



Bild: Fotolia.com, Photo-K

## Warten auf den Startschuss

Immer mehr Stromkunden wünschen sich, mit Ökostrom quasi aus der Windturbine um die Ecke beliefert zu werden. Eine Verordnungsermächtigung macht dafür den Weg frei, doch die Verordnung schlummert noch im Bundeswirtschaftsministerium.

**VERTRIEB.** Die Unterstützung von Energieversorgern, Verbänden und Unternehmen aus der Windbranche für ein alternatives, regionales Direktvermarktungsmodell für Ökostrom wächst. Trotzdem ist noch unklar, wann das Bundeswirtschaftsministerium die bei der Reform des Erneuerbare-Energien-Gesetzes dafür beschlossene Verordnungsermächtigung umsetzt.

„Wir wissen um den Wunsch von immer mehr Kunden mit Grünstrom aus dem eigenen Land beliefert zu werden“, betont Daniel Hölder, der als Leiter Energiepolitik bei Clean Energy Sourcing (Clens) zu den Vätern des sogenannten Grünstrommarktmodells gehört. Zusammen mit Greenpeace energy, der Naturstrom AG und den Elektrizitätswerken Schönau hatte Clens im Frühjahr vergangenen Jahres dieses Modell entwickelt, das das frühere Grünstromprivileg ersetzen soll. Zu diesem Schritt hatten sich die Ökostromunternehmen entschlossen, da absehbar war, dass mit der EEG-Reform das Grünstromprivileg gestrichen würde.

Aus der traditionellen Stromwirtschaft hat sich bislang unter anderem MVV Energie AG für das Grünstrommarktmodell ausgesprochen. „Auch wenn das Modell an der ein oder anderen Stelle noch feinjustiert werden muss, korrigiert es alle wesentlichen Fehler der Vorgängerregelung“, betonte Vertriebsvorstand Ralf Klöpfer auf der Leitmesse E-world, „wichtig ist, dass wir endlich anfangen, denn mit dem Grünstrommodell bekämen wir auch eine neue Qualität bei der Direktvermarktung von Ökostrom.“ Die regionale Direktvermarktung sei ein weiterer Vertriebskanal und würde ein neues Geschäftsfeld eröffnen: „Was einfach wichtig ist, da bei der Direktvermarktung via Marktprämie die Margen deutlich gesunken sind.“

Noch aus einem weiteren Grund begrüßt der MVV-Vorstand das Grünstrommarktmodell: Dass derzeit nur Hausbesitzer über eigene Photovoltaikanlagen „richtigen“ Ökostrom beziehen könnten, halte er für „unfair“. „Mit dem Grünstrommarktmodell hätte sich die Diskussion, dass die Energiewende nur etwas für Reiche ist, ganz schnell erledigt“, sagte Klöpfer sehr plastisch.

Auch die ABO Wind AG, die hierzulande zu den führenden Projektentwicklern in der Windbranche zählt, spricht sich klar für das Grünstrommarktmodell aus. „Das wird die Akzeptanz der Windenergie in der Bevölkerung steigern, wenn es möglich ist, mit Strom aus solchen Anlagen direkt versorgt zu werden“, betonte Sandra Hook, zuständig für die politische Öffentlichkeitsarbeit.

Sympathien für das Grünstrommarktmodell gibt es auch in der Wirtschaft: Ob der Handelskonzern Metro demnächst wieder Ökostrom bezieht, sei abhängig von der

Umsetzung des neuen Modells, betonte Olaf Schulze, Director Energy, auf der E-world. Seit Abschaffung des früheren Grünstromprivilegs habe Metro den Ökostrombezug eingestellt. „Unser Kunden ist nicht vermittelbar, wie die Belieferung mit Zertifikaten funktionieren soll“, begründete Schulze diesen Schritt.

Bis Ende Juli vergangenen Jahres, hatte der Metro-Konzern rund 300 Mio. kWh Ökostrom insbesondere für Kühlanlagen eingekauft, was rund 20 % des Gesamtbedarfs entsprach. „Wenn der Markt und die Preise stimmen, würden wir auch unseren kompletten Bedarf mit Grünstrom decken“, meinte Schulze. Er kündigte an, dass sich demnächst auch der Handelsverband Deutschland (HDE) als Spitzenorganisation des deutschen Einzelhandels näher mit dem Grünstrommarktmodell beschäftigen werde. Was nahe liegt: Denn Schulze ist Mitglied im HDE-Energieausschuss.

Dass Hölder froh über eine solche Unterstützung wäre, ist keine Frage. Zufrieden registriert der Clens-Mann, dass die Unterstützung in der Regierungskoalition für das Grünstrommarktmodell wächst. Jüngst hatte sich beispielsweise Dirk Becker, der energiepolitische Sprecher der SPD-Bundestagsfraktion, gegenüber Energie & Management nicht nur klar für ein „alternatives Ökostrom-Direktvermarktungsmodell“ ausgesprochen, sondern auch einen klaren Zeitplan formuliert: „Dieses Thema möchte ich bis Mitte des Jahres abgeschlossen haben.“ ■

RALF KÖPKE

© 2015 by Energie & Management Verlagsgesellschaft mbH

Dieser Artikel und alle in ihm enthaltenen Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechts ist ohne schriftliche Zustimmung des Herausgebers unzulässig und wird strafrechtlich verfolgt. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen und die Weitergabe in elektronischer oder gedruckter Form.

Bitte sprechen Sie uns unbedingt an, bevor Sie diesen Artikel weiterleiten oder anderweitig verwenden. Vielen Dank!

## **Benötigen Sie Content aus der Energiewirtschaft für:**

**Ihre Homepage?**

**Ihren Newsletter?**

**Ihr Firmen-Intranet?**

**Bauen Sie auf individuellen Content für Ihre Online-Kommunikation und sichern Sie sich so einen authentischen und starken Auftritt.**



### **Wir bieten dafür die nötigen Content-Lösungen:**

hochwertige Inhalte und Daten für Ihre Online-Medien - ob für die Website, das Intranet und den Newsletter oder für Ihre Social-Media-Kanäle.

#### **content news**

Sie suchen redaktionelle Inhalte für Ihre Online-Auftritte - zur Information Ihrer Belegschaft oder als Serviceleistung für Ihre Kunden? Seit 20 Jahren steht die E&M-Redaktion für Kompetenz und Qualität, für höchste Ansprüche, wenn es um aktuelle Nachrichten aus der Energiewirtschaft geht: von Reportagen, Marktberichten und Interviews bis zu Nachrichten über technische Neuheiten

#### **content data**

Ob Echtzeit- oder historische Daten aus dem Energiemarkt: In unseren detaillierten Datenbanken und Informationsportalen (E&M powernews) n Sie das, was Sie für Ihre tägliche Arbeit brauchen. Zum Beispiel Wetter- und Wasserkraftdaten, Preis-Indizes für die Energiebeschaffung sowie Nachrichten zu Ihrem Unternehmen aus unserem Archiv.

#### **content services**

Als Content-Dienstleister bieten wir ganzheitliche Content-Lösungen, die über die passgenaue Auswahl und Bereitstellung von Inhalten und Daten hinausgehen. So reicht unser Leistungsspektrum von der strategischen Planung Ihrer Online-Kommunikation über die Erstellung individueller Formate (Unique Content) bis hin zur Optimierung bestehender Inhalte.

#### **Komfortabel und sofort verfügbar**

Mehrwert ohne Mehrarbeit! Reduzieren Sie Ihren internen Aufwand durch die externe Content- und Datenlieferung durch E&M. Und zwar in dem von Ihnen bevorzugten technischen Format und optischen Design. Individualisieren Sie Ihr Angebot - schnell und unkompliziert - ohne technisches Know-how und zusätzliche Ressourcen.

**Qualitativ hochwertig und für alle Plattformen**

Unsere Inhalte landen dort, wo Sie es wünschen! Ob auf Ihrer Firmen-Website, im Kunden- und Mitgliederportal (Extranet-Lösungen) oder im Intranet. Im Web, via Mobile oder über Terminals am Point of Sale, unsere Inhalte sind plattformübergreifend einsetzbar. Inhalte, die in punkto Aktualität und Qualität täglich neu überzeugen.

**Individuell und mit Mehrwert**

Auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten und modular einsetzbar, so sind unsere Inhalte aus dem Energiemarkt. Die Content-Lieferung: immer an Ihren Bedürfnissen und Wünschen ausgerichtet - ob redaktionelle Inhalte oder hochwertige Energie-Daten. Wir sorgen dafür, dass Ihr Content bei Mitarbeitern und Kunden nachhaltig wirkt.

**Funktionen & Lizenzen**

Direkter Zugang mit individuellen Passwörtern, Sammelzugänge mit allgemeinem Login oder Integration in das eigene CMS (Intranet/Extranet).

**Intranet & Extranet**

Lizensierung: Mehrfach-Lizensierung, nutzungsabhängige Abrechnung und individuelle Pauschallösungen.

**Sie haben Fragen oder möchten eine persönliche Beratung? Sebastian Lichtenberg freut sich unter Tel. 08152 / 93 11-88 oder unter [vertrieb@emvg.de](mailto:vertrieb@emvg.de) über Ihre Anfrage.**

[www.energie-und-management.de](http://www.energie-und-management.de) - Ihr Informationsdienstleister für die europäische Energiewirtschaft

Energie & Management Verlagsgesellschaft mbH  
Schloß Mühlfeld, D-82211 Herrsching  
Tel +49 8152 9311-77 / Fax -22  
[vertrieb@emvg.de](mailto:vertrieb@emvg.de)  
<http://www.energie-und-management.de>

Registergericht München HRB 105 345  
Geschäftsführer: Gisela Sendner, Timo Sendner