

MerkblattSerie Direktvermarktung Nr. 2/2015



**> KOMMUNALE UNTERNEHMEN IN DER DIREKT-
VERMARKTUNG VON ERNEUERBAREN ENERGIEN**
Ergebnisse der VKU Direktvermarktungsumfrage 2015

IMPRESSUM

Herausgeber	Verband kommunaler Unternehmen e.V. (VKU) Invalidenstraße 91, 10115 Berlin Fon +49 30 58580-0, Fax +49 30 58580-100 www.vku.de , info@vku.de
Produktion	VKU Verlag GmbH, Berlin/München Invalidenstraße 91, 10115 Berlin Fon +49 30 58580-850, Fax +49 30 58580-6850
Ansprechpartner	Sabine Jaacks Bereichsleiterin Energieeffizienz, Vertrieb, Handel Abteilung Energiewirtschaft Bereich Energieeffizienz, Vertrieb, Handel Fon +49 30 58580-180, jaacks@vku.de Peter Schmidt Referent Vertrieb / Handel Strom Abteilung Energiewirtschaft Bereich Energieeffizienz, Vertrieb, Handel Fon + 49 30 58580 185, p.schmidt@vku.de
Gestaltung	Barbara Dunkl, München
Bildnachweis	VKU/regentaucher.com

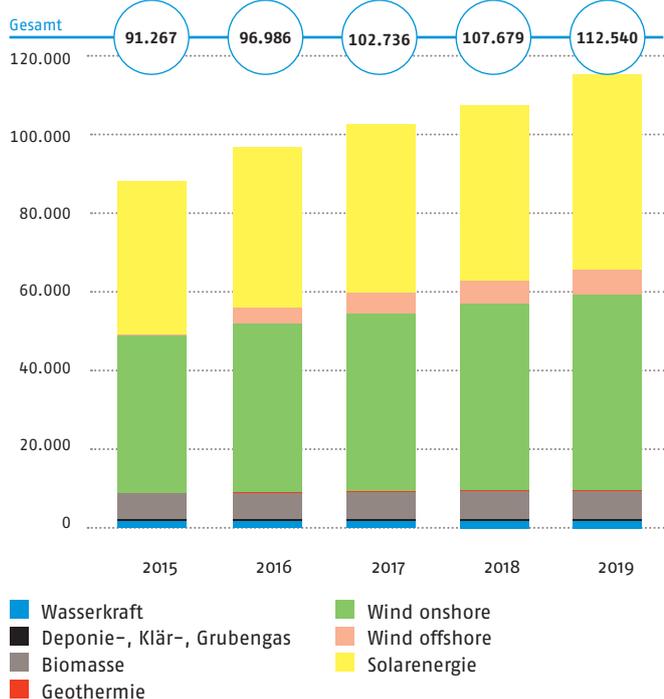
01 EINLEITUNG

Hintergrund

Die Bundesregierung plant, den Anteil der Erneuerbaren Energien (EE) am Bruttostromverbrauch stetig auszubauen: Bis 2025 sollen 40 bis 45 Prozent des Bruttostromverbrauchs aus EE-Anlagen stammen; bis 2035 55 bis 60 Prozent und bis 2050 mindestens 80 Prozent (Erneuerbare-Energien-Gesetz 2014). Wie die Abbildung verdeutlicht, wird sich bis zum Ende dieses Jahrzehnts die insgesamt installierte Leistung an EE-Anlagen in Deutschland auf bis zu 115.000 Megawatt (MW) erhöhen.

ENTWICKLUNG DER INSTALLIERTEN LEISTUNGEN ERNEUERBARER ENERGIEN

(Leistungen in MW)



Quelle: Leipziger Institut für Energie GmbH (2014)

Die Stadtwerke beteiligen sich mit ihren Investitionen aktiv an der Energiewende. In 2013 wurde die installierte Leistung an EE-Anlagen gegenüber 2012 um 32 Prozent auf gut 3.000 MW erhöht; gegenüber 2011 betrug der Anstieg sogar rund 78 Prozent (VKU-Erzeugungsabfrage 2014). 2014 erreichten die Investitionen einen neuen Höhepunkt: Der Anteil der erneuerbaren Energien an der gesamten installierten Leistung kommunaler Unternehmen (23.800 MW) konnte von 13,5 (2013) auf 15,6 Prozent gesteigert werden, wobei die installierte Leistung 2014 im Vergleich zu 2013 um 650 MW auf gut 3.700 Megawatt zugenommen hat (VKU-Erzeugungsabfrage 2015).

Mit der EEG-Novelle 2014 hat der Gesetzgeber eine effizientere Marktintegration von EE-Anlagen eingeleitet. Seit dem 1. August 2014 sind die Betreiber neuer EE-Anlagen (ab 500 Kilowatt), die eine Förderung nach dem EEG erhalten, dazu verpflichtet, ihren Strom „am Markt“ zu verkaufen. Dadurch erhalten sie einen direkten Anreiz, ihre Einspeisung stärker an der Nachfrage auszurichten. Ab dem 1. Januar 2016 wird die Direktvermarktung auch für Neuanlagen ab 100 Kilowatt (kW) zur Pflicht.

Eckdaten zur VKU Umfrage Direktvermarktung 2015

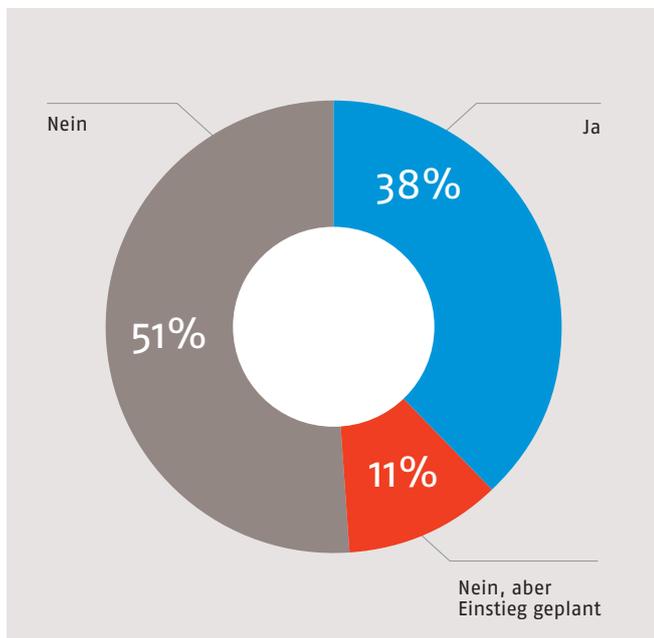
Um die Aktivitäten der kommunalen Unternehmen auf dem Gebiet der Direktvermarktung besser einschätzen zu können, führte der VKU im Juli und August 2015 eine erneute Erhebung durch.

Insgesamt beteiligten sich knapp 20 Prozent (162 Unternehmen) der beim VKU in der Energiewirtschaft tätigen Unternehmen an der Online-Umfrage. Darunter waren vor allem mittelgroße (10 bis 50 Millionen Euro Umsatz/Jahr) bis große (\geq 50 Millionen Euro Umsatz/Jahr) Mitgliedsunternehmen (der Umsatz bezieht sich auf den gesamten Jahresumsatz eines Unternehmens). Knapp 20 Prozent der Teilnehmer sind Klein- und Kleinstunternehmen (\geq 2 bis 10 Millionen Euro Umsatz/Jahr). Die Unternehmen sind primär in der Strom-, Gas-, Wärme- und Wasserversorgung aktiv.

02


ERGEBNISSE
Knapp 50 % der befragten Unternehmen sind in der Direktvermarktung tätig
IST IHR UNTERNEHMEN IN DER DIREKT-VERMARKTUNG VON STROM AUS ERNEUERBAREN ENERGIEN TÄTIG?

(N=162)



In 2015 sind 49 Prozent der befragten kommunalen Unternehmen in der Direktvermarktung tätig bzw. planen dies zu tun. Im Vergleich dazu: 2014 waren es noch 10 Prozent weniger. Dabei wird deutlich, dass es vor allem größere Unternehmen sind (Jahresumsatz \geq 50 Millionen Euro), die bereits in diesem Geschäftsfeld aktiv sind.

Es werden sowohl volatile als auch steuerbare EE-Anlagen vermarktet

In der Regel vermarkten die kommunalen Unternehmen vor allem volatile EE-Anlagen. Im Durchschnitt sind die Portfolios 212 MW groß; allerdings reicht die Bandbreite von 0,1 MW bis hin zu 3.000 MW. Das größte Portfolio mit steuerbaren EE-Anlagen (Biomasse und Wasserkraft) ist 170 MW groß. (siehe Tabelle)

Hinsichtlich der vermarkteten EE-Anlagen wird deutlich, dass die Stadtwerke aktuell insbesondere eigene Anlagen vermarkten. Bei den Unternehmen, die den baldigen Einstieg in die Direktvermarktung planen, steht allerdings auch die Vermarktung von Anlagen für Gewerbe- und Industriebetriebe im Fokus. Ebenso sollen in etwa gleichem Ausmaß Anlagen von Privatpersonen, Bürgergesellschaften und Landwirten vermarktet werden.

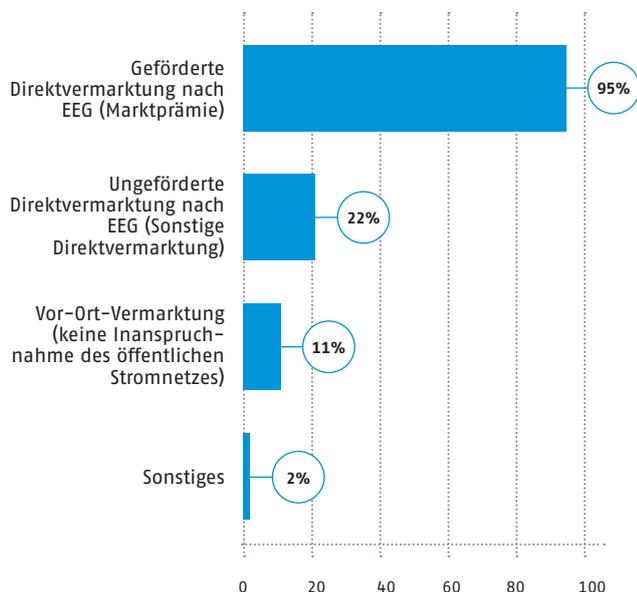
	Durchschnitt	Minimum	Maximum	N
Volatile erneuerbare Energie (Sonne, Wind)	212,16 MW	0,1 MW	3.000 MW	39
Steuerbare erneuerbare Energie (Biomasse, Wasserkraft)	27,19 MW	0,3 MW	170 MW	39

Die Marktprämie ist der Treiber hinter der Direktvermarktung

Die Direktvermarktung über das Marktprämienmodell ist die mit Abstand am häufigsten gewählte Form der Direktvermarktung (95 Prozent). 21 Prozent der Unternehmen haben Anlagen in der Sonstigen Direktvermarktung und nur 11 Prozent verfolgen die sogenannte Vor-Ort-Vermarktung, bei der keine Einspeisung des erneuerbaren Stroms in das öffentliche Stromnetz stattfindet (Details zu den unterschiedlichen Vermarktungsmöglichkeiten finden Sie im VKU Merkblatt 01/2015 Direktvermarktung von Strom aus Erneuerbaren-Energie-Anlagen unter Berücksichtigung der EEG Novelle 2014).

WELCHE FORM DER DIREKTVERMARKTUNG VERFOLGT IHR UNTERNEHMEN?

(Mehrfachnennung möglich) (N=56)

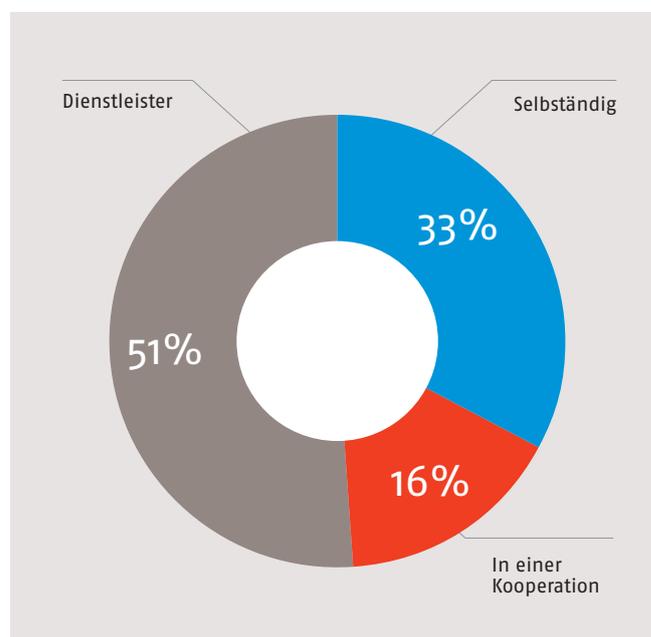


Die Umfrageergebnisse deuten jedoch an, dass unter den 11 Prozent, die den baldigen Einstieg in die Direktvermarktung planen, verstärkt Konzepte der Vor-Ort-Vermarktung (zum Beispiel Solardachpacht- und Mieterstrommodelle) umgesetzt werden sollen. Dabei zeigt sich eine leichte Präferenz für Photovoltaik-Mieterstrommodelle.

Die Abwicklung der Direktvermarktung erfolgt zumeist mit Dienstleistern

WIE WICKELT IHR UNTERNEHMEN DIE DIREKTVERMARKTUNG AB?

(N=57)



Etwas mehr als die Hälfte der Befragten wickelt die Direktvermarktung über einen Dienstleister ab; vor allem mittelgroße und kleine Unternehmen wickeln die Direktvermarktung in einer Kooperation oder ausschließlich über einen Dienstleister ab.

Dabei zeigt sich, dass die Zusammenarbeit mit Dienstleistern in unterschiedlichen Ausprägungen vorhanden ist. So ist insbesondere die Zusammenarbeit mit Prognosedienstleistern weit verbreitet. Teilweise werden auch nur die volatilen Erzeugungsanlagen (zum Beispiel Windpark) über einen Dienstleister vermarktet, während die steuerbaren Anlagen (zum Beispiel Biogas) in Eigenregie vermarktet werden. Wieder andere Umfrageteilnehmer nehmen die White-Label-Lösungen von größeren Direktvermarktungsunternehmen in Anspruch.

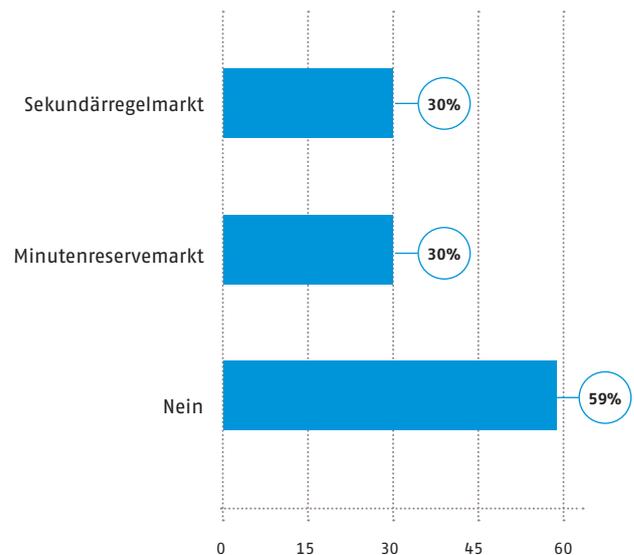
Perspektivisch zeigt sich, dass für diejenigen, die den baldigen Einstieg in die Direktvermarktung beabsichtigen, die Zusammenarbeit mit Dienstleistern noch wichtiger ist: 79 Prozent planen die Direktvermarktung im Rahmen einer Kooperation oder ausschließlich über einen Dienstleister abzuwickeln.

Für knapp 60 Prozent spielt die Regelenergievermarktung keine Rolle

Knapp 60 Prozent der befragten Unternehmen verkaufen Ihren Strom aus EE-Anlagen nicht am Regelenergiemarkt. Bei denjenigen, die an den Regelmärkten aktiv sind, wird der Strom aus EE-Anlagen zu gleichen Anteilen am Minutenreserve- und Sekundärregelmarkt angeboten. Bei den Unternehmen, die den baldigen Einstieg in die Direktvermarktung planen, steht vor allem die Sekundärregelenergievermarktung im Vordergrund.

VERMARKTEN SIE IHRE ANLAGEN AUCH AM REGELENERGIEMARKT?

(Mehrfachnennung möglich) (N=54)



Es zeigt sich, dass derzeit auf beiden Reservemärkten nahezu ausschließlich Biogasanlagen vermarktet werden. Sowohl auf dem Sekundär- als auch auf dem Minutenreservemarkt wird überwiegend negative Regelenergie vermarktet.

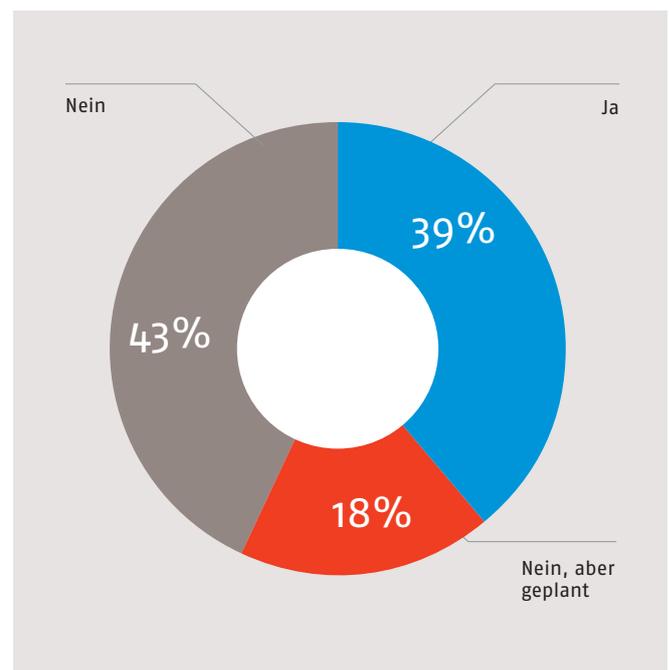
Aktive Nutzung der neuen Viertelstundenprodukte

Unter den kommunalen Unternehmen, die in der Direktvermarktung tätig sind, erfreuen sich die neu eingeführten Day-Ahead-Viertelstundenprodukte der European Power Exchange (EPEX Spot) oder der Energy Exchange Austria (EXAA) großer Beliebtheit: Etwas mehr als die Hälfte der Befragten nutzt diese Produkte bereits oder plant dies zu tun. Diese Produkte erleichtern den Unternehmen insbesondere die viertelstundenscharfe Bilanzkreisbewirtschaftung.

Die Umfrageergebnisse zeigen auch, dass die Mehrheit der befragten kommunalen Unternehmen derzeit nicht im 24/7 Handel tätig ist. Diejenigen, die am Intraday Markt aktiv sind, ziehen sich zumeist externes Know-How hinzu: Zwei Drittel der Befragten wickeln den 24/7 Handel nicht selbständig, sondern im Rahmen einer Kooperation oder ausschließlich über einen Dienstleister ab.

NUTZT IHR UNTERNEHMEN DIE IN 2014 EINGEFÜHRTEN DAY-AHEAD VIERTELSTUNDENPRODUKTE (Z.B. DER EPEX SPOT ODER EXAA)?

(N=51)



03

 FAZIT

Das Merkblatt 02/2015 fasst die wesentlichen Ergebnisse der VKU Umfrage 2015 zur Direktvermarktung unter kommunalen Unternehmen zusammen.

Es wird deutlich, dass sich die kommunalen Unternehmen sowohl aktiv an der Umsetzung der Energiewende beteiligen als auch die Herausforderung Direktvermarktung angehen. Inzwischen sind fast 50 Prozent der befragten Unternehmen in diesem Geschäftsfeld tätig. Das ist ein Anstieg um 10 Prozent im Vergleich zu 2014.

Ein großer Teil der Befragten wickelt das Direktvermarktungsgeschäft nicht selbständig, sondern im Rahmen einer Kooperation oder über einen Dienstleister ab. Insbesondere kleine und mittelgroße Stadtwerke können dabei von ihrer Mittlerfunktion profitieren. Sie sind aufgrund ihrer regionalen Verankerung oft die ersten Ansprechpartner etwa für externe Anlagenbetreiber hinsichtlich der Stromvermarktung. Die Umfrageergebnisse bestätigen dies: Kommunale Unternehmen planen verstärkt die Anlagenvermarktung für Gewerbe- und Industriebetriebe, Landwirte oder Bürgergesellschaften zu übernehmen.

Weiterhin wird deutlich, wie wichtig die richtigen Handelsprodukte für die kommunalen Unternehmen sind – insbesondere vor dem Hintergrund der Weiterentwicklung des Bilanzkreis- und Ausgleichsenergiesystems. So werden die neuen Day-Ahead-Viertelstundenprodukte bereits heute intensiv genutzt, um eine noch bessere viertelstundenscharfe Bilanzkreisbewirtschaftung zu realisieren.

Aus Sicht des VKU wird es künftig vor allem darum gehen, die Interessen der kommunalen Unternehmen auf dem Gebiet der Direktvermarktung weiter zu stärken. So sollen unter anderem Geschäftsmodelle in Verbindung mit der Vor-Ort-Vermarktung und der Regelenergievermarktung von EE-Anlagen stärker beleuchtet werden. Stadtwerke besitzen aufgrund ihrer lokalen Einbindung und energiewirtschaftlichen Expertise im flexiblen Management dezentraler Erzeugungsanlagen sehr gute Voraussetzungen, um von den sich bietenden Möglichkeiten in diesen Geschäftsfeldern zu profitieren.

www.vku.de