

Mittelständler bieten Paroli

16.07.2015 | Sascha Rentzing



Tesla PowerWall am Stand von SolarEdge auf der Intersolar Europe 2015

**Der Einstieg Teslas und Daimlers in den Markt für Batterie-Heimspeicher setzt die mittelständischen Anbieter unter Zugzwang. Um mit den „big playern“ langfristig konkurrieren zu können, müssen sie sich bei Kostensenkungen und Innovationen kräftig ins Zeug legen. Doch von Sorge bei den Firmen keine Spur: Was die Konzerne anbieten wollen, haben sie längst verfügbar.**

Erst verkündet der US-amerikanische Elektroauto-Entwickler Tesla, mit dem neuen Batteriesystem „Powerwall“ den Speichermarkt revolutionieren zu wollen, dann setzt Fahrzeugriese Daimler noch einen obendrauf: Ab diesem Sommer will auch der Stuttgarter Autokonzern mit seiner hundertprozentigen Tochter Deutsche Accumotive stationäre Energiespeicher für Privatkunden anbieten. Die Lithium-Ionen-Akkus sollen aus der Accumotive-Produktion im sächsischen Kamenz stammen, beim Vertrieb will Daimler unter anderem mit dem Energieversorger EnBW kooperieren, heißt es.

Für die mittelständischen Speicheranbieter birgt der Markteinstieg der Konzerne Chancen wie Gefahren. Einerseits könnten Heimspeicher dadurch an Popularität gewinnen, andererseits stellt sich die Frage: Wie sollen die Firmen gegen die übermächtige Konkurrenz langfristig bestehen? Parallelen zur Photovoltaik deuten sich an: Innovative Modulhersteller bereiteten der Solartechnik seinerzeit den Weg, finanzstarke China-Konzerne drängten sie später mit günstiger Massenware aus dem Wettbewerb.

Auch der deutsche Speichermarkt ist für „big player“ mittlerweile interessant geworden. Seit Start des Marktanreizprogramms für solare Batteriespeicher vor zwei Jahren hat die Kreditanstalt für Wiederaufbau rund 10000 Systeme mit Krediten in Höhe von 163 Millionen Euro gefördert. Und weiteres Wachstum deutet sich an: Solarstrom wird günstiger, die Ende dieses Jahres auslaufende Förderung wahrscheinlich fortgesetzt – das Interesse der Haushalte am Eigenverbrauch steigt. Das lockt die Konzerne.

Doch der Mittelstand zeigt sich unbeeindruckt. Seit das Speicherthema vor fünf Jahren aufkam, haben die Anbieter die Systempreise stetig gesenkt, die Lebensdauern ihrer Speicher erhöht und immer neue Funktionen integriert, sodass die Geräte inzwischen systemrelevante Netzdienstleistungen erbringen können. „Es gibt keinen Wettbewerber, der ein in Gänze so durchdachtes System anbietet wie wir“, beschreibt etwa Detlef Neuhaus von der Dresdner Solarwatt den neuen Solarspeicher „MyReserve“ seines Unternehmens. Das Gerät kommt derzeit auf den Markt und eignet sich mit einer Speicherkapazität von 4,4 Kilowattstunden vor allem für Einfamilienhäuser, kann aber mit zusätzlichen Modulen zu einem Elf-Kilowattstunden-Gerät für das Kleingewerbe erweitert werden.

Die technische Überlegenheit von MyReserve zeigt sich laut Neuhaus vor allem im hohen Wirkungsgrad von 93 Prozent. Der Wirkungsgrad gibt bei Speichern an, wie viel Prozent des gespeicherten Stroms man zurück erhält. Die durchschnittliche Effizienz gängiger Lithium-Ionen-Akkus liegt aktuell bei rund 90 Prozent. Außerdem ist MyReserve dank einer speziellen Einstellung mit allen marktgängigen Wechselrichtern kompatibel – Kunden können das System also direkt überall anschließen. Mindestens ebenso wichtig wie diese Freiheit ist aber wohl: Das System soll sich in einem „akzeptablen Zeitraum“ von sechs bis zwölf Jahren rechnen, so Neuhaus. Haushaltsstrom aus der Steckdose kostet derzeit durchschnittlich 29 Cent brutto pro Kilowattstunde. „Wir liegen mit der gespeicherten Kilowattstunde unter dem aktuellen Bruttostrompreis von 29 Cent.“

Die Firma Sonnenbatterie hingegen stellt die hohe Lebensdauer ihrer Speicher mit einer Kapazität von vier bis 16 Kilowattstunden in den Fokus. „Unser Lithiumspeicher schafft 10000 Zyklen. Damit kann man bei 250 Be- und Entladungen pro Jahr sogar auf 40 Jahre kommen“, sagt Geschäftsführer Christoph Ostermann. Zudem soll die Sonnenbatterie vollständig zu 100 Prozent entladen werden können, ohne Schaden zu nehmen – ein Indiz dafür, dass die vorgehaltene Kapazität optimal genutzt wird. Zum Vergleich: Bei bisher gängigen Lithiumspeichern können maximal 90 Prozent der Nennkapazität entnommen werden.

Auch bei den Bleiakkus gibt es technische Fortschritte: Ihr Nachteil gegenüber der Lithiumtechnik ist, dass sich ihre Kapazität nur zur Hälfte nutzen lässt und sie eine vergleichsweise geringe Lebensdauer aufweisen, ihr Vorteil sind hingegen die geringen Anschaffungskosten. Die Deutsche Energieversorgung veranschlagt für ihren neuesten Heimspeicher mit vier Kilowattstunden nutzbarer Kapazität die kombinierten Kosten aus Solaranlage und Bleiakku mit 22 Cent pro Kilowattstunde – damit sei der Senec.Home 4.0 Pb der Speicher mit dem geringsten spezifischen Preis seiner Klasse, heißt es bei dem Unternehmen. Gleichzeitig hat es die Mindestlebensdauer auf zwölf bis 15 Jahre hochgeschraubt, in denen das System auf 3200 Be- und Entladezyklen kommen soll.

Damit die Speicher auch einen wirkungsvollen Beitrag zur Stabilisierung des Stromnetzes leisten, will die Deutsche Energieversorgung ihre Kapazität an der Strombörse anbieten. Genau genommen geht es um die Bereitstellung negativer Regelleistung, die zum Ausgleich von erhöhtem Angebot und plötzlich schwacher Nachfrage benötigt wird. Dafür koppelt das Unternehmen im Rahmen des soeben gestarteten Projekts „Economic Grid“ 5000 seiner eigenen Bleiakkus mit elektrischen Heizstäben. Die Heizpatronen nutzen die Stromüberschüsse, um heißes Wasser für Dusche und Heizung zu erzeugen. Die Überschüsse werden den teilnehmenden Privathaushalten kostenlos zur Verfügung gestellt, da sie nicht anders verwendet werden könnten und ins Ausland verschenkt oder sogar vernichtet werden müssten, heißt es bei der Deutschen Energieversorgung.

Das Unternehmen liegt damit voll auf Energiewende-Kurs. Nach den Ergebnissen eines vom Bundeswirtschaftsministerium geförderten Forschungsprojekts mit dem Titel „Interaktion EE-Strom, Wärme und Verkehr“ ist langfristig der Einsatz eines hohen Anteils von regenerativ erzeugtem Strom im Wärmemarkt unabdingbar, um die Klimaziele in Deutschland zu erreichen. „Power-to-Heat ist die Zukunft im Wärmemarkt“, sagt Norman Gerhardt vom Fraunhofer-Institut für Windenergie und Energiesystemtechnik (IWES) in Kassel, das gemeinsam mit anderen Instituten an der „Roadmap Wärme“ gearbeitet hat. Die deutschen Speicheranbieter können Paroli bieten.