

3 FRAGEN AN MARTIN GRUNDMANN, ARGE NETZ

## GRUNDMANN: "SCHRITT IN DIE ECHTE DIREKTVERMARKTUNG"

NEUE MÄRKTE (/NEWS/NEUE-MAERKTE)

08.10.2018 - 17:06 - KARSTEN WIEDEMANN - 0



Martin Grundmann, Geschäftsführer der Arge Netz, unterstützt die Idee des Marktentwicklungsmodells. (Foto: Quelle ARGE Netz GmbH & Co. KG)

**Husum (energate) - Direkte Stromlieferungen von Windparks an Industriebetriebe sind noch selten. Das Marktentwicklungsmodell (MEM) soll hier neue Möglichkeiten eröffnen und Erneuerbaren einen kostenneutralen Übergang in den Markt bieten. Im Gespräch mit energate erläutert Martin Grundmann, Geschäftsführer der Arge Netz, die Vorteile des Modells und benennt rechtliche Hürden.**

**energate:** Herr Grundmann, das Marktentwicklungsmodell soll neuen sowie bestehenden Windparks einen neuen, direkten Vermarktungsweg bieten. Wie sieht dieser aus?

**Grundmann:** Die heutige geförderte Direktvermarktung setzt keine Anreize für Flexibilität oder die Verwertung der grünen Eigenschaft in der Industrie. Der Anlagenbetreiber erhält einen anzulegenden Wert, der sich aus dem Monatsmarktwert des erneuerbaren Stroms und der Marktprämie zusammensetzt. Je höher der Marktwert, desto geringer die Marktprämie. Hierzu hat der Bundesverband Windenergie das Institut Ikem mit einer rechtswissenschaftlichen Studie beauftragt. Wir als Erneuerbaren-Unternehmensgruppe Arge Netz haben bewusst das Energiewirtschaftliche Institut an der Universität Köln (Ewi) um eine ökonomische Bewertung des Marktentwicklungsmodells gebeten. Wir wollen sichergehen,

dass keine zusätzlichen Kosten entstehen.

Das Marktentwicklungsmodell (MEM) vereinfacht die bisher komplexen Beziehungen der verschiedenen Akteure und schafft zugleich einen kostenneutralen Übergang in den Markt. Hier zahlt der Kunde an die EEG-Anlage bzw. den Lieferanten dessen individuellen anzulegenden Wert, zum Beispiel 8 Cent//kWh. In Gegenzug sind die entsprechenden Strommengen teilweise von der EEG-Umlage befreit - und zwar in Höhe des jeweiligen gesetzlichen Anspruchs auf die Marktprämie, z.B. 5 Cent/kWh. Die Differenz zwischen der Marktprämie und der geltenden EEG-Umlage von 6,88 Cent/kWh wird auf das EEG-Konto eingezahlt, hier sind dies 1,88 Cent/kWh. Für die übrigen Letztverbraucher entstehen durch das MEM keine Mehrbelastungen: Der Letztverbraucher wird im MEM von der EEG-Umlage in derselben Höhe befreit, wie das EEG-Konto durch die Herausnahme der Fördersumme entlastet wird. Es findet also ein 1:1-Tausch statt.

**energate:** In anderen EU-Staaten werden Direktliefermodelle bereits umgesetzt. Was sind die rechtlichen Hürden in Deutschland?

**Grundmann:** Im Rahmen des EEG gibt es momentan bisher keine Vermarktungsoption für verwertbaren EE-Strom, der außerdem einen EEG-Förderanspruch aufrechterhält. Unser Vorschlag, mit dem MEM eine neue Form der Direktvermarktung im EEG zu verankern, schafft die Möglichkeit eines gleitenden Übergangs in den Markt für erneuerbare Energien. Die Stromlieferungen im Rahmen des MEM erfolgen in einem gesonderten, sortenreinen Bilanzkreis und somit auf Basis von Echtzeiterfassung von Einspeisung und Verbrauch. Hierdurch kann der Kunde für jede genutzte Kilowattstunde die grüne Eigenschaft des Stroms nachweisen und diesen in seinen Prozessen nutzen und anrechnen lassen.

**energate:** Das MEM sieht die Möglichkeit vor, ins System der EEG-Direktvermarktung zurück zu wechseln. Wieso?

**Grundmann:** Auf diese Weise werden unserer Überzeugung nach mehr Anlagenbetreiber auf Basis von Direktlieferverträgen, sogenannten Power Purchase Agreements (PPA), den Schritt in Richtung echter Direktvermarktung wagen. Zumal heutige PPA nicht selten eine Laufzeit von wenigen Jahren haben. Damit bleibt die Anbindung an das EEG zumindest noch für einen Übergangszeitraum eine wichtige Säule der Finanzierung von Projekten, die nicht von Konzernen gestemmt werden, sondern im Rahmen von Projektfinanzierungen realisiert werden.

Wir sind überzeugt, Sonderausschreibungen müssen gemeinsam mit neuen Vermarktungschancen für Erneuerbare kommen. Damit setzen wir nicht nur die Forderung zu "intelligenten Vermarktungskonzepten" aus dem Koalitionsvertrag um, sondern schaffen es, unsere Energie- und Klimaziele mit einer marktorientierten Versorgung von Erneuerbaren zu verknüpfen. Ziel ist es, eine qualitative Versorgung mit Erneuerbaren auch für die Industrie zu ermöglichen. Es ist daher entscheidend, das MEM mit der Energiegesetzgebung noch in diesem Jahr auf den Weg zu bringen. Aus der Großen Koalition gibt es bereits zustimmende Signale.

*Die Fragen stellte Karsten Wiedemann, energate-Redaktion Berlin.*