



CLEAN ENERGY
SOURCING

White Paper
GRÜNSTROM – MYTHEN UND FAKTEN



Eine Frage der Nachhaltigkeit

Grünstrom – Mythen und Fakten

10 Thesen zur Erzeugung und Vermarktung von klimafreundlich erzeugtem Strom aus Erneuerbare Energien-Anlagen

Grün oder öko, gelb oder grau kann Energie heute sein: Bunt ist die Begriffswelt in der Diskussion um die Erzeugung und Vermarktung von Strom. Dieser soll nach politischen Vorgaben künftig bevorzugt aus erneuerbaren Quellen kommen. Ein bisschen Farbe bekennen allein reicht jedoch nicht, um erfolgreich ins regenerative Zeitalter zu starten. Fakten statt Mythen ermöglichen eine klare Sicht auf die Dinge, bringen die Diskussion voran und fördern letztlich den echten Fortschritt: Das reibungslose Zusammenspiel unterschiedlicher Technologien mit dem Ziel, die erneuerbaren Energien bestmöglich in den regulären Markt zu integrieren, Versorgungssicherheit zu gewährleisten und dabei die Kosten im vernünftigen Rahmen zu halten.

Mythos 1

Grünstrom ist nur Etikettenschwindel

Grünstrom ist „in“, das Geschäft mit Strom aus regenerativen Energiequellen boomt. Doch genau wie beim ökologischen Landbau gibt es keine einheitliche Orientierung sondern zahlreiche konkurrierende Markenzeichen. Diese werden unter anderem von Organisationen wie „Grüner Strom“ oder „ok-power“ ausgestellt. Bei genauem Hinsehen zeigt sich: Echte „grüne“ Qualität haben sie nicht zu bieten. Alles Imagepflege oder gar Schwindel also?

Fakt ist ...

... dass es unterschiedliche Möglichkeiten gibt, Strom generell und Grünstrom im Besonderen zu vermarkten. Vom Etikettenschwindel kann man insofern sprechen, als dass beim Handel mit Stromzertifikaten Strom und Qualität auseinanderfallen. Das kann man sich ungefähr so vorstellen: Ein Verbraucher will zum Beispiel Bio-Joghurt kaufen will und erwirbt letztlich nur das Qualitätssiegel für diesen Joghurt – also etwa die Garantie, dass die Milch von Bio-Kühen aus der Region stammt, schonend nach Öko-Kriterien hergestellt wurde und auch der Vertrieb umweltgerecht aufgestellt ist. Das Produkt an sich, den Joghurt selbst, kauft er damit noch nicht. Strommarkt-Experten wie Dr. Thomas Pilgram, Vorsitzender der Geschäftsleitung des Leipziger Grünstrom-Direktvermarkters Clean Energy Sourcing, schätzen die separate Vermarktung

von „Qualität“ im Strommarkt als „sehr fragwürdiges Instrument“ ein. Dementsprechend sind Qualitätsaussagen von Zertifizierungs-Organisationen wie ok-power oder Grüner Strom einzuschätzen. Sie stehen nach eigenen Angaben zwar für „vertrauenswürdige und transparente Zertifizierung von Ökostrom“ und wollen „Ökostromprodukte mit hohem Umweltnutzen“ nutzen, doch das Bekenntnis zur Qualität samt Zertifikate sagt nichts über den tatsächlichen Handel mit dem Produkt Strom aus.

Fakt ist: Das novellierte Erneuerbare Energien Gesetz (EEG) kennt nur beschränkte Formen der Direktvermarktung von echtem Grünstrom aus regenerativen Quellen: Nämlich über das Grünstromprivileg. Die Labels ok-power und Grüner Strom Label Gold haben aber nichts mit EEG-Strom gemeinsam, denn die Labels schließen jenen Strom aus, der bereits eine Förderung erhalten hat, also eine EEG-Förderung. Da annähernd der gesamte Grünstrom in Deutschland EEG-Strom ist, ist Strom für ok-power-label und Grünes Strom-Label Gold immer zertifikatebasierter Grünstrom. Nur das Grünstromprivileg erlaubt die Vermarktung von heimischem Grünstrom. Bei der Marktprämie hingegen verliert man richtiger Weise die Qualität und verkauft ihn anonym über die Strombörsen

Konzentration auf Grünstrom

Das Geschäftsmodell der Leipziger Clean Energy Sourcing GmbH (Clens) hingegen basiert zu 100 Prozent auf der Lieferung von „echtem Grünstrom“. Insofern stimmt das Bild des Etikettenschwindels nicht. Der 2008 ursprünglich als Tochter des Solarzellen-Spezialisten Q-Cells gegründete Energieversorger liefert grünen Strom für Industrie- und Gewerbekunden. Aktuell hat die Clean Energy Sourcing mehr als 4000 Gigawattstunden (GWh) Strom aus Erzeugungsanlagen unter Vertrag, die regenerative Quellen nutzen. Das Unternehmen ist damit nach Angaben von Chef Dr. Thomas Pilgram „einer der größten Grünstromhändler in Deutschland.“ Die Energie aus Wind, Wasser- und Biomasse- Kraftwerken stammt zur Hälfte aus Anlagen in Deutschland, der andere Teil wird im angrenzenden Ausland dazu gekauft. Wert legt Clens auf eine „geschlossene Lieferkette vom Erzeuger bis zum Kunden“. Im Gegensatz zum Geschäft im Haushaltskundenbereich ist nach Clens-Angaben die Kilowattstunde aus sauberer Quelle für die Industrie nicht teurer als die aus fossilen Brennstoffen und Kernenergie.

Die Nachfrage nach Grünstrom steigt stetig: Nach Mitteilung des Branchenportals energie.de lag der Absatz von Ökostrom allein im Privat- und Haushaltskundenbereich 2011 bei über 27 Terawattstunden (TWh). Im Vergleich zum Jahr 2009 bedeutet dies einen Zuwachs von über 57 Prozent. Parallel sei auch die Nachfrage der Industrie- und Gewerbekunden nach Ökostrom um mehr als 20 Prozent gestiegen. Insgesamt wurden diesen Angaben zufolge 2011 rund 103 TWh Strom aus EEG-Anlagen erzeugt. Damit würden annähernd 20 Prozent des Stromverbrauchs in Deutschland durch Erneuerbare Energien gedeckt.

Mythos 2

Auf dem Strommarkt haben weiterhin die großen Energieversorger das Sagen

Die vier großen Stromversorger E.on, RWE, EnBW und Vattenfall bilden ein Oligopol und kontrollieren gemeinsam deutlich mehr als drei Viertel des bundesdeutschen Stromerzeugungsmarktes. Das Bundeskartellamt nennt die Wettbewerbssituation seit Jahren „unbefriedigend“. Fehlender Wettbewerb sorgt in der Regel für höhere Preise – für alle Stromkunden.

Fakt ist ...

Gegenwärtig ist dieser Mythos kein Mythos, sondern noch immer schlicht Realität: Die vier großen Stromversorger E.ON, RWE, EnBW und Vattenfall bilden ein Oligopol und kontrollieren gemeinsam deutlich mehr als drei Viertel des bundesdeutschen Stromerzeugungsmarktes. Obwohl sich seit Liberalisierung des Strommarktes 1998 einige hundert Energieversorgungsunternehmen (EVU) in Deutschland gebildet haben, konstatiert das Bundeskartellamt im Januar 2011, dass „die Wettbewerbssituation auf dem Markt für den erstmaligen Absatz von Strom weiterhin unbefriedigend ist“.

Anlass dieses Fazits war die Veröffentlichung der neuen Sektoruntersuchung „Stromerzeugung und Stromgroßhandel“: Die Wettbewerbshüter ermitteln darin einen Marktanteil der vier großen Energieversorger an den deutschen Kraftwerken von 80 Prozent und an der Stromproduktion von 82 Prozent. Auch wenn diese Zahlen noch vor der Atom-Katastrophe im japanischen Fukushima erhoben wurden und Experten damit rechnen, dass der Kraftwerksanteil der „großen Vier“ im Zuge des mittlerweile von der Bundesregierung angestrebten Atom-Ausstiegs auf Werte um die 70 Prozent sinken – echter Wettbewerb sieht anders aus.

An Großprojekten wie (Offshore-)Windparks sind die großen Energieversorger zwar häufig beteiligt. Insgesamt ist ihr Anteil am Ausbau der erneuerbaren Energien aber gering. Nach einem Gutachten des Fraunhofer-Instituts für System- und Innovationsforschung im Auftrag des Bundesumweltministeriums führt vor allem die dezentrale Produktion zu mehr Wettbewerb und damit zu einer größeren Ausgewogenheit auf dem Strommarkt.

Hier kommen die Betreiber von Erneuerbare Energien-Anlagen ins Spiel. Sie haben in der aktuellen Situation durchaus das Potenzial, den Markt fundamental zu verändern. Zum Beispiel dadurch, dass die durch das Grünstromprivileg forcierte Integration von EEG-Anlagen überhaupt erst einmal so etwas wie Wettbewerb im regulären Strommarkt schafft. Die direkt vermarkteten Anlagen, wie sie etwa die Clean Energy Sourcing unter Vertrag hat, sind überwiegend in kommunalem oder industriellem Besitz. „So kommen sowohl von der Produktionsseite als auch von der Vermarktungsseite neue Akteure und

Technologien in den oligopolistisch geprägten Energiemarkt“, sagt Firmenchef Thomas Pilgram. Das Sorge für mehr Wettbewerb – zumal das Integrationsmodell auf Grund der geforderten Quote von 50 Prozent EEG-Strom überwiegend von jungen und mittelständischen Grünstromlieferanten genutzt werde, um sich gegen die großen Energieriesen zu etablieren.

Zu beobachten sind im Energiemarkt aktuell zwei Ebenen des Wettbewerbs: Neben neuen Anlagenbetreibern (Stromerzeugung) konkurrieren immer mehr Anbieter neuer Technik in unterschiedlichen Teilmärkten. Beide Elemente fördern den Wettbewerb; es entsteht – quasi nebenbei – ein neues Unternehmertum, das zukunftssichere Arbeitsplätze schaffen kann.

Mythos 3

Ökostrom grünt nur das Image von Unternehmen – ohne ökonomische Wirkung

Unter dem Stichwort „Greenwashing“ kritisieren Medien und Verbraucher Unternehmen, die sich mit teils aufwändigen Kampagnen ein grünes Image geben und de facto gigantische Mengen CO₂ in die Atmosphäre pusten. Ist hier also nur Scheinheiligkeit am Werk, wenn ein Unternehmen auf Grünstrom setzt und ist das Bemühen um Nachhaltigkeit und Klimaschutz für Firmen nur Luxus, der sich ökonomisch weitgehend nicht rechnet?

Fakt ist ...

Tatsächlich wird für immer mehr Unternehmen eine Aufstellung in Richtung „Nachhaltigkeit“ zu einem bedeutenden Bestandteil des eigenen Geschäftsmodells und auf Grund des Klimawandels ein immer bedeutenderer Wettbewerbsfaktor. Grünstrom wird zunehmend ein Instrument zur „Veredelung“ von Produkten – und das nicht allein bei kleineren Firmen mit umweltbewussten Eigentümern. Handelsketten wie Metro und Rewe und Großverbraucher wie die Bochumer Opel-Werke beziehen in großem Stil Grünstrom, um bei ihren Kunden mit nachhaltigem Wirtschaften zu punkten.

Zugleich gibt es ernsthafte Bemühungen die eigene Öko-Bilanz inklusive der CO₂-Emissionen zu reduzieren. Die zentralen Stichworte hierzu lauten „Corporate Carbon Footprint“ und „Product Carbon Footprint“ – zwei jeweils relativ leicht zu ermittelnde Kenngrößen aus der Ökobilanzierung eines Unternehmens. Nachhaltiges Handeln ist somit nicht nur eine Modeerscheinung, sondern wird ökonomisch immer wichtiger.

Mythos 4

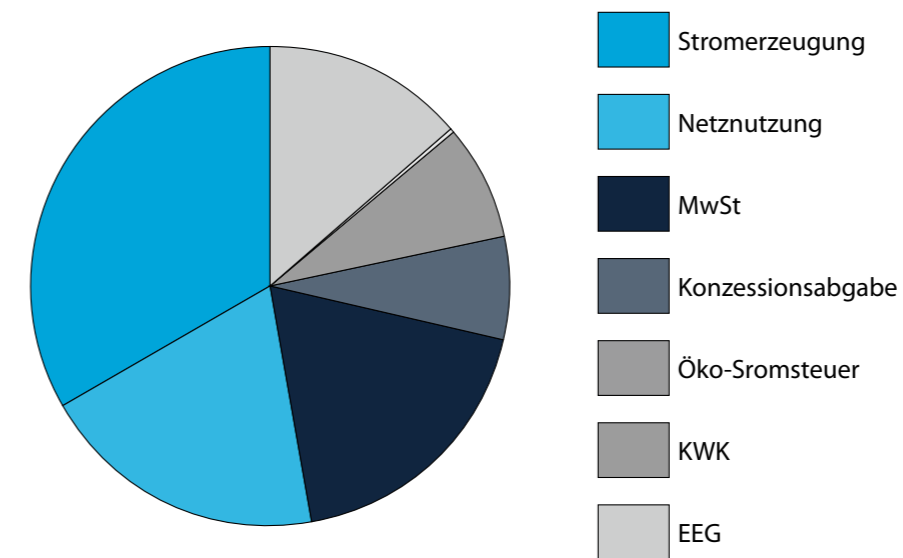
Grünstrom ist in der Erzeugung grundsätzlich teuer

Die Stromerzeugung durch Erneuerbare Energien-Anlagen ist deutlich kostenintensiver als die bisherige Stromerzeugung aus fossilen Quellen und mit Atomkraft. Entsprechend steigen die Preise für Verbraucher.

Fakt ist ...

Weil die Strompreise derzeit sehr niedrig sind, ist die EEG-Umlage sehr hoch. Generell ist die EEG-Umlage ein schlechter Indikator für den Strompreis. Beispiel: 2008 kostete die Megawattstunde Strom in der Grundlast (base load) 90 Euro. Die EEG-Umlage lag bei 10 Euro. Heute liegt der Preis für die Megawattstunde im base load bei 50 Euro, die EEG-Umlage liegt mit 35 Euro weit höher als 2008. Der Strom ist also nicht von Haus aus teuer und es ist ein großer Unterschied zwischen dem, was die Stromerzeugung kostet und dem, was die Verbraucher letztlich bezahlen.

Tatsächlich senken Erneuerbare Energien mittelfristig den Strompreis – auch



auf direktem Wege: Durch das Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) wird Ökostrom vorrangig eingespeist und muss nicht extra vermarktet werden. Regenerativer Strom deckt künftig einen erheblichen Teil des Strombedarfs ab. Teure Kraftwerke können deshalb immer häufiger abgeschaltet werden, was den Strompreis senkt. Dieser sogenannte Merit-Order-Effekt, betonen Wissenschaftler des Fraunhofer-Instituts, hebt die häufig kritisierten Zusatzkosten für den Ökostrom weitgehend auf. Vorübergehend steigt damit allerdings die EEG-Umlage und damit letztlich der Strompreis für den Endverbraucher. Vor allem die Großindustrie, die von der EEG-Umlage befreit ist, partizipiert an dieser Umlage. Die deutsche Industrie hat so durch das EEG enorme Vorteile.

Ziel: Stabile Gesamtproduktion

Dieser Erkenntnis trägt die Clean Energy Sourcing mit Ihrem zum Prinzip erhobenen Portfolio-Gedanken Rechnung. Das Unternehmen bündelt dezentrale Marktkapazitäten und bezieht echten Grünstrom unmittelbar bei ausgewählten Produzenten aus dem In- und Ausland. „Flapsig gesprochen sind wir der Dompteur im Flohzirkus“, sagt Thomas Pilgram. Dahinter steckt indes simple Betriebswirtschaft: „Es steht im Geschick des Händlers, Anlagen nach Technologie und Regionalität so miteinander zu kombinieren, dass er eine stabile Gesamtproduktion hat – und somit die geringsten Strukturierungskosten.“

Analog zum finanzwirtschaftlichen Portfolio-Gedanken weist die Kombination nicht korrelierter, instabiler Produktionsanlagen geringere Strukturierungskosten auf als jede einzelne Anlage isoliert. Dieser Vorteil trägt auch einen großen Teil zur Wettbewerbsfähigkeit des Produktes Grünstrom bei, betont Pilgram. „Unseren Kunden entsteht kein Wettbewerbsnachteil durch Mehrkosten, denn wir können jederzeit marktgerechte Preise anbieten.“

Insofern betrachtet es Pilgram mit Blick auf die Zukunft als großen Vorteil, aus Sicht der großen Konzerne noch eher auf Floh-Größe zu spielen. „Die großen Struktureinheiten der Konzerne stoßen bei den neuen dezentralen Technologien schnell an ihre Grenzen“, sagt der Clens-Chef. Ein Indiz dafür sieht er auch darin, dass sich ein großer Teil der Forschungs- und Projektanstrengungen der großen Energieversorger seit geraumer Zeit eben auf Offshore-Windparks konzentrieren. Pilgram schätzt „Dahinter steckt nichts anderes als der Versuch, die zentralen industriellen Strukturen zu erhalten.“

Mythos 5

Die EEG-Novelle 2012 bringt Vorteile für alle Beteiligten, einschließlich der Verbraucher

Bundesumweltminister Norbert Röttgen war hörbar stolz: Die Novelle des EEG fördere die „bessere Markt- und Systemintegration“ erneuerbarer Energien, die Marktprämie unterstütze „eine stärker bedarfsgerechte Stromerzeugung“, betonte er bei der Vorstellung der Gesetzesnovelle im Juni 2011. Kurzum: Die Novelle sei ein wichtiger „Beitrag für eine sichere und kostengünstige Stromerzeugung“, von der alle Beteiligten profitierten.

Fakt ist ...

... das Gegenteil: Aus Sicht des Grünstromhändlers Clean Energy Sourcing sorgen die Änderungen im Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG), die mit dem Jahresbeginn 2012 in Kraft treten, eher dafür, die bestehenden Ungleichgewichte zu zementieren und insbesondere kleinere Firmen und Privatverbraucher zu benachteiligen. Letztere zahlen die Zeche indirekt: Nach der neuen Prognose der vier Übertragungsnetzbetreiber zur Entwicklung der Förderung von Grünstrom (EEG-Umlage) müssen Stromkonsumenten künftig nicht

nur mit deutlich höheren Kosten für den Ausbau der Erneuerbaren Energien rechnen – sondern werden Sie auf ihren Stromrechnungen auch schwarz auf weiß zu spüren bekommen. Verantwortlich dafür ist nach Worten von Thomas Pilgram die gesetzlich garantierte Marktprämienzahlung an Betreiber von Anlagen zur Erzeugung erneuerbarer Energie. „Der hohe Anteil an Marktprämienzahlung treibt die Kosten des EEG deutlich nach oben“. Denn mit Inkrafttreten des novellierten EEG können Betreiber von Anlagen zur Erzeugung erneuerbarer Energie ihren Strom im so genannten Marktprämienmodell in die Direktvermarktung geben. Die finanziellen Unterschiede zwischen dem an der Strombörse erzielten Preis und der vorherigen EEG-Vergütung des Grünstroms gleicht die Marktprämie aus. Die Höhe des durchschnittlichen monatlichen Marktpreises an der Strombörse zuzüglich der Marktprämie entspricht dabei exakt der Höhe der EEG-Vergütung vor der Direktvermarktung. Der Vorteil: Wird Grünstrom an der Strombörse zu Spitzennachfragezeiten und zu Spitzenpreisen – also oberhalb des durchschnittlichen monatlichen Marktpreises – verkauft, erzielt der Händler mehr Gewinne als zuvor im fixen EEG-Vergütungsmodell.

„Es ist absehbar, dass bestimmte Anlagen die zusätzliche Prämie abgreifen und andere Anlagen im klassischen EEG verharren – mit der Folge kostensteigernder Mitnahmeeffekte“, sagt Pilgram. Insbesondere große Anlagenbetreiber werden nach seiner Auffassung dabei zu den Gewinnern gehören. „Die bestehende oligopolistische Marktstruktur wird tendenziell gefestigt. Privatverbraucher und kleinere Firmen werden mehr belastet. Das birgt politischen Sprengsatz.“

Mythos 6

Wind, Sonne, Wasser, Biomasse – alle profitieren vom EEG gleichermaßen

Die Politik fördert über das EEG alle erneuerbaren Energien sowie entsprechende Anlagen mit Stromerzeugung aus regenerativen Quellen und innovative Energietechnologien in ähnlicher Weise.

Fakt ist ...

Das novellierte EEG 2012 begünstigt über die gezielte Förderung von Einzeltechnologien den internen Verteilungskampf unter Grünstrom-Erzeugern. Die verstärkte Förderung von Großanlagen wie beispielsweise Offshore-Windanlagen liegt ob ihrer finanziellen Dimensionen aktuell weitgehend in den Händen der einschlägig bekannten Großversorger. „Zu Lasten des Wettbewerbs wird auf diesem Weg eine Technologie gefördert, die die Großindustrie in ihren bisherigen Strukturen unterstützt“, sagt Thomas Pilgram. Wichtiger wäre aus seiner Sicht die Förderung des Zusammenspiels unterschiedlicher Technologien mit Blick auf ein Gelingen der notwendigen Integration der Erneuerbaren Energien in den regulären Markt.

Mythos 7

Für verschiedene Formen der Direktvermarktung gelten gleiche Bedingungen

Im novellierten EEG 2012 gibt es verschiedene Formen der Direktvermarktung von Grünstrom – Grünstromprivileg und Marktprämie. Für beide Modelle herrschen gleiche Chancen in der praktischen Umsetzung des Stromhandels.

Fakt ist ...

Seit 1. Januar 2012 gelten mit dem Inkrafttreten der EEG-Novelle strengere Bedingungen für das Grünstromprivileg. Gerade der Portfolio-Gedanke, der das Grünstromhändlerprivileg ausmacht, wird durch diese Verschärfung der Bedingungen ausgehebelt. Die neuen Bedingungen für das Grünstromprivileg:

- Die Befreiung von der EEG Umlage ist auf 2 Cent pro Kilowattstunde (kWh) begrenzt, zuvor hatte der Vorteil bei 3,53 Cent pro Kilowattstunde gelegen.
- Mindestens 20 Prozent Absatzmenge des Grünstroms müssen aus fluktuierender Einspeisung, also Wind- und Solaranlagen, kommen.
- Die EEG Mengen auf 15-Minuten-Basis werden nur in Höhe des aggregierten Absatzes der Letztverbraucher angerechnet.
- Alle Bedingungen müssen in 8 von 12 Monaten erfüllt werden, im Prinzip also schon fast ganzjährig
- Die vermiedenen Netznutzungsentgelte finden keine Berücksichtigung mehr.

Mythos 8

Grünstromhandel ermöglicht wenig Gewinn bringendes Geschäft für Anlagenbetreiber

Die Verdienstchancen für Betreiber von Erneuerbare Energien-Anlagen sind im Zuge der EEG-Novelle 2012 weitgehend ausgereizt. Neue Geschäftsmodelle sind nicht in Sicht.

Fakt ist ...

Das EEG 2012 hat das Grünstromprivileg weiter eingeschränkt. Dennoch hat die Direktvermarktung großes Potenzial. Viele Grünstromhändler bieten Anlagenbetreibern nur die Möglichkeit an, Erlöse über die Marktprämie zu erzielen. Es gibt daneben allerdings noch eine ganze Palette an Verdienst-Chancen, wie etwa die Teilnahme an virtuellen Kraftwerken oder eben das Grünstromhändlerprivileg. Leider werden diese gewinnbringenden Möglichkeiten von vielen Händlern schlicht nicht angeboten. „Damit bleiben für viele Anlagenbetreiber große Chancen ungenutzt“, sagt CLENS-Chef Dr. Pilgram. Clean Energy Sour-

cing weiter auf das Grünstromprivileg setzen – auch, weil die beschriebene Situation mittlerweile einen nicht zu unterschätzenden Wettbewerbsvorteil bietet.

Mit dem Grünstromprivileg, der Teilnahme an virtuellen Kraftwerkspools zum Anbieten von Minutenreserve oder zum Anbieten von Sekundärleistung, aber auch mittels der Flexibilitätsprämie können die Möglichkeiten eines EEG-Kraftwerkes komplett ausgeschöpft werden. Clean Energy Sourcing hat die gesamte Vermarktungspalette einschließlich eines Rund-um-die-Uhr-Handels im Portfolio.

Mythos 9

Grünstromerzeugung und -handel stoßen wegen der Vielzahl der nicht steuerbaren Anlagen schnell an ihre Grenzen

Die Sonne scheint – oder nicht. Der Wind weht – oder nicht. Dementsprechend unberechenbar und volatil ist auch die Energieerzeugung mit Solar- oder Windkraftanlagen. Selbst Biogas-Anlagen sind nicht auf Knopfdruck verfügbar oder abschaltbar. Auch die relativ konstante Wasserkraft ist – je nach Jahreszeit und Regenmengen – Schwankungen unterworfen. Das macht die Produktion von Grünstrom kaum planbar – und seinen Absatz im üblicherweise von starren Fahrplänen geprägten Energiehandel unmöglich.

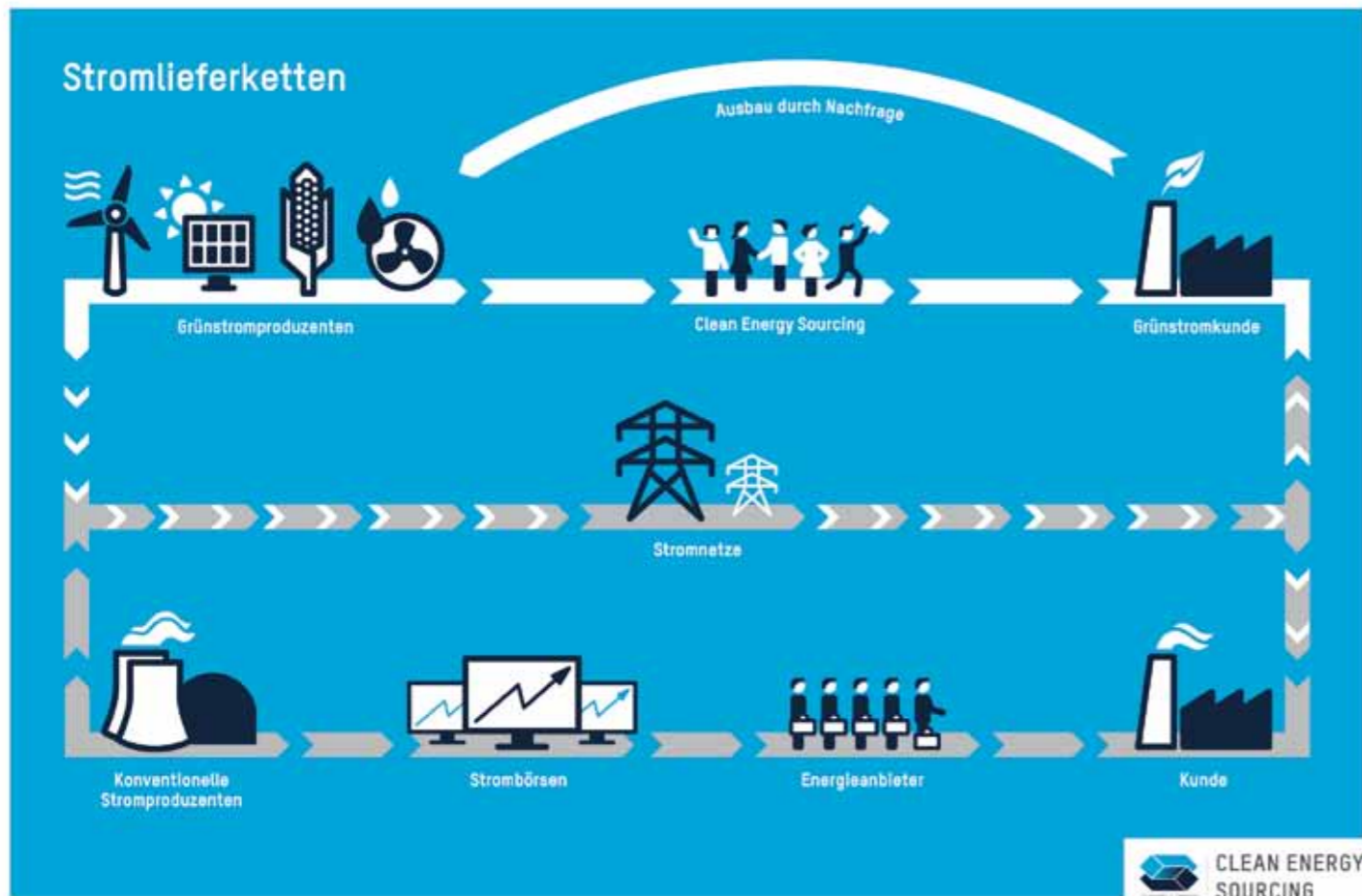
Fakt ist ...

... das „Gesetz der großen Zahl“: Bei der Erzeugung von Strom aus erneuerbaren Energien kommt es nicht allein auf die Qualität, sondern auch auf die Quantität an: „Auf je mehr Anlagen Sie zugreifen können, desto ausgewogener wird das Gesamtpaket“, sagt Thomas Pilgram. Aktuell (Februar 2012) befinden sich nach Angaben der vier deutschen Übertragungsnetzbetreiber rund 1075 Megawatt installierter Leistung in der Direktvermarktung nach EEG 33 b Nr.2 (Grünstromprivileg). Über die Hälfte hiervon entfällt auf Clean Energy Sourcing. „Hierdurch werden dezentrale Erzeugungsanlagen in den Markt integriert – und unsere Kunden leisten einen direkten Beitrag zur nationalen Förderung erneuerbarer Energien“, betont Pilgram. Die restlichen Mengen beschafft Clean Energy Sourcing bei direkt bekannten Anlagenbetreibern aus dem angrenzenden Ausland, überwiegend aus Österreich und der Schweiz. Mit der Direktlieferung an den Kunden ergibt sich eine geschlossene Lieferkette, mit der Clean Energy Sourcing „echten“ Grünstrom anbieten kann. Dieses Attribut ist für den CLENS-Vorstandschef entscheidend: „Wir verzichten auf den bloßen Einsatz von Zertifikaten, bei denen Stromqualität und der Strom selbst auseinander fallen.“ Diese abstrakte Form der Vergrünung genieße keine hinreichende Glaubwürdigkeit.

TÜV bescheinigt grüne Stromqualität

Statt auf Zertifikate zu setzen, lässt sich Clean Energy Sourcing regelmäßig von unabhängigen Dritten wie dem TÜV Rheinland bestätigen, dass der angebotene Strom zu 100 Prozent aus Erneuerbaren Energien stammt und sich eindeutig den einzelnen Erzeugungsanlagen zuordnen lässt. Damit ist eine größtmögliche „Grün-Sicherheit“ gewährleistet. Gleichwohl kann es Situationen geben, etwa einen Kraftwerksausfall in Folge von Hochwasser, in denen die Produktion der erneuerbaren Energien geringer ist als der zeitgleiche Verbrauch. In dieser Situation gleicht Clean Energy Sourcing die Mengen aus anderen Quellen aus und liefert zu Zeiten, in denen die Stromproduktion größer als der zeitgleiche Verbrauch ist, diese Mengen zurück.

Durch die breite Streuung an unterschiedlichen Technologien und unterschiedlichen Standorten erreicht Clean Energy Sourcing einen ausgewogenen Mix und ist dadurch in der Lage, auch wenig stabile Erzeugungsanlagen wie etwa Wind oder Photovoltaik in ihr Portfolio in großen Mengen aufzunehmen.



Mythos 10

Grünstrom-Vollversorgung ist aktuell eher Wunsch als Wirklichkeit

Die Lieblingsvokabel des Bundesverbandes der deutschen Energie- und Wasserwirtschaft (BDEW) heißt „Stromlücke“. Sie entsteht, wenn insbesondere im Grundlastbereich, also dem Bereich hoher und stetiger Energie-Nachfrage, konventionelle Kraftwerke abgeschaltet werden. Alle erneuerbaren Energien zusammen lieferten nicht genügend Strom, diesen Ausfall zu kompensieren. An eine Vollversorgung sei daher laut BDEW „gar nicht erst zu denken“.

Fakt ist ...

Zumindest auf lokaler Ebene ist die Grünstrom-Vollversorgung bereits Wirklichkeit geworden. Seit Mai 2011 können Stromkunden in Lichtenau-Asseln bei Paderborn ihren Strom direkt aus dem Windpark Asseln beziehen – zu einem Preis, der rund fünf Prozent unter dem Standardtarif des bisherigen Versorgers liegt. Die Asselner Windkraft GmbH & Co. KG (AWK) gibt für diesen Energiepreis eine Preisgarantie für mindestens 10 Jahre. Das Unternehmen betreibt bereits seit 1997 17 der insgesamt 62 Windanlagen des bei seiner Fertigstellung größten Binnenwindparks in Europa. Sie gehören 53 Bürgern aus Lichtenau und Umgebung. Die Idee, die Besitzer und ihre Nachbarn direkt mit Strom aus dem Park zu versorgen, reifte indes erst 2010.

Für ihr Konzept der Direktvermarktung von Windenergie wurde die Asselner Windkraft mit dem Deutschen Solarpreis 2011 ausgezeichnet. Die Europäische Vereinigung für Erneuerbare Energien EUROSOAR verlieh an den regionalen Stromanbieter in der Kategorie Lokale oder regionale Vereine/Gemeinschaften. Die Asselner Windkraft versteht diese Auszeichnung als Anerkennung für ihr Bemühen um stabile Strompreise vor Ort. Bundesweit ist die von der Asselner Windkraft angebotene Preisgarantie über zehn Jahre auf den Energiepreis bisher beispiellos.

Strom auch nachts und bei Flaute

Ein Anspruch, den es zu erfüllen galt, war die hundertprozentige Lieferung von Strom aus erneuerbaren Energien auch bei Windflaute. Auf der Suche nach Partnern landeten die AWK und die Anlagen-Eigentümer schnell bei der Clean Energy Sourcing. „Hier bringen wir unsere Erfahrung im Management unsteter Produktionsanlagen ein und schaffen damit ein Musterbeispiel der Direktvermarktung im wahrsten Sinne des Wortes“, betont Thomas Pilgram, Vorsitzender der CLENS-Geschäftsführung. Das die Aufgabe anspruchsvoll ist, hatte auch für das Unternehmen einen „gewissen Reiz“, sagt Pilgram. Clean Energy Sourcing übernimmt die Aufgabe, rund um die Uhr und 365 Tage im Jahr immer dann den Strom zu liefern, wenn die Windsituation im Windpark Asseln zur Versorgung der Kunden nicht ausreicht. Wenn ein Überangebot von Windstrom vorhanden ist, wird die AWK entsprechend Windstrom zu-

Was ist Grünstrom?

Eine allgemeine Definition des Begriffs „Grünstrom“ oder „Ökostrom“ per Gesetz gibt es nicht. Der Begriff ist auch nicht gesetzlich geschützt. Jeder Stromanbieter legt daher eigene Kriterien für die Beschreibung zugrunde. Das Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG), das die Vergütung von Ökostrom regelt, der ins Netz eingespeist wird, spricht von Strom, der aus „... Wasserkraft, Windenergie, solarer Strahlungsenergie, Geothermie, Energie aus Biomasse einschließlich Biogas, Deponiegas und Klärgas sowie aus dem biologisch abbaubaren Anteil von Abfällen aus Haushalt und Industrie...“ erzeugt werden kann.

Nach allgemeinem Verständnis wird mit dem Begriff Grün- oder Ökostrom elektrische Energie bezeichnet, die auf ökologisch vertretbare Weise aus erneuerbaren Energiequellen hergestellt wird. Dies geschieht in Abgrenzung insbesondere zu Kernkraft, Kohle und Erdöl. In der Praxis wird dies gewährleistet durch ein Abrechnungsverfahren, durch das Anbieter regenerativ erzeugten Stroms höhere Preise erzielen können als an der Strombörse und eine Selbstverpflichtung des Anbieters, durch Maßnahmen in angemessenem Umfang den Neubau von regenerativen Kraftwerken zu fördern.

Was ist Graustrom?

Als „Graustrom“ bezeichnet man Strom ohne Herkunftsnachweis – er kann weder einem bestimmten Kraftwerkstyp noch einer bestimmten Energiequelle zugeordnet werden. Der Ausdruck Graustrom wird nicht einheitlich verwendet. Oft wird damit konventionell erzeugter Strom aus Kern- oder Kohlekraftwerken bezeichnet; zuweilen dient er auch zur rein sachlichen Abgrenzung von Ökostrom – also von Strom, bei dessen Erzeugung bzw. Vermarktung auf sichere, umwelt- bzw. ressourcenschonende Technologien und Quellen erneuerbarer Energien Wert gelegt wird: Bei Graustrom ist eben dies nicht verbürgt. Unter bestimmten Umständen kann Graustrom „umetikettiert“ werden und als „Grüner Strom“ verkauft werden.

rückliefern, so dass die AWK pro Jahr die gesamte verbrauchte Strommenge aus Windenergie liefert. Die Kunden erhalten somit ausschließlich Strom aus erneuerbaren Energien.

Für Johannes Lackmann, Geschäftsführer der Asselner Windkraft, ist das neue Projekt mit seiner Preisgarantie ein großer Durchbruch auf dem Energiemarkt: „Die erneuerbaren Energien können das jetzt“, betont er. Der Manager ist sich sicher, „dass das einen Schub für den weiteren Ausbau geben kann.“ Dass der Windstrom bereits jetzt dauerhaft günstiger sei, „kommt früher als erwartet“, sagt Lackmann. Diesen Schritt bezeichnet er als „Annäherung an die Preiswahrheit“. Denn möglich wurde er unter anderem durch Befreiung von der EEG-Umlage und Ökosteur. Das sei aber keine versteckte Subvention, macht Lackmann deutlich: „Wo bereits EEG-Strom erzeugt wird, braucht es keine Umlage, und wo keine Schäden am Ökosystem verursacht werden, keine Ökosteur“. Und er führt ein weiteres Argument ins Feld: „Solch eine dauerhafte Preisgarantie kann nur geben, wer nicht auf Importkosten wie beispielsweise beim Gas oder Öl angewiesen ist.“ Der Wind in Asseln hingegen sei eigener Wind: die Bürger hätten von den Windanlagen vor ihrer Haustür nun einen „direkten Vorteil“. Zudem seien die Anschaffungskosten für die Anlagen überschaubar, so dass es Planungssicherheit gebe.

Das Asselner Modell hat für Lackmann sogar Vorbildcharakter für alle heimischen Energien: „Wer selber erzeugt und das wirtschaftlich trägt, der kann auch eine Preisgarantie geben.“ Dadurch könnten die erneuerbaren Energien bei einem weiteren Ausbau zur Preisstabilisierung beitragen.



METRONOM GMBH FRANZISKA FRENZEL

Interview

„Wir setzen weiter auf das Grünstromprivileg“

Clens-Vorstandschef Dr. Thomas Pilgram über die EEG-Novelle, den Grünstrom-Markt und Glaubwürdigkeit

Für die Clean Energy Sourcing ist das Grünstromprivileg nach wie vor elementar – als Prinzip und als Geschäftsmodell. Fühlen Sie sich nicht mitunter wie ein einsamer Rufer in der Wüste?

Thomas Pilgram: Ja. Das Grünstromprivileg ist ein Integrationsmodell, mit dem ich heimischen Grünstrom qualitätswahrend integriere und seinen Mehrwert, den wir ja durch die EEG-Förderung teuer bezahlen, erhalten und unseren Kunden zur Verfügung stellen kann. Tatsächlich geht der politische Wille aktuell eher in Richtung des Marktprämienmodells. Dessen einziger Vorteil ist es, dass wirklich alle Technologien darüber vermarktet werden können. Es hat aber keinen Endkundenbezug – und keine Qualität. ‚Richtiger‘ Grünstrom wird in diesem Modell an der Börse mitunter schlicht verklappt – und etliche Zertifikate, die Graustrom grün machen sollen, sind eher Ablasshandel denn ökologisch. Wir sind aber überzeugt, den richtigen Weg zu gehen.

Was heißt das genau?

Dass wir eines der ganz wenigen Unternehmen sind, die auch nach der EEG-Novelle mit dem Grünstromprivileg weitermachen. Wir werden unser gesamtes Portfolio von 3,8 Terawattstunden auch weiterhin mit dem Grünstromprivileg abbilden. Weil wir uns als Grünstromlieferant verstehen – und unsere Kunden am ehesten vom Grünstromprivileg profitieren. Unser Kundenkreis ist sehr stark industriegeprägt – und unter diesen Kunden haben wir noch einen hohen Anteil von Betrieben, die ihre Anlagen quasi rund um die Uhr laufen haben. Die Differenz zwischen Tag- und Nachtstrom ist sehr gering. Durch

diese konstante Abfrage können wir selbst volatilen Windstrom gut in unser Energie-Portfolio integrieren. Dabei hilft uns auch dessen große Bandbreite – und die schiere Masse des bewegten Stroms.

Die Bedingungen für das Grünstromprivileg sind mit der EEG-Novelle noch einmal deutlich verschärft worden. Bereitet Ihnen das Probleme?

Das finde ich prinzipiell erst einmal gar nicht schlecht. Wir haben uns ohnehin darauf vorbereitet, dass die Margen mittelfristig unter Druck kommen. Entweder, weil viele Wettbewerber, etwa Stadtwerke, das Grünstromprivileg auch für sich entdecken und auf den Markt drängen. Oder weil es gesetzgeberische Eingriffe gibt, die es in Summe weniger attraktiv machen.

Letzteres ist eingetreten. Was nun?

Aber auch daraus können wir mittelbar Nutzen ziehen. Eine Neuregelung in der Novelle ist es, dass Grünstrom quasi verpufft, wenn die Produktion den Endkundenabsatz übersteigt. Dann verliert der Überschuss seine Grünstrom-Qualität. Und je mehr Unterschiede ich zwischen Tag- und Nachtstrom-Abnahme habe, desto unattraktiver wird das wirtschaftlich für den Versorger und den Kunden. Insofern profitieren wir von unseren gleichmäßig in großer Menge Strom abnehmenden Industriekunden – und können Ihnen gerade deshalb gleichzeitig ein sehr adäquates Angebot machen.

Die Zahl dieser Kunden ist ja auch nicht unendlich.

Das ist einerseits richtig. Andererseits kommt es auch immer darauf an, wie Sie Ihren Markt definieren. Wir stehen ja in Konkurrenz zum Graustrom. Jährlich gibt es einen Stromabsatz von insgesamt rund 500 Terawattstunden in Deutschland, davon etwa die Hälfte an Industriekunden. Von diesen 250 Terawattstunden kann man noch einmal 90 bis 120 Terawatt abziehen – das ist energieintensive Industrie einschließlich der Deutschen Bahn. Bleiben also rund 130 Terawattstunden übrig – das ist so der Markt, über den wir sprechen. Davon ist auch reichlich die Hälfte nicht energieintensives Kleingewerbe, also nicht unsere Zielgruppe. Das macht ein interessantes Nachfrage-Volumen von 65 Terawattstunden. Aktuell decken wir durch unsere Verträge für 2012 insgesamt 3,8 Terawattstunden ab. Da ist also noch reichlich Luft nach oben. Zumal wir mit echtem Grünstrom ein besseres Produkt als Graustrom anbieten – in der Regel mindestens zum gleichen Preis.

Bleibt der Preis das entscheidende Kriterium?

Natürlich. Aber eben in Verbindung mit der echten Grünstrom-Qualität, die wir garantieren können. Die Unternehmen wollen ihren Carbon-Footprint reduzieren, ohne dafür wirklich relevante Mehrkosten in Kauf nehmen zu müssen. Und da hat Clean Energy Sourcing in der Tat eine Marktlücke aufgetan. Flapsig gesagt: Auf den tausendsten Graustrom-Anbieter, der seine Ware lediglich mit Zertifikaten aufhübscht, hat keiner gewartet. Insofern ist der Acker, den

wir für und mit unseren Industriekunden bearbeiten, noch weitgehend unbestellt. Zumal das Thema Glaubwürdigkeit auf beiden Seiten auch wirtschaftlich immer weiter an Gewicht gewinnt – für uns und unsere Kunden.

Inwiefern?

Stellen Sie sich einen großen Markenartikler vor, der in jeder seiner Werbebotschaften seine Umweltfreundlichkeit und Nachhaltigkeit betont. Für den ist es mittlerweile beinahe zwingend, dass auch seine C-Güter, also die Dinge, die nicht unmittelbar in ein Produkt eingehen, diesem Nachhaltigkeitsanspruch folgen. Sonst wäre der Dissens zwischen Anspruch und Wirklichkeit schnell aufgedeckt – und die kommunikative Katastrophe da. Und da sind wir schnell beim Thema Strom. Wir als Lieferant könnten nach dem EEG 50 Prozent EEG-Strom mit 50 Prozent an der Börse gekauftem Graustrom mischen, um die EEG-Umlage zu reduzieren. Das bedeutet aber noch kein Qualitätsmerkmal. Das ist für uns aber zentral. Deswegen folgen wir dem Gedanken des physischen Sourcings und kaufen, um im Bilde zu bleiben, die fehlenden 50 Prozent wirklichen Grünstrom im angrenzenden Ausland ein, wo wir eben eine physische Lieferkette nachweisen können.



Grünstromprivileg versus Marktprämienmodell

Mit ihrem Geschäftsmodell macht sich die Clean Energy Sourcing GmbH das so genannte **Grünstromprivileg** zu Nutze. Es ist neu in Paragraph 39 des EEG niedergelegt. Dieser besagt, dass Elektrizitätsversorgungsunternehmen von einer Zahlung der EEG-Umlage an den Übertragungsnetzbetreiber befreit sind, wenn sie – bezogen auf die gesamte von ihnen gelieferte Strommenge – mindestens 50 Prozent Strom aus EEG-Anlagen (Wind-, Wasser- und Sonnenkraft sowie Biomasse) an „Letztverbraucher“, also Endkunden, liefern. Die Voraussetzungen des Grünstromprivilegs im Einzelnen und die Modalitäten der Inanspruchnahme des Grünstromprivilegs durch einen Stromlieferanten hat der Gesetzgeber dabei komplett offen gelassen. Clean Energy Sourcing positioniert sich in dieser Konstellation gewissermaßen als Scharnier zwischen den Erzeugern auf der einen und den Endverbrauchern – im Falle von Clens vor allem Großunternehmen mit intensivem Energiebedarf.

Liegen die Voraussetzungen des Grünstromprivilegs vor, greift die Befreiung von der EEG-Umlage. Nach dem novellierten EEG 2012 ist allerdings diese Befreiung von der EEG Umlage ist auf 2 Cent pro Kilowattstunde (kWh) begrenzt. Zuvor hatte der Vorteil bei 3,53 Cent pro Kilowattstunde gelegen. Voraussetzung dafür ist allerdings, dass mindestens 20 Prozent Absatzmenge des Grünstroms aus fluktuierender Einspeisung, also Wind- und Solaranlagen, kommen. Neu ist auch, dass die EEG Mengen auf 15-Minuten-Basis nur in Höhe des aggregierten Absatzes der Letztverbraucher angerechnet werden. Und alle Bedingungen müssen in acht von zwölf Monaten erfüllt werden, im Prinzip also schon fast ganzjährig. Zudem finden die vermiedenen Netznutzungsentgelte keine Berücksichtigung mehr.

Für den – direkt vermarkteten – EEG-Strom hat der Stromlieferant an den EEG-Anlagenbetreiber in aller Regel einen Strompreis oberhalb der EEG-Vergütung zu zahlen. Kann er jedoch Strom aus Anlagen beziehen, deren EEG Vergütung vergleichsweise geringfügig über den allgemeinen Großhandelspreis für Strom liegt, bewirkt die Befreiung von der EEG-Umlage schnell, dass der Stromlieferant wirtschaftlich besser steht als bei der ausschließlichen Lieferung von Graustrom.

„Win-Win-Situation“

Für Thomas Pilgram lässt sich hier eine klassische „win-win-Situation“ ausmachen: Der Stromlieferant, der nicht zur Zahlung der EEG-Umlage an den regelverantwortlichen Übertragungsnetzbetreiber verpflichtet ist, ist in der Lage, seinen Kunden ein attraktives Strompreisangebot zu machen. Der Kunde freut sich über einen guten Strompreis. Das Grünstromprivileg stellt somit einen wichtigen Anreiz für Stromlieferanten dar, das Instrument der Direktvermarktung im EEG aufzugreifen und EEG-Strom von Anlagenbetreibern zu erwerben. Die direkt vermarkteten Strommengen werden aus dem Fördersystem des EEG herausgenommen und dem freien Strommarkt zugeführt. Die

Erzeugung von Strom aus Erneuerbaren Energien wird unterstützt. Gleichzeitig werden die Kunden des Stromlieferanten, der das Grünstromprivileg in Anspruch nimmt, entlastet. Das Grünstromprivileg stellt also „einen beachtlichen Mechanismus zur Heranführung der Stromerzeugung aus EEG-Anlagen an den allgemeinen Großhandelsmarkt für Strom dar“, betont Pilgram.

Portfolio-Gedanke

Größter Vorteil und das stärkste Argument für das Grünstrom-Privileg und das CLENS-Geschäftsmodell ist der energiewirtschaftliche Portfolio-Gedanke. Es werden unterschiedliche EEG-Strom-Erzeuger miteinander kombiniert, um Produktionsschwankungen auszugleichen. Mit diesem Konzept ist es nach Einschätzung von Thomas Pilgram möglich, die „zum Teil erheblichen Produktionsschwankungen risikoadäquat auszugleichen“ und damit auch weniger stabile Erzeugungsquellen wie Windkraft und auch Sonne in das Portfolio zu integrieren. Schließlich sei keine der EEG-Anlagen für sich genommen hinreichend stabil in der Produktion – auch nicht, wie vielfach angenommen, die Biomasse-Anlagen, so dass mehrere Anlagen unterschiedlicher Technologie und mit verschiedenen Standorten zusammengefasst werden müssen, um Risiken zu minimieren und Strukturierungskosten zu begrenzen.

Dem marktwirtschaftlichen Grünstromhändlermodell steht das **Marktprämienmodell** gegenüber. Die Direktvermarktung mit einer Marktprämie stellt ein neu entwickeltes Instrument im EEG dar, welches erstmals seit 1. Januar 2012 genutzt werden kann. In dem Modell, das auf einem Entwurf des Fraunhofer-Instituts für System- und Innovationsforschung basiert, erhält jeder Betreiber von EEG-Anlagen, der den damit erzeugten Strom selbst oder durch einen Dritten vermarktet, die Differenz zwischen den Vermarktungserlösen und den Vergütungen, die er nach den EEG-Fördersätzen erhalten hätte, über eine monatlich ermittelte Prämie. Diese Prämie orientiert sich allerdings nicht an den realen Vermarktungserlösen, sondern an den durchschnittlich erzielbaren Vermarktungserlösen. Da die Differenz zum Börsenpreisniveau unabhängig von der Vergütungshöhe der Anlage gezahlt wird, kommen grundsätzlich alle EEG-Anlagen für eine solche Form der Vermarktung in Betracht, unabhängig vom Inbetriebnahmezeitpunkt, von der Energieart oder vom Einspeisetarif.

Vorteile des Marktprämienmodells

Für den Anlagenbetreiber entstehen die Vorteile des Marktprämienmodells durch marktgerechtes Verhalten. Dies führt dazu, dass die Strommengen effizienter als bisher in den Markt gebracht werden. So kann zum einen durch regelfähige erneuerbare Energien die Erzeugung in Zeiten verlagert werden, in denen eine höhere Nachfrage besteht. Zum anderen können Wartungsintervalle in Zeiten gelegt werden, in denen die Nachfrage nach Strom gering ist. Darüber hinaus sind Optimierungen bei der Prognosegenauigkeit volatiler Erzeugungskapazitäten (Wind, Photovoltaik) möglich. Nicht zuletzt ist zu erwarten, dass bei stark negativen Börsenpreisen, die die Höhe der Marktprämie betragsmäßig überschreiten, der Anlagenbetreiber über dieses

Preissignal den Anreiz bekommt, seine Anlage vorübergehend vom Netz zu nehmen. Auf diese Weise wirkt das Marktprämienmodell extrem negativen Preisspitzen entgegen.

Kritik

Für Thomas Pilgram ist das indes „weitgehend Theorie“. Schließlich liege auf der Hand, dass die Marktprämie hinreichend hoch sein müsse, um Anlagenbetreiber überhaupt aus dem sicheren und bequemen EEG zu locken. Damit sei vorbestimmt, dass die EEG-Kosten in Zukunft deutlich steigen. Es sei wissenschaftliche Träumerei zu glauben, dass Mehrkosten durch Effizienzgewinne an anderer Stelle kompensiert würden. Vielmehr sei absehbar, dass bestimmte Anlagen die zusätzliche Prämie abgreifen und andere Anlagen im klassischen EEG verharren mit der Folge kostensteigernder Mitnahmeeffekte.



Das sagen Industrieunternehmen zum Thema Grünstrom

„Der Umweltaspekt spielt in unserem Handeln eine wesentliche Rolle. Es ist wichtig und richtig, dass jeder über das Direktvermarktungsinstrument in Deutschland die Chance hat, im eigenen Land produzierte ‚grüne‘ Energie, sozusagen mit Herstellernachweis, beziehen zu können.“

Norbert Pauluweit, Berliner Stadtreinigung AöR

Der Abfallentsorger betreibt eigene EEG-Anlagen und vermarktet seinen Grünstrom über die Clean Energy Sourcing.



„Die Produktion von Grünstrom ist für uns zu einem ökologisch und ökonomisch wichtigen Geschäftszweig geworden. Vor dem Hintergrund steigender Holzpreise für Brennstoff und der Deckelung bei der EEG-Förderung können wir auf diese Weise einen Teil der steigenden Brennstoffkosten auffangen.“

Olaf Maasjost, Pfeleiderer Holzwerkstoffe GmbH

Der Holzwerkstoff-Spezialist setzt ökologisch produzierten Strom über die Clean Energy Sourcing ab.



„Wir kaufen Anteile unseres Portfolios an Grünstrom als Beitrag zum Umweltschutz und zur Ressourcenschonung. Dies ist Teil der Nachhaltigkeitsstrategie der Metro Group. Mit Clean Energy Sourcing verbindet uns eine vertrauensvolle und gediegene Geschäftsbeziehung, die so gut ist, dass ich schon vergessen habe, mit welchem Initialereignis wir zueinander gekommen sind.“

Olaf Schulze, MEM Metro Group, Energy Production & Management GmbH

Die Metro-Tochter ist zuständig für die Energiebeschaffung der Standorte in Deutschland – und seit 2010 Kunde von Clean Energy Sourcing.



„Als Hersteller von Solarmodulen sind wir überzeugter Grünstromkunde und wären auch bereit, einen höheren Preis für die Energielieferung zu bezahlen. Allerdings ist dies nicht nötig, da wir mit Clean Energy Sourcing einen Anbieter haben, der uns als Industrieunternehmen mit Grünstrom zu marktgerechten Preisen beliefern kann.“

Heike Kahlert, Calyxo GmbH

Der Solarmodulhersteller setzt bei der Produktion auf das ursprünglich als Abfallprodukt betrachtete Cadmium – und Strom von Clean Energy Sourcing.



„In unseren Unternehmensleitlinien bekennen wir uns zum verantwortungsvollen Umgang mit Ressourcen. Dazu gehört, Einsparpotenziale zu nutzen, aber auch auf die Herkunft der eingekauften Energie besonderen Wert zu legen. Bei der Clean Energy Sourcing erfahren wir eine angenehme persönliche Betreuung und kompetente Beratung. Hinzu kommt, dass wir zu einem fairen leistungsgerechten Preis sauberen Strom erwerben können.“

Dr. Bodo Reinke, Walzwerke Einsal GmbH

Einen Teil der jährlich benötigten 17 Mio. kWh Strom produzieren die Walzwerke mit Wasserkraft selbst – den Rest liefert Clean Energy Sourcing.





Ihr Ansprechpartner

Dr. Thomas Pilgram

Vorsitzender der Geschäftsführung

Tel:+49 341 30 86 06 10

E-Mail: Thomas.Pilgram@clens.eu

www.clens.eu

Konzept und Redaktion: HFN Kommunikation GmbH

Autoren: Lars Radau, Michaela Geiger

Herausgeber: Clean Energy Sourcing GmbH, Katharinenstraße 6, 04109 Leipzig