



15. Juni 2020

Gemeinsame Pressemitteilung »

Energieunternehmen schlagen Kleine Direktvermarktung für Solaranlagen mit auslaufender EEG-Förderung vor

Karlsruhe/Chemnitz/Leipzig/ Wildpoldsried. Eine Allianz von Energieunternehmen, darunter EnBW, enviaM, SENEK und sonnen, hat heute ein Konzept für den Weiterbetrieb von kleinen Solaranlagen vorgestellt, die 2021 nach 20 Jahren aus der EEG-Förderung fallen. Bei der sogenannten Kleinen Direktvermarktung sollen die Regeln und Prozesse der klassischen Direktvermarktung so angepasst werden, dass sie auch für Haushaltskunden mit ausgeförderten Solaranlagen attraktiv sind. Gibt es keine Änderung der bestehenden Regelungen, kommen auf die Betreiber ab 2021 hohe Aufwände und Kosten zu.

„Betreiber von Solaranlagen können auch nach Ende der Förderung ihren Strom noch selbst nutzen, speichern oder am Markt verkaufen“, sagt Jean-Baptiste Cornefert, Geschäftsführer der sonnen eServices. „Entscheidend ist, dass die resultierenden Einnahmen auch beim Kunden ankommen und nicht auf dem Weg durch überholte rechtliche Anforderungen und bürokratische Prozesse wieder aufgezehrt werden.“

Neben den bislang in der Öffentlichkeit diskutierten Auffanglösungen durch die Netzbetreiber sollen Solaranlagenbetreiber durch die Kleine Direktvermarktung die Möglichkeit eines echten und einfachen Marktzugangs erhalten. Dies wird durch den Einsatz intelligenter Messsysteme und eine ausschließlich digitale Abwicklung der Prozesse erreicht. Dort, wo ansonsten die rechtlichen Anforderungen an die klassische Direktvermarktung die Erträge der Solaranlage wieder aufzuzehren drohen, werden vereinfachte Verfahren vorgeschlagen. So können bei Anlagen kleiner sieben Kilowatt (kW) installierter Leistung zunächst weiter Jahresarbeitszähler verwendet werden.

„Der Kunde will so viel Markt wie möglich mit so wenig Aufwand wie nötig“, so Dr. Andreas Auerbach, enviaM-Vorstand Vertrieb. „Bei unserem Vorschlag kann der Kunde selbst entscheiden, mit wem und an wen er seinen grünen Strom verkauft. Die Abwicklung erfolgt dabei vollständig digital. Kundenwunsch und volkswirtschaftliche Effizienz gehen hier Hand in Hand.“

In Zukunft werden sich im Zuge der Energiewende immer mehr kleine Anlagen wie Solaranlagen und Speicher aktiv am Marktgeschehen beteiligen. Die Kleine Direktvermarktung ist ein erster Schritt, wie diese Marktteilnehmer jenseits des EEG einen direkten Marktzugang erhalten können. Dabei wurde darauf geachtet, den gesetzgeberischen Aufwand möglichst gering zu halten. Nach bestandenen Praxistest könnten die vereinfachten digitalen Prozesse auch auf Neuanlagen ausgedehnt werden.

„Uns war wichtig, Unternehmen aller Wertschöpfungsstufen bei diesem Vorschlag einzubinden, um betroffenen Anlagenbetreiber eine einfache und zukunftsichere Lösung zur Verfügung stellen können“, erklärt Claus Fest, der als Leiter Produktentwicklung Energiewirtschaft (B2C) bei der EnBW und Mitglied der Geschäftsleitung bei SENEK für beide Unternehmen spricht. „Jedes Smartphone kann heute mit jedem anderen Smartphone auf der Welt kommunizieren, ohne dass die Besitzer auch nur ein Blatt Papier ausgefüllt haben. Der Verkauf von Solarstrom sollte nicht wesentlich komplizierter sein.“

Das Konzept der Kleinen Direktvermarktung soll jetzt mit der gesamten Branche diskutiert werden.

15. Juni 2020

Hintergrund

Im Jahr 2021 endet für die ersten Solaranlagen die Förderung nach dem EEG. Diese ist auf 20 Jahre begrenzt. Im kommenden Jahr sind davon nach Angaben des Umweltbundesamtes zunächst 18.000 Photovoltaik-Anlagen betroffen. Bis Ende des Jahres 2025 werden insgesamt 176.000 Anlagen mit einer Leistung von knapp zwei Gigawatt aus der Förderung fallen.¹

Die Anlagen sind nach 20 Jahren Einspeisevergütung abbezahlt. Sie können technisch oft noch bis zu zehn Jahre weiter sauberen und günstigen Strom produzieren. Allerdings endet mit der Förderung nach dem EEG auch die Pflicht der Netzbetreiber, diesen Strom kaufmännisch abzunehmen und zu vergüten. Anlagen, die keine Förderung mehr erhalten, müssen nach dem Gesetz ihren Strom im Wege der sogenannten sonstigen Direktvermarktung am Markt viertelstündlich bilanziert selbst verkaufen.

Diese Vermarktungsform wurde ursprünglich für große Anlagen wie Windparks entwickelt. Die Prozesse sind sehr aufwändig. Es besteht daher die Gefahr, dass bei Betreibern kleiner Solaranlagen die Kosten der Vermarktung die Einnahmen wieder aufzehren.

Im schlimmsten Fall könnten die Betroffenen deshalb technisch noch funktionsfähige Anlagen stilllegen.

Eine Alternative bietet die Kleine Direktvermarktung. Sie ermöglicht für Eigentümer von kleinen Solaranlagen einen einfachen und günstigen Marktzugang und lässt sich mit minimalem gesetzgeberischem Aufwand umsetzen.

Die Kleine Direktvermarktung im Überblick

Bei der Kleinen Direktvermarktung werden die Prozesse der klassischen Direktvermarktung so verschlankt, dass sie auch für Betreiber von kleinen Solaranlagen attraktiv sind. Ziel ist eine vollständige digitale Abwicklung aller Prozesse aus einer Hand:

- Der Vertragsabschluss und die Kommunikation der Marktpartner untereinander erfolgen ausschließlich elektronisch.
- Der Anbieter der Kleinen Direktvermarktung ist ein regulärer Direktvermarkter. Es bedarf keiner neuen Marktrolle.
- Die Bilanzierung erfolgt auf EinspeiseSeite grundsätzlich viertelstündlich. Dort, wo die Kosten der viertelstündlichen Bilanzierung die Einnahmen des Kunden wieder aufzuzehren drohen, können stattdessen vereinfachte Verfahren wie Standard-Einspeiseprofile verwendet werden. Dies wäre heute bei Anlagen mit einer installierten Leistung von unter 7 kWp der Fall. Die Belieferung erfolgt wie bisher nach Standard-Lastprofil.

¹ Quelle: Stiftung Umweltenergierecht im Auftrag des Umweltbundesamts, *Analyse der Stromeinspeisung ausgeförderter Photovoltaikanlagen und Optionen einer rechtlichen Ausgestaltung des Weiterbetriebs*, Seite 15, <https://www.umweltbundesamt.de/publikationen/analyse-der-stromeinspeisung-ausgefoerderter>



15. Juni 2020

- Zur Erhebung der Viertelstunden-Messwerte werden intelligente Messsysteme verwendet, die für die Einspeisung lediglich einmal am Tag Viertelstundenwerte vom Vortag verschicken müssen.
- Zusätzlicher Hardware zur Fernsteuerung bedarf es nicht.
- Für den eingespeisten Strom werden pauschal Herkunftsnachweise („Grünstromzertifikate“) auf Basis der installierten Leistung in kWp ausgestellt.
- Die Abrechnung erfolgt jährlich.

Kontakte

envia Mitteldeutsche Energie AG (enviaM)

Stefan Buscher
Pressesprecher

Telefon: 0371 482-1744

E-Mail: stefan.buscher@enviam.de

Website: www.enviaM-gruppe.de

SENEC GmbH

Dr. Stefan Dietrich
Pressesprecher

Telefon: 0341 87057163

E-Mail: presse@senec.com

Website: www.senec.com

sonnen GmbH

Felix Dembski
VP Regulatory

Telefon: 0171 8100792

E-Mail: f.dembski@sonnen.de

Website: www.sonnen.de

Energie Baden-Württemberg AG

Heiko Willrett
Pressesprecher

Telefon: 0711 289-88232

E-Mail: h.willrett@enbw.com

Website: www.enbw.com