

# „ICH WÜRDEN MIR HEUTE KEINEN SPEICHER KAUFEN“

Wer ausreichend Strom produziert, kann seinen Überschuss verkaufen. Ob diese Option ein **lukratives Geschäftsmodell für Landwirte** werden kann, erläutert Stefan Hader im Interview.

## Lohnt es sich als Landwirt noch, in eine Photovoltaikanlage zu investieren?

Meine klare Antwort auf ihre Frage lautet ja. Als Energieversorger bekommen wir hautnah mit, wie sich der Energiemarkt entwickelt. Im Moment zersplittert sich der Markt sehr stark und die Dezentralisierung der Energieerzeugung steigt weiter an. Wenn ich als Landwirt vor der Wahl stünde, ob ich weiter Strom von außen beziehe oder mir Eigenerzeugungsanlagen beschaffe, ist die Antwort darauf relativ einfach.

In den kommenden Jahren wird es keine preisgünstigere Form der Energieversorgung geben, als den Strom, den ich selbst erzeuge, auch gleich selbst zu verbrauchen. Als Energiedienstleister raten wir jedem Betreiber, möglichst früh in die Eigenversorgung einzusteigen. Den Strom wird es nicht billiger geben. Und in dem Moment, in dem ich als Landwirt diesen Weg eingeschlagen habe, kann ich meinen restlichen Strom, den ich nicht nutze, veräußern.

## Wer also einen neuen Stall plant, sollte sein Dach mit Solarpanels bestücken. Dabei kann man also nichts falsch machen?

Ein landwirtschaftlicher Betrieb ist letztendlich ein Wirtschaftsunternehmen. Und wenn ich ein wirtschaftliches Unternehmen führe, ist es wichtig, dass ich eine möglichst hohe Stabilität in meiner Kalkulation habe und damit möglichst verlässlich für die Zukunft planen kann. Schauen Sie sich einfach mal die Strompreisentwicklung im vergangenen Jahr an. Wir hatten einen extremen Preisanstieg und wir sehen, dass alle, die Strom kaufen, mit diesem Anstieg nicht gerechnet haben und dementsprechend unzufrieden sind. Wenn ich mir jetzt einen landwirtschaftlichen Betrieb nehme, der ausreichend Dachflächen



Stefan Hader

ist Geschäftsführer der E.Vita GmbH aus Stuttgart. Der mittelständische Energieversorger hat sich auf Privatkunden und Gewerbebetriebe spezialisiert. Das Unternehmen mischt seit zehn Jahren auf dem Energiesektor mit und berät seine Kunden auch in Sachen Energiemanagement.

für Photovoltaikanlagen hat, dann hat er zwei riesige Vorteile: Erstens ist der Strom im Vergleich zu dem, was man kaufen kann, günstig. Das kann man durchrechnen, weil die Energiebezugskosten mittlerweile fast schon der kleinste Anteil sind. Zweitens: Je höher mein Eigenversorgungsanteil ist, umso stabiler ist mein Strompreis. Ich werde unabhängiger von den Entwicklungen am Markt, weil ich selber die Eigenversorgungsquote erhöhe. Das gibt mir die Möglichkeit – zumindest bei den Energiekosten – für die Zukunft meines Betriebs stabil zu planen. Der Strom wird nämlich nicht teurer als der Preis, zudem ich ihn erzeugte.

## Grundsätzlich mag Ihre These stimmen, aber wenn man sich einen einzelnen Betrieb anschaut, entscheiden die Details, ob sich eine neue Energieerzeugungsanlage rentiert. Gibt es Kriterien, woran Sie die Entscheidung für eine PV-Anlage festmachen?

Entscheidend ist sicherlich, wie hoch mein Stromverbrauch ist. Wenn ich einen landwirtschaftlichen Betrieb mit überwiegender Tierhaltung habe, habe ich einen deutlich höheren Strombedarf, als wenn ich auf die Feldwirtschaft spezialisiert bin. Man sollte natürlich vermeiden, dass man zu überdimensioniert plant, und seine Erzeugungskapazitäten am Strombedarf ausrichten, den man braucht. Gleichzeitig haben Landwirte den großen Vorteil, dass sie ausreichend Flächen haben.

## Die Flächen sind vorhanden, aber wenn ich keinen Abnehmer für meinen Strom finde und das EEG keine ausreichenden Anreize mehr bietet, sind die Flächen nutzlos.

Es ist richtig, dass heute der Verkauf des eigenen PV-Stroms nur bedingt möglich ist, denn wenn ich heute jemandem Solarstrom anbiete,

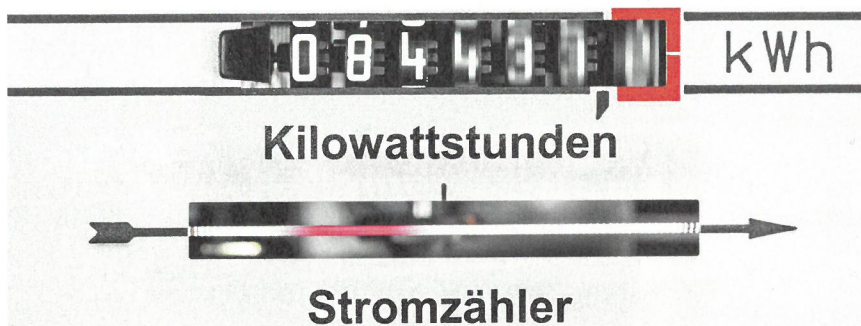
zum Beispiel an einem räumlich entfernten Ort, ist dieser Strom unendlich teuer. Der Vorteil, den wir im Bereich des Eigenverbrauchs haben, entfällt komplett, wenn ich beginne, den Strom über das Netz zu transportieren. Dann bezahle ich Netzentgelte und die EEG-Umlage. Somit kann ich nur Strom mit Entstehungskosten, die höher sind als bei dem Strom, den ich über den Markt kaufen kann, anbieten. Um die Versorgungssicherheit auch zukünftig zu gewährleisten, brauchen wir sicherlich in den kommenden Jahren eine Reform beim Thema Netzentgelte.

### Wenn ich lokal agiere, sind die Möglichkeiten besser?

Ja, da gibt es bereits heute bessere Bedingungen. Ein Beispiel: Vermietet ein Landwirt Wohnungen auf seinem Gelände, kann er seinen Strom an die dortigen Mieter günstig weiterverkaufen. Auch wird das Thema E-Mobilität immer bedeutender. Elektrofahrzeuge können ihren Strom irgendwann direkt auf dem Hof aufladen. In der Landwirtschaft stehen die meisten dieser Anlagen, was der Landwirtschaft einen strategischen Vorteil gegenüber allen produzierenden Gewerben im innerstädtischen Bereich gewährt. Da werden neue Geschäftsmodelle entstehen. Deswegen ist es immer unser Rat an jeden unserer Kunden, der das Ganze mitmachen kann: Schaffen sie sich Erzeugungskapazitäten und verbrauchen ihren Strom selbst.

### Viele schrecken vor der Investition in Energiespeicher noch zurück, weil sie teilweise noch nicht ausgereift oder zu teuer sind. Was würden Sie jemandem raten, der mit seiner Entscheidung hundert?

Wenn Sie die entsprechenden Studien lesen, bestätigt sich der Eindruck, dass die Energiespeicher heute noch viel zu teuer sind. Es kann sich wirtschaftlich rechnen, ist aber schwierig. Fakt ist, dass die Speichertechnologie-Unternehmen aufgrund dessen, dass heute noch sehr viele Anlagen unter der EEG-Vergütung laufen, diese Möglichkeit noch nicht brauchen. Aber Ende 2020 geht es los: Dann kommen die Anlagen alle schrittweise aus der EEG-Förderung heraus und die Speicherthematik wird in den nächsten zwei bis drei Jahren einen erheblichen Schub machen. Damit werden die Speicherkosten dramatisch sinken. Die Nachfrage nach Energiespeichern wird deutlich zunehmen. Deswegen würde ich heute nicht unbedingt einen Speicher kaufen. Die Tatsache, dass sich heute schon die Technik in Ansätzen



Die Stromkosten werden in den kommenden Jahren weiter steigen. Gut, wer sich selbst um seine Energieversorgung kümmern kann.



Landwirte haben den Vorteil, dass sie ausreichend Fläche zur Verfügung haben, um ihre Energieversorgung selbst zu regeln.

rechnet, zeigt aber, wie attraktiv die Flexibilität mit dem eigenen Strom sein wird. Es ist wie immer: Fehlt der Markt, fehlt die Massenabnahme, ist der Preis nicht gut.

### Was haben Sie als Energieversorger davon, wenn immer mehr Landwirte Photovoltaikanlagen betreiben?

Sie müssen das Ganze so sehen: Wir sind letztendlich Retailer, wie man es auf Neudeutsch sagt, also Stromhändler. Wir sehen die Energiewende als Chance, hier in diesem Markt zu wachsen und zu bestehen. Ohne die Energiewende gäbe es keine Liberalisierung im Energiemarkt. Landwirte, bei denen Überschussenergie entsteht, brauchen jemand, der ihnen den Strom abnimmt. Hier kommen wir ins Spiel. Das heißt, wir würden diese Energiemengen übernehmen und weiterverkaufen. Das geht in dem Moment, wenn die Netzentgelte von der Politik reformiert sind. Wir wollen dann die Überschussmengen von unseren Kunden nehmen und weiterverkaufen.

### Die Energiewende hat in den vergangenen Jahren an Schwung verloren. Trotzdem ist diese Entwicklung aus Ihrer Sicht nicht mehr zu stoppen?

Die Energiewende baut darauf auf, dass möglichst viel Energie dezentral erzeugt wird. Wenn ich eine Struktur habe und sie von zentral auf dezentral umstelle, funktioniert das System idealerweise am besten, wenn der Verbrauch auch dezentral erfolgt. Diese Entwicklung halte ich für unumkehrbar. Dafür sind wir schon viel zu weit. Diese Kundengruppe wird im Fachjargon übrigens auch Prosumer genannt – Produzent und Consumer. Und das ist letztendlich der Kunde der Zukunft, auf den wir und unsere Konkurrenz uns gemeinsam fokussieren.

Interview: rouven.zietz@agrarheute.com