

Fangnetz für die Energiewende

Bis 2020 haben EEG-Anlagen Bestandsschutz. Danach könnte ihr Strom für Residuallieferungen genutzt werden. Evita-Geschäftsführer **Stephan Harder** über die Vermarktung von Reststrom in einem virtuellen Verbundsystem.

Herr Harder, Evita beabsichtigt, ein virtuelles Kraftwerk aufzubauen. Es gibt bereits zig Anbieter. Sind Sie nicht zu spät dran?

Ja und nein. Bei Konzepten für großtechnische Anlagen wären wir in der Tat spät dran. Aber wir wollen uns auf kleine Erzeugungsanlagen in Gewerbe und Haushalt konzentrieren. Hier sind wir sehr früh dran.

Ein virtuelles Kraftwerk rechnet sich dann, wenn es Energie an Dritte liefert. Allerdings haben viele Kleinanlagen bis 2020 einen sogenannten Restschutz gemäß EEG. Das heißt, erst dann wird unser Konzept relevant für Betreiber. Bis dahin bekommen sie ihr Geld garantiert. Erst wenn das wegfällt, besteht überhaupt Bedarf an einer Vermarktung.

Wenn es die Anlagentechnik erlaubt, kann die Anlage ja noch auf Jahre Strom produzieren.

Genau.

Welche Größenordnung soll das virtuelle Kraftwerk haben?

Wir streben die Gigawatt-Klasse an. Es wird ein Einstieg in mehreren Stufen.

Was heißt das?

Es geht um Residualvermarktung. Beispielsweise beschäftigen wir uns mit Mieterstromanlagen. Später wollen wir deren Restkapazitäten vermarkten. Das neue EEG fördert Mieterstromprojekte.

Das heißt, jetzt entstehen die Kapazitäten für die nächsten zwei Jahrzehnte und darüber hinaus. Leitgedanke ist die Community. Es gibt einen festen Kreis von Abnehmern für den erzeugten Strom. Erst wenn deren Bedarf gedeckt ist, geben wir Strom an Dritte weiter. A hat einen

Überschuss, und zeitgleich hat B einen Bedarf. Ergo liefert A an B, und die Unterdeckung ist beseitigt. Evita wird so zum Produzenten. Der Betreiber braucht einen Händler beziehungsweise einen Abnehmer, der die Energie dann vermarktet.

Werden Sie auch Regelleistung anbieten?

Nein. Wir orientieren uns an der Struktur der EEG-Anlagen. Was gibt es da? Im Durchschnitt haben die meisten eine kleine oder mittlere Erzeugungsleistung.

An diesem Punkt setzen wir an. Zentral sind der räumliche Zusammenhang und der Bedarf an Residuallieferungen. Mieterstromprojekte sind nie für eine Vollversorgung konzipiert. Das heißt, es gibt immer Bedarf für Nachlieferungen.

Mit welchem Anreiz wollen Sie Anlagenbetreiber für Ihr Konzept gewinnen?

Wenn EEG-Anlagen irgendwann abgeschlossen sind, haben deren Betreiber kaum finanzielle Belastungen. Klar, die Wartung kostet Geld. Aber das ist es auch schon. Bei der Preisbildung orientieren wir uns am Börsenstrompreis. Wir kaufen die Energie dann von dem Anlagenbetreiber zu einem Preis von Börsenstrompreis plus x.

Welche Zielgruppen wollen Sie ansprechen?

Unsere Kunden sind gewerbliche Mittelständler, die Wohnungswirtschaft sowie Landwirte.

Die tatsächliche Lebensdauer von PV- und Windanlagen lässt sich kaum vorhersagen. Ihre Geschäftsidee ist aber auf einen reibungslosen Betrieb der Anlagen respektive deren Strom angewiesen. Wie geht das zusammen?

Das muss man hinnehmen. Sie wissen nie, wie lange bestimmte Anlagen laufen. In der Regel ist die Technik der PV- und Windanlagenhersteller auf 20 Jahre ausgelegt. Dass viele Anlagen länger halten, ist anzunehmen. Aber es lässt sich nicht vorhersagen.

Bestimmte Unwägbarkeiten gibt es immer; wenn man das vorher weiß, muss entsprechend Vorsorge getroffen werden – quasi als Puffer. Das gilt für die wetterabhängige Stromproduktion, das gilt aber auch für den Betrieb eines Großkraftwerks. So gesehen ist es normal, dass es bestimmte Risiken gibt.


Was bedeutet das jetzt konkret für das Ausfallrisiko?

Stehen bestimmte Kapazitäten nicht wie geplant zur Verfügung, kaufen wir Strom über die Börse ein.

Die Branche diskutiert neue Modelle, wie sich die Netze langfristig finanzieren lassen. Wenn immer mehr Energie vor Ort erzeugt wird, muss sich das auch in der Finanzierungsmethode für die Netze niederschlagen. Wie schätzen Sie die Entwicklung ein?

Setzt sich der Trend zum Eigenverbrauch fort, wovon ich ausgehe, dann wird es über kurz oder lang eine Generalumlage geben; jeder trägt dann seinen Teil zur Finanzierung des Netzbetriebs bei. Egal, ob er Netzstrom bezieht oder nicht. Das führt dann viele Geschäftsmodelle ad absurdum, die unter anderem auf vermiedenen Netzentgelten basieren. Das halte ich für eines der größten Risiken in den nächsten Jahren. (hd)

→ www.evita-energie.de

A portrait of Stefan Harder, a man with glasses, wearing a dark blue suit, white shirt, and red tie. He is smiling and standing in front of a large window with a view of a city. The background is bright and slightly blurred.

»Wir orientieren uns an der Struktur der EEG-Anlagen. Zentral sind der räumliche Zusammenhang und der Bedarf an Residuallieferungen.«

VITA

Stefan Harder

- Seit Gründung der Firma Evita 2009 Geschäftsführer des Energiehändlers.
- Davor hatte er verschiedene leitende Positionen im Direkt-Marketing inne und leitete acht Jahre den Kundenservice der Hamburger Gaswerke.