



Einführung des neuen Vergütungsmodells für Produzenten.
Aufteilung in Dienstleistungsentgelt & Vermarktungskosten.

März 2022

Liebe Produzent*innen,

seit rund 6 Monaten erreichen die Strompreise immer neue, nie da gewesene und bisher unvorstellbare Höhen.

Jetzt hat auch die russische Invasion in der Ukraine den Trend nochmals erheblich verstärkt und vollkommen unvorhersehbar gemacht. Wir hoffen, dass der Konflikt bald beendet werden kann, müssen aber auch davon ausgehen, dass er sich über Monate wenn nicht Jahre hinzieht.

Bei der Direktvermarktung tragen wir als Ihr Direktvermarkter erhebliche Handelsrisiken, die wir bisher durch die Dienstleistungsentgelt abdecken.

In den letzten Monaten wurden Sie bereits unsererseits mit erheblichen Erhöhungen des Dienstleistungsentgelts und einer direkten Kopplung der Vergütung des Stroms an den stundengenauen Börsenpreis konfrontiert.

Diese Änderungen innerhalb kurzer Zeit waren leider notwendig, um die dramatischen Veränderungen des Strommarktes zu reflektieren.

Nun zeigt sich aber, dass die bereits erfolgten Veränderungen das fundamentale Problem, die Risiken in einem unkalkulierbaren Markt durch eine feste Gebühr reflektieren zu müssen, nicht lösen.

Daher werden wir abermals unser Vergütungsmodell umstellen. Mit dem **neuen Vergütungsmodell** haben wir ein nachhaltiges, faires Modell geschaffen und freuen uns, Sie weiterhin bei der Direktvermarktung Ihrer Anlage unterstützen zu dürfen.

Was bedeutet das für Sie?

Alle genannten Gründe zwingen uns nun dazu, mit Ihnen zum 01.05.2022 einen **neuen Direktvermarktungsvertrag** abzuschließen zu müssen. Die Einführung eines neuen Vergütungsmodells bedingt einen Neuvertragsabschluss. Das bedeutet für Sie, dass wir Ihren aktuellen Direktvermarktungsvertrag hiermit zum 30.04.2022 kündigen.

Neues Vertragsangebot

Unser neues Vertragsangebot gilt ab dem 01.05.2022. Dieses werden wir Ihnen bis zum 15.03.22 zustellen. Sie erhalten dazu eine gesonderte Mail mit einem individuellen Link.

Falls Sie dem neuen Vertragsangebot nicht zustimmen sollten, möchten wir Sie darauf hinweisen, dass Sie sich einen anderen Direktvermarkter suchen müssten, da Ihre Anlage sonst aus der Direktvermarktung fallen würde.

Einen Wechsel der Vermarktungsform (z.B. zurück in die EEG-Vergütung) müssen Sie uns bereits bis spätestens zum 25.03.2022 melden.

Auch bei unserem Neuvertrag genießen Sie eine kurze Kündigungsfrist zum Ende des Folgemonats, so dass sie weiterhin die volle Flexibilität innehaben.

Wir sind überzeugt, dass das gewählte Modell fair, transparent und auch für alle Beteiligten wirtschaftlich nachhaltig ist.

Worum geht es?

Folgende Informationen erläutern die Einführung des neuen Vergütungsmodells für Produzenten, die ihren Strom in der Direktvermarktung über Lumenaza veräußern.

Bisher besteht die Abrechnung / Gutschrift für den Produzent in der Regel aus zwei Beiträgen. Zum einen wird der gelieferte Strom vergütet, zum zweiten zahlt der Produzent ein **Dienstleistungsentgelt**, die den operativen Aufwand sowie die Vermarktungskosten und -risiken des Direktvermarkters abdeckt.

Dieses Dienstleistungsentgelt ist entweder fest an die eingespeiste Strommenge oder an die Kapazität der Erzeugungsanlage gekoppelt. Angesichts der explodierenden Strompreise ist das Vermarktungsrisiko für den Direktvermarkter enorm gestiegen und kann nicht mehr über eine fixe Gebühr abgebildet werden.

Um sowohl für Stromproduzenten als auch für Direktvermarkter eine langfristige und nachhaltige Ökonomie aufrecht zu erhalten, benötigt es ein dynamischeres Modell, das die realen Kosten mit berücksichtigt.

Neues, dynamisches Modell

Für den produzierten Strom erhält der Produzent eine Vergütung, die entweder den energieträgerspezifischen Marktwert oder aber dem Day-Ahead Stundenpreis der Strombörse entspricht.

Anfänglich waren nahezu alle Vergütungen für den Strom in der Industrie an den energieträgerspezifischen Marktwert gekoppelt. Da dieser der mengengewichtete Mittelwert des Börsenpreises (Day-Ahead) z.B. aller Solaranlagen ist, kommt es, auf die einzelne Anlage betrachtet, zu erheblichen Abweichungen.

PV-Anlagen mit Eigenverbrauch speisen z.B. häufig unter der Woche fast nichts ein, da das Gewerbe allen produzierten Strom selbst verbraucht. Am Wochenende, zu Zeiten niedriger Strompreise, speist die Anlage dann ein.

Deshalb haben viele Direktvermarkter inkl. Lumenaza die meisten Verträge auf die Vergütung des Day-Ahead Stundenpreises, auch Spotmarkt-Preis genannt, umgestellt. In diesem Modell wird der vom Produzenten eingespeiste Strom gemäß der Preise der sogenannten **Day-Ahead Auction** vergütet. Jede Stunde hat einen individuellen Preis. Der Handel findet am Vortag um 12:00 Uhr statt.



Vermarktungskosten und Risiken

Gegenüber der Vergütung zum Spotpreis ergeben sich erhebliche Vermarktungskosten für den Direktvermarkter, die sich im Wesentlichen aus drei Komponenten zusammensetzen:

Zum Ersten muss bis zum Vortag 12:00 Uhr eine Prognose die für den Folgetag erzeugte Energiemenge vorhersagen. Aufgrund der volatilen Eigenschaften von Wind und Sonne aber auch z. B. von ungeplanten Wartungsfenstern kommt es zwangsläufig zu Abweichungen der tatsächlichen Einspeisung von der zuvor abgegebenen Prognose.

Unsere Prognosen werden permanent mit neuen Wetterdaten aktualisiert und mehrmals täglich handeln wir am sogenannten Continuous Intraday Markt der Strombörse, um die Aktualisierungen zu reflektieren. Die dabei erzielten Preise weichen von den Day-Ahead Preisen ab.

Prinzipiell können Gewinne oder Verluste erzielt werden. Diese Komponenten bezeichnen wir als **Ausgleichskosten – Continuous Intraday**.

Zum Zweiten bleibt trotz der aktualisierten Prognosen eine Abweichung zur tatsächlichen Einspeisung bestehen. Die Strommengen hinter diesen Abweichungen werden dann vom Übertragungsnetzbetreiber als sogenannte Ausgleichsenergie zur Verfügung gestellt. Dies bezeichnen wir als **Ausgleichskosten - Ausgleichsenergie**.

Zum Dritten muss der Direktvermarkter den Stromhandel viertelstundengenau vornehmen. Daraus ergibt sich eine Differenz zum Stundenweise Handel am Day-Ahead Markt. Strom mit viertelstündlicher Auflösung wird am Vortag um 15:00 Uhr innerhalb der sogenannten Intraday-Auction gehandelt. Der Preis der Intraday-Auction weicht wiederum von dem Day-Ahead Markt ab.

Die Differenz bezeichnen wir als **Rampenkosten**, da der Preisunterschied besonders bei Sonnenaufgang und Sonnenuntergang bedingt durch die schnelle Zu- bzw. Abnahme der PV-Produktion besonders groß ist.

Kosten der Vermarktung

Die kompletten Kosten der Vermarktung belaufen sich also auf die Summe von:

Vermarktungskosten = Ausgleichskosten-Continuous Intraday + Ausgleichskosten-Ausgleichsenergie + Rampenkosten



Beispiel Rampenkosten

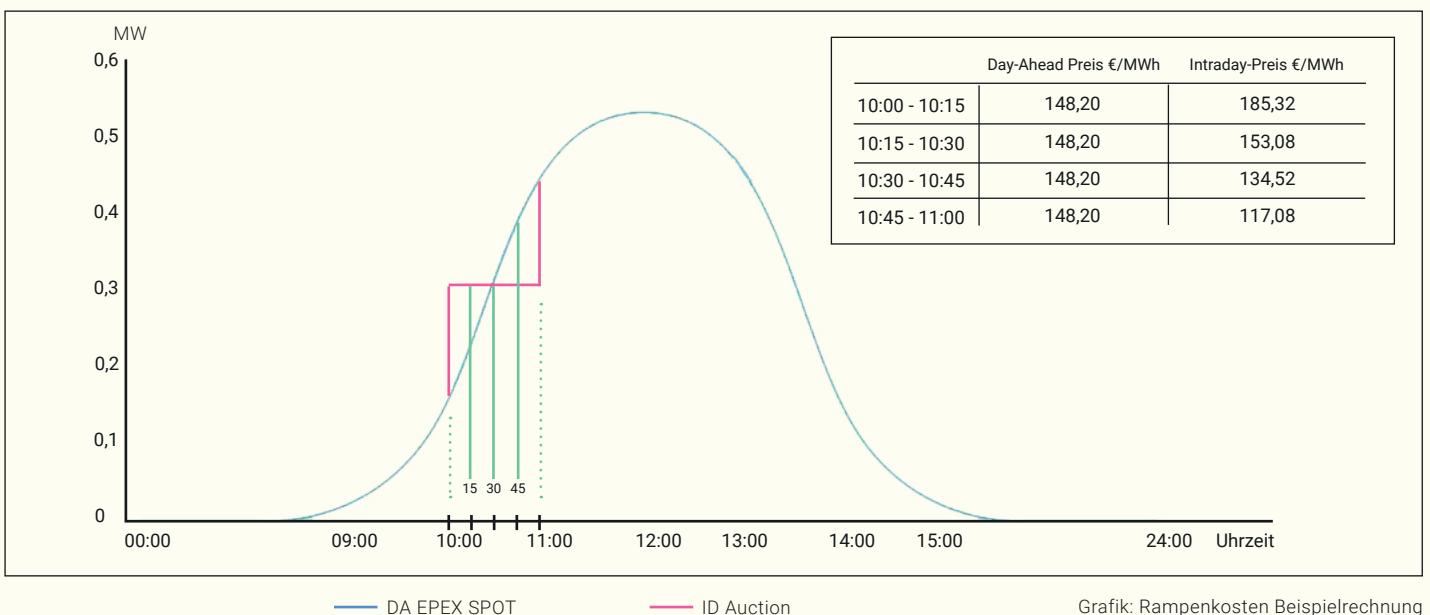
Am Vortag wurde eine bestimmte Menge PV-Strom zum Preis von 148,20 Euro für die Stunde 10-11 Uhr gehandelt. Im viertelstündlich Intraday-Auction Handel werden dann alle Abweichungen zu diesem Durchschnittswert beseitigt.

Da die PV-Einspeisung am Vormittag ansteigt, wurde in den ersten zwei Viertelstunden unvermeidlich zu viel verkauft. Dies muss durch den Zukauf weiterer Strommengen zu höheren Preisen ausgeglichen werden (hier 185,32 bzw. 153,08 Euro.)

In den zwei folgenden Viertelstunden steigt die Einspeisung und der Strompreis sinkt.

Da mit der Durchschnittsmenge zu wenig verkauft wurde, müssen die Überschussmengen nun zu niedrigeren Preisen (134,52 bzw. 117,08 Euro) verkauft werden.

Der Direktvermarkter macht demnach in jeder Viertelstunde dieses Beispiels einen Verlust.



Unser neues Preismodell

Das neue Lumenaza Preismodell setzt sich aus drei Faktoren zusammen.

Zum Ersten wird der eingespeiste Strom weiterhin stundenscharf nach Spotpreis gemäß EPEX Day-Ahead vergütet.

Zum Zweiten gibt es ein Dienstleistungsentgelt, das sich an der Erzeugungskapazität der Anlage orientiert.

Zum Dritten werden die Vermarktungskosten wie oben definiert an die Produzenten 1:1 durchgereicht.

Die **Vermarktungskosten** für jede einzelne Anlage (Vermarktungskosten_{Anlage}) werden aus den Gesamtvermarktungskosten aller Anlagen berechnet (Vermarktungskosten).

Der Grund ist, dass alle Anlagen zuerst gepooled werden, um Schwankungen besser auszugleichen. Die Vermarktung und Prognose erfolgt für den gesamten Pool.

Generell gilt, dass sich mit der Anzahl der angeschlossenen Anlagen die Qualität der Prognosen durch bessere Mittlungseffekte verbessert. Ab einer gewissen Größe des Pools verringert sich allerdings der positive Effekt.

Um eine faire Verteilung der Vermarktungskosten zu gewährleisten, wird die anlagenspezifische Erzeugungsleistung als Bezugsgröße gewählt.

Da die Erzeugungsarten PV, Wind, Biogas unter-

schiedliche Volllaststunden und Volatilitäten aufweisen, werden noch folgende Gewichtungsfaktoren eingeführt:

PV-Gewichtungsfaktor = 1

Wind_AnLand-Gewichtungsfaktor = 2

Biogas-Gewichtungsfaktor = 1

Lumenaza wird diese Faktoren kontinuierlich beobachten und behält sich das Recht vor, diese anzupassen. Letztlich gilt diese Formel für die anlagenspezifische Vermarktungskosten:

$$\text{Leistungspool} = \sum_{i=1}^n \text{Anlage_Leistung}_i \times \text{Anlage_Gewichtungsfaktor}_i$$

$$\text{Anteil_Stromerzeugungsanlage} = \frac{\text{Anlage_Leistung} \times \text{Gewichtungsfaktor}}{\text{Leistungspool}}$$

$$\text{Anteil_Vermarktungskosten} = \text{Vermarktungskosten} \times \text{Anteil_Stromerzeugungsanlage}$$

Beispiel: die Leistung des gesamten Pools beträgt 100.000 KW, die PV Anlage hat eine installierte Leistung von 300 KW, die mtl. Vermarktungskosten betragen 30.000 €, dann ergeben sich folgende anlagenspezifische Vermarktungskosten:

$$\text{Vermarktungskosten_Anlage (KWp)} = 30.000 \text{ €} \times (300 \text{ KWp} \times 1) / 100.000 \text{ KWp} = 90 \text{ €}$$

Zu diesen Vermarktungskosten für die Anlagen kommt noch ein fixes monatliches Dienstleistungsentgelt hinzu.

Zukünftig können auch Bonus / Malus Elemente in die Berechnung eingebaut werden, z.B. wenn Anlagen keine Live-Daten zur Verfügung stellen oder Wartungen nicht ankündigen.

Strompreise auf Rekordhoch

Strom ist derzeit in Deutschland bereits teurer als fast überall auf der Welt. Komplexe Faktoren greifen dabei ineinander und treiben den Anstieg der Strompreise.

Vordergründig sind es die Beschaffungskosten an den Strombörsen, die zum aktuellen Strompreis führen. Diese extremen Preisanstiege müssen die Energieversorger in ihrer Preiskalkulation berücksichtigen.

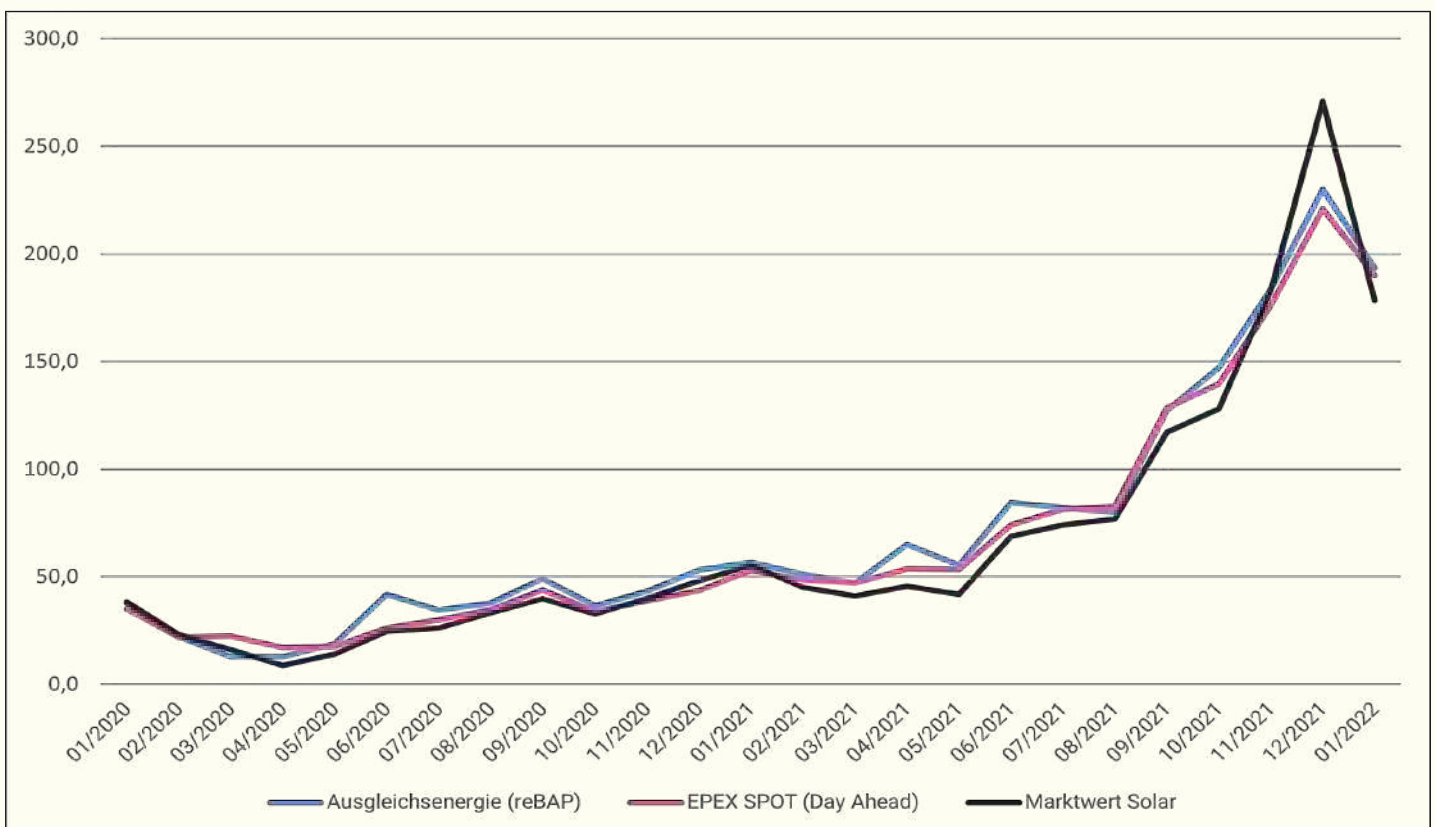
Auch die konjunkturelle Erholung nach Corona führt weltweit zu einer gleichzeitig erhöhten Nachfrage nach Rohstoffen und lässt die Preise international steigen. Hinzu kamen weitere Faktoren, wie z.B. gestiegene Preise für CO₂-Zertifikate.

Oder ungünstige Witterung, wie im ersten Halbjahr 2021. Gleichzeitig war die Erneuerbaren-Einspeisung in diesem Zeitraum gering.

Dadurch mussten Netzbetreiber und Anbieter die Nachfrage durch konventionelle Energieträger decken.

Zudem beeinflussen hohe Gaspreise den Strompreis, da sich die Stromerzeugung in Gaskraftwerken stark verteuert und somit die Kosten der Produktion von konventionellem Strom treibt.

Der Krieg in der Ukraine und die Unsicherheit über künftige Rohstofflieferungen lässt die Strompreise damit international weiter in die Höhe steigen.



Grafik: Preisentwicklung der monatlichen Strompreise in EUR / MWh der letzten zwei Jahre

Strompreisniveau bleibt hoch

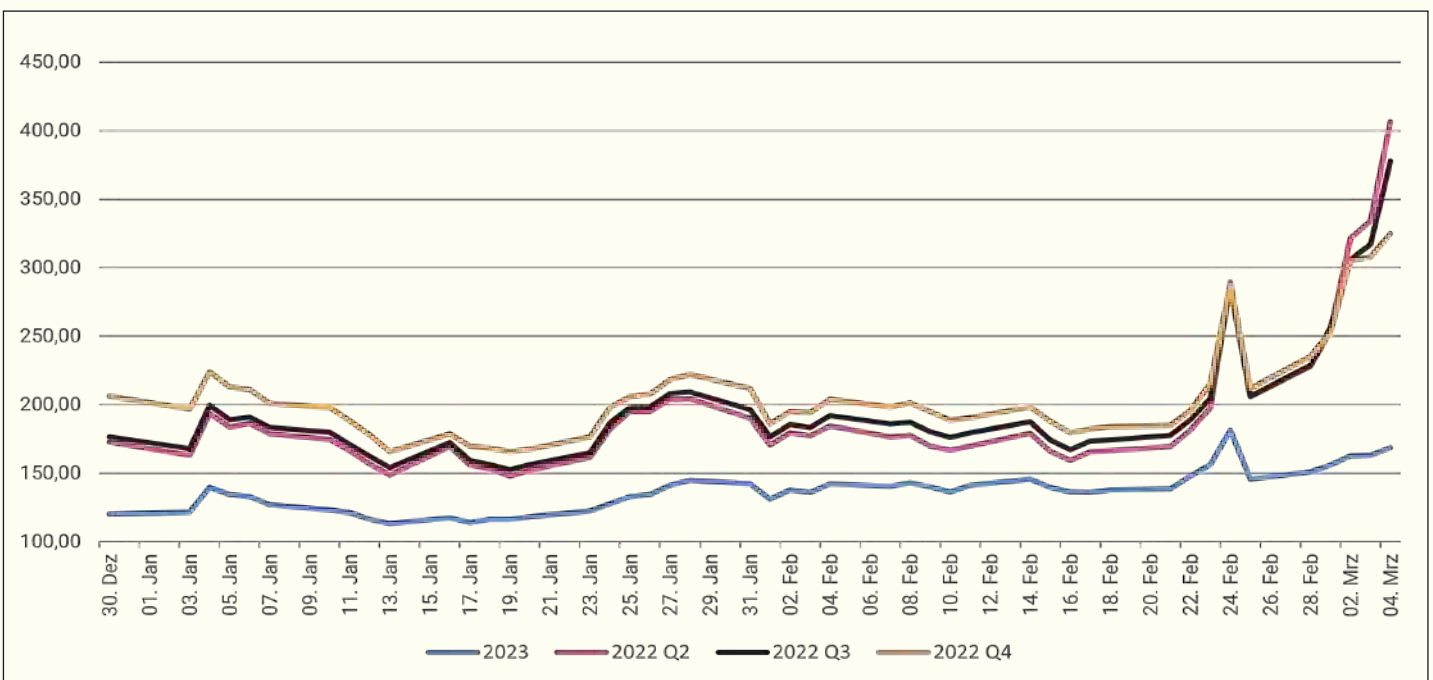
Die Börse erwartet für die nächsten Jahre ein weiterhin sehr hohes Strompreisniveau. Die untere Grafik zeigt die Entwicklung der Preise für die sogenannten Futures.

Damit wird heute Strom gehandelt, der erst in der Zukunft z.B. im zweiten Quartal 2022 gehandelt wird (2022 Q2) oder für das Jahr 2023. Die Grafik zeigt eindrücklich, dass das Preisniveau momentan weiter nach oben zeigt.

Auch die Auswirkungen des Kriegs in der Ukraine und die Unsicherheit über künftige Rohstofflieferungen lassen die Strompreise international weiter in die Höhe steigen.

Wir sehen mit Sorge, dass das hohe Niveau der Preisentwicklung im Strom- und Gasmarkt zu einem drängenden gesellschaftlichen Problem werden kann.

Der konsequente Ausbau der Erneuerbare Energien ist daher entscheidend, um die Energieversorgung Deutschlands perspektivisch unabhängiger von Kohle-, Gas- und Ölimporten zu machen.



Grafik: Entwicklung Futures Baseload in EUR / MWh

Wir hoffen, dass wir Ihnen mit diesen Informationen die Hintergründe der Entgelterhöhung deutlich machen konnten. Unser neues Modell soll eine faire und nachhaltige Verteilung der Kosten garantieren und damit Grundlage für eine gesunde, faire und langfristige Partnerschaft sein.

Falls Sie noch weitere Fragen haben, wenden Sie sich gerne an das Lumenaza-Team. Wir sind jederzeit für Sie da!

Lumenaza GmbH
Kreuzbergstraße 30
10965 Berlin

+49 30 346 558 204
direktvermarktung@lumenaza.de