



Sonne im Angebot: Der Strom von rund sieben Prozent der deutschen Solarkraftwerke wird inzwischen an der Strombörse oder an direkte Abnehmer verkauft.

Schwierige Vermarktung

Um die Photovoltaik besser ins Netz zu integrieren, sollen Solarbetreiber ihren Strom stärker am freien Markt verkaufen. Doch die Anreize des Bundes reichen nicht und sind zu kompliziert.

Von Sascha Rentzing

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, sprangen die Solarbetreiber sofort darauf an: Von Anfang 2012 bis Januar 2013 wechselten nach Informationen der vier deutschen Übertragungsnetzbetreiber Solaranlagen mit fast 2,5 Gigawatt Gesamtleistung von der festen EEG-Einspeisevergütung in die Direktvermarktung. Damit wird bereits der Strom von etwa sieben Prozent der deutschen Sonnenkraftwerke an der Strombörse oder an direkte Abnehmer verkauft.

„Die Verordnung bringt so 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 so genannten 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 von ihm 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.

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 nicht funktioniert. Eigentlich ist die Idee, dass Ökokraftwerke näher am realen Bedarf produzieren sollen. Würden Betreiber die Einspeisung etwa in nachfragestarke Zeiten verlegen, könnten sie höhere Preise an der Börse erzielen und die EEG-Umlage würde entlastet. Nur: Aufgrund von technischen Schwierigkeiten lassen sich die wenigsten Anlagen marktgerecht steuern. „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 Bundesverbands Erneuerbare Energie (BEE). Die Folge: Die Kraftwerksbesitzer speisen wie gehabt ein und kassieren quasi fürs Nichtstun die vollen Prämien. Diese Mitnahmeeffekte belasten das ohnehin schon strapazierte EEG-Konto zusätzlich. Nach Schätzungen des BEE hat die Managementprämie im vorigen Jahr Mehrkosten von 400 Millionen Euro verursacht, dieses Jahr rechnet der Verband sogar mit 430 Millionen Euro.

Selbst wenn das Marktprämienmodell unangetastet bliebe – ganz sicher wird das neue Marktintegrationsmodell viele Betreiber vor Probleme stellen. Es ist das zweite Instrument, das die Bundesregierung mit der EEG-Novelle verabschiedet hat und mit dem sie Solarbetreiber zu mehr Eigen-

”

Nach Schätzungen von Experten hat die Managementprämie 2012 Mehrkosten von 400 Millionen Euro verursacht.“

initiative 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 Prozent 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-Vergü-

tung für diese Anlagenkategorie. Wer mit dieser Vergütung nicht zufrieden ist, muss den überschüssigen Strom entweder selbst verbrauchen oder an Dritte verkaufen.

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 25 Cent. Eigenverbraucher können demnach heute schon 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, Wohnungsgenossenschaften errichten sie zur Versorgung ihrer Mieter auf Mehrfamilienhäusern. Da Betreiber und Abnehmer in diesen Fällen juristisch gesehen nicht identisch sind, bleibt den Anlagenbesitzern als einzige Möglichkeit, die zehn Prozent

Strom an Dritte zu verkaufen. Doch das ist 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.

Welche Umlagen und Abgaben anfallen, hängt vom konkreten Vermarktungsmodell ab, das der Anlagenbesitzer wählt (siehe Grafik). Die EEG-Umlage muss bei einer Stromlieferung immer an den Übertra-

gungsnetzbetreiber 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, und die Konzessionsabgabe. Diese zahlt ein Energieversorger 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 So-

larstroms 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.

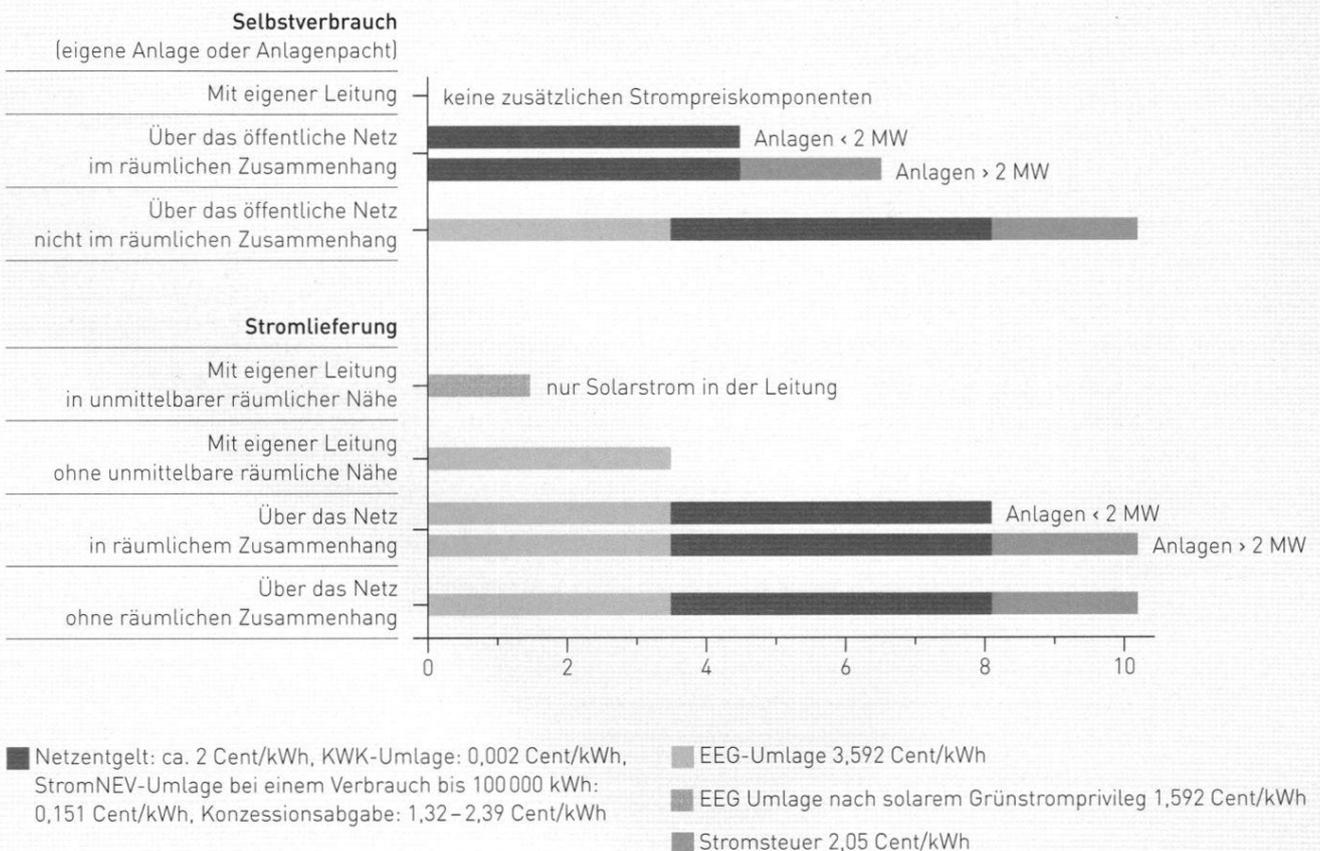
Eine Betreibergemeinschaft zum Beispiel, die ihre zehn Prozent Sonnenstrom einer Schule im Nachbarort verkaufen möchte, würde die Energie aus juristischer Sicht über das öffentliche Netz ohne räumlichen Zusammenhang liefern. Sie hätte daher sämtliche Umlagen und Abgaben zu zahlen. Angenommen, die Gemeinschaft produzierte den Solarstrom für 15 Cent, müsste sie die Energie also für mindestens 25 Cent verkaufen, um ihre Kosten zu decken. Berücksichtigte man nun noch eine

gewisse Marge für die Betreiber, stiegen die Gesamtkosten schnell über den Preis für Steckdosenstrom – das Geschäft mit der Schule 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 Über-

Strompreiskomponenten bei Vermarktung und Eigenverbrauch von Solarstrom

Strompreiskomponenten, wie sie in der Regel anfallen. Hier ist nur das solare Grünstromprivileg erfasst. Das allgemeine Grünstromprivileg hat andere Voraussetzungen.



Quelle: Magazin photovoltaik



Günstiger Solarstrom? Wenn Mieter den Strom von Photovoltaikanlagen des Vermieters nutzen, fällt dies nicht unter die Eigenverbrauchsregelung und kann geahndet werden.

tragungsnetzbetreiber zahlen. Dieses Privileg stellt Energieversorger besser, die ausschließlich Solarstrom liefern. Unter diesen Voraussetzungen könnten Vermieter wie Mieter durchaus 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 sicher einen Tarif anbieten, der unter ihrem bisherigen Haushaltstrompreis liegt.

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 Meterscontrol gilt als ein renom-

mierter Anbieter von Ertragsprognosen. Gute Vorhersagen sind zur Optimierung des Eigenverbrauchs und für einen erfolgreichen Börsenhandel entscheidend.

Der Niebüller 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 einer 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-Einspeisungsvergütung, 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 Zidowitz dann aber doch nicht: Für den gelieferten Solarstrom muss sein Unternehmen 3,3 Cent reduzierte EEG-Umlage an den Übertragungsnetzbetreiber

”

Die Vermarktungsregeln in Deutschland sollten dringend einfacher werden.“

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 er tatsächlich nur 12,86 Cent pro Kilowattstunde. Die Vermarktungsregeln in Deutschland sollten wohl dringend einfacher werden. ◀