

SAGEN SIE MAL:

Josef Werum

Herr Werum, nur die wenigsten Kunden bekommen hierzulande Ökostrom aus deutschen Ländern beziehungsweise EEG-Anlagen geliefert. Warum nutzen nur einige Unternehmen die Möglichkeit, die ihnen die sonstige Direktvermarktung eröffnet?

Die prozessuale Umsetzung ist wesentlich komplizierter im Vergleich zum Einkauf von Herkunftszertifikaten. ‚Richtiger‘ Ökostrom aus Deutschland macht für mich nur Sinn mit einer fluktuierenden erneuerbaren Energie wie Sonne oder Wind und einer regionalen Komponente. Außerdem muss es eine Kopplung zwischen der Ökostromerzeugung und dem Verbrauch geben. Entscheidend ist für mich, dass es für die Ökostromanbieter aktuell keinen finanziellen Anreiz gibt, auf die sonstige Direktvermarktung zu setzen.

Im Gegenteil: Die Unternehmen zahlen beim Stromeinkauf drauf. Statt Graustrom nach Börsenpreis plus einem kleinen Zuschlag für das Herkunftszertifikat müssen sie den Wind- oder Solarstrom nach EEG-Tarifen einkaufen, was einfach zu höheren Preisen führt. Damit lässt sich das Gros der ökoaffinen Haushaltskunden nicht gewinnen. Wenn es mehr als die heutige Handvoll Anbieter geben würde, die die sonstige Direktvermarktung bereits als Vorreiter umsetzen, hätte das auch volkswirtschaftliche Vorteile: Durch die Variante bei der Ökostrombelieferung wird unstrittig die EEG-Umlage entlastet.

Welche Gesetzesänderungen müsste es geben, damit mehr Kunden mit Ökostrom versorgt werden, der in deutschen Ländern erzeugt worden ist?

Es muss einen monetären Anreiz für die Unternehmen geben, die gezielt auf deutschen Ökostrom und nicht auf Zertifikate oder Wasserkraft aus Norwegen oder Österreich setzen. Deshalb plädiere ich dafür, die Unternehmen, die wirklich deutschen Ökostrom aus Sonne, Wind und Wasser anbieten, über das Stromsteuergesetz von der Ökosteuern zu entlasten. Die EU-Staaten haben einen hohen Freiheitsgrad bei der Festlegung der Stromsteuer, die bei uns aktuell bei 2,05 Cent pro Kilowattstunde liegt. Für mich macht es Sinn, die Unternehmen, die die sonstige Direktvermarktung für ihren Ökostromvertrieb nutzen, zum Teil bei der Ökosteuern zu entlasten. Eine Ent-



Josef Werum ist Geschäftsführer der „in.power GmbH“

lastung um etwa 1,5 Cent pro Kilowattstunde würde die finanziellen Mehraufwendungen, die sie beim Stromeinkauf haben, ausgleichen. Volkswirtschaftlich würde sich eine solche Regelung auf alle Fälle auszahlen, da die EEG-Umlage in dem Maße sinken würde, in dem mehr grüne Kilowattstunden direkt ab Hof eingekauft und an Endkunden geliefert würden. Dafür müsste die Bundesregierung aber ihre Haltung zum Thema Ökostromlieferungen und Ökosteuern überdenken und kurzfristig ändern.

Inpower ist nun zehn Jahre lang in der Direktvermarktung von Strom aus EEG-Anlagen und im Grünstromvertrieb tätig. Wie beurteilen Sie die Perspektiven des Ökostrommarktes angesichts der Tatsache, dass der EEG-Anteil in jedem konventionellen Stromprodukt jährlich wächst?

Der Anteil steigt in der Tat, was aber nur eine bilanzielle Betrachtung ist. Viel wichtiger ist die Schaffung eines richtigen Ökostrommarktes. Derzeit sind über 52 000 Megawatt Leistung alleine an Wind- und Solarkraftwerken in der Direktvermarktung. Die Mengen für einen richtigen Ökostromvertrieb sind also vorhanden und wachsen weiter, nur der Gesetzgeber spielt noch nicht mit. Das muss geändert werden. Der Gesetzgeber hätte selbst die Möglichkeit, die Weichen für eine sinkende EEG-Umlage zu stellen. Gesetzgeberischer Wille könnte aus ‚EEG-Umlage-Bergen‘ zukünftig gezielt ‚EEG-Umlage-Zwerge‘ machen.

E&M