

IN DER KOMBINATION LIEGT DER ERFOLG

DIE ZUKUNFT VON PHOTOVOLTAIK-ANLAGEN

In den Anfangsjahren waren es einige Pioniere, die auf die Photovoltaik gesetzt und so erneuerbare Energie produziert haben. Die ersten, mittlerweile abgeschriebenen Anlagen, werden ab dem kommenden Jahr aus der Förderung laufen. Hier stellt sich die Frage nach der weiteren Nutzung.

Strom ist teuer und aufgrund der Energiewende wird er in den kommenden Jahren eher mehr als weniger kosten. Gut für diejenigen, die dann über eigene Erzeugungskapazitäten verfügen. Für diesen Strom fallen weder Netzentgelte noch Stromsteuer (Anlage ab zwei MW mit Sonderregelungen) an. Lediglich die EEG-Abgabe schlägt bei Anlagen ab zehn Kilowatt peak (KWp) mit 40 Prozent zu Buche. Hinzu kommen Wartungs-, gegebenenfalls Reparaturkosten und neue Messtechnik. Bei der aktuellen EEG-Umlage von 6,756 Cent pro kWh liegt der EEG-Preis somit bei 2,70 ct pro kWh. Wird von einem durchschnittlichen Strompreis von 18,55 ct/kWh ausgegangen, so sinkt der Strompreis bei einer Eigenversorgung von 50,4 Prozent, inklusiv Investitionen, auf 12,18 ct/kWh.

ATTRAKTIVES INSTRUMENT: DIREKTVERMARKTUNG

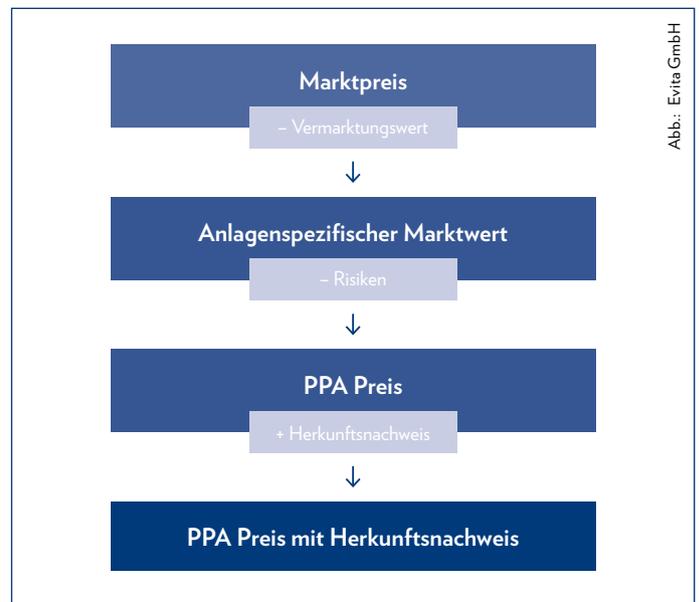
Die Direktvermarktung von förderfähigen EEG-Anlagen über das Marktprämienmodell hat sich in den vergangenen Jahren für viele Anlagenbetreiber als attraktives Instrument erwiesen und Zusatzverdienste ermöglicht. Im kommenden Jahr wird dieses Vergütungspaket für die ersten Photovoltaikpioniere in Deutschland auslaufen. Es stellt sich die Frage, wie die weitere Vermarktung der Anlagen erfolgen kann. Das derzeitige EEG bietet als verbleibende Möglichkeit allein die Einspeisung nach der „Sonstigen Direktvermarktung“ an. Um daran teilzunehmen, müssen sich Anlagenbetreiber proaktiv bis Ende 2020 einen Direktvermarkter suchen und auf eine 1/4-Stunden genaue Messung umrüsten. Je nach Größe der Anlage, dem Einspeisetyp und dem vorhandenem Batteriespeicher, können hier grundsätzliche Empfehlungen gegeben werden.

Der deutsche Mittelstand mit Photovoltaikanlagen in der Größenordnung ab 30 bis 50 KWp wird auch in der Post-EEG Ära von seinen vorhandenen Anlagen profitieren. Zwar wird man sich von Vergütungen jenseits der 50 ct/kWh verabschieden müssen, aber der wirtschaftliche Nutzen wird hier auf anderen Wegen entstehen. Neben dem Eigenverbrauch dieses Stroms empfiehlt sich die Vermarktung des überschießenden Stroms über die Börse.

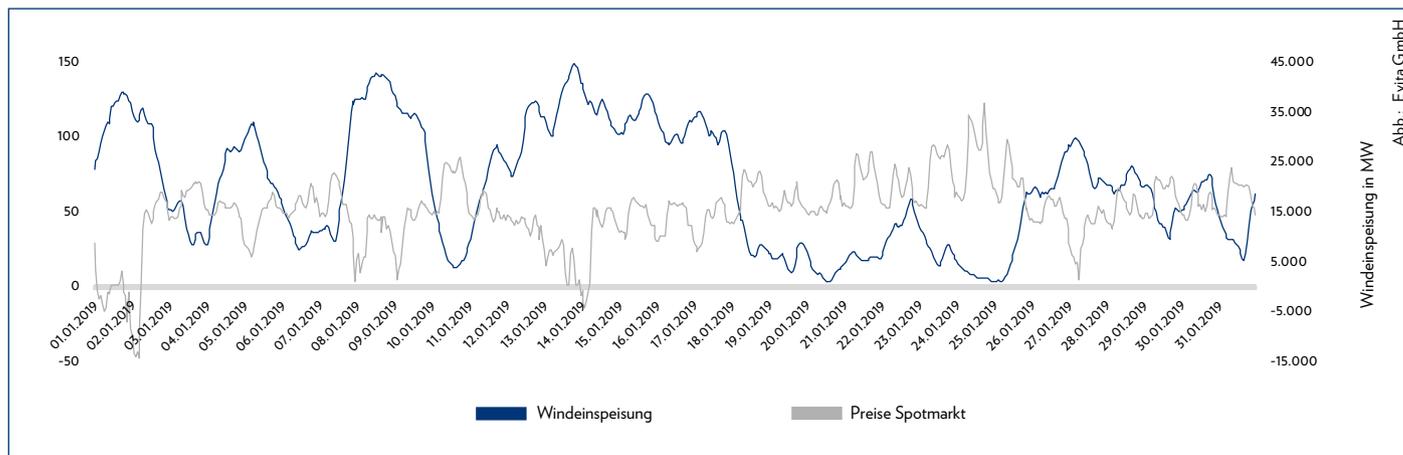
Erfahrungswerte haben gezeigt, dass im Gewerbebereich problemlos Eigenverbrauchsquoten von 50 bis 70 Prozent erreicht werden können. Die verbleibende, nicht selbstverbrauchte Erzeugung von 30 bis 40 Prozent kann an einen Dritten verkauft werden. Der Vergütungspreis wird sich hierbei am Marktwert der Anlage orientieren. Evita als Direktvermarkter sieht hier die Festpreisvergütung als auch die Vergütung anhand des Strombörsenpreises als Möglichkeit – je nach dem Kundenbedürfnis. Problematisch wird der Weiterbetrieb für Kleinanlagen unter zehn KWp. Hier sollten sich Anlagenbetreiber überlegen, wie die Eigenverbrauchsquote gesteigert werden kann oder sich einer Vermarktungs-Community anschließen.

POWER PURCHASE AGREEMENTS

Ein Power Purchase Agreement (PPA) ist ein Strombezugsvertrag und beschreibt eine besondere Form der Direktvermarktung für



Wie sich der Preis eines Power Purchase Agreements (PPA) zusammensetzt.



Wird viel Wind- und Sonnenstrom produziert, führt das oft dazu, dass der Preis je MWh unter das durchschnittliche Marktpreisniveau sinkt.

Strom aus Anlagen im Bereich der Erneuerbaren Energie. In ihm wird die Lieferung und Abnahme von Strom in einem festgelegten Zeitraum und zu einem vertraglich definierten Preis geregelt. In Frage kommt dieser Vertrag ebenfalls nur für Anlagen ab mindestens 30 kW. Die Menge und die Verteilung des Stroms sind bei Vertragsabschluss unbekannt. Der Strom wird erzeugt und geliefert, sobald zum Beispiel Wind und Sonne zur Verfügung stehen. Beim Abnahmepreis kann es sich um einen Fixpreis oder einen Indexbasierten Preis handeln, der sich in der Regel an den Preisen der Strombörse orientiert.

Die Laufzeit des PPA hängt von den Möglichkeiten der Erzeugungsanlage ab. Handelt es sich etwa um eine Neuanlage, sind Laufzeiten von bis zu zehn Jahren möglich. Bei einer Weiterbetriebsanlage geht man von Laufzeiten zwischen zwölf Monaten und sechs Jahren aus. Da EE-Anlagen wie Wind oder Solar vom Wetter abhängig sind, produzieren sie Strom, wenn Wind weht oder die Sonne scheint. Dies führt dazu, dass zum Beispiel bei viel Wind viel Strom produziert wird. Angebot und Nachfrage führen dann oft dazu, dass der Preis je MWh unter das durchschnittliche Marktpreisniveau sinkt. Hier spricht man vom Kannibalisierungseffekt. Eine durchschnittliche Windkraftanlage zum Beispiel hatte – verglichen mit dem Marktpreis – in den vergangenen Jahren einen Vermarktungswert von 85 Prozent. Für Strom aus nicht geförderten EE-Anlagen können Herkunftsnachweise generiert und vermarktet werden. Durch sie kann belegt werden, welche Mengen an Ökostrom erzeugt wurden.

WEITERHIN AN ENERGIEWENDE AKTIV TEILNEHMEN

Ein PPA ermöglicht dem Anlagenbetreiber, seine Anlage auch außerhalb der Fördersysteme wirtschaftlich zu betreiben und so auch weiterhin aktiv an der Energiewende teilzunehmen. Auch hier benötigt der Anlagenbetreiber einen Vermarktungspartner, der

ihm den Strom zum Festpreis abnimmt. Auslaufende EEG-Anlagen, aber auch neu errichtete EEG-Anlagen, bringen künftig also wirtschaftlichen Nutzen über die Optimierung des Eigenverbrauchs in Kombination mit der Direktvermarktung. Hierbei unterscheiden wir die Direktvermarktung über die Börse mit allen Chancen und Risiken der Kursentwicklung für den Anlagenbetreiber und die sichere Variante des PPA mit stabilen Erlösen.

ANNE BEHRENDT

KURZ VORGESTELLT

„E.VITA“ ist ein mittelständischer Energieversorger mit starker Ausrichtung auf den Bereich der mittelständischen Industrie und Wohnungswirtschaft. Seit dem Jahr 2009 versorgt das Unternehmen mit Stammsitz in Stuttgart bundesweit seine Kunden mit Strom und Gas. Evita ist neben der klassischen Energieversorgung spezialisiert auf die Direktvermarktung. Über eigene Key Account Manager wird eine persönliche Beratung vor Ort gepflegt. „Wir stehen mit unserem Namen auch für Nachhaltigkeit. Wir beliefern unsere Kunden auf Wunsch mit 100 Prozent Ökostrom über Power Purchase Agreements (PPA) auch aus deutschen Anlagen. Über Partner beraten wir zudem bei der Wirtschaftlichkeitsberechnung und dem Bau von Photovoltaik-Anlagen“, sagt Geschäftsführer Stefan Harder, und ergänzt: „Energie, die Wort hält. Das ist kein Spruch, sondern unser Anspruch. Es ist besser Wort zu halten als viele Worte zu machen.“ Evita gehört zu dem Unternehmensverbund der Familie Glöckle mit Sitz in Stuttgart. Die Unternehmerfamilie blickt auf eine mehr als 100-jährige erfolgreiche unternehmerische Tradition als Familienunternehmen zurück.

www.evita-energie.de

Anne Behrendt

Anne Behrendt ist bei der Evita GmbH Leiterin des Bilanzkreismanagements.

