

Abs	Neue Energie (2 / 2013) Schwierige Vermarktung (Sascha Rentzing)	ÖKO-Test (5 / 2013) Ab in die Vermarktungsfalle (Sascha Rentzing)	Abs
0	Um die Photovoltaik besser ins Netz zu integrieren, sollen Solarbetreiber ihren Strom stärker am freien Markt verkaufen.	Mal scheint die Sonne, mal nicht. Um die unstete Photovoltaik besser in die Versorgung einzubinden, sollen Anlagenbesitzer ihren Solarstrom stärker am freien Markt verkaufen.	0
	Doch die Anreize des Bundes reichen nicht und sind zu kompliziert.	Doch die Anreize des Bundes reichen nicht, fördern an falscher Stelle und sind zu kompliziert. Zudem drohen erhebliche Gebühren.	
		Geld verdienen, scheinbar leicht gemacht.	1
1	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,	Als mit der Neuauflage des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG) am 1. Januar 2012 das sogenannte Marktprämienmodell zur besseren Einbindung des unsteten Öko-Stroms in den Strommarkt in Kraft trat,	
	sprangen die Solarbetreiber sofort darauf an:	sprangen viele 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.	Zwischen Januar 2012 und April 2013 wechselten nach Angaben der vier deutschen Übertragungsnetzbetreiber Solaranlagen mit mehr als drei Gigawatt Gesamtleistung von der festen Einspeisevergütung in die Direktvermarktung, darunter vor allem professionell geführte Großanlagen mit mehreren 100 Kilowatt Leistung, aber auch Kleinanlagen.	
	Damit wird bereits der Strom von etwa sieben Prozent der deutschen Sonnenkraftwerke an der Strombörse oder an direkte Abnehmer verkauft.	Das heißt: Der Strom von etwa sieben Prozent der deutschen Sonnenkraftwerke wird heute bereits an der Strombörse oder an direkte Abnehmer verkauft.	
2	„Die Verordnung bringt so Stromangebot und -nachfrage in Einklang und entlastet die EEG-Umlage und damit Verbraucher“,	„Das Marktprämienmodell bringt Stromangebot und -nachfrage besser in Einklang“,	2
	sagt Bundesumweltminister Peter Altmaier.	verspricht Bundesumweltminister Peter Altmaier.	
	Um die Erzeuger von Ökostrom zum Ummelden zu bewegen, lockt die Bundesregierung mit großzügigen Zuschüssen.	Um Betreiber zur Ummeldung ihrer Anlagen zu bewegen, lockt der Bund mit großzügigen Zuschüssen.	
	Liegt der Erlös an der Strombörse unter der im EEG garantierten Vergütung,	Liegt der Erlös an der Strombörse unter der im EEG garantierten Solarstromvergütung,	
	wird die Differenz mit der so genannten Marktprämie aus dem EEG-Topf erstattet.	wird die Differenz mit der sogenannten Marktprämie 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.	Liegt der Erlös darüber, können Anlagenbesitzer den Zusatzgewinn behalten. Außerdem bekommen sie eine Managementprämie in Höhe von 0,65 Cent pro Kilowattstunde.	
	Damit können sich Anlagenbesitzer sogar einen Händler leisten, der die Energie für sie an den Markt bringt. Er stellt unter anderem sicher,	Damit können sie sich sogar einen Händler leisten, der den Solarstrom für sie an den Markt bringt. Er stellt sicher,	
	dass der angebotene Strom auch tatsächlich geliefert werden kann.	dass der angebotene Strom auch tatsächlich geliefert wird.	
	Dafür kauft er bei Spezialfirmen Solarprognosen ein und beschäftigt eigene Analysten, die die Erträge der von ihm gemanagten, Sonnenkraftwerke ständig überwachen.	Dafür kauft er bei Spezialfirmen Solarprognosen ein und beschäftigt eigene Analysten, sie überwachen die Erträge der von ihm gemanagten Sonnenkraftwerke.	

Abs	Neue Energie (2 / 2013)	ÖKO-Test (5 / 2013)	Abs
3	Trotz des <b>Aufwands lohnt sich</b> die Direktvermarktung.	Der <b>Aufwand lohnt sich</b> :	3
	„Wir bieten für Solaranlagen oder Portfolios ab einem <b>Megawatt Leistung</b> eine garantierte Mehrvergütung <b>über den bisherigen Einspeisetarif hinaus</b> “, verspricht <b>Tim Meyer</b> ,	„Wir bieten für Solaranlagen oder Portfolios ab <b>250 Kilowatt Leistung</b> Zusatz Erlöse <b>über den bisherigen Einspeisetarif hinaus</b> “, verspricht <b>Hendrik Sämisch</b> ,	
	<b>Geschäftsführer des Hamburger Grünstromkraftwerks.</b>	<b>Geschäftsführer des Kölner Stromhändlers Next Kraftwerke.</b>	
	Diverse <b>Stadtwerke, Finanzinvestoren und Einzelanlagenbetreiber</b> hätten der Firma daher bereits ihre Anlagen anvertraut.	Neben <b>Stadtwerken, Finanzinvestoren und professionellen Einzelanlagenbetreiber</b> sind derartige Vermarktungsangebote auch für die steigende Zahl von Energiegenossenschaften interessant. Sie bieten Bürgern die Möglichkeit, sich über relativ geringe Einlagen an großen regionalen Solarprojekten zu beteiligen. Doch ist die Vermarktung auch interessant für Kleinanlagenbetreiber?	
		<b>Verwirrende Verordnungen</b>	
4	Betreiber müssen sich aber darauf einstellen, dass sie künftig nicht mehr so leicht Geld verdienen können.	Die Goldgräberstimmung könnte bald in Frust umschlagen,	4
	<b>Denn</b> es ist fraglich, ob <b>das Marktprämienmodell</b> noch lange Bestand haben wird.	<b>denn das Marktprämienmodell</b> steht bereits auf dem Prüfstand.	
	<b>Verbände und die Opposition in Berlin fordern vehement dessen Überarbeitung, weil es bisher nicht funktioniert.</b>	<b>Verbände</b> der regenerativen Energie <b>und die Opposition</b> von SPD und Grünen <b>in Berlin fordern dessen Abschaffung, weil es seine eigenen Ziele verfehlt.</b>	
	<b>Eigentlich ist die Idee, dass Ökokraftwerke näher am realen Bedarf produzieren sollen.</b>	<b>Eigentlich ist die Idee, dass Windturbinen und Solaranlagen näher am realen Bedarf produzieren sollen.</b>	
	<b>Würden Betreiber</b> die Einspeisung <b>etwa</b> in nachfragestarke Zeiten verlegen, <b>könnten sie höhere Preise an der Börse erzielen</b> und die EEG-Umlage würde entlastet.	<b>Würden Betreiber</b> ihren Strom <b>etwa</b> dann einspeisen, wenn die Nachfrage am höchsten ist, <b>könnten sie höhere Preise an der Börse erzielen.</b>	
	<b>Nur: Aufgrund von technischen Schwierigkeiten</b> lassen sich <b>die wenigsten Anlagen marktgerecht steuern</b> . „ <b>Ohne Speicher können Betreiber nur durch Abschaltung auf Marktpreise und strategische Gebote an der Strombörse reagieren.</b> Doch für zusätzliche Speicher reichen die Anreize des Marktprämienmodells nicht aus“, erklärt Daniel Kluge, Sprecher des <b>Bundesverbands Erneuerbare Energie (BEE).</b>	<b>Nur: Aufgrund von technischen Schwierigkeiten</b> werden bisher <b>die wenigsten Anlagen marktgerecht gesteuert.</b> <b>Speicher sind nötig, um den Öko-Strom bis in Zeiten erhöhten Bedarfs zwischenlagern zu können, doch Investitionen in die noch recht teuren Batterien fördert das Marktprämienmodell nicht.</b>	
	<b>Die Folge:</b> Die <b>Kraftwerksbesitzer speisen wie gehabt ein</b> und <b>kassieren</b> quasi fürs Nichtstun <b>die vollen Prämien.</b> Diese Mitnahmeeffekte belasten das ohnehin schon strapazierte EEG-Konto zusätzlich.	<b>Die Folge:</b> <b>Anlagenbesitzer speisen</b> den Strom <b>wie gehabt ein, kassieren</b> aber dennoch <b>verbesserte Prämien.</b> Dafür aufkommen müssen die Stromverbraucher. Sie tragen über einen Aufschlag auf ihre Stromrechnung sämtliche Kosten der Öko-Strom-Förderung.	
	<b>Nach Schätzungen des BEE hat die Managementprämie im vorigen Jahr Mehrkosten von 400 Millionen Euro verursacht,</b>	<b>Nach Schätzungen des Bundesverbands Erneuerbare Energie (BEE) hat die Managementprämie 2012 Mehrkosten von 400 Millionen Euro verursacht,</b>	
	<b>dieses Jahr rechnet der Verband sogar mit 430</b>	<b>dieses Jahr rechnet der Verband sogar mit 430</b>	

Abs	Neue Energie (2 / 2013)	ÖKO-Test (5 / 2013)	Abs
	Millionen Euro.	Millionen Euro. „Offensichtlich ist das Marktprämienmodell ungeeignet, um Öko-Strom nachhaltig in den Markt zu integrieren. Wir brauchen ein im Sinne der erneuerbaren Energien verbessertes Marktdesign und geeignete energiewirtschaftliche Rahmenbedingungen“, sagt BEE-Sprecher Daniel Kluge.	
5	Selbst wenn das Marktprämienmodell unangetastet bliebe - ganz sicher wird das nette Marktintegrationstriecken 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 Eigeninitiative bewegen will.	Als wäre die Sache nicht schon kompliziert genug, will die Bundesregierung den Öko-Strom mit dem Marktintegrationsmodell ab dem 1. Januar 2014 noch stärker reglementieren. Das Instrument zielt vor allem auf das große Segment kleinerer und mittelgroßer Dachanlagen ab.	5
	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.	Es sieht konkret vor, dass Dachanlagen zwischen zehn Kilowatt und einem Megawatt Leistung, die seit dem 1. April 2012 in Betrieb sind, künftig 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-Vergütung für diese Anlagenkategorie.	Für die restlichen zehn Prozent wird der durchschnittliche Börsenwert von derzeit etwa 4,5 Cent pro Kilowattstunde gezahlt, also rund zehn Cent weniger als die aktuelle EEG-Vergütung für diese Anlagenkategorie.	
	Wer mit dieser Vergütung nicht zufrieden ist, muss den überschüssigen Strom entweder selbst verbrauchen oder an Dritte verkaufen.	Wer mit den 4,5 Cent nicht zufrieden ist, muss den überschüssigen Strom entweder selbst verbrauchen oder an Dritte verkaufen.	
6	Der Eigenverbrauch wäre die einfachere Lösung. Große Solaranlagen erzeugen Strom derzeit für weniger als 15 Cent pro Kilowattstunde,	Der Eigenverbrauch wäre sicher die einfachere Lösung. Größere Solaranlagen wie zum Beispiel Bürgeranlagen erzeugen Strom derzeit bereits für weniger als 15 Cent pro Kilowattstunde,	6
	Steckdosenstrom kostet den privaten Endkunden nach Informationen des Bundesverbands der Energie- und Wasserwirtschaft (BDEW) hingegen durchschnittlich 25 Cent.	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.	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.	
7	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	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	7

Abs	Neue Energie (2 / 2013)	ÖKO-Test (5 / 2013)	Abs
	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.	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. 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.	„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.	
		<b>Gebühren über Gebühren</b>	
8	Weiche Umlagen und Abgaben anfallen, hängt vom konkreten Vermarktungsmodell ab, das der Anlagenbesitzer wählt (siehe Grafik).	Welche Umlagen und Abgaben anfallen, hängt vom konkreten Vermarktungsmodell ab, das der Anlagenbesitzer wählt.	8
	Die EEG-Umlage muss bei einer Stromlieferung immer an den Übertragungsnetzbetreiber gezahlt werden. Wird dafür das öffentliche Netz genutzt,	Die EEG-Umlage muss bei einer Stromlieferung immer an den Übertragungsnetzbetreiber gezahlt werden. Wird für die Lieferung 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 Konzessionsangabe. 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 Solarstroms lohnt sich nur, wenn die Kosten dann unter dem Strompreis liegen“,	erhebt der Verteilnetzbetreiber für den Transport durch seine Leitungen zudem Netzentgelt. Hinzu kommen unter anderem der KWK-Zuschlag, über den die Förderung von Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen refinanziert wird, und die Konzessionsangabe. 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 mindestens zwölf Cent muss ein Betreiber zu den Stromgestehungskosten seiner Photovoltaikanlage addieren. Ein Verkauf des Solarstroms lohnt sich nur, wenn die Kosten dann unter dem normalen Strompreis liegen“,	
	erklärt von Oppen. Fallen alle Komponenten an, dürfte ein Stromverkauf in den meisten Fällen unwirtschaftlich sein.	erklärt von Oppen. Fallen alle Komponenten an, dürfte ein Stromverkauf in den meisten Fällen unwirtschaftlich sein.	
9	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.	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 in Höhe von mindestens zwölf Cent zu zahlen.	9
	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	Angenommen die Gemeinschaft produzierte den Solarstrom für 15 Cent, müsste sie die Energie also für mindestens 27 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	

Abs	Neue Energie (2 / 2013)	ÖKO-Test (5 / 2013)	Abs
	Steckdosenstrom — das Geschäft mit der Schule wäre damit wohl hinfällig.	Steckdosenstrom – darauf würde sich die Schule wohl kaum einlassen.	
10	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,	Immerhin können sich Betreiber durch geschickte Vermarktung einige Komponenten sparen. „Wird der Strom in unmittelbarer räumlicher Nähe zur Anlage verbraucht und nicht durch das öffentliche Netz geleitet,	10
	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 solare <del>m</del> Grünstromprivileg an den Übertragungsnetzbetreiber zahlen.	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 sogenannten solaren Grünstromprivilegien an den Übertragungsnetzbetreiber 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.	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 Vermieter 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.	
11	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 Meteocontrol gilt als ein renommierter Anbieter von Ertragsprognosen. Gute Vorhersagen sind zur Optimierung des Eigenverbrauchs und für einen erfolgreichen Börsenhandel entscheidend.	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 Meterocontrol gilt als ein renommierter Anbieter von Ertragsprognosen. Gute Vorhersagen sind zur Optimierung des Eigenverbrauchs und für einen erfolgreichen Börsenhandel entscheidend.	11
		<b>Viel zu rechnen</b>	
12	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 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	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 einem Megawatt Leistung gebaut, dessen Strom heute schon nach den Vorgaben des Marktintegrationsmodells vermarktet wird. „Als Investor der Anlage verkaufen wir schätzungsweise 10 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	12

Abs	Neue Energie (2 / 2013)	ÖKO-Test (5 / 2013)	Abs
	<p>Jahre hinweg für einen gesicherten Festpreis von 15,86 Cent pro Kilowattstunde abgibt. Das entspricht exakt der EEG-Einspeisvergütung, die er für seine im August 2012 installierte Anlage erhält.</p>	<p>Jahre hinweg für einen gesicherten Festpreis von 15,86 Cent pro Kilowattstunde abgibt. Das entspricht exakt der EEG-Einspeisvergütung, die er für seine im August 2012 installierte Anlage erhält.</p>	
13	<p>„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 profitiere 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 50Hertz zahlen. Diese Summe müsste er eigentlich den Landwirren 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.</p>	<p>„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 profitiere 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 50Hertz zahlen. Diese Summe müsste er eigentlich den Landwirten auf den Strompreis von 15,86 Cent aufschlagen. Weil Zidowitz das aber versäumt hat, verdient er tatsächlich nur 12,86 Cent pro Kilowattstunde. „Die EEG-Umlage hatte ich einfach nicht auf dem Schirm“, hadert Zidowitz, der damit eines der ersten Opfer der komplizierten Vermarktungsregeln in Deutschland ist.</p>	13
		<p>Die Mehrheit der Anlagenbetreiber muss jedoch keine Stolpersteine fürchten: Dachanlagen unter zehn Kilowatt Leistung sind von der Vermarktungspflicht ausgenommen. Die Stromausbeute ihrer Module ist zu gering, als dass der Aufwand für den Stromverkauf lohnte. Dennoch stehen auch Kleinanlagenbesitzer vor der Qual der Wahl. Die Einspeisvergütung sinkt inzwischen monatlich und lag im April für Anlagen bis zehn Kilowatt nur noch bei 15,92 Cent pro Kilowattstunde. Gleichzeitig wird Haushaltsstrom aus der Steckdose immer teurer. Da könnte es lukrativer sein, den Strom vom eigenen Dach direkt selbst zu verbrauchen. Doch so einfach ist die Sache nicht: Die meiste Energie im Haus wird abends verbraucht, wenn die Sonne keine Energie mehr liefert. Ein typischer Haushalt kommt daher schwer über eine Eigenverbrauchsquote von 30 Prozent hinaus. Ein zusätzlicher Batteriespeicher kann die Quote auf 70 Prozent steigern, indem er Überschüsse am Mittag aufnimmt und bei Bedarf abends oder am nächsten Morgen wieder abgibt. Allerdings treiben Speicher die Kosten eines Solarsystems in die Höhe. Allein die Speicherkosten liegen derzeit noch bei rund 20 Cent pro Kilowattstunde. Addiert man hierzu noch die Kosten des selbst produzierten Solarstroms von 15 Cent, ergeben sich horrend 35 Cent Gesamtkosten.</p>	14

Abs	Neue Energie (2 / 2013)	ÖKO-Test (5 / 2013)	Abs
		Anlagenbesitzer müssen sich entscheiden: Speisen sie ihren Strom weiter zu fixen Tarifen komplett ein oder nutzen sie mithilfe einer intelligenten Haussteuerung einen Teil selbst? Oder nehmen sie höhere Kosten in Kauf, um sich von steigenden Energiepreisen komplett abzukoppeln?	