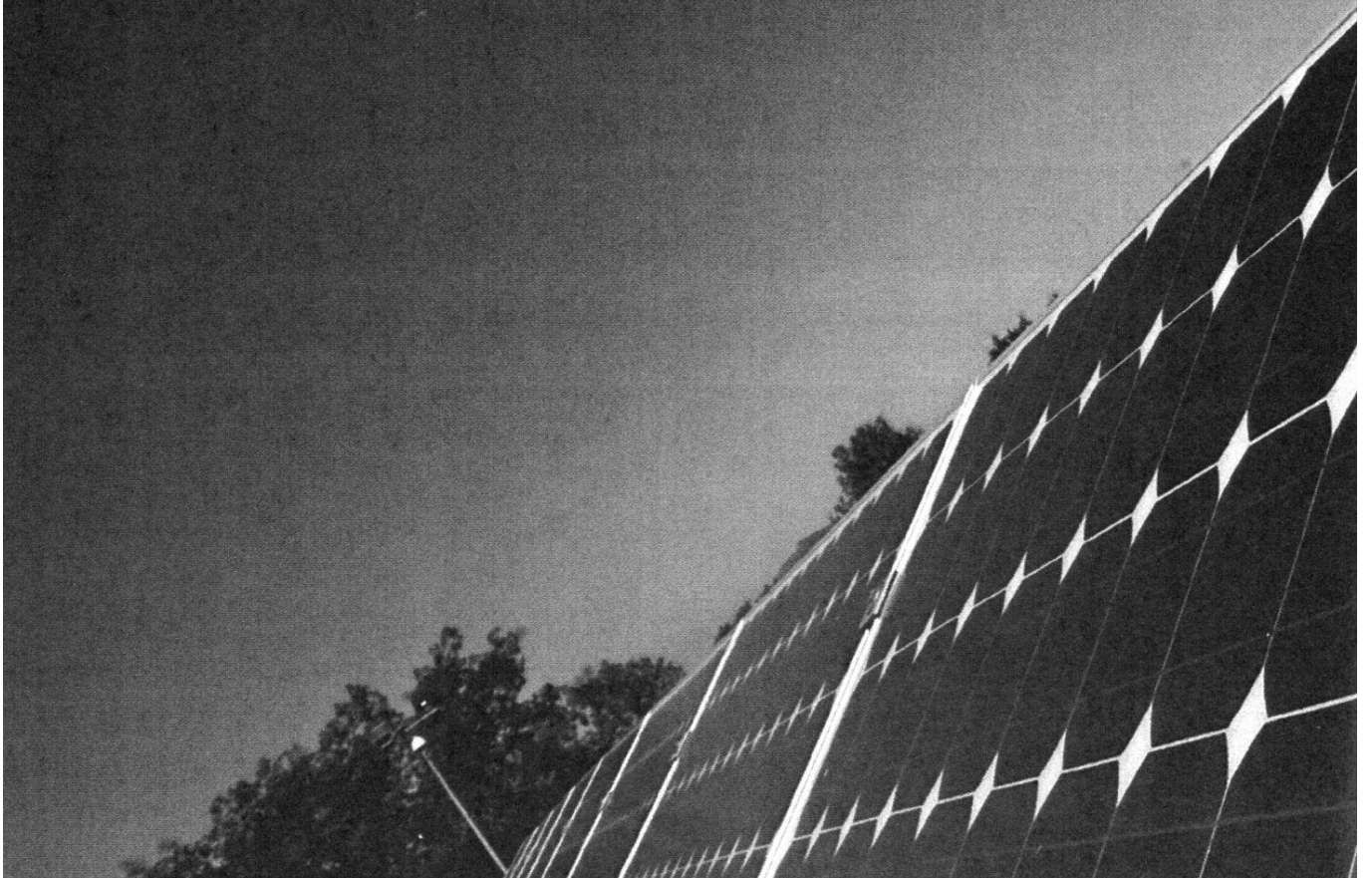
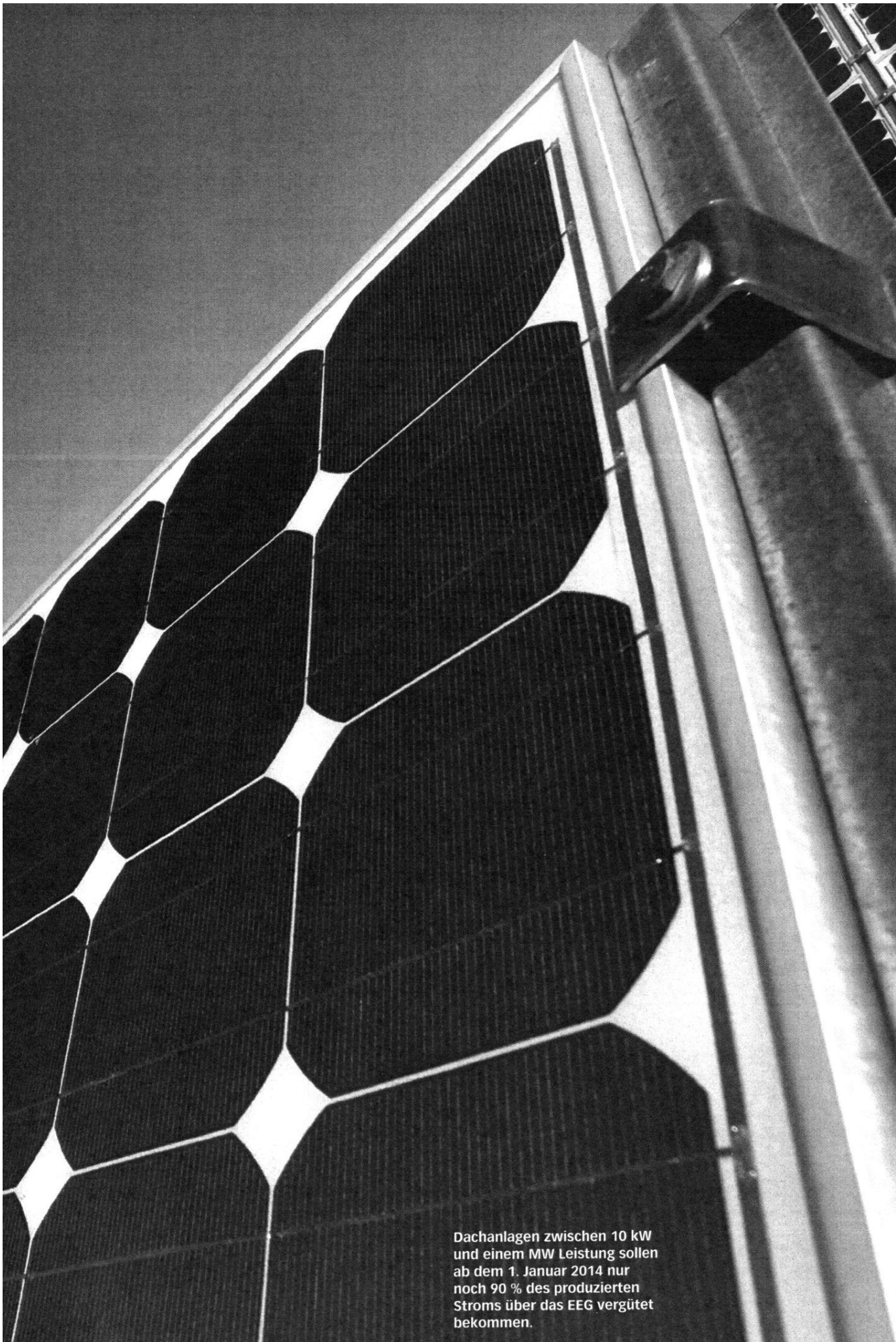


Komplizierter Handel

PV-Vermarktung | Um die Photovoltaik besser ins Netz zu integrieren, sollen Betreiber größerer Solaranlagen ihren Strom künftig am freien Markt verkaufen. Doch die Anreize des Bundes reichen nicht und sind zu kompliziert.





Dachanlagen zwischen 10 kW
und einem MW Leistung sollen
ab dem 1. Januar 2014 nur
noch 90 % des produzierten
Stroms über das EEG vergütet
bekommen.

Bei der Energiewende scheint mal etwas wie geplant zu laufen. Als mit der Neuauflage des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG) am 1. Januar 2012 das Marktprämienmodell zur besseren Einbindung des Ökostroms in den Strommarkt in Kraft trat, zeigte die Maßnahme schnell Wirkung: Von Anfang 2012 bis Januar 2013 wechselten nach Informationen der vier deutschen Übertragungsnetzbetreiber Solaranlagen mit fast 2,5 GW Gesamtleistung von der festen EEG-Einspeisevergütung in die sogenannte Direktvermarktung. Damit wird bereits

der Strom von etwa sieben Prozent der deutschen Sonnenkraftwerke an der Strombörse oder an direkte Abnehmer verkauft.


„Die Verordnung bringt Stromangebot und -nachfrage in Einklang und entlastet die EEG-Umlage und damit Verbraucher“, sagt Bundesumweltminister Peter Altmaier. Um die Erzeuger von Ökostrom zum Ummelden zu bewegen, lockt die Bundesregierung mit großzügigen Zuschüssen. Liegt der Erlös an der Strombörse unter der im EEG garantierten Vergütung, wird die Differenz mit der sogenannten Marktprämie aus

dem EEG-Topf erstattet, liegt der Erlös darüber, können Betreiber den Zusatzgewinn behalten. Außerdem bekommen sie eine Managementprämie in Höhe von derzeit 0,65 Cent pro Kilowattstunde Solarstrom. Damit können sich Anlagenbesitzer sogar einen Händler leisten, der die Energie für sie an den Markt bringt. Er stellt unter anderem sicher, dass der angebotene Strom auch tatsächlich geliefert werden kann. Dafür kauft er bei Spezialfirmen Solarprognosen ein und beschäftigt eigene Analysten, die die Erträge der gemanagten Sonnenkraftwerke ständig überwachen.

Trotz des Aufwands lohnt sich die Direktvermarktung. „Wir bieten für Solaranlagen oder Portfolios ab einem Megawatt Leistung eine garantierte Mehrvergütung über den bisherigen Einspeisetarif hinaus“, verspricht Tim Meyer, Geschäftsführer des Hamburger Grünstromwerks. Diverse Stadtwerke, Finanzinvestoren und Einzelanlagenbetreiber hätten der Firma daher bereits ihre Anlagen anvertraut.

Wirkungsloses Instrument

Betreiber müssen sich aber darauf einstellen, dass sie künftig nicht mehr so leicht Geld verdienen können, denn es ist fraglich, ob das Marktprämienmodell noch lange Bestand haben wird. Verbände und die Opposition in Berlin fordern vehement dessen Überarbeitung, weil es bisher keine Wirkung zeigt. Die Idee ist, dass Ökokraftwerke näher am realen Bedarf produzieren. Verlagern Betreiber die Einspeisung etwa in nachfragestarke Zeiten, können sie an der Börse höhere Preise als die EEG-Vergütung erzielen – die EEG-Umlage, für die alle Verbraucher zahlen, würde entlastet. Dennoch werden aufgrund von technischen Schwierigkeiten die wenigsten Anlagen marktgerecht gesteuert. „Ohne Speicher können Betreiber nur durch Abschaltung auf Marktpreise und strategische Gebote an der Strombörse reagieren. Doch für zusätzliche Speicher reichen die Anreize des Marktprämienmodells nicht aus“, erklärt Daniel Kluge, Sprecher des Bundesverbandes Erneuerbare Energie (BEE). Die Folge: Die Kraftwerksbesitzer speisen wie gehabt ein und kassieren quasi fürs Nichtstun die vollen Prämien. Dadurch wird das ohnehin schon strapazierte EEG-Konto zusätzlich belastet. Nach Schätzungen des BEE hat die Managementprämie im vorigen Jahr Mehrkosten von 400 Mio € verursacht, dieses Jahr rechnet der Verband sogar mit 430 Mio €.



Komplizierte Vermarktungsregeln erschweren den Verkauf von PV-Strom.

Foto: Rouven Zietz

Selbst wenn das Marktprämienmodell unangetastet bliebe – ganz sicher wird das neue Marktintegrationsmodell viele Betreiber vor Probleme stellen. Es ist das zweite Instrument, mit dem die Bundesregierung die Solarbetreiber zu mehr Eigeninitiative bewegen will. Es sieht vor, dass große Dachanlagen zwischen zehn Kilowatt und einem Megawatt Leistung, die seit dem 1. April 2012 in Betrieb sind, ab dem 1. Januar 2014 nur noch 90 % des produzierten Stroms über das EEG vergütet bekommen. Für die restlichen zehn Prozent wird der durchschnittliche Börsenwert von derzeit rund 4,5 Cent pro Kilowattstunde gezahlt, also mindestens zehn Cent weniger als die aktuelle EEG-Vergütung für diese Anlagenkategorie. Wer sich damit nicht zufrieden gibt, muss sich stärker anstrengen: Entweder er verbraucht die zehn Prozent selbst oder verkauft sie an Dritte.

Der Eigenverbrauch wäre die einfachere Lösung. Große Solaranlagen erzeugen Strom derzeit für weniger als 15 Cent pro Kilowattstunde, Steckdosenstrom kostet den privaten Endkunden nach Informationen des Bundesverbands der Energie- und Wasserwirtschaft (BDEW) hingegen durchschnittlich 28 Cent. Eigenverbraucher können demnach heute schon mehr als zehn Cent pro Kilowattstunde sparen – Tendenz steigend. Alles, was sie hierfür zu tun haben: Sie müssen einen neuen Zähler installieren, der nicht nur die bezogene, sondern auch die ins Netz eingespeiste Energiemenge anzeigt. Ein zweiter Zähler misst den von der Solaranlage generierten Strom. Zur Berechnung des Eigenverbrauchs wird nun die Einspeisemenge von der erzeugten Sonnenenergie abgezogen.

Leider hat die Sache einen Haken: Die meisten Großanlagen entstehen auf fremden Dächern, daher ist ein Eigenverbrauch oft nicht möglich. Betreibergesellschaften bauen die Kraftwerke auf gewerbliche oder öffentliche Gebäude wie Schulen, Wohnungsgenossen-



Wohin mit dem Strom? Uwe Kammerer betreibt auf der Halle seines Spargelhofes eine Solaranlage mit 60 Kilowatt Leistung. Ab 2014 muss er zehn Prozent des Stroms der Anlage entweder selbst verbrauchen oder vermarkten.

Foto: Wirsol

schaften errichten sie zur Versorgung ihrer Mieter auf Mehrfamilienhäusern. Da Betreiber und Abnehmer in diesen Fällen juristisch gesehen nicht personenidentisch sind, bleibt den Anlagenbesitzern als einzige Möglichkeit, die zehn Prozent Strom an Dritte zu verkaufen. Das ist allerdings mit vielen Unwägbarkeiten und Zusatzkosten verbunden. „Liegt eine Lieferung an einen anderen vor, sind beim Verkauf von Strom im Regelfall unterschiedliche Strompreiskomponenten aufzuschlagen“, erklärt die Rechtsanwältin Margarete von Oppen von der Berliner Rechtsanwaltssozietät Geiser & von Oppen.

Zu viele Abgaben

Welche Umlagen und Abgaben anfallen, hängt vom konkreten Vermarktungsmodell ab, das der Anlagenbesitzer wählt. Die EEG-Umlage muss bei einer Stromlieferung immer an den Übertragungsnetzbetreiber gezahlt werden. Wird dafür das öffentliche Netz genutzt, erhebt der Verteilnetzbetreiber für den Transport durch seine Leitungen zudem Netzentgelt. Darin enthalten ist unter anderem der KWK-Zuschlag, über den die Förderung von Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen refinanziert wird, oder die Konzessionsabgabe. Diese zahlt ein Ener-

gieversorger an die Gemeinden, durch deren Gebiet die von ihm genutzten Leitungen verlaufen. Schließlich ist eine Stromsteuer zu zahlen, wenn

Strom aus dem Netz entnommen wird. „Diese Komponenten von derzeit insgesamt bis zu zehn Cent muss ein Betreiber zu den Stromgestehungskosten seiner Photovoltaikanlage addieren. Ein Verkauf des Solarstroms lohnt sich nur, wenn die Kosten dann unter dem Strompreis liegen“, erklärt von Oppen. Fallen alle Komponenten an, dürfte ein Stromverkauf in den meisten Fällen unwirtschaftlich sein.

Eine Landwirt zum Beispiel, der seine zehn Prozent Sonnenstrom einem befreundeten Bauern im Nachbarort verkaufen möchte, würde die Energie aus juristischer Sicht über das öffentliche Netz ohne räumlichen Zusammenhang liefern. Er hätte daher sämtliche Umlagen und Abgaben zu zahlen. Angenommen, der Landwirt produzierte den Solarstrom für 15 Cent, müsste er die Energie also für mindestens 25 Cent verkaufen, um seine Kosten zu decken. Berück-

JOULE-ONLINE.DE

joule-Newsletter!

Gratis 2x im Monat:
aktuelle Nachrichten, Podcasts, Termine und Serviceangebote zu allen Themen der Agrarenergie.

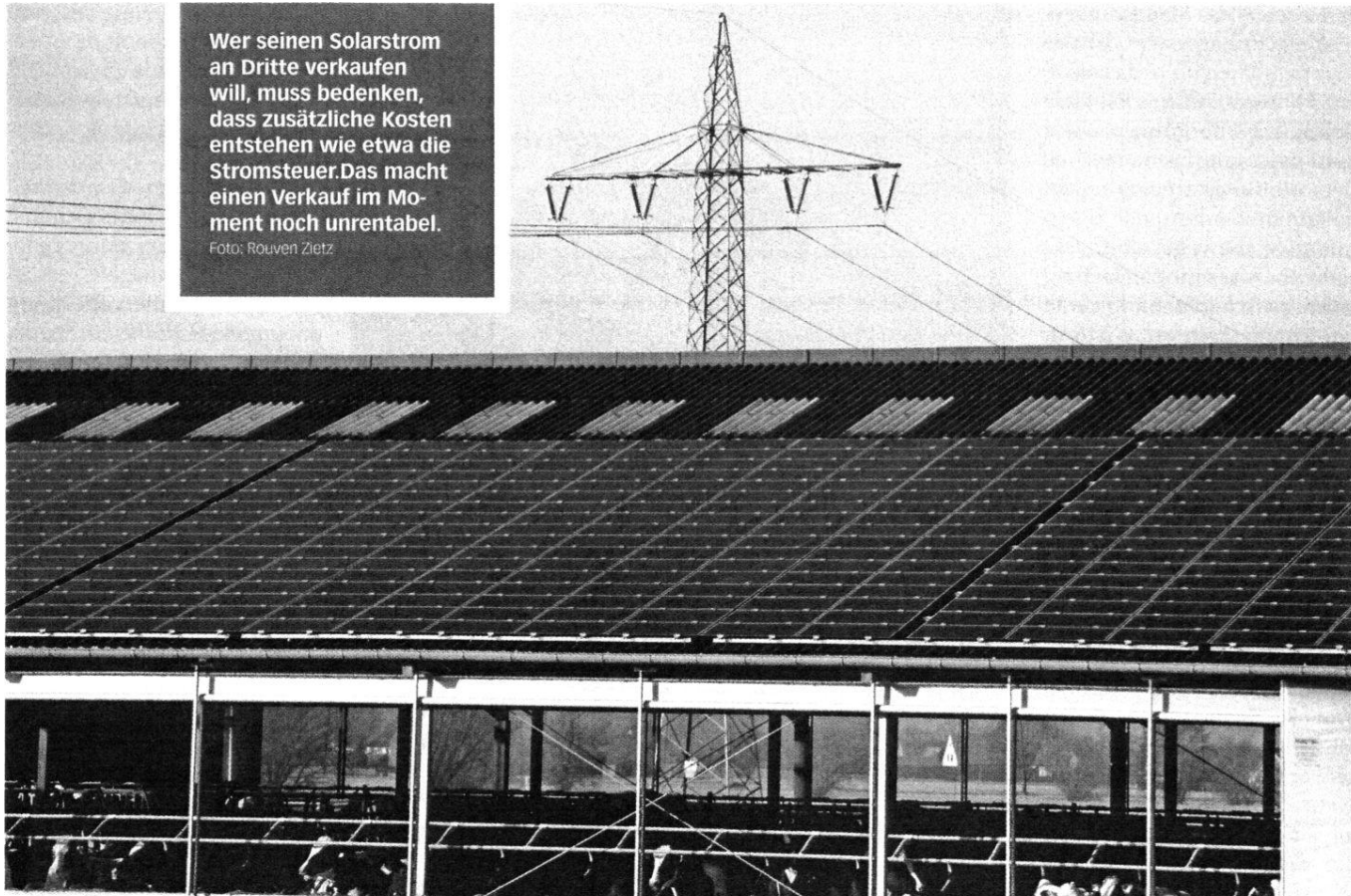
Melden Sie sich jetzt an!

Kostenlos anmelden unter
www.joule-online.de

www.joule-online.de Die Medienkompetenz für Land und Natur

Wer seinen Solarstrom an Dritte verkaufen will, muss bedenken, dass zusätzliche Kosten entstehen wie etwa die Stromsteuer. Das macht einen Verkauf im Moment noch unrentabel.

Foto: Rouven Zietz



sichtigte man nun noch eine gewisse Marge für die Betreiber, stiegen die Gesamtkosten schnell über den Preis für Steckdosenstrom – das Geschäft mit dem Freund wäre damit wohl hinfällig.

Immerhin können sich Betreiber durch geschickte Vermarktung einige Komponenten sparen. „Wird der Strom in unmittelbarer räumlicher Nähe zur Anlage verbraucht und nicht durch ein Netz geleitet, ist die Lieferung in erheblichem Umfang von Strompreiskomponenten befreit“, erklärt von Oppen. Dies wäre etwa der Fall, wenn ein Vermieter den Strom seiner Dachanlage direkt an seine Mieter darunter verkauft. Dann müsste er nur die um zwei Cent reduzierte EEG-Umlage nach solarem Grünstromprivileg an den Übertragungsnetzbetreiber zahlen.

Dieses Privileg stellt Energieversorger besser, die ausschließlich Solarstrom liefern. Unter diesen Voraussetzungen könnten Vermieter wie Mieter durch-

aus handelseinig werden: Bei 15 Cent Gestehungskosten und 3,3 Cent reduzierter EEG-Umlage würde der Anbieter bereits ab einem Verkaufspreis von 18,3 Cent Gewinn machen. Er könnte den Bewohnern seines Hauses damit ganz sicher einen Tarif anbieten, der unter ihrem bisherigen Haushaltstrompreis liegt.

Landwirte beziehen 20 Jahre Öko-Strom

Wer sich um die Vermarktung seines Stroms nicht kümmern möchte, kann diese Dienstleistung auch bei Direktvermarktern oder Anbietern von Solaranlagen einkaufen. „Wir arbeiten an Gesamtpaketen für Investoren, die von der Anlagenplanung bis hin zur Stromvermarktung alles umfassen“, sagt Karl Kuhlmann, Chef des Freiburger Solarprojektierers SAG Solarstrom. Vorteil der Firma: Das Tochterunternehmen Merocontrol gilt als ein renommierter Anbieter von Ertragsprognosen.

Gute Vorhersagen sind zur Optimierung des Eigenverbrauchs und für einen erfolgreichen Börsenhandel entscheidend.

Der Niebüllener Projektentwickler Solenergy ist bereits einen Schritt weiter als SAG: Er hat voriges Jahr auf sechs neu errichteten Stalldächern in der brandenburgischen Gemeinde Uckerland ein Sonnenkraftwerk mit einem Megawatt Leistung gebaut, dessen Strom heute schon nach den Vorgaben des Marktintegrationsmodells vermarktet wird. „Als Investor der Anlage verkaufen wir schätzungsweise zehn bis 15 Prozent des Stroms an zwei landwirtschaftliche Betriebe mit jeweils drei Stallungen“, erklärt Solenergy-Chef Philip Zidowitz. In den beiden Stromabnahmeverträgen ist vereinbart, dass Solenergy den Strom über 20 Jahre hinweg für einen gesicherten Festpreis von 15,86 Cent pro Kilowattstunde abgibt. Das entspricht exakt der EEG-Einspeisevergütung, die er für seine im August 2012 installierte Anlage erhält.

„Das Geschäftsmodell ist eine klassische Win-Win-Situation“, jubelt Zidowitz.

Bisher zahlen seine Vertragspartner 17 Cent für ihren Strom, nun beziehen sie einen Teil der Energie langfristig über einen Cent pro Kilowattstunde günstiger.

Solenergy wiederum profitiert von einer sicheren Rendite durch die festen Stromabnahmeverträge und der EEG-Vergütung des restlichen Stroms.

Alles richtig gemacht hat der Solenergy-Chef dann allerdings wohl doch nicht: Für den gelieferten Solarstrom muss sein Unternehmen 3,3 Cent reduzierte EEG-Umlage an den Übertragungsnetzbetreiber 50Hertz zahlen. Diese Summe müsste er eigentlich den Landwirten auf den Strompreis von 15,86 Cent aufschlagen. Da Zidowitz die EEG-Umlage nicht berücksichtigt hat, verdient der tatsächlich nur 12,86 Cent pro Kilowattstunde. Die Vermarktungsregeln sind in Deutschland wohl einfache noch zu schwierig. (rz)

Sascha Rentzing