

ANTRAG

der Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN

Kein Erfolgsrezept für die Energiewende: Direktvermarktung bei Sonne und Wind beenden

Der Landtag möge beschließen:

1. Der Landtag stellt fest, dass das EEG das Potenzial einer berechenbaren und preisgünstigen Finanzierung der Energiewende besitzt.
2. Der Landtag stellt fest, dass die freiwillige Direktvermarktung in den Jahren 2012 bis 2013 die EEG-Umlage mit fast 600 Mio. Euro belastet hat, ohne dass diesen Ausgaben ein entsprechender Gegenwert für die Versorgungssicherheit gegenüberstand.
3. Der Landtag fordert die Landesregierung auf, sich auf der Ebene des Bundesrates gegen eine freiwillige oder zwingende Direktvermarktung als Vergütungsmodell für die Stromproduktion aus Sonnenstrahlung und Wind auszusprechen, weil die Direktvermarktung die Versorgungssicherheit zunehmend gefährdet und die Stromkunden unnötig zusätzlich belastet.
Alternativ spricht sich der Landtag dafür aus, durch eine veränderte EEG-Vergütung den Beitrag der Erneuerbaren Energien zur Versorgungssicherheit zu steigern, indem z. B. nur neue Windkraftanlagen die volle EEG-Vergütung erhalten, die am sogenannten Referenzertragsstandort über 4.000 rechnerische Volllaststunden erreichen. Solche Windkraftanlagen könnten dann an guten Standorten an Land über 4.000 und auf See sogar über 5.000 rechnerische Volllaststunden erreichen; diese Anforderung ist mit sinnvollen Übergangsfristen zu versehen.

Jürgen Suhr, Johann-Georg Jaeger und Fraktion

Begründung:

Seit dem 01.01.2012 wurde über das EEG den Betreibern von Stromerzeugungsanlagen aus Erneuerbaren Energien die freiwillige Direktvermarktung ihrer Stromproduktion ermöglicht. Die Anlagenbetreiber erhalten vom Stromversorger den durchschnittlichen Börsenstrompreis des Abrechnungsmonats und vom Direktvermarkter die sogenannte Marktprämie (Differenz zwischen Börsenstrompreis und ursprünglicher EEG-Vergütung) und zusätzlich eine Managementprämie (1,2 Cent/kWh in 2012 und 0,65 Cent/kWh in 2013). Die Managementprämie wird in der Regel zwischen dem Direktvermarkter und dem EE-Anlagenbetreiber geteilt. Das aktuelle EEG räumt den Erneuerbaren-Energien-Anlagenbetreibern jeweils monatsweise den Wechsel in die alte EEG-Vergütung ein.

Die Befürworter dieses Modells führen eine verbesserte Prognosegenauigkeit für die erwarteten Strommengen und eine bessere Überwachung und Regelung der betroffenen EE-Anlagen an. Allerdings wurden diese Verbesserungen mit einer zusätzlichen Belastung der EEG-Umlage von ca. 400 Mio. Euro allein in 2012 erkauft. Die Mehrbelastung der EEG-Umlage in 2013 liegt aufgrund der annähernden Halbierung der Managementprämie bei voraussichtlich ca. 200 Mio. Euro.

Die große Koalition will jetzt die verpflichtende Direktvermarktung für alle Neuanlagen ab 5 MW einführen.

Tatsächlich stellt die höhere Prognosegenauigkeit einen Erfolg dar, der sich aber vermutlich mit einem Bruchteil der ausgegebenen Summen auch anderes hätte realisieren lassen.

Problematisch ist neben dem Kostenaspekt der Direktvermarktung vor allem das Auseinanderlaufen von Markt- und Netzsituation.

Die Netzbetreiber vor Ort sind durch die volatilen Einspeisungen von EE-Anlagen zunehmend massiv gefordert, um die Netzstabilität und damit die Versorgungssicherheit zu gewährleisten. Durch immer bessere Wetterprognosen wird die Arbeit der Netzbetreiber tatsächlich erleichtert. Allerdings agieren die Direktvermarkter nicht ausgerichtet am Erfordernis der Systemstabilisierung, sondern an den künstlich geschaffenen Markterfordernissen.

Dazu ein Beispiel aus der Praxis: ein Direktvermarkter reagiert auf einen negativen Strompreis an der Leipziger Strombörse und schaltet innerhalb weniger Sekunden mehrere größere Windparks in Mecklenburg-Vorpommern ab. Der Netzbetreiber vor Ort hatte aber nach seinen Wetterprognosen die unter Volllast laufenden Windparks fest eingeplant und alternative Kraftwerksleistung deshalb abbestellt. Die plötzliche Abschaltung kann in einer schon angespannten Netzsituation zumindest in Teilnetzen bis zu einem Blackout eskalieren. Die einzig vernünftige Alternative ist, dass allein die Netzbetreiber vor Ort über die Zu- oder Abschaltungen von EE-Anlagen in ihrem Versorgungsgebiet entscheiden. Damit würde aber den Direktvermarktern ihre zentrale Funktion am Markt entzogen.

Bei langfristig planbaren Stromerzeugungsanlagen, die nicht vom Wettergeschehen abhängig sind, kann eine Vermarktung ein sinnvolles Konzept darstellen, wenn die Netzerfordernisse immer die erste Priorität behalten. Bei volatilen Erneuerbaren Energien verstärken Direktvermarkter eher die Probleme, zu deren Lösung sie eigentlich beitragen sollten.

Eine sinnvolle Alternative zur Direktvermarktung ist die Kombination aus einem über die EEG-Vergütung erzwungenen höheren Beitrag von neuen EE-Anlagen zur Systemsicherheit und einem vereinfachten und pauschalisierten Abrechnungsverfahren bei EE-Anlagen-Abschaltungen durch die Netzbetreiber. So sollte z. B. bei neuen Windkraftanlagen die volle EEG-Vergütung nur noch dann gezahlt werden, wenn diese am theoretischen Referenzstandort mindestens 4.000 rechnerische Volllaststunden an Land und mindestens 5.000 rechnerische Volllaststunden auf See erreichen. Das EEG bietet ideale Möglichkeiten um die Versorgungssicherheit kostengünstig zu erreichen.

EE-Anlagenbetreiber profitieren von der Berechenbarkeit der EEG-Vergütung des von ihnen produzierten Stroms - im Gegenzug müssen sie dafür eine niedrigere Vergütung akzeptieren. Dies wird aber derzeit durch die Direktvermarktung infrage gestellt, da die Direktvermarktung unter günstigen Umständen eine höhere Vergütung bietet. Im Normalfall sinkt die EEG-Vergütung bei Windkraftanlagen je nach Standort von einer hohen Anfangsvergütung (z. B. ca. 9 Cent/kWh) auf eine deutlich niedrigere Vergütung (z. B. 5,5 Cent/kWh) - bei Offshore-WKA fällt der Unterschied der Vergütungshöhe noch weit höher aus (19 Cent zu 3,5 Cent/kWh). In der Praxis der Direktvermarktung erhalten die WKA-Betreiber aber in der Laufzeit der niedrigen Vergütungsstufe eine deutlich höhere Vergütung. Damit wird die preisdämpfende Wirkung durch die niedrige Vergütungsstufe „verschenkt“ und der Stromkunde zahlt mehr für die EEG-Umlage. Bei einem Wegfall der monatlichen Wechselmöglichkeit zwischen Direktvermarktung und EEG-Vergütung während des Zeitraumes der EEG-Vergütung würden EE-Anlagenbetreiber auch im Zeitraum der niedrigen Vergütungsstufe aufgrund der höheren Einkommenssicherheit auf den Wechsel in die Direktvermarktung verzichten und dadurch die Stromkunden entlasten.