

e | m | w

Energie. Markt. Wettbewerb.

Schwerpunkt Grünes Gas

Interview mit Matthias Kerner, Geschäftsführer der BMP Greengas

»Ein CO₂-Preis würde grüne Gase wettbewerbsfähig machen.«

Geführt von ener|gate-Redakteurin **Mareike Lickfeld**

»Ein CO₂-Preis würde grüne Gase wettbewerbsfähig machen.«

Das Interview mit **Matthias Kerner**, Geschäftsführer der BMP Greengas, führte ener|gate-Redakteurin Mareike Lickfeld.



Fotos: © BMP Greengas

Das Unternehmen BMP Greengas ist seit mehr als zehn Jahren am Biomethanmarkt aktiv und vermarktet aktuell 25 Prozent des gesamten deutschen Biomethanportfolios. Das sind insgesamt etwa 2,4 Terrawattstunden. Damit beliefert das Unternehmen rund 250 Kunden. Im e|m|w-Interview verriet Geschäftsführer Matthias Kerner, wie BHKW künftig auch ohne EEG-Förderung wirtschaftlich betrieben werden können und in welchen Bereichen Biomethan künftig punkten kann.

e|m|w:
Wie funktioniert das Geschäftsmodell von BMP?

Matthias Kerner:

Unser Kerngeschäft ist die Vermarktung von Biomethan, seit über zehn Jahren sind wir Partner für den Transport, die Bilanzierung und Lieferung von grünen Gasen. Wir konzentrieren uns dabei ausschließlich auf die Vermarktung von Biomethan, das umfasst auch das Portfolio- und Bilanzkreismanagement. An Produktions- und Aufbereitungsanlagen beteiligen wir uns nicht mehr. Stattdessen haben wir etwa 60 Lieferverträge, davon einen großen Anteil mit Anlagenbetreibern, die uns direkt und langfristig beliefern. Wir kaufen aber auch größere

Mengen an virtuellen Handelspunkten hinzu. Durch unser großes Portfolio sichern wir zudem auf Produktions- und Abnehmerseite das Risiko mit ab. Denn die Biomethananlagen speisen 24/7 ein, die Abnahme schwankt hingegen analog zu den entsprechenden Lastgangprofilen. Mit Biomethan gespeiste Blockheizkraftwerke (BHKW) laufen zum Beispiel wetterbedingt unterschiedlich intensiv. Wir übernehmen das Risikomanagement dazwischen. Die Anlagenbetreiber können ihre Mengen ohne Vermarktungs- und Abnahmerisiken verkaufen und die Kunden sichern sich langfristig stabile Preise.

e|m|w:
Wer sind Ihre Kunden?

Matthias Kerner:

Ein Großteil unserer Kunden sind Stadtwerke oder Energieversorger, die beispielsweise ein oder mehrere BHKW betreiben und mit dem Biomethan EEG-Strom und grüne Wärme erzeugen. Die EEG-Förderung wird nun sukzessive zurückgefahren, deshalb gehen wir davon aus, dass in den nächsten Jahren nur noch wenige BHKW ans Netz gehen werden. Durch die fehlende Förderung muss man sich Gedanken darüber machen, wie man ein BHKW in ein intelligentes Wärmekonzept einbindet, damit der Einsatz überhaupt wirtschaftlich ist. Wir beraten unsere Kunden deshalb auch, wie man die BHKW mit Biomethan statt mit Erdgas betreiben kann, ohne dass sich dieses negativ auf die Wirtschaftlichkeit auswirkt.

e|m|w:
Der Biomethanmarkt in Deutschland ist aktuell eher übersichtlich. Woran liegt das?

Matthias Kerner:

Weil der Preis für Biomethan eben noch deutlich über dem für Erdgas liegt. Auch wenn der Erdgaspreis vielleicht in den letzten Wochen einige Kapriolen gemacht hat, sieht es nicht so aus, als würden die Erdgaspreise in absehbarer Zeit signifikant steigen. Beim Biomethan haben wir aber die Hoffnung, dass es zum Beispiel durch den Einsatz neuer Substrate günstiger wird. Auch internationale Bezüge könnten sich positiv auswirken, weil man aufgrund von geografischen Gegebenheiten dort vielleicht kostengünstiger produzieren kann. Aber der Stand heute ist eben, dass man beim Biomethan einen Aufschlag zum normalen Erdgas zahlt. Dies gilt es dann über intelligente Konzepte oder über entsprechende Förderungen auszugleichen.

e|m|w:
Gehen Sie davon aus, dass sich die Bedingungen zum Beispiel durch die neue Bundesregierung ändern werden?

Matthias Kerner:

Wir hoffen das natürlich, erwarten aber nicht zu viel. Die Aussagen zur Sektorenkopplung und zur Weiterentwicklung der Kraft-Wärme-Kopplung sind für die Biogasbranche aber ein wichtiger Impuls. Denn die intelligente Verknüpfung von Strom- und Wärmeerzeugung wird aufgrund ihres CO₂-Minderungspotenzials eine große Rolle spielen. Die Energiewende kann nur gelingen, wenn die Bundesregierung auch gleichzeitig die Wärmewende konsequent angeht. Zum Beispiel lassen sich einige Bestandsgebäude und historische Bauten nicht einfach auf eine strombasierte Heizung umrüsten. Sinnvoller ist es, eine Gasbrennwertheizung zu installieren und Biomethan beizumischen. Nur mit erneuerbarem Strom wird das nicht funktionieren. Es wäre zudem ein volkswirtschaftlicher Wahnsinn, die vorhandene Erdgasinfrastruktur nicht zu nutzen. Denn das Erdgasnetz kann beispielsweise über Power-to-Gas-Verfahren erneuerbaren Strom speichern. Schon alleine deshalb ist es deutlich günstiger als der „All-electric“-Ansatz, der in der Politik leider noch stark Vorrang hat.

e|m|w:
Welche Maßnahmen könnten aus Ihrer Sicht Verbesserungen bringen?

Matthias Kerner:

Was einen deutlichen Hub für den Biomethanmarkt bringen würde, wäre zum Beispiel, wenn die Bundesregierung in der Gesetzgebung für Gebäudesanierung den Primärenergiefaktor von Biomethan anerkennen würde. Dann ließen sich durch den Einsatz von Biomethan andere Maßnahmen – wie etwa die Dämmung der Gebäudehülle – deutlich reduzieren. Eine andere Baustelle ist das Thema CO₂-Preis. Wenn wir sektorenübergreifend einen festen Preis hätten – wir stellen uns da mindestens 25 Euro pro Tonne vor – würde sich schlagartig die Wettbewerbsfähigkeit von grünen Gasen verbessern.

e|m|w:
Wenn die EEG-Förderung ein Auslaufmodell ist, in welchen Bereichen wollen Sie künftig wachsen?

Matthias Kerner:

Wir setzen verstärkt auf den Wärme- und Verkehrssektor. In diesen Sektoren werden die meisten Emissionen verursacht und

das Potenzial der CO₂-Einsparung durch den Einsatz von grünen Gasen ist hier sehr hoch. Gerade im Wärmemarkt wird grünes Gas aus Rest- und Abfallstoffen künftig eine größere Rolle spielen, denn Biomethan für die Wärmeherstellung wird ausschließlich aus Rest- und Abfallstoffen gewonnen. Wir sind innerhalb des Konzerns mit verschiedenen Quartiersentwicklern im Gespräch, die ganze Wohngebiete grün stellen wollen. Klimaneutrale Wärme wird auch von kommunalen Entwicklern immer stärker nachgefragt. Ein weiterer Bereich sind Industriekunden, die grüne Wärme oder Kälte abnehmen und so ihre Prozesse oder Produktion CO₂-frei stellen.

e|m|w:
Gibt es, von der grünen Komponente abgesehen, weitere Vorteile, die eine Umstellung auf Biomethan bietet?

Matthias Kerner:

Ein Vorteil ist vor allem die langfristige Planbarkeit. Bei Erdgasverträgen bekommt man meist nur für ein oder zwei Jahre eine Preisbindung, weil es ja zum Beispiel auch den Preisschwankungen an der Börse unterliegt. Biomethan ist ein rein „Over the Counter“ geregelter Markt. Da kommt es sehr stark auf die Kunden-Lieferantenbeziehung an. Wir bieten Verträge mit bis zu 15 Jahren Laufzeit an. Aktuell haben wir Verträge mit festen Preisgarantien bis 2033 im Portfolio. Das können wir anbieten, weil wir uns auch auf der Bezugsseite langfristig eindecken können. Das ist eine Win-Win-Situation, weil die Betreiber meist auch langfristige Lieferverträge benötigen, um bei der Bank eine Finanzierung zu erhalten. Denn die Voraussetzung der Kreditgeber ist eben oft, dass der Absatz möglichst langfristig gesichert ist.

e|m|w:
Seit gut einem Jahr gehört BMP Green-gas zur Erdgas Südwest GmbH und damit auch zum EnBW-Konzern. Was hat sich seither verändert?

Matthias Kerner:

Ich komme ja selbst von der Erdgas Südwest und habe den M&A-Prozess als Projektleiter begleitet. Wir haben innerhalb von einem Jahr mehr als 80 Maßnahmen dazu umgesetzt. Zu jedem Thema gab es immer ein Tandem aus BMP- und Erdgas-Südwest-Mitarbeitern, das sich gemeinsam gekümmert hat. Klar war dabei von Anfang an, dass BMP weiterhin als eigenständiges Unternehmen und eigenständige Marke nach außen bestehen bleibt. Wir sind nun im Konzernverbund für das

Portfoliomanagement und die Vermarktung der grünen Gase zuständig. Deshalb haben wir die Portfolien, die es noch an anderen Stellen im Konzernverbund gab, bei uns in München gebündelt. Zudem beliefern wir alle großen Konzernbeteiligungen für ihre Endkunden und Einsatzzwecke mit Biomethan. Auch die zum Konzern gehörenden Produktionsanlagen haben wir jetzt unter Vertrag. Nicht nur deshalb haben wir einen ordentlichen Wachstumssprung gemacht. Für uns haben sich durch den Konzernverbund viele Vorteile ergeben wie etwa die finanzielle Stabilität im Hintergrund. Zudem können wir auf das Know-how des Konzerns im Bereich energiewirtschaftlicher Fragestellungen und das große Netzwerk von Erdgas Südwest, EnBW und VNG zurückgreifen. Insgesamt haben sich mittlerweile sehr intensive Schnittstellen und Kontakte etabliert.

e|m|w:

Das Thema LNG wird aktuell sehr gepusht. Welche Potenziale sehen Sie für den Bereich Bio-LNG?

Matthias Kerner:

Ja, das Thema LNG wird aktuell sehr vorangetrieben. Es werden immer mehr Tankstellen gebaut, zudem hat auch die Bundesregierung bereits einzelne Förderaktionen ins Leben gerufen. Besonders im Schwerlastverkehr ist das ein großes Thema. Einige Speditionen fangen bereits an, ihre Flotten auf LNG umzurüsten, weil LNG deutlich klimafreundlichere Eigenschaften hat als Diesel. Ähnlich wie beim Erdgas und Biomethan oder im Kraftstoffbereich mit E10 wären hier aus unserer Sicht auch Mischprodukte denkbar. Anfragen aus dem Markt sind bereits vorhanden. Deshalb bauen wir in dem Bereich gerade Know-how auf und analysieren den Markt. Unsere Mutter Erdgas Südwest projiziert aktuell eine Biogas-Aufbereitungs- und Verflüssigungsanlage bei der bestehenden Biogasanlage des Energiepark Hahnennest. Die Anlage ist gerade in der Genehmigungsphase. Das dort produzierte Biomethan soll nicht eingespeist, sondern verflüssigt werden. Wir rechnen damit, dass die Anlage Ende 2019/Anfang 2020 in den Regelbetrieb gehen kann und dann bis zu zehn Tonnen am Tag produziert. BMP sorgt dann dafür, dass das Bio-LNG seinen Weg zu den Kunden findet.

e|m|w:

In welche Richtung wollen Sie – vom Bio-LNG abgesehen – Ihr Portfolio erweitern?

Matthias Kerner:

Wir erweitern zurzeit unser Portfolio um weitere grüne Gase wie grünen Wasserstoff und Bio-SNG (Synthetic Natural Gas). Beides entsteht beim chemischen Prozess Power-to-Gas. Hier wird überschüssiger Ökostrom aus Windkraft oder Solar dazu verwendet, per Elektrolyse Wasserstoff zu produzieren und bei Bedarf in einem zweiten Schritt unter Verwendung von Kohlenstoffdioxid (CO₂) in synthetisches Methan (SNG) umzuwandeln. Denn das ist auch ganz klar unsere Zielsetzung: Unser Know-how aus dem Biomethanbereich nutzen, um insbesondere leitungsgebundene andere grüne Gase zu vermarkten. Wir sind zu diesen Themen bereits mit vielen verschiedenen Projektierern sowohl intern als auch extern in Gesprächen. Da geht es erst einmal darum zu erfassen: Welche Anlagen kommen wann und welche Mengen stehen dahinter. Ebenso sprechen wir auch mit möglichen Kunden. Denn man braucht ja jemanden, der innovativ genug denkt und sagt: „Das finde ich spannend, das will ich unbedingt haben. Ich bin auch bereit dafür den entsprechenden Aufpreis zu zahlen, weil es einen marketing- oder produkttechnischen Nutzen bringt.“

e|m|w:

Grüner Wasserstoff liegt allerdings aktuell preislich noch über dem von Biomethan...

Matthias Kerner:

Ja, das ist auch der Anlagengröße geschuldet. Wir haben das ebenso in anderen Bereichen gesehen, beispielsweise bei den Batteriespeichern. Dort sind die Preise nach einiger Zeit gefallen. Das könnte sich beim Wasserstoff ähnlich entwickeln, sobald größere Anlagen oder Elektrolyseure gebaut werden. Wasserstoff kann vielfältige Einsatzmöglichkeiten haben. Man könnte Wasserstoff auch direkt abzapfen und an eine Tankstelle bringen und damit beispielsweise Stadtbusse und Pkw betreiben.

e|m|w:

Wie entwickelt sich aus Ihrer Sicht der internationale Biomethanmarkt?

Matthias Kerner:

Wir sehen im internationalen Handel viel Potenzial für uns, das ist deshalb auch eine unserer Stoßrichtungen. Wir engagieren uns beispielsweise im European Biogas Register, das 2017 ins Leben gerufen wurde. Darüber soll der europaweite Grüngashandel organisiert und sichergestellt werden, dass Zertifikate nicht doppelt verkauft werden. Wir möchten unbedingt vermeiden, dass es in dem Bereich zu Konflikten kommt.



Deshalb beraten wir unsere Kunden hierbei sehr intensiv. In vielen Ländern gibt es allerdings noch gar keine Biomethan-Register, das macht die Transparenz schwierig.

e|m|w:

Mit welchen europäischen Ländern arbeitet BMP Greengas bereits zusammen?

Matthias Kerner:

Wir haben erste Geschäftsbeziehungen in die Schweiz und die Niederlande. Insbesondere die Schweiz hat großes Interesse an Biomethan. Dort wollen wir im Verbund mit der Erdgas Südwest unsere Aktivitäten jetzt weiter ausbauen. Wir sind außerdem in engem Kontakt mit Partnern in Dänemark und Österreich.

e|m|w:

Vielen Dank für das Gespräch, Herr Kerner. ☞

MATTHIAS KERNER

Jahrgang 1977

- ⋯⋯⋯ 1999–2003 Diplom-Betriebswirt (FH), ESB Reutlingen
- ⋯⋯⋯ 2004–2005 PricewaterhouseCoopers, Prozessprüfung/-beratung, IKS
- ⋯⋯⋯ 2005–2009 Daimler, Positionen im Bereich IKS und Compliance
- ⋯⋯⋯ 2009–2014 EnBW, Positionen im Bereich Compliance, IKS & Risikomanagement
- ⋯⋯⋯ 2015–2017 Erdgas Südwest, Beteiligungsmanagement
- ⋯⋯⋯ seit 2017 bmp greengas, Geschäftsführer
- ⋯⋯⋯ M.Kerner@bmp-greengas.de

e | m | w

Energie. Markt. Wettbewerb.

energate gmbh

Norbertstraße 3-5

D-45131 Essen

Tel.: +49 (0) 201.1022.500

Fax: +49 (0) 201.1022.555

www.energate.de

www.emw-online.com

Bestellen Sie jetzt Ihre persönliche Ausgabe!

www.emw-online.com/bestellen

