

Die Marktmacht der Erneuerbaren erkennen

Zum 1. Oktober will die in.power GmbH Ökostrom an der Leipziger EEX handeln; sie sieht in ihrer Unabhängigkeit einen Wettbewerbsvorteil.

RALF KÖPKE

Nein, Swimmy schmückt nicht den Firmennamen der Mainzer in.power GmbH. „Dabei spiegelt dieser kleine Fisch durchaus die Geschichte und die Philosophie unseres Unternehmens wider“, zeigt Josef Werum, einer der beiden Geschäftsführer, lachend auf das vor ihm liegende Kinderbuch.

Swimmy, der kleine kluge Fisch, als Vorbild

Swimmy ist ein winziger, kluger Fisch, der auf dem Weg ins Meer den Schwarm seiner Artgenossen in Form eines Riesenfisches organisiert und so in der Geschichte von Leo Lionni die fresslustigen richtigen Riesenfische verjagt.

In der realen Welt sieht Werum in.power durchaus in der Rolle von Swimmy, die Verbundunternehmen vor allem in der Rolle der fresslustigen Riesenfische, da sie den Wettbewerb behindern und vor allem die erneuerbaren Energien „wegbeißen“. Zusammen mit seinem Kompag-

non Matthias Roth will Werum das ändern: Wie Swimmy will in.power viele kleine Fische, in diesem Fall die Betreiber von regenerativen Kraftwerken, stärken und bündeln.

Dazu will die vor einem Jahr gegründete Firma Ökostrom an der Leipziger EEX handeln, worin Werum vorerst eine Ergänzung zum bestehenden Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG), das hierzulande die Förderung der grünen Energien regelt, sieht: „Für das EEG gibt es keinen Ersatz. Der Handel an der Börse bedeutet eine kontinuierliche Integration der erneuerbaren Energien in die gesamte Energiewirtschaft.“

„Wir starten am 1. Oktober“, ergänzt Roth, der in den vergangenen Jahren sein Geld in der IT-Branche verdient hat. Dieses Know-how hat er genutzt, um für in.power in der Aufbauphase komplett neue Tools für die Handelsaktivitäten zu „stricken“. „Die auf dem Markt angebotenen Programme haben unseren Anforderungen nicht entsprochen.“ Neben dieser Eigenentwicklung arbeitet in.power mit Dienstleistern für die Windprognoseleistung sowie für die Abrechnung zusammen.

Während die IT-Welt Roths Domäne ist, kümmert sich Werum um alle energiewirtschaftlichen Fragen. Der studierte Elektrotechniker kennt sich damit aus: Ende der neunziger Jahre baute er für die HEAG Südwestdeutsche Energie AG (damals HEAG) mit der NaturPur Energie AG einen der bun-

desweit ersten Ökostromanbieter auf, den er bis zu seinem Ausscheiden im Jahr 2005 als Vorstand führte. Die Kontakte aus jenen Tagen sind für den Newcomer in.power heute Gold wert.

Wenn der Anbieter in Leipzig loslegt, hat das Unternehmen einen „Kraftwerkspool“ von rund 100 MW zur Verfügung. „Dabei handelt es sich



Josef Werum und Matthias Roth: Bis 2010 wollen die in.power-Geschäftsführer einen Kraftwerkspool von 5 000 MW unter Vertrag haben

im ersten Schritt um Windkraftanlagen, die über die gesamte Republik verteilt sind“, sagt Werum. Bis Ende des Jahres will er 250 MW unter Vertrag haben, für das Jahr 2010 gibt es die Zielmarke von 5 000 MW.

Damit startet in.power eine Nummer kleiner als die WE2 GmbH. Das gemeinsame Tochterunternehmen des Oldenburger EWE-Konzerns und des Windparkbetreibers WPD AG aus Bremen, das nach den letzten Plänen ebenfalls im Oktober mit der Ökostromdirektvermarktung in Leipzig beginnen will, verfügt über ein Portfolio von gut 1 600 MW.

Für Roth und Werum ist das aber kein Nachteil. Sie verweisen auf die unterschiedliche Philosophie beider Unternehmen: „WE2 ist Teil des bundesweit fünfgrößten Stromunter-

nehmens, während wir vollständig konzernunabhängig sind, was von unseren Vertragspartnern geschätzt wird.“ Als Plattform für diese Partner hat das Mainzer Unternehmen das in.power energy network gegründet. „Damit wollen wir nicht nur Windparkbetreiber einbinden, sondern mittelfristig auch alle anderen Formen der regenerativen und umwelt-

freundlichen Energieerzeugung.“

Wenigerauskunfts-freudiger sind die in.power-Macher bei der Frage, mit welchen Zusatzeinkommen die mit ihnen verbundenen Windparkbetreiber durch den Ökostromhandel rechnen können.

„Zahlen wollen wir nicht nennen; klar ist aber, dass es mehr als vorher sein wird und wir alle unsere Partner gerecht und gleich behandeln werden – partnerschaftlich eben.“

Auf den 1. Oktober fiebert die kleine in.power-Mannschaft mittlerweile hin. „Unsere Systeme müssen nur noch scharf geschaltet werden“, sagt Werum. Bis dahin hofft er noch auf eine „vernünftige“ Regelung von der Bundesnetzagentur für Spielregeln der zeitweiligen „Abmeldung“ der Anlagen aus den Bilanzkreisen der Netzbetreiber, über den der EEG-Strom an die Stromversorger geliefert wird. Die Übertragungsnetzbetreiber haben hierzu vorgeschlagen, dass für die aus dem EEG-Bilanzkreis ausscherehenden Anlagen bereits um 9 Uhr des Vortages Fahrpläne angemeldet werden, damit diese bei der Prognose der restlichen EEG-Erzeugung und bei den daraus resultierenden Fahrplänen

berücksichtigt werden können. Dies sieht Werum als Wettbewerbsnachteil und möchte wie alle anderen Stromhändler seine Fahrpläne erst um 14.30 Uhr abgeben. Eine frühe Festlegung erhöhe nämlich das

in.power befürchtet Nachteile bei der Fahrplananmeldung

wirtschaftliche Risiko für in.power, da dann die Prognosegenauigkeit über die an der Börse gehandelte Ökostrommenge deutlich geringer sei als kurz vor der tatsächlichen Börsenauktion um 12 Uhr, erklärt er. Selbst die Handelsabteilungen von RWE und Vattenfall sowie Mitgliedsunternehmen des Bundesverbandes Neuer Energieanbieter (bne) unterstützen, so Werum, den von in.power präferierten Zeitplan.

Erst einmal sind alle Anstrengungen auf den 1. Oktober konzentriert, doch bei dem Ökostrombörsenhandel will es das Unternehmen künftig nicht belassen. „Das ist unser Einstieg“, sagt Werum, „wir wollen künftig Managementkonzepte anbieten, damit für interessierte Kunden das Ökostromangebot und die -nachfrage besser zusammenpassen.“ Damit wollen es Werum und Roth Ökostromhändlern einfacher machen, auch in Deutschland einzukaufen. Angesichts des im EEG festgeschriebenen Verbotes, die geförderten Kilowattstunden zusätzlich als Ökostrom zu vermarkten, kaufen diese Unternehmen derzeit ihre grünen Elektronen meist im Ausland ein. Es wird Zeit, fordert Werum, dass die regenerative Branche ihre gemeinsame Marktmacht erkennt und Swimmy wirklich ins offene Meer schwimmt. **E&M**