

AUFBRUCH INS UNBEKANNTE STROMVERSORGUNGSLAND

MARKTÜBERSICHT STROMMARKTMODELLE – TEIL 1: ENERGIEVERSORGER



Strommarktmodelle bieten mehr als nur Bezug und Einspeisung von Ökostrom

Foto: Hüttmann

sind neue Geschäftsmodelle entstanden, die verschiedenste Ansätze verfolgen. Im Kern haben aber alle Modelle das gleiche Ziel: eine 100%ige Stromversorgung mit Erneuerbaren Energien.

Acht Unternehmen haben bereits neue Ansätze zur Energieversorgung entwickelt und auf den Markt gebracht, weitere werden sicherlich folgen. Von diesen Unternehmen sind jeweils vier Energieversorger und vier Hersteller von Solarspeichern. Im ersten Teil wird auf die verschiedenen Konzepte der Energieversorger im Detail eingegangen. Der zweite Teil zu den verschiedenen Strommarktmodellen stellt die Konzepte der Speicherhersteller vor. Die verschiedenen Modelle haben wir in einer Tabelle kompakt zusammenfasst.

Buzzn

Buzzn war der allererste Anbieter eines neuen Stromkonzepts zur Energieversorgung. Der Gedanke, der hinter Buzzns Konzept „People Power“ steht, ist der einer dezentralen Energieversorgung. Kunden mit verschiedensten erneuerbaren Kraftwerken können sich bei Buzzn anmelden und ein sogenannter Stromgeber werden. Im Gegenzug gibt es Stromnehmer, die den Strom der Stromgeber nutzen. Eine eigene Anlage ist bei Buzzn nicht nötig um Stromnehmer zu werden. Das heißt man kann, aber muss nicht, gleichzeitig Stromnehmer und -geber werden, selbst wenn man eigenen Solarstrom produziert. Die PV-Anlagen der Stromgeber wechseln von der EEG-Vergütung zur Direktvermarktung, welche Buzzn für sie verwaltet. Für jede Kilowattstunde, die eine Anlage einspeist, zahlt Buzzn den Wert der EEG-Vergütung plus einen Cent. Die Stromnehmer werden im Gegenzug klassisch mit Strom versorgt, der jedoch im Gegensatz zum klassischen Versorger meist regional und grün erzeugt wird. Dafür haben die Stromnehmer einen Arbeitspreis und monatlichen Grundpreis zu entrichten.

An Buzzns People Power kann grundsätzlich jeder teilhaben. Folglich ist dieses Konzept auch für jeden geeignet, insbesondere wenn er bereits eine PV-Anlage besitzt. Aber nicht nur Besitzer von

Solaranlagen, sondern auch Menschen ganz ohne Anlage, können sich an dem Konzept des Regionalstroms beteiligen. Dadurch ist es möglich, dass ihr Nachbar ihren Solarstrom nutzen kann und folglich die Netze weniger ausgebaut werden müssen. Für Mieterstrom bietet Buzzn auch noch ein separates Konzept „Localpool“ an, auf das jedoch in diesem Artikel nicht eingegangen wird.

Beegy

Beegys Geschäftsmodell nennt sich „beegyLIVE“ und bietet ein Rundum-Sorglos-Paket, welches auf 20 Jahre ausgelegt ist. Dieses verspricht, dass der Kunde für eine konstante monatliche Gebühr 20 Jahre lang mit Strom versorgt wird, unabhängig von der Verbrauchsmenge. Darüber hinaus übernimmt beegy die Wartung von Solaranlage- und – falls vorhanden – Solarspeicher und garantiert eine Lebensdauer der Komponenten von ebenfalls 20 Jahren. Folglich muss der Kunde sich weder um Strompreisänderungen noch die Solaranlage kümmern. Der Kunde muss zur Teilnahme eine PV-Anlage von beegy den beegyHUB kaufen. Dieser dient zur Verwaltung und Überwachung aller Energiekomponenten. Zusätzlich kann er auch noch einen Solarspeicher und eine Autoladestation erwerben. In Abhängigkeit der installierten Leistung, der Stromspeichergröße und des Strombedarfs wird die monatliche Gebühr berechnet. Diese ändert sich daraufhin für die nächsten 20 Jahre nicht. Beegy behält es sich jedoch vor, die Gebühr anzupassen, wenn der Stromverbrauch um mehr als 20% abweicht. Dies bedeutet, dass bei niedrigeren Verbräuchen die Gebühr sinkt, während sie bei höheren steigt. Dadurch wird eine faire Verteilung der Kosten gewährleistet. Auch wenn das Konzept auf 20 Jahre ausgelegt ist, kann es jährlich gekündigt werden. Anschließend rutscht der Kunde automatisch in das Programm „beegyCare“. Der Strom, den der Kunde nicht selbst erzeugt, wird von der beegy-Gemeinschaft mit ihren Solaranlagen und -speichern gedeckt. Im Gegenzug wird der eigene Überschussstrom in den Energiepool eingespeist, damit andere

Der Strommarkt durchläuft seit einigen Jahren fundamentale Veränderungen. Für lange Zeit war die Aufteilung zwischen Stromerzeuger und Strombezieher klar getrennt. Es gab einige wenige Kraftwerke, die ihre Erzeugung stets nach dem aktuellen Verbrauch richteten. Die Flussrichtung des Stroms war stets dieselbe. Doch seit einigen Jahren verliert dieses Modell seine Gültigkeit. Durch den Einsatz von vielen kleinen, grünen, dezentralen Anlagen kommt es nun auch vor, dass Netzebenen mehr Strom produzieren als sie selbst benötigen. Dass diese Anlagen darüber hinaus nicht verbrauchsorientiert erzeugen, sondern nur dann, wenn auch ein entsprechendes Sonnen- oder Windangebot besteht, macht die Sache noch komplizierter.

Neue Möglichkeiten

Für die traditionellen Energieversorger ist dieser Wandel ein Schreckensszenario, das ihre traditionellen und eingefahrenen Geschäftsmodelle gefährdet. Für andere Unternehmen ist diese Veränderung jedoch keine Bedrohung, sondern eine riesige Chance. Es tauchen immer neue Ideen und Möglichkeiten auf. Schließlich müssen Haushalte und Firmen auch in Zukunft mit Strom versorgt werden. Insbesondere durch die stets beliebteren und günstiger werdenden Solarspeicher,

ihn bei Bedarf nutzen können. Dieser Strom erhält keine Vergütung. Falls der Bedarf doch einmal größer sein sollte als die Erzeugung, wird Strom aus Wasserkraft hinzugekauft.

Das Konzept ist für Kunden geeignet, die bereits jetzt auf 100 Prozent Grünstrom umstellen möchten und sich danach für die kommenden zwei Jahrzehnte nicht mehr mit ihrer Stromversorgung beschäftigen möchten. Zusätzlich muss sich nicht um die eigene Anlage gekümmert werden, da von beegy die Überwachung und Wartung übernimmt, dies selbst beim Ausfall einer der Komponenten. Zudem wird dem Kunden ein Webportal angeboten, welches alle wichtigen Informationen zu seiner Anlage enthält. Es ist allerdings zu bedenken, dass dieses Angebot nur Nutzern zur Verfügung steht, die noch keine Solaranlage besitzen. Aufgrund des langen Zeitraums sollte einem darüber hinaus bewusst sein, dass das Angebot eher für sesshafte Menschen geeignet ist.

DZ-4

DZ-4 bietet ein Modell für Kunden, die zwar an der Energiewende teilnehmen möchten, aber die Investitionskosten scheuen. DZ-4 übernimmt die Kosten für PV-Anlage und optional auch einen Stromspeicher, der auf Verbrauch und Anlagengröße ausgelegt wird. Im Paket enthalten sind zusätzlich eine Allgefahrenversicherung und eine Betreiberhaftpflicht. Darüber hinaus wird DZ-4 zum Energieversorger des Kunden, versorgt diesen selbstverständlich nur mit Öko-

energie. Dieser Strom ist Wasserstrom von Polarkraft. Der Kunde zahlt monatlich seinen Reststrombezug und einen Abschlag für die PV-Anlage. Dabei läuft der Vertrag mit DZ-4 für 15 Jahre. Ab dem 15'ten Jahr kann man sich entscheiden, ob man den Vertrag um jeweils ein Jahr verlängern oder auslaufen lassen möchte. Falls er nach 15 Jahren ausläuft, erhält der Kunde anschließend eine Dachpacht. Wird der Vertrag verlängert, kann er bis maximal 25 Jahre laufen. Danach wird die Anlage entweder abgebaut oder sie kann vom Kunden kostenfrei übernommen werden. Die Anlage kann auch bereits ab dem 10. Jahr abgekauft werden. Im 10. Jahr beträgt die Summe 60% der Investition.

Das Konzept richtet sich insbesondere an Kunden, die sich eine eigene Anlage wünschen, diese jedoch lieber über Raten finanzieren möchten. Dabei geht das Angebot von DZ-4 mit seiner enthaltenen Versicherungen, Überwachung und Wartung weit über eine reine Finanzierung hinaus.

Lumenaza

Das 2013 gegründete Unternehmen hat sich zum Ziel gesetzt Strombezug aus der Region genauso selbstverständlich zu machen wie regionale Lebensmittel. Ähnlich dem buzzn-Netzwerk werden hier die Stromerzeuger und -verbraucher in Einklang gebracht, damit die Netzstabilität gewährleistet ist. Ebenso müssen auch hier die Stromerzeuger keine Stromverbraucher bei Lumenaza werden und umgekehrt. Als Stromquellen dienen neben der Sonne auch Wind, Biomasse und

Wasserkraft. Die Solaranlage des Kunden wechselt in die Direktvermarktung und erhält dafür eine Vergütung in Höhe des EEG plus 0,25 ct/kWh. Die Verwaltung der Direktvermarktung übernimmt dabei Lumenaza. Zusätzlich zahlt Lumenaza noch einmal eine Prämie von 4 €/MWh, wenn man Stromkunden an Lumenaza vermittelt. Dadurch kann sich die Vergütung auf bis zu zusätzliche 0,65 ct/kWh erhöhen. Als Zusatzservice richtet Lumenaza jedem Stromlieferanten einen Zugang auf seiner Softwareplattform ein. Dort kann der Kunde verschiedenste Informationen zur eigenen Solaranlage erhalten, wie z.B. die Einspeiseprognose für den Folgetag oder der Autarkiegrad der letzten Monate. Die eigene Softwareplattform, die den gesamten Betrieb der Energieversorgung steuert, bietet Lumenaza auch anderen Energieversorgern, wie Stadtwerken oder Energiegenossenschaften an. Der Strompreis für Strombezieher setzt sich ganz normal aus Arbeitspreis und Grundpreis zusammen.

Durch die Ähnlichkeit des Konzepts mit buzzn spricht es die gleiche Kundengruppe an. Da auch hier die Komponenten der Solaranlage nicht herstelleregebunden sind, kann jeder mit einer Anlage ab dem EEG 2012 teilnehmen. Dadurch, dass die Software auch anderen Energieversorgern zur Verfügung steht, könnten Ihre Stadtwerke bereits das Lumenaza-Konzept selbst anbieten. Derzeit sind dies beispielsweise Wunsiedel und Bopfingen. Auch Lumenaza bietet in Kooperation mit „AlterHausVerwalter.de“ ein Mieterstromkonzept an, auf das jedoch in diesem Artikel nicht eingegangen wird.

Fortsetzung folgt




Die Energieversorger zeigen bereits welche unterschiedliche Konzepte den Wandel der Stromversorgung fördern können. Dazu werden sich in der nächsten Ausgabe die Ideen der Speicherhersteller gesellen. Diese haben neben der nachhaltigen Energieversorgung noch die Absatzsteigerung der eigenen Produkte im Fokus. Folglich sind diese Konzepte nur mit den Speichern des jeweiligen Herstellers nutzbar.

Links

Beegy: www.beegy.com/beegy-live
 Buzzn People Power: www.buzzn.net
 DZ-4: www.dz-4.de
 Lumenaza: www.lumenaza.de

ZUM AUTOR:

► Markus Döpfert
 DGS Landesverband Franken
doepfert@dgs-franken.de

| |  |  |  |  |
|--------------------------|---|---|---|---|
| Produkt | LIVE | People Power | Easy Et Autark | Stromgemeinschaft |
| PV nötig | Ja | Nein | Ja | Nein |
| PV Neu / Bestand | Neu | Beides | Neu | Beides |
| PV-Anlagen ab | neu | 2012 | neu | 2012 |
| BT Neu / Bestand | Neu | Beides | Neu | Beides |
| Finanzierung | Eigen | Eigen | Anbieter | Eigen |
| Speicherkapazität | 7 – 8,3 | Egal | Individuell | Egal |
| Mtl. Gebühr | Ja | Nein | Ja | Nein |
| Vergütung | Nein | EEG + 1 ct | EEG | EEG + 0,25 ct |
| kWh-Preis | Nein | Ja | Ja | Ja |
| Wird EV | Ja | Optional | Ja | Optional |
| Regelleistung | Nein | Nein | Nein | Nein |
| Onlineportal | Ja | Nein | Ja | Ja |
| Extras | Nein | Nein | Nein | Nein |

Übersicht der Strommarktmodelle der Energieversorger