

Wolken für die Energiewende?

Bislang sind Cloud-Modelle im Solarsektor vor allem Marketing mit einem Modewort. Die Branche will sich mit den virtuellen Speichern jedoch rüsten – für die Zeit, wenn Flexibilität und die wechselseitige Versorgung von Kunden im Strommarkt Erlöse bringen werden.

Von Bernward Janzing

Daten speichert man heute in der Cloud. Das ist modern – die Cloud mithin ein Modewort geworden. Und schon haben auch Strategen der Energiewirtschaft den Begriff gekapert: Der Stromkonzern Eon hat gerade verkündet, fortan Sonnenstrom in einer „Solar-Cloud“ zu speichern. Damit suggeriert das Unternehmen, man könne nun auch seinen selbst erzeugten Strom irgendwo in fernen Speichern parken und jederzeit darauf zugreifen – ähnlich, wie es mit persönlichen Daten geschieht, die auf Servern rund um den Globus statt auf der eigenen Festplatte liegen.

Vollmundig spricht der Versorger von einem „einzigartigen virtuellen Speicher“, mit dem man „Solarstrom unbegrenzt ansparen und bei Bedarf wieder abrufen“ könne: „An sonnigen Tagen bauen Sie ein Guthaben auf, das Sie in der Nacht, bei Regentagen, in den Wintermonaten oder für Ihr Elektroauto nutzen können.“ Werbeslogan: „Nutzen Sie jetzt einfach 100 Prozent eigenen Solarstrom.“

Auf Rückfrage muss das Unternehmen allerdings einräumen, dass dieses Konzept in erster Linie Marketing ist. Denn an den energiewirtschaftlichen Vorgaben kommt auch Eon nicht vorbei. Einspeisung und Strombezug sind zwei separate Vorgänge, die hier lediglich abrechnungstechnisch verknüpft werden. Genauso gut könnte man den Solarstrom auf eigene Rechnung mit EEG-Vergütung einspeisen und seinen Strombedarf durch einen Anbieter nach

Wahl decken. Eon verrechnet beide Positionen. „Nebelkerze für die Energiewende“ nennt das die Deutsche Gesellschaft für Sonnenenergie.

Auch der Solarenergie-Förderverein Deutschland (SFV) in Aachen spart nicht mit Kritik: Der Kunde werde „kräftig an der Nase herumgeführt“, sagt Susanne Jung vom SFV, Eon betreibe die „perfekte Marketing-Strategie“. Solarstrom, der ins öffentliche Netz eingespeist wird, vermische sich mit Strom aus fossilen Quellen und Atomkraft, er werde über das Stromnetz allenfalls räumlich verschoben: „Eine zeitliche Verschiebung in Zeiten ohne Solarstrom findet nicht statt.“ Der Strom, den Eon liefert, wenn die Sonne gerade nicht scheint, stamme „ganz überwiegend nicht aus gespeichertem Solarstrom“.

Auch die politische Botschaft dieses Modells findet der SFV heikel. Denn das Angebot erwecke den Eindruck, Stromspeicher seien unnötig, als reiche der Stromhandel und die Digitalisierung. So werde „der Energiewirtschaft und der Politik beim Ausbremsen von Investitionen in echte Kurz-, Mittel- und Langzeitspeicher kräftig auf die Schulter geklopft.“

Eon sieht die Kritik gelassen. „Die Kunden wünschen ein solches Angebot“, sagt Firmensprecher Stefan Moriß. Es sei einfach „ein anderes Gefühl“, wenn man „virtuell seinen eigenen Strom zurückgeliefert“ bekomme. Auch wenn der eingespeiste Strom faktisch schlicht nach dem EEG vergütet wird, und er damit weder dem Erzeu-

ger noch Eon zur weiteren Nutzung oder Vermarktung als Ökostrom zur Verfügung steht – gemäß dem Verbot der Doppelvermarktung. So muss die Rücklieferung an den Cloud-Kunden dann zwingend durch Strom erfolgen, den Eon als Ökostrom am Markt einkauft, beziehungsweise durch den Kauf von Zertifikaten grün wäscht. Auch auf letzteres Instrument greift der Konzern zurück, wie er einräumt.

Selbst ökonomisch ist dieses Modell für den Kunden nicht unbedingt vorteilhaft. „Wer einen Preisvergleich für die Reststromlieferung durchführt, kommt zu dem Schluss, dass man, zumindest im ersten Jahr unter Zurechnung der Boni, mit dem Eon-Ökostrom-Angebot finanziell besser beraten ist als mit der Solar-Cloud des Unternehmens“, betont Solarexpertin Jung. Zudem seien die Vertriebsstrukturen für die Kunden „in Teilen undurchschaubar“.

Doch Eon ist mit seinem Cloud-Modell nicht allein. Der Oldenburger Versorger EWE nennt sein soeben präsentiertes Konzept „my Energy Cloud“. Auch hier ist die Rede davon, dass sich damit „die Menschen nahezu komplett mit ihrem selbst erzeugten Solarstrom versorgen können“. Das Unternehmen sieht gar eine „grundlegende Veränderung der bisherigen Energiewelt“ kommen: Mit der Cloud „bieten wir Kunden mit Stromspeichersystemen die Möglichkeit, sich in einer ‚grünen‘ Stromgemeinschaft mit anderen privaten Stromerzeugern zu verbinden und sich in der Community zu nahezu 100 Prozent selbst

zu versorgen“, sagt Unternehmensvorstand Michael Heidkamp. Damit gehe man „einen weiteren Schritt auf dem Weg in die digitale Energiewirtschaft“.

Auch bei EWE funktioniert das Modell nur in der Kommunikation, während faktisch die Kunden mit dem normalen Ökostrommix des Unternehmens beliefert werden. Als Argument für das Konzept führt das Unternehmen aber einen „reduzierten administrativen Aufwand“ für die Kunden an: Indem Anlagenbetreiber ihre EEG-Vergütungen an EWE abtreten und diese bei der Stromrechnung gutgeschrieben bekommen, sei es für sie komfortabler.

Ein weiterer Anbieter ist die Firma Sonnen im bayerischen Wildpoldsried, die ihre „Sonnen-Community“ als „die erste dezentrale Energiegemeinschaft Deutschlands“ vermarktet. Diese verbinde „Menschen, die ihren Strom selbst produzieren, zu einem großen unabhängigen Netzwerk“. Alle Besitzer einer Sonnen-Batterie seien „virtuell und intelligent miteinander verbunden“. So könnten sie „je nach Bedarf und Wetterlage überschüssigen Strom in die Community einspeisen oder benötigten Strom hieraus beziehen“.

Dass freilich auch hier die energiewirtschaftliche Sicht eine andere ist, zeigt die gesetzlich verpflichtende Stromdeklaration: Sonnen weist in seinem Strommix, den das Unternehmen seinen Kunden liefert, 32 Prozent Kohle- und elf Prozent Atom-

strom aus. Anders geht es nicht, wenn man einerseits EEG-Vergütungen erhalten will, andererseits als Lieferant seinen Strom am Markt einkauft, aber dort nicht explizit Ökostrom ordert. Wollte man den eingespeisten Solarstrom andernorts wieder als Ökostrom verkaufen, müsste man bei der Einspeisung auf die EEG-Vergütungen verzichten.

Was alle Akteure in diesem Geschäft eint, ist die Hoffnung auf geänderte energiewirtschaftliche Rahmenbedingungen und damit auf neue Erlöse. Denn so bemüht und so werbetechnisch überdreht die heutigen Cloud-Konstruktionen sich mitunter präsentieren – in Zukunft sollen daraus echte Geschäftsmodelle im Dienste der Energiewende werden. Etwa, wenn überschüssiger Solarstrom vom Dach eines privaten Erzeugers unkompliziert und günstig von einem anderen Abnehmer verbraucht werden könnte. Um das möglich zu machen, müsste man aber die Netzentgelte neu regeln, beispielsweise so, dass der regionale Verbrauchervorteile erhält. Neben dem Ziel, eine wechselseitige Versorgung der Kunden aufzubauen, haben die Unternehmen auch den Markt im Blick, der sich aus neuen Flexibilitäten bei der Stromversorgung ergeben könnte. Sonnen stellt bereits heute aus seinen angebundenen Speicheranlagen Netzdienstleistungen wie Primärregelleistung bereit. Zudem testet die Firma gerade zusammen mit dem Netzbetreiber Ten-

net, wie gebündelte Solarspeicher für den Redispatch zum Einsatz kommen können, die flexible Anpassung der Einspeisung, um Netzengpässe zu kompensieren.

Auch der Ökoenergie-Anbieter Lichtblick hat mit seinem Projekt „Schwarmstrom“, das auch Solaranlagen und Batteriespeicher umfasst, das Ziel, in Zukunft die Erzeuger im Sinne des Energiemarkts zu steuern. Im Moment sei das noch kein tragfähiges Geschäftsmodell, sagt Firmensprecher Ralph Kampwirth: „Aber wir bereiten uns auf einen Markt vor, der kommt.“ Ähnlich sieht es Mathias Bloch, Sprecher der Firma Sonnen: „Das Konzept ist für uns eine Investition in die Zukunft.“

Und was bedeutet das nun für die Kunden von heute? Bei der Entscheidung für oder gegen solche Angebote können verschiedene Aspekte eine Rolle spielen: Inwiefern engagiert sich der Anbieter tatsächlich für den Fortschritt der Energiewende? Wie günstig ist das jeweilige Modell im Vergleich zur konventionellen Einspeisung bei parallelem Strombezug durch einen Anbieter nach Wahl? Und reizen jemanden vereinfachte Abrechnungsmodalitäten?

So mag es am Ende für den Einzelnen auch Gründe geben, ein solches „Cloud-Modell“ zu nutzen. Nur darf man es nicht als Pendant der Datenwelt verstehen – Kilowattstunden und Kilobytes sind eben doch grundsätzlich verschiedene Dinge. ◀