

**EUROFORUM-Seminar am 26. und 27. März 2014, Berlin  
„EEG 2.0: Chancen und Risiken der verpflichtenden Direktvermarktung“**

## Neue Erlösmodelle – von der Marktprämie zur regionalen Direktvermarktung

Dipl.-Ing. Josef Werum  
in.power GmbH, Mainz



- Über in.power
- Direktvermarktung - vom Pilotprojekt zum Marktmodell
- Neues Geschäftsmodell regionale Direktvermarktung – Vorteile gegenüber der Marktprämie
- Vom Hersteller zum Stromlieferanten – Welche neuen Pflichten entstehen?
- Praxisbeispiel „grün.power“
- Ausblick EEG-Novelle 2014

# Über in.power



- Gegründet im Juli 2006
- Unabhängiger Player am deutschen Strommarkt
- **in.power** steht für **independent** power
- Inhabergeführt
- Spezialisiert auf die Direktvermarktung von Strom aus regenerativen und umweltfreundlichen Erzeugungsanlagen
- Zulassung an der EEX in Leipzig und an der EPEX Spot in Paris und Bilanzkreise in allen vier deutschen Regelzonen
- Deutschlandweite Online-Messwerterfassung in Betrieb
  - > Ziel: Markt- und Systemintegration Erneuerbarer Energien mithilfe des „**in.power energy network**“

## **Bereich 1: in.power energy network & trade**

- Direktvermarktung von Strom aus regenerativen und umweltfreundlichen Erzeugungsanlagen

## **Bereich 2: in.power Forschung & Entwicklung**

- Mitarbeit am E-Energy Forschungsprojekt „Regenerative Modellregion Harz“ (Fraunhofer IWES Kassel u.a.)
- Mitarbeit am Forschungsprojekt IKT für Elektromobilität „Harz EE-mobility“ (beide Forschungsprojekte vom BMWi/BMU gefördert)

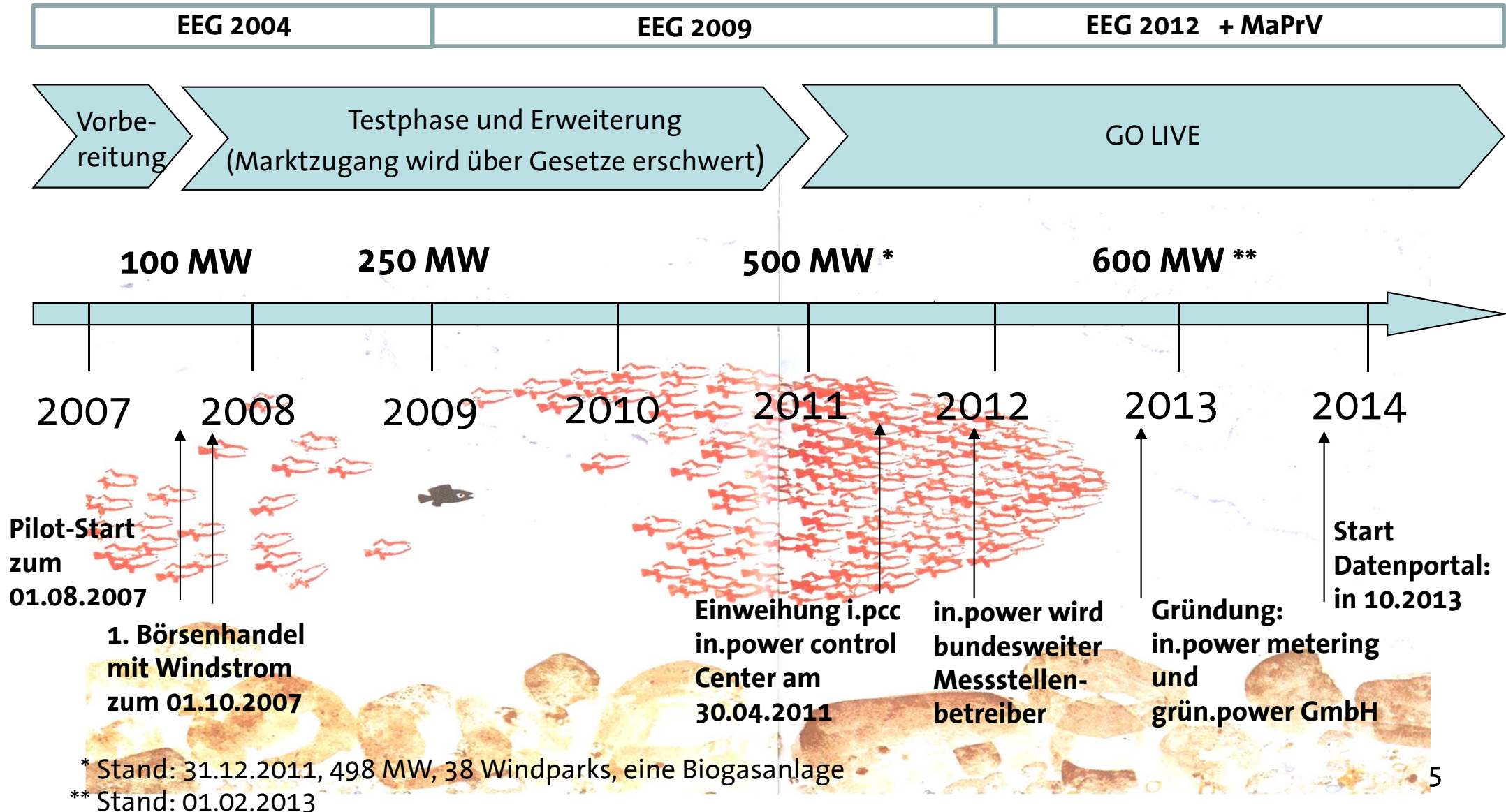
## **Bereich 3: in.power consult**

- Beratungsdienstleistungen in den Bereichen Regenerative Energien, Energiewirtschaft und IT

**Tochtergesellschaften:**      **in.power metering GmbH**  
   **grün.power GmbH**

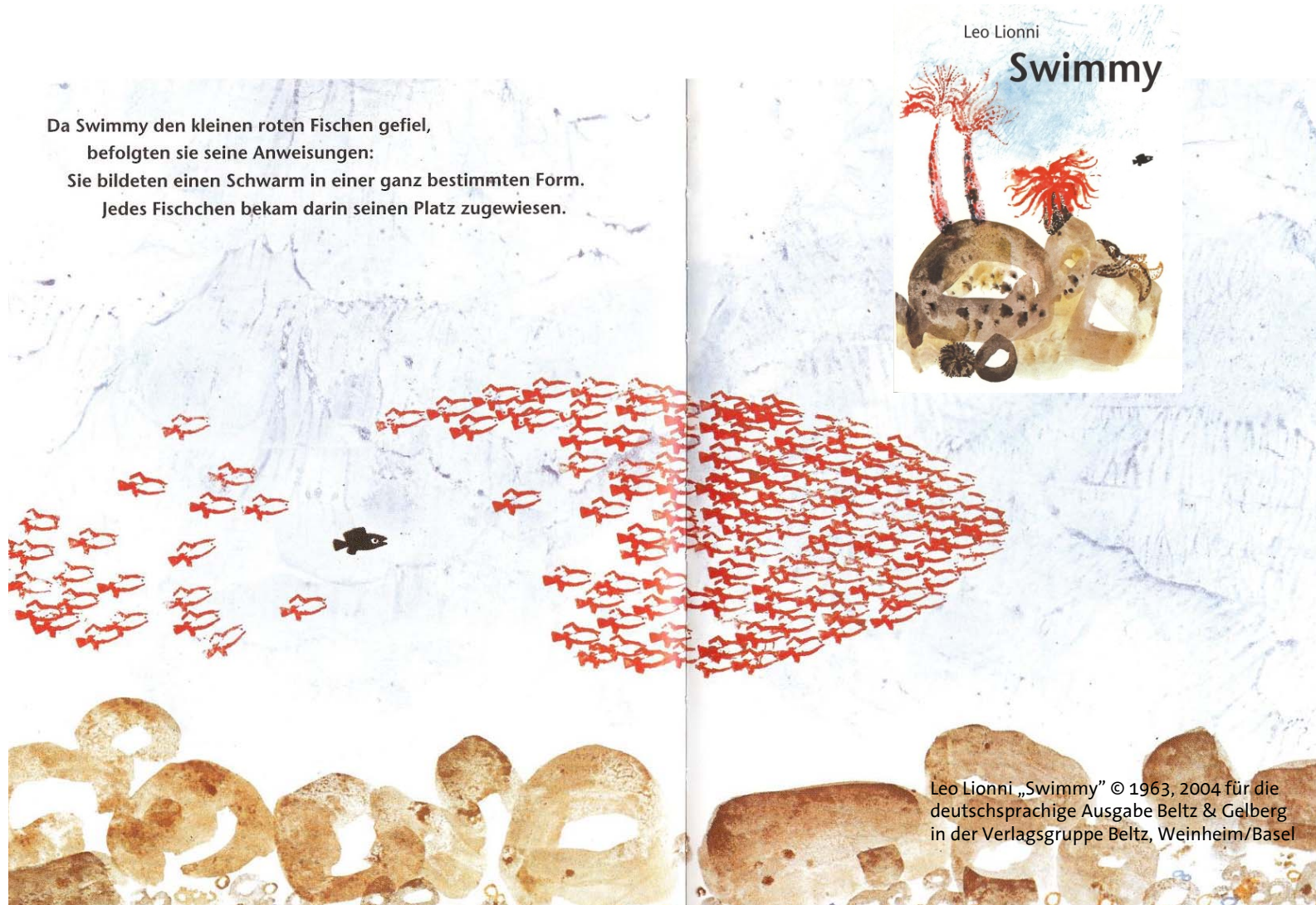
# in.power energy network Entstehungsgeschichte - Zeitstrahl

in.power





# Einführung



# Einführung

in.power

Als der Schwarm diese bestimmte Form angenommen hatte,  
da war aus vielen kleinen roten Fischen  
ein großer Fisch geworden,  
ein Fisch aus Fischen,  
ein Riesenfisch.

Leo Lionni „Swimmy“ © 1963, 2004 für die  
deutschsprachige Ausgabe Beltz & Gelberg  
in der Verlagsgruppe Beltz, Weinheim/Basel

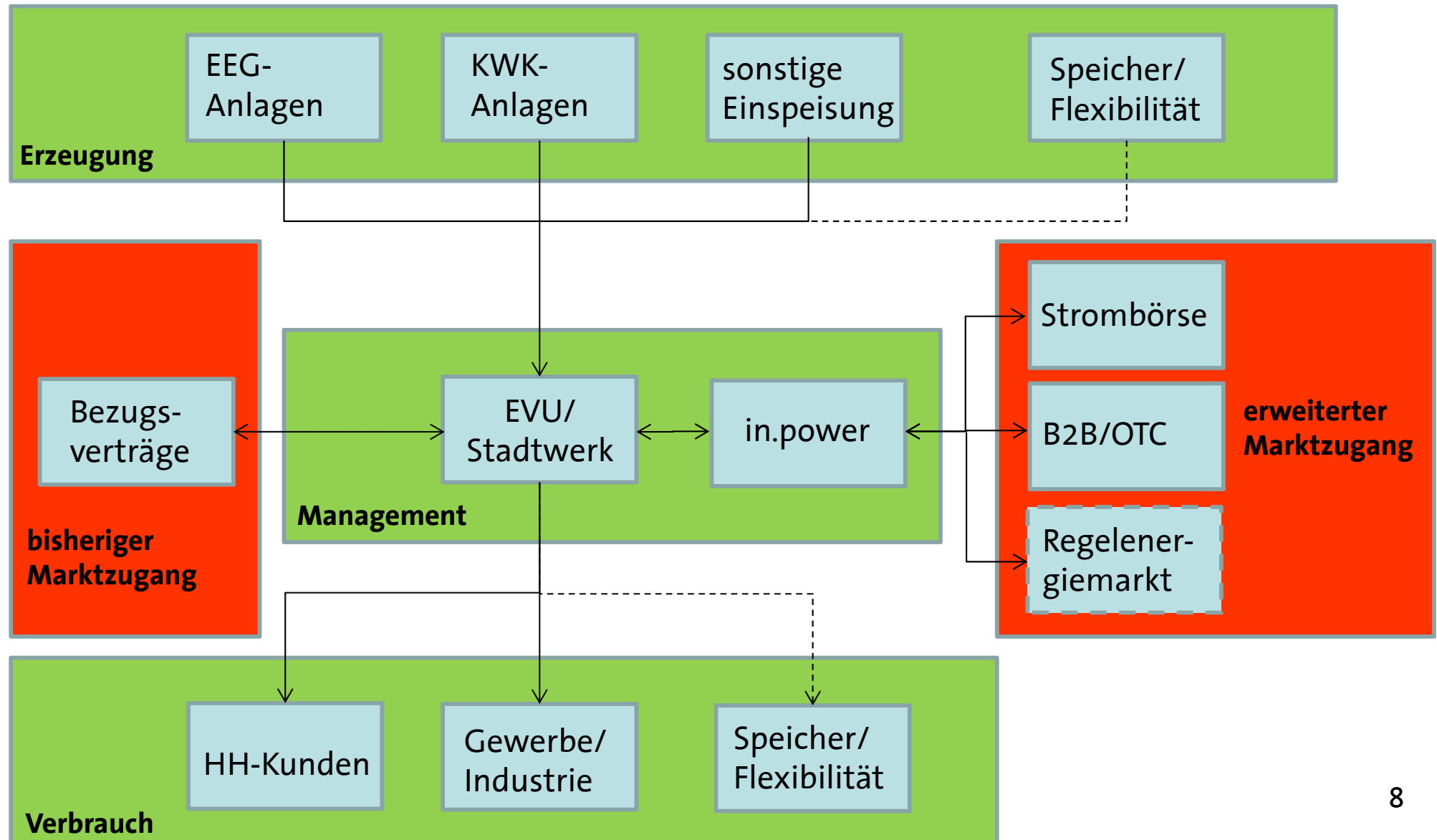


Es fehlte dem Fisch nur das Auge.  
Also sagte Swimmy: »Ich spiele das Auge!«  
Dann schwamm er als kleines schwarzes Auge  
im Schwarm mit.



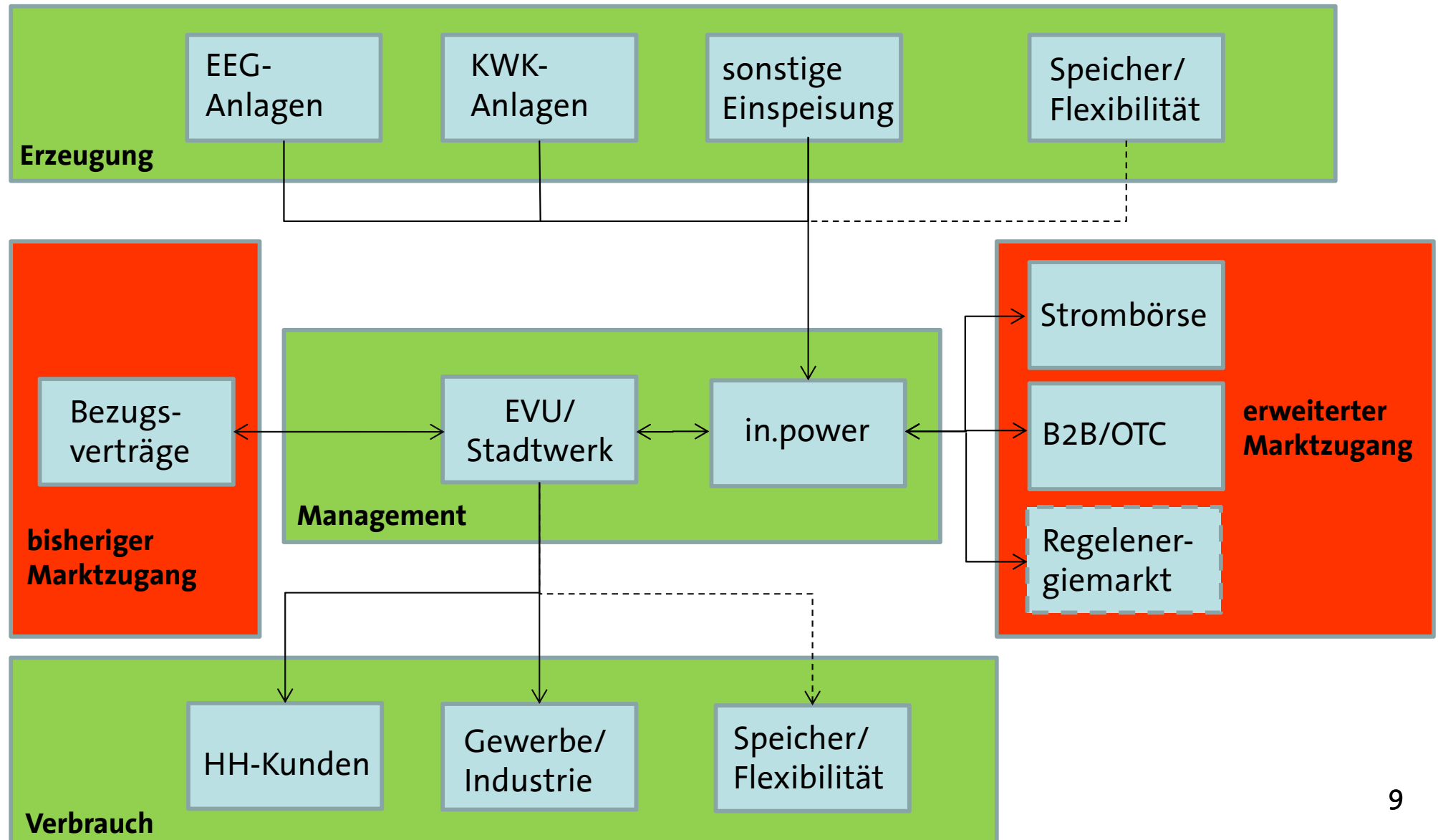
# Fall 1: EVU-Bewirtschaftung + in.power DV-Dienstleistung

in.power



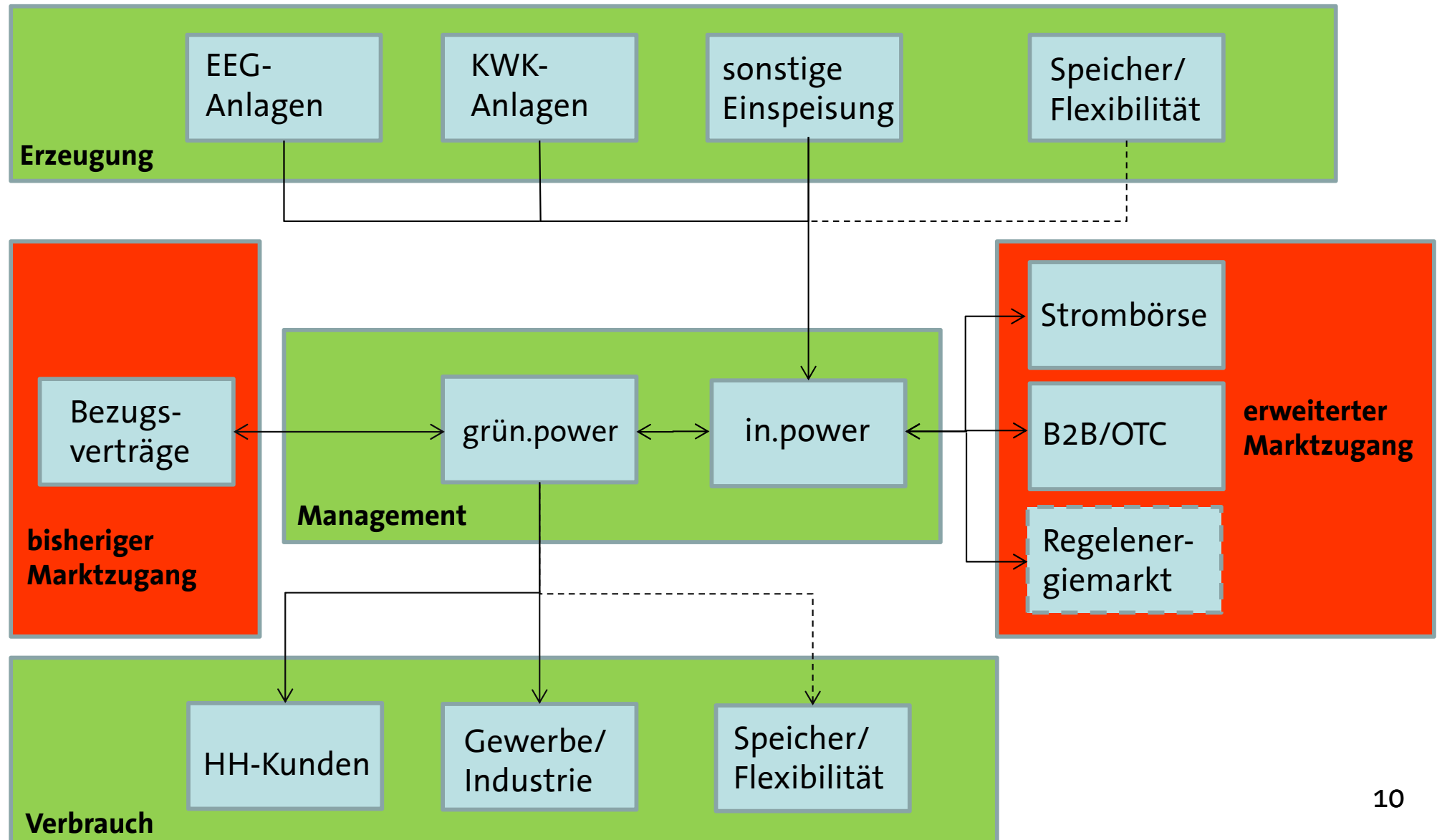


# Fall 2: in.power DV-Bewirtschaftung **in.power**

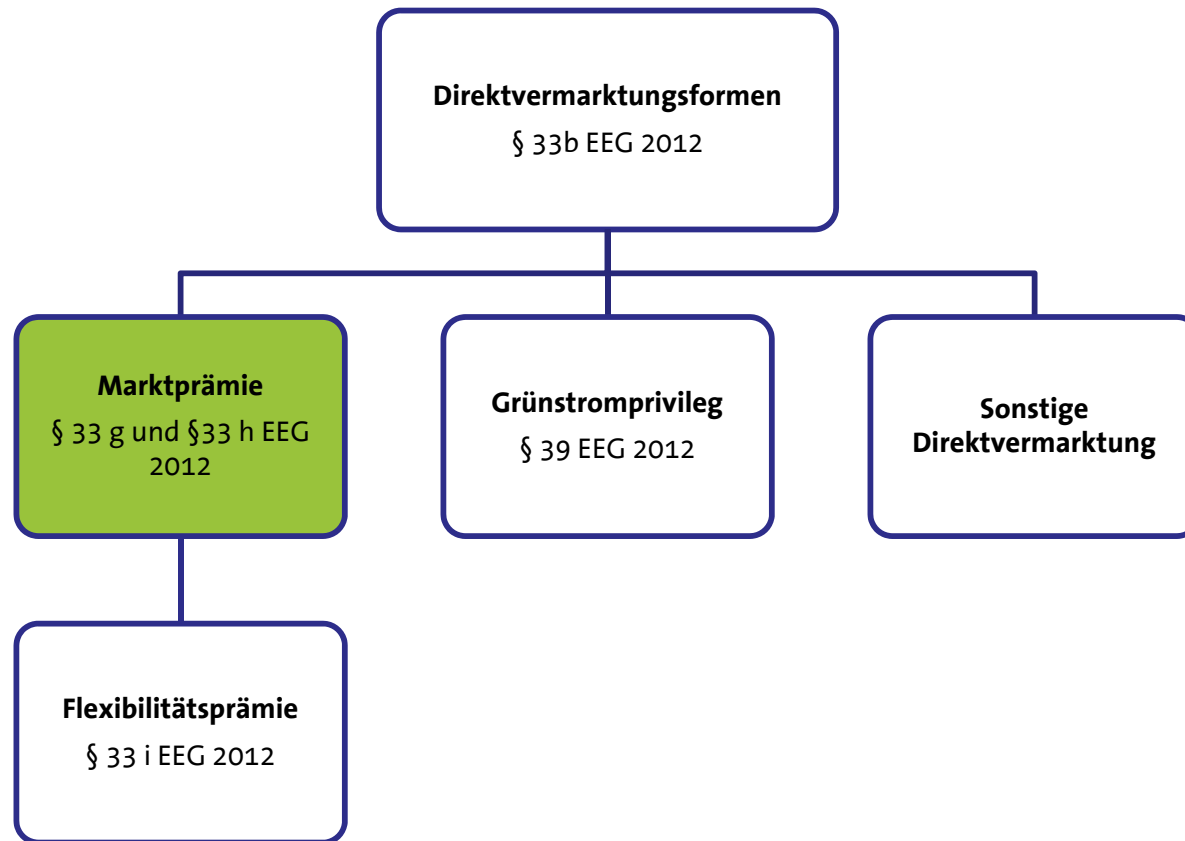


# Fall 3: in.power DV-Bewirtschaftung und grün.power Kundenbelieferung

in.power

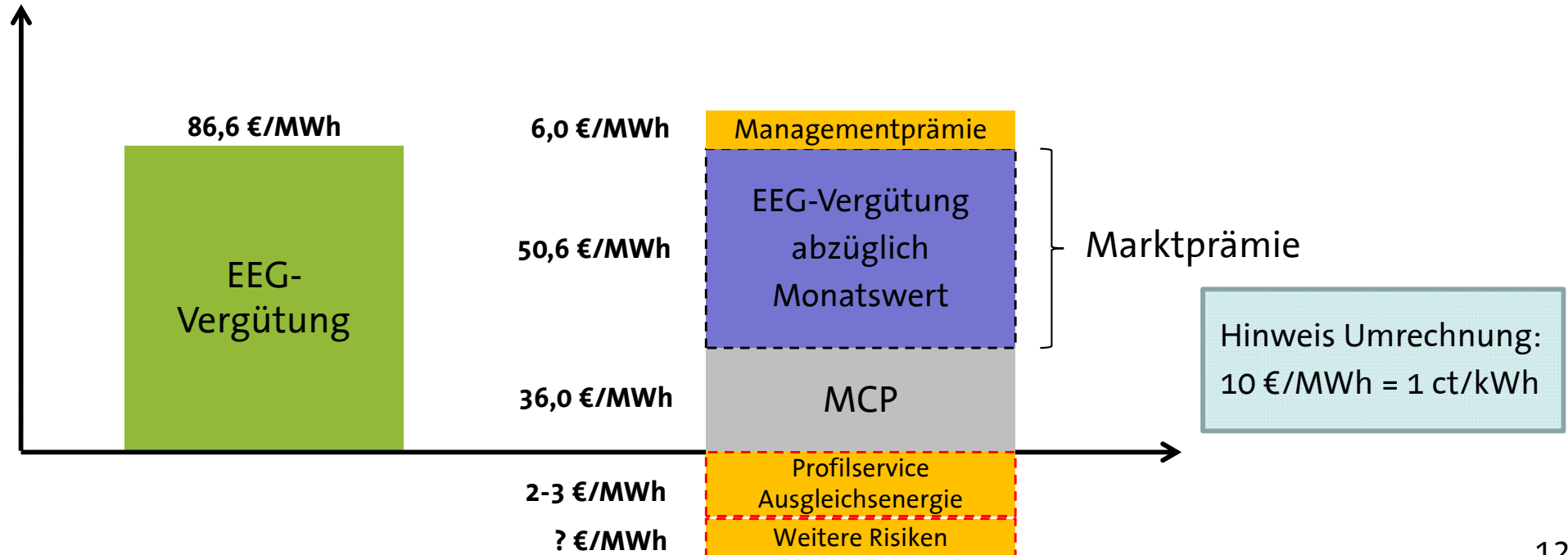


# Praxis Marktprämie



# Praxis Marktprämie: Funktionsweise

- Die Marktprämie wird dem Anlagenbetreiber zusätzlich zu den Vermarktungserlösen gewährt.
- Händler (oder Anlagenbetreiber) trägt dabei alle entstehenden Vermarktungsrisiken.
- Energieträgerspezifischer Marktwert für Wind und PV
- Managementprämie unterschiedlich für steuerbare und fluktuierende Erzeugung
- Managementprämie mit Degression vorgesehen





# Praxis Marktprämie: Funktionsweise

Managementprämie je Erzeugungsart	2012	2013	2014	2015
	[ct/kWh]			
Steuerbare Erzeuger <sup>1</sup>	0,3	0,275	0,25	0,225
Wind onshore	1,2	0,65 (0,75*)	0,45 (0,6*)	0,3 (0,5*)
Wind offshore	-	0,65 (0,75*)	0,45 (0,6*)	0,3 (0,5*)
Solar	1,2	0,65 (0,75*)	0,45 (0,6*)	0,3 (0,5*)

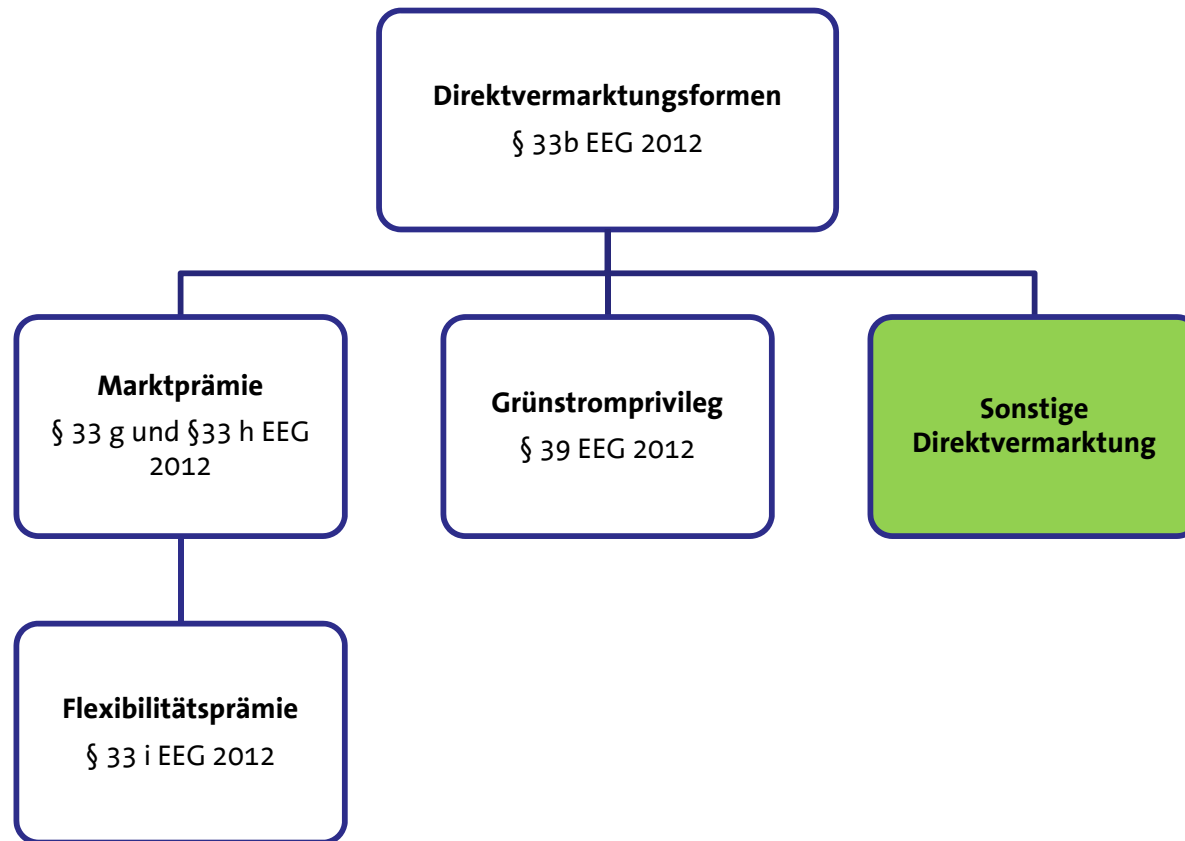
<sup>1</sup>) Wasserkraft, Deponiegas, Klärgas, Grubengas, Biomasse und Geothermie

\* Werte in Klammern stehen für fernsteuerbare Anlagen mit Onlinezähler

## Abdeckung folgender Leistungen und Risiken (z.B. durch den Händler):

- Börsenzulassung und Handelsanbindung
- Transaktionen für Istwert-Erfassung und Abrechnung
- IT-Infrastruktur
- Personal und Dienstleistung
- Prognosekosten
- Ausgleichsenergiekosten
- Handels-, Prognose- und Strukturrisiken

# Praxis „sonst. Direktvermarktung“



# Praxis „sonst. Direktvermarktung“

in.power



**Dreifach donnernde 11 kWh geschenkt ...**  
Mainz hat wieder einen eigenen Stromversorger - Helau!

- Es gibt erste regionale Grünstromprodukte
- EEG-Strom der über die sonst. DV vermarktet wird kann direkt Endkunden zugeordnet und verkauft werden
- Es entsteht eine Verbindung zwischen EEG-Anlage und Endkunde
- Strombezug wird somit „sichtbar“ gemacht
- Im EEG 2012 ist eine prozentuale Aufteilung zwischen MPM, GSP und sonst. DV möglich
- **Vorteil:**  
EEG-Strom der über die sonst. DV vermarktet wird entlastet die EEG-Umlage!
- **Achtung:** Im Entwurf der neuen EEG-Novelle ist momentan eine Formulierung enthalten, die die sonst. DV und somit eine Entlastung der EEG-Umlage behindern würde (§17 (2))!

**Sparen Sie 3 x 11 kWh bei Anmeldung bis zum 4.3.2014**

- 100 % Strom aus erneuerbaren und umweltfreundlichen Energien (15% aus deutschen Windkraftanlagen, 85% aus deutschen Wasserkraftwerken)
- 26,11 Cent/kWh + 9,11 €/Monat \*\* (gültig bis 31.3.2014)
- 27,11 Cent/kWh + 9,11 €/Monat \*\* (gültig ab 1.4.2014)
- Keine Mindestvertragslaufzeit
- Keine Vorkasse

gültig ab dem 1.1.2014

Wechseln Sie jetzt zu grün.power!

Der Wechsel zu grün.power ist denkbar einfach: Vertrag auf der Webseite [www.gruenpower.eu](http://www.gruenpower.eu) downloaden, ausfüllen, unterschreiben und per Post, Fax oder eingescannt an uns zurücksenden. Um alles weitere, wie z.B. die Kündigung bei dem jetzigen Versorger, kümmert sich grün.power.

\*\* Jeweils Endpreise inkl. aller Steuern, Gebühren und Entgelte

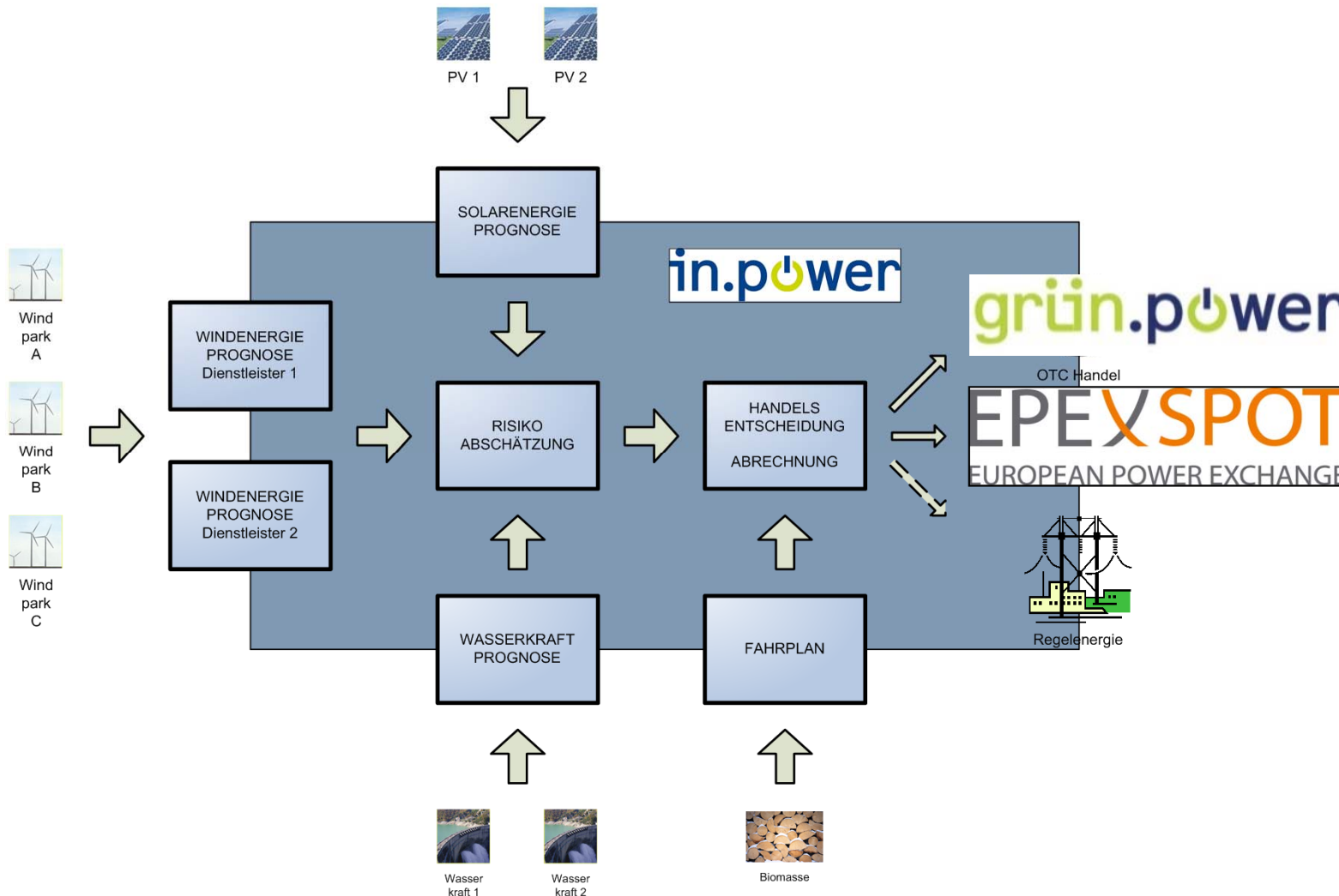


**Wichtig:** Der Gesetzgeber erhöht zum 1.1.2014 einige Umlagen. Vorteil grün.power: Keine Preiserhöhung im 1. Quartal 2014, danach werden diese auch nicht in voller Höhe weitergegeben.

Weitere Informationen finden Sie unter [www.gruenpower.eu](http://www.gruenpower.eu)  
grün.power ist ein Produkt der grün.power GmbH • An der Fahrt 5 • 55124 Mainz  
grün.power GmbH ist eine Tochtergesellschaft der in.power GmbH

# Operative Herausforderungen: DV Kernprozess (incl. „sonst. DV“)

in.power



%-Aufteilung,  
passgenau zur  
Kundennachfrage

z.B. 10 %  
(„sonst. DV“)

z.B. 90 %  
(Marktprämie)



# in.power control center (i.pcc)



1. Marktprämienmodell

2. „sonstige DV“

3. Regelenergiebereitstellung

4. BHKW / KWK-Optimierung

A

Fahrplan- und  
Prognosemanagement

B

Steuerung

C

Eskalationsmanagement

D

Bilanzkreismanagement

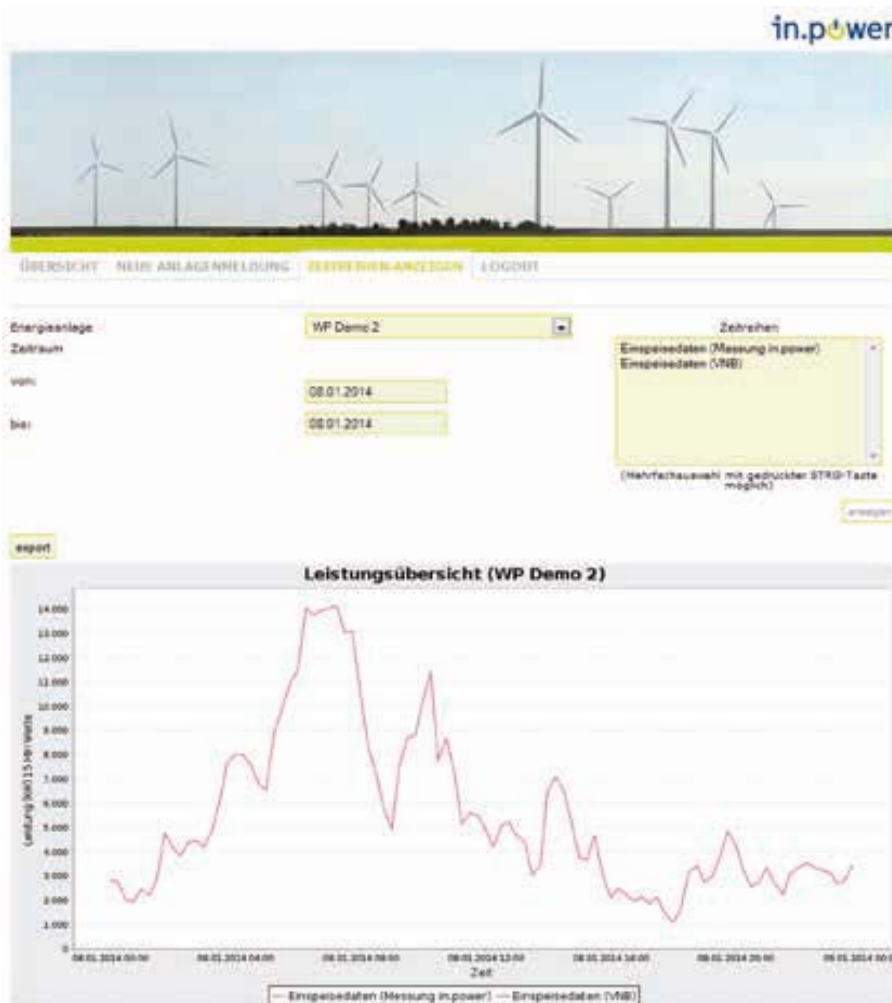
E

Abrechnung

F

Visualisierung

# Kommunikation zwischen Anlagenbetreiber und Direktvermarkter



## in.power-Kundenportal:

### 1. Messdaten:

- Bis zu 96 mal am Tag Übermittlung der 15-min.-Werte am Einspeisepunkt
- Visualisierung der Anlagenverfügbarkeit
- Grafische Anzeige sowie Exportfunktion

### 2. Anlagenmeldungen:

- Übermittlung der planbaren Betriebsunterbrechungen (Wartungsarbeiten, Revisionen)
- Übermittlung von Störungen und voraussichtlichen Ausfallzeiten
- Automatische Prognoseaktualisierung

# Pflichten und Aufgaben bei einer regionalen Direktvermarktung:



Pflichten und Aufgaben, wenn der Anlagenbetreiber Endkunden über das öffentliche Netz versorgen möchte:

- Versorgererlaubnis nach EnWG (HH-Kunden)
- Energieprognosen
- Portfoliomanagement
- Bilanzkreis- und Fahrplanmanagement
- GPKE-konformes Abrechnungssystem und EDM
- Handelszugang zur Strombörse (direkt oder indirekt)
- IT-Systeme, verschiedene Software, Personalkapazität

# Beispiel:

## Regionale Grünstromversorgung



- in.power hat Ende 2012 die Grünstromtochter grün.power gegründet und versorgt sich bereits seit 01.01.2013 selbst mit Strom aus Erneuerbaren Energien (Windkraft und Biomasse)
- Gleichzeitig bereitet grün.power Regionalprodukte vor (mit 100% Strom aus Windkraft und Wasserkraft).
- Die ersten beiden Produkte (Mainz & Umgebung sowie „grün.power Harz“) wurden zum 1. September 2013 gestartet.
- Perspektivisch kann hierdurch bei zukünftiger Reduktion bzw. Wegfall der EEG-Vergütung ein alternatives Vermarktungsmodell angeboten werden.
- Weiterhin kann die Akquise von Neuprojekten unterstützt werden (z.B. regionales Grünstromprodukt).



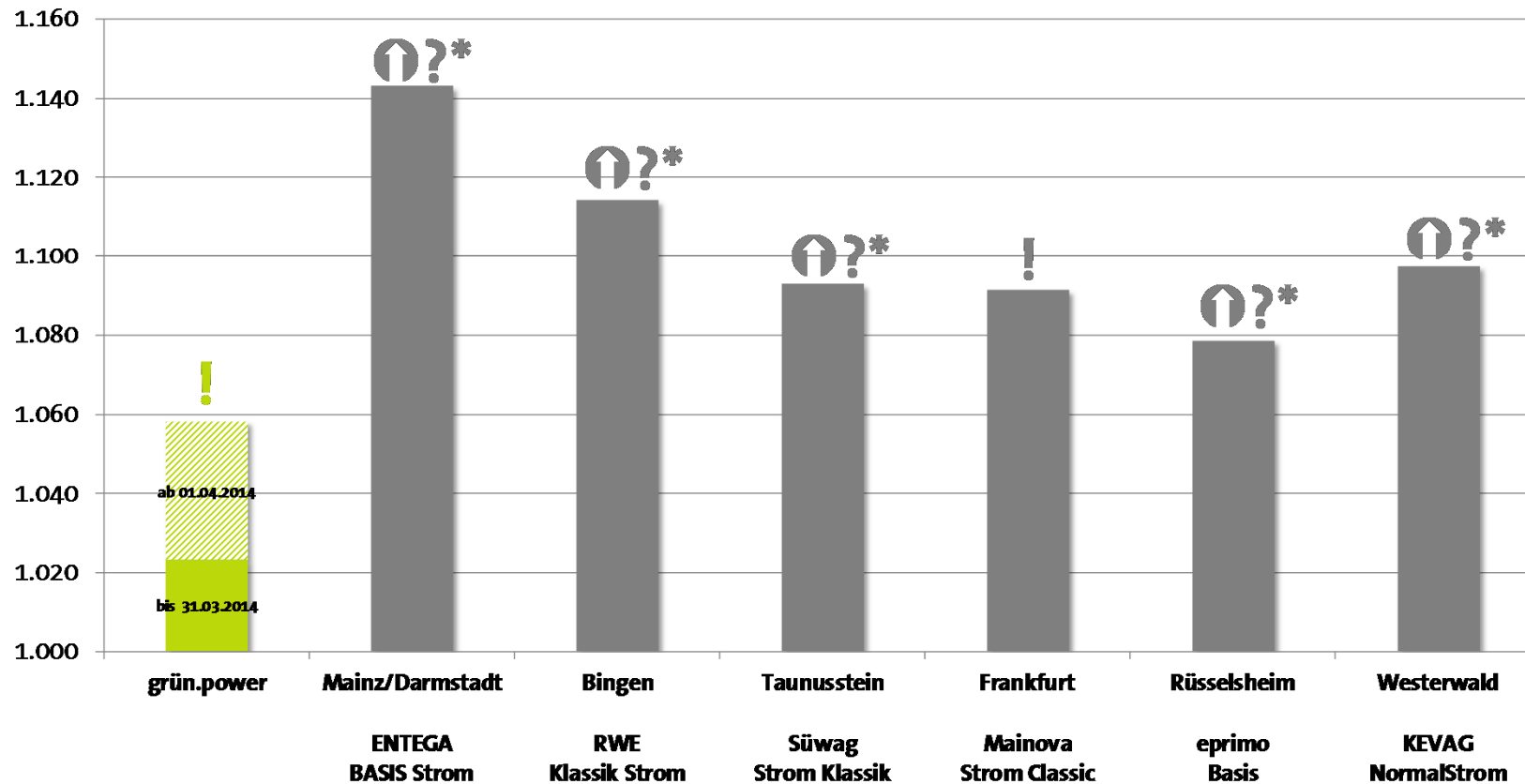
# Beispiel: Regionales Grünstromprodukt



- ✓ grün.power beliefert Haushalte in Mainz und Umgebung u.a. mit Grünstrom aus vier WEA in Mainz-Ebersheim beliefern.
- ✓ Das Stromprodukt besteht zu 15 % aus dem Strom verschiedener Windparks und zu 85 % aus Strom deutscher Wasserkraftanlagen.
- ✓ grün.power bietet den Haushaltskunden einen günstigeren Tarif als den des örtlichen Grundversorgers
- ✓ Das Stromprodukt wird unter der Marke „**grün.power**“ vertrieben.
- ✓ Die Haushaltskunden können damit ein hochwertiges Grünstromprodukt zu günstigen Konditionen beziehen.

# Preisersparnis gegenüber der Grundversorgung

Jahrespreis [€/a]



Vergleich zwischen grün.power und Ihrem Grundversorger (Musterhaushalt mit 3.500 kWh Jahresverbrauch)

\* Genauer Zeitpunkt und Höhe möglicher Preiserhöhungen für 2014 waren am 20.11.2013 noch nicht veröffentlicht.

# Zusammenarbeit Anlagenbetreiber/grün.power



- Anlagenbetreiber unterstützt grün.power durch Bewerbung (Flyer, Presseinformation, etc.) und Vertrieb des Grünstromprodukts vor Ort
- Partnerschaftliche Aufteilung der vermiedenen Netznutzungsentgelte (vNNE), die der Netzbetreiber für den regional entnommenen Strom auszahlt

# grün.power übernimmt als Stromversorger alle relevanten Aufgaben

in.power



- ✓ **100 % Strom aus erneuerbaren und umweltfreundlichen Energien**  
(aus regionalen Windkraftanlagen (15%) und deutschen Wasserkraftwerken (85%))
- ✓ **Keine Mindestvertragslaufzeit, Keine Vorkasse, Günstiger als Grundversorgertarif**
- ✓ grün.power übernimmt über ihre Muttergesellschaft in.power die Optimierung der DV (optimierte Aufteilung zwischen Marktprämie und sonstiger DV)
- ✓ grün.power übernimmt Kündigung beim Altversorger und Anmeldung beim Netzbetreiber sowie Abrechnung und Kundenbetreuung



# Ausblick EEG-Novelle 2014 (Referentenentwurf)



- Abschaffung des Grünstromprivilegs (GSP)
- Beibehaltung der Direktvermarktung (Marktprämie) für Bestandsanlagen (Einführung der Fernsteuerbarkeitspflicht!!!)
- Einführung einer verpflichtenden Direktvermarktung für Neuanlagen (Marktprämie ohne Managementprämie)
- Ebenfalls wird die Fernsteuerbarkeit sukzessive zwingend verpflichtend für Neuanlagen (sonst kein EEG-Vergütungsanspruch)
- Ggf. Abschaffung der prozentualen Aufteilungsmöglichkeit zwischen Marktprämie und „sonstiger DV“ (§17 (2))  
(Dagegen haben einige relevanten Verbände bereits Veto eingelegt)
- Inkrafttreten der EEG-Novelle 2014: voraussichtlich 01.08.2014

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit**



**in.power GmbH  
Geschäftsführung  
Dipl.-Ing. Josef Werum  
An der Fahrt 5  
55124 Mainz**

**Telefon: +49 6131 – 696 57-0  
josef.werum@inpower.de  
www.inpower.de**