom ist weder geeignet, die Akzeptanz der Energiewende zu steigern, noch ist sie ein Geschäftsmodell für Anlagenbetreiber

- Durch das Modell wird die bestehende **Intransparenz der Stromkennzeichnung** weiter gesteigert
 - Bei **Grünstromprodukten** muss der **regionale Anteil doppelt eingekauft** werden
 - Auch wenn eine (nahezu) **vollständige regionale Belieferung** erfolgt, darf nur der EEG-Anteil, derzeit ca. **40 % als regional** bezeichnet werden
- Für den **Anlagenbetreiber/Versorger** ist das Modell mit **Mehrkosten** verbunden
 - Vergütungsabschlag in Höhe von 0,1 ct/kWh
 - Kosten für die Abwicklung der regionalen Herkunftsnachweise
- Ob die Kunden bereit sind, für teilweise regionale Stromprodukte **höhere Preise** zu bezahlen, ist fraglich
- Es ist unklar, wie durch teilregionale Stromprodukte, die **teurer** sind, die **Akzeptanz** gesteigert werden soll

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



Daniel Hölder

Leiter Energiepolitik und Kommunikation

Clean Energy Sourcing AG

Katharinenstraße, 04109 Leipzig

Tel.: +49 341 30 86 06-15

Fax: +49 341 30 86 06-06

daniel.hoelder@clens.eu

Clean Energy Sourcing

Kurze Vorstellung des Unternehmens

Grünstromversorgung, Direktvermarktung und virtuelles Kraftwerk

Wir sind einer der führenden Vermarkter von erneuerbarem Strom in D

- **11 TWh Stromabsatz** an Industrie-/Gewerbekunden und Großhandel
- Mehr als **3.000 MW EEG- und KWK-Anlagen** in der Vermarktung
- Eines der führenden **Virtuellen Kraftwerke**
 - Minutenreserve/Sekundärregelleistung in Deutschland u. Österreich
 - Flexible Steuerung von dez. Kraftwerken, Verbrauchern u. Speichern
- Eigenes **Trading & Operations Cockpit**
 - **Marktzugänge** zu allen wichtigen Handelsplätzen in Europa: EEX, EPEX Spot, EXAA, APX etc.
 - Trading Desk und Leitwarte des vKW im **24/7-Betrieb**
 - Analyse, Prognose, Modellierung
- **70 hochqualifizierte Mitarbeiter** in Leipzig, Frankfurt a. M. und Wien
- Etwa **500 Millionen Euro Umsatz** in 2014
- Seit Januar 2016 Teil der **Innowatio-Group**
 - Energieeffizienz-Contracting und Betrieb dezentraler Anlagen



400 MW steuerbare und 2.600 MW Wind-/PV-Anlagen im Pool



Das Trading & Operations Cockpit ist rund um die Uhr im Einsatz