

# Ökostrom trifft Elektromobilität – Energieversorgung unter veränderten Rahmenbedingungen gestalten

Rebecca Horn

*Seit der Verabschiedung des Erneuerbare-Energien-Gesetzes im Jahr 2000 hat sich der deutsche Versorgungsmarkt massiv verändert. Es gilt, neuen Themen, technologischen Möglichkeiten und Regularien Rechnung zu tragen. Einen vielversprechenden Ansatz liefert ein Modell von SEtrade, das die Flexibilisierung der dezentralen Ökostromerzeugung mithilfe von Batteriespeichern vorsieht und gleichzeitig auf regionale Wertschöpfung im Vertrieb abzielt. Darüber hinaus wird mit Unterstützung kompetenter Partner wie der AKTIF-Gruppe auch das Selbstverständnis eines EVU neu interpretiert.*

Die Grundidee der SEtrade GmbH, die Anfang 2020 den Geschäftsbetrieb aufgenommen hat, beruht darauf, eine direkte Brücke zwischen dezentraler Stromerzeugung und regionaler Belieferung zu schlagen, wobei das Thema Elektromobilität eine zentrale Rolle einnimmt. So adressiert das Team rund um Gründer und Geschäftsführer Detlef Siebert gleich mehrere aktuelle Problemstellungen im Markt.

Wichtige Zielgruppe sind im Zuge dessen die Betreiber bestehender PV- und Windkraftanlagen, die künftig aus der Förderung des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG) fallen. Sie alle müssen sich über kurz oder lang mit der Frage auseinandersetzen, ob und wie sich ihre Anlagen auch fernab des EEG wirtschaftlich einsetzen lassen.

Ihnen bietet SEtrade über Power Purchase Agreements (PPA) – also längerfristige Stromabnahmeverträge mit entweder fixierten Preisen und bis zu zehn Jahren Laufzeit oder über die Abwicklung in Kundenbilanzkreisen – eine Alternative, die selbst in einem volatilen Erzeugungsumfeld Planungssicherheit gewährleistet. Da SEtrade die Betreiber bis zum Auslaufen der EEG-Förderung im Rahmen der Direktvermarktung nach dem Marktprämienmodell ebenfalls unterstützt, können die Weichen für einen reibungslosen Übergang zum PPA rechtzeitig gestellt werden.

Die Notwendigkeit neuer, sinnvoller Absatzmöglichkeiten – jenseits des direkten Verkaufs am Spotmarkt – ist für Detlef Siebert, Gründer und Geschäftsführer der SEtrade GmbH, offensichtlich: „In den letzten Jahren wurden in Deutschland allein mehrere tausend Freiflächen-Solaranlagen mit jeweils über 1 MW Leistung errichtet.



Zu den Anlagen aus dem Erzeugungspotfolio von SEtrade gehört beispielsweise der Solarpark Gotha  
Bild: SEtrade

Wenn die staatliche Förderung ausläuft, muss es für diese ja irgendwie weiter gehen. 2023 gibt es hier einen ersten Peak, der nächste große Aufschlag kommt dann 2030. Hier sprechen wir von 20 GW aus Solar- und 20 GW aus Windkraftanlagen.“ Die Problematik betrifft aber nicht nur Bestandsanlagen. Darüber hinaus benötigen auch Projektentwicklungsgesellschaften (EPC) im Photovoltaik- oder Windkraftumfeld in Post-EEG-Zeiten stichhaltige und verlässliche Fremdkapital-Finanzierungskonzepte, um Investoren für ihre Vorhaben zu gewinnen. Mit PPAs und modernen, regionalen Vermarktungskonzepten lässt sich hier eine wichtige Lücke schließen. Demgegenüber stehen immer mehr Gewerbetunden, für die eine Stromversorgung über lokal erzeugten Ökostrom attraktiv ist. Zudem bietet das Thema E-Mobilität verheißungsvolle Potenziale.

## Speicherlösungen erhöhen Wertschöpfung

Wichtiger Dreh- und Angelpunkt des von SEtrade anvisierten Zusammenspiels von Erzeugungsanlagen, gewerblichen Verbrauchern und Ladesäulen ist der Einsatz von Speicherlösungen. „Es geht vor allem darum, die Flexibilisierung der Erneuerbare-Energien-Anlagen durch Speicher voranzutreiben. Beim Bau der PV- und Windkraftobjekte war das – nicht zuletzt aufgrund der vom EEG geschaffenen Rahmenbedingungen – in der Vergangenheit meist noch kein Thema. Aber mittlerweile ist auch die Technologie in diesem Bereich so weit vorangeschritten, dass sich die Wertschöpfung über einen solchen Ansatz massiv steigern lässt.“

Entsprechende Optionen bezieht SEtrade bei der Gestaltung von PPAs und Refinanzie-



rungskonzepten gezielt mit ein – genau wie die individuelle Situation auf Erzeugungsseite, wobei u.a. die Bereitstellung einer Ladesäuleninfrastruktur weiter in den Fokus rückt.

### Erzeugung und Verbrauch regional in Einklang bringen

Siebert präzisiert: „Wenn ein Anlagenbetreiber oder -planer auf uns zukommt, schauen wir uns die spezifischen, regionalen Gegebenheiten ein. Liegt beispielsweise ein Parkplatz oder – noch spezifischer – der Standort eines Paketdienstleisters mit E-Flotte in direkter Nähe zur Erzeugungsanlage, eröffnet sich mit dem Anschluss einer Ladesäule möglicherweise Potenzial zur zusätzlichen regionalen Wertschöpfung und es entsteht eine Win-win-Situation für die unterschiedlichsten Anspruchsgruppen. Hierfür muss im Idealfall nur ein Gleichstromkabel gelegt werden, um die erzeugte Energie direkt an den Mann zu bringen.“ Für die bauliche Realisierung entsprechend der energiewirtschaftlichen Konzeption durch SEtrade ist der jeweilige Auftraggeber verantwortlich, wobei Detlef Siebert und sein Team gerne erfahrene Partner aus dem Netzwerk der beteiligten Vispiron-Gruppe vermitteln.

Das Augenmerk von SEtrade selbst liegt anschließend auf der prozessualen Abwicklung aller energiewirtschaftlichen Aufgaben im Rahmen der angebotenen PPAs, Versorgungs- und Dienstleistungsverträge. In diesem individuellen Ansatz sieht Siebert ein wichtiges Unterscheidungskriterium im Markt: „Natürlich gibt es auch andere Energieversorger oder Direktvermarkter, die PPAs anbieten. Für uns zählt aber vor allem eine regionale Wertschöpfung. Einschlägige Möglichkeiten auszuloten und entsprechende Prozesse energiewirtschaftlich abzubilden, ist vielen Marktbegleitern meist zu kleinteilig.“

### EVU-Idee neu gedacht

Auch beim organisatorischen Aufbau von SEtrade ist Detlef Siebert ganz bewusst neue Wege gegangen: „Traditionell ist es ein wichtiges Statusmerkmal von Energieversorgungsunternehmen, einschlägige Prozesse in den eigenen Reihen abzubilden – von der Prognose über das Bilanzkreis- oder Energie- und Stammdatenmanagement bis



Für Detlef Siebert, Gründer und Geschäftsführer der SEtrade GmbH, ist das Gelingen der Energiewende nicht zuletzt von neuen Geschäftsmodellen und der Eigeninitiative der Marktakteure abhängig  
Bild: SEtrade

hin zu Handel, Portfoliomanagement sowie Abrechnung. Es gibt jedoch zahlreiche Anbieter, die sich auf die einschlägigen Abläufe spezialisiert haben und eine saubere Abwicklung gewährleisten“, erläutert der Geschäftsführer, der über 25 Jahre Erfahrung im Energiemarkt mitbringt. Für ihn stellte sich von Anfang an die Frage, ob es möglich ist, nicht nur einzelne, sondern alle energiewirtschaftlichen Standardprozesse über Dienstleister abzubilden, um sich ganz auf die eigentliche Kernwertschöpfung konzentrieren zu können.

Diese Rechnung ist aufgegangen: Handelsaktivitäten – beispielsweise hinsichtlich der Residualmengen – laufen über einen spezialisierten Partner, den zweiten wichtigen Stützpfeiler für alle weiteren Prozesse rund um Prognose, Energiedatenmanagement (EDM) und Abrechnung bildet die Senftenberger AKTIF-Gruppe. Hinzu kommt noch ein Wetterdienstleister. Das Zusammenspiel und der Datenaustausch zwischen den einzelnen Beteiligten funktionieren reibungslos. Auf diese Weise kann Detlef Siebert die SEtrade-spezifischen Aufgaben mit einem Team von derzeit nur fünf Mitarbeitern stemmen und neben der Verwaltung von 45 MW Strom via Direktvermarktung, 2 MW via PPA sowie der Belieferung von 40 Gewerbekunden auch den Ausbau der Geschäftsaktivitäten weiter vorantreiben.

### Dienstleistersuche mit Kalkül

„Natürlich haben wir bei der Auswahl nichts dem Zufall überlassen und im Zuge der Ausschreibung genau geschaut, wer in welcher Kombination am besten zu uns passt.

So hat uns AKTIF als jetziger Full-Service-Dienstleister für die abrechnungs- und prognoserelevanten Prozesse inkl. EDM beispielsweise durch den starken Fokus auf kaufmännische Themen überzeugt. Abrechnung ist eben nicht nur Rechnungslegung, sondern beinhaltet auch Nebenbuchhaltung und alle Aspekte rund um SEPA-Lastschriften oder die Kommunikation mit Buchhaltung oder Steuerberatung. Zudem waren alle individuellen Abrechnungsfälle abbildbar, was in unserem Fall ja keinesfalls trivial ist“, präzisiert Siebert und streicht noch einen weiteren Vorteil des „Process-as-a-Service“-Ansatzes heraus: „Die Umsetzung ging enorm schnell. Innerhalb von nur vier Monaten konnten wir unserer Idee eines Energieversorgungsunternehmens Leben einhauchen und waren ohne Einschränkungen handlungsfähig, einschließlich aller notwendigen Genehmigungen. Das wäre nie so zügig realisierbar gewesen, wenn wir die entsprechende IT- und Prozesslandschaft unter unserem eigenen Dach aufgebaut hätten.“

### Botschafter der Energiewende

Mit dieser Sicherheit im Rücken kann sich das Team von SEtrade nun ganz der Kundenakquise in alle Richtungen widmen. Der Ansatz stößt im Markt bereits auf eindeutiges Interesse. Schon heute fließen zwei Drittel des auf der einen Seite dezentral erzeugten Ökostroms direkt in die Belieferung der 40 Gewerbekunden, der Rest wird über die Börse vermarktet. Erklärtes Ziel ist es, dass sich die Leistung aus dezentraler Erzeugung und Stromvertrieb unter dem Dach von SEtrade in naher Zukunft weitgehend decken.

Somit ist dieses Beispiel ein klarer Beweis, dass sich der Weg zur Energiewende auf Basis neuer Geschäftsmodelle und der nötigen Portion Eigeninitiative entscheidend ebnen lässt. Hierfür ist es laut Siebert jedoch wichtig, dass alle Akteure an einem Strang ziehen und bisherige Hürden seitens der Politik – wie beispielsweise die bestehende Diskriminierung im Hinblick auf Solardeckel oder die Besteuerung von Speichern – konsequent abgebaut werden.

*R. Horn, Redakteurin für Energiethemen bei der Press'n'Relations GmbH, Ulm  
rh@press-n-relations.de*