

GRÜNSTROMWERK

Wir vermarkten Solarstrom

Vermarktung von Solarstrom ohne Netzdurchleitung

Martin Voigt, Grünstromwerk GmbH
Berliner Energietage, 17.05.2013

Grünstromwerk: Wir vermarkten Solarstrom!

GRÜNSTROMWERK

Börsenvermarktung



Direktvermarktung nach
Marktpremienmodell

Stromhandel

Vor-Ort-Vermarktung



Belieferung **ohne**
Netzdurchleitung

Solare Teilversorgung

Neue Stromprodukte



Belieferung **mit**
Netzdurchleitung

Vollversorgung mit
Solaranteil

Gliederung

1. Neue Chancen für Solarstrom

2. Mehrerlöspotential der Vor-Ort-Vermarktung

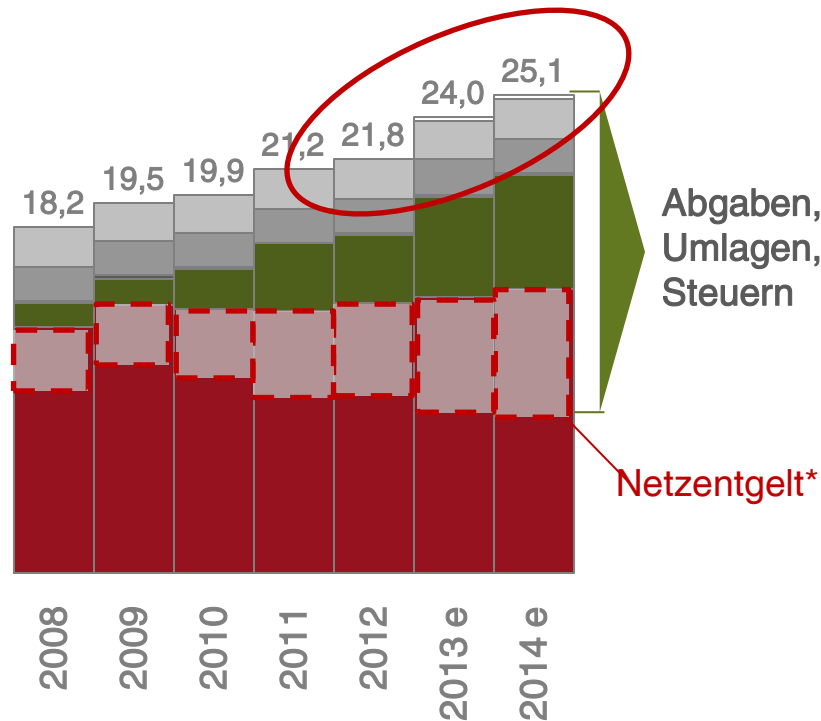
3. Energiewirtschaftliche Anforderungen

4. Fazit

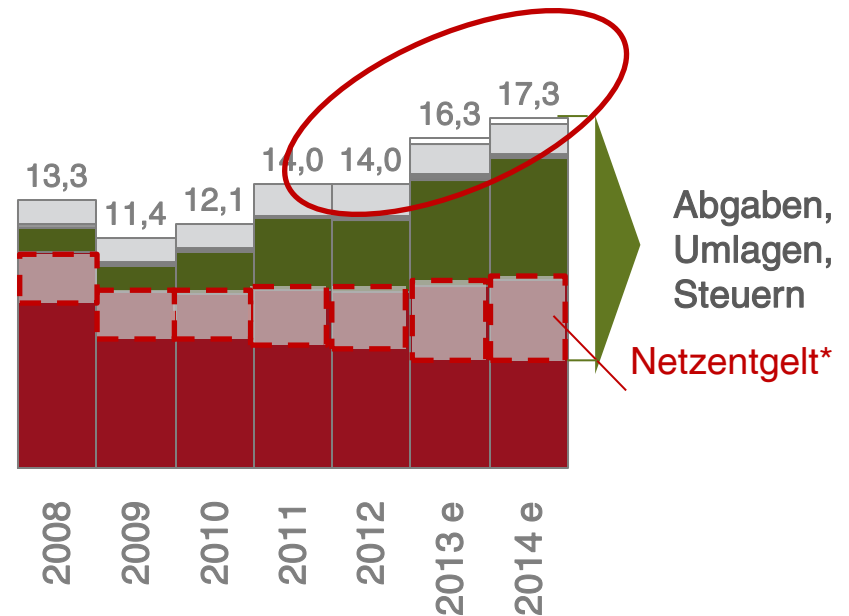
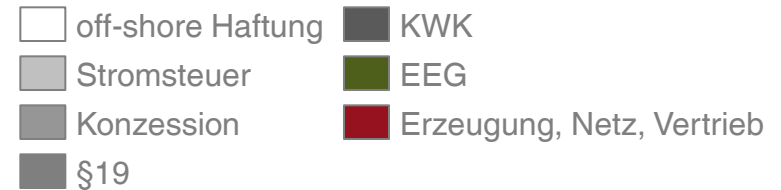
Die Strompreise steigen durch Umlagen, Abgaben und Entgelte – auch für große Gewerbekunden

Haushalt und Gewerbe (< 100 MWh)

(Netto-Preise)



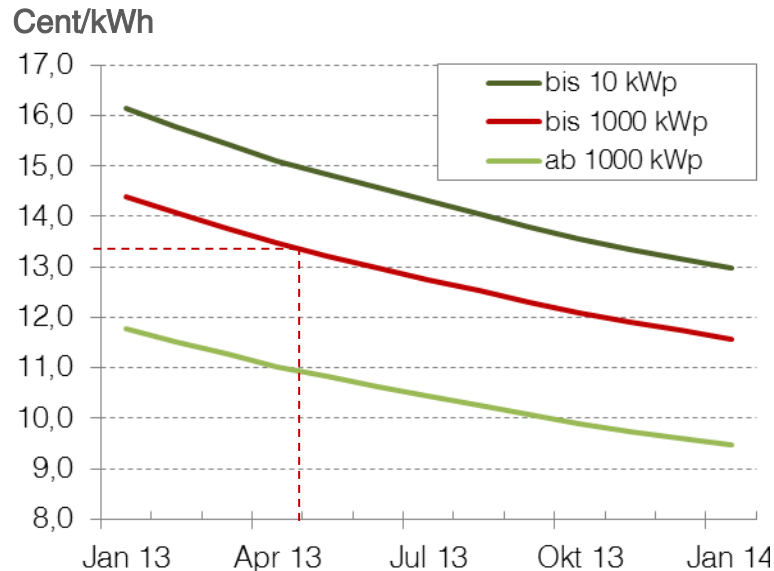
Industrie (160 MWh-20 GWh)



Quelle: BDEW, ab 2013 und * indikativ, alle Angaben netto-Preise

Gleichzeitig sinken Kosten und EEG-Vergütungssätze für Solarstrom von Gewerbedächern unter 13 ct/kWh

Tarifdegression*



Zusatzerlöse über EEG-Tarif hinaus zunehmend notwendig

* Annahme: 250 MW/Monat Zubau

Marktintegrationsmodell

- Gilt für **Dachanlagen** von 10 kW – 1 MW
- **Vergütung mit EEG-Tarif** nur für die ersten **90% der Erzeugung** (für alle Anlagen ab 1.4.2012*, wirksam 1.1.2014)
- **10%** werden nur zu **Börsenwert** vergütet (derzeit ~4,0 ct/kWh) oder müssen **vermarktet** werden
- Betrifft Segment mit **ca. 50% Anteil** am Marktvolumen in Deutschland

Ohne Eigenverbrauch oder Vor-Ort-Vermarktung wie zusätzliche Kürzung

* Mit Übergangsregelung bis 1.7.2012

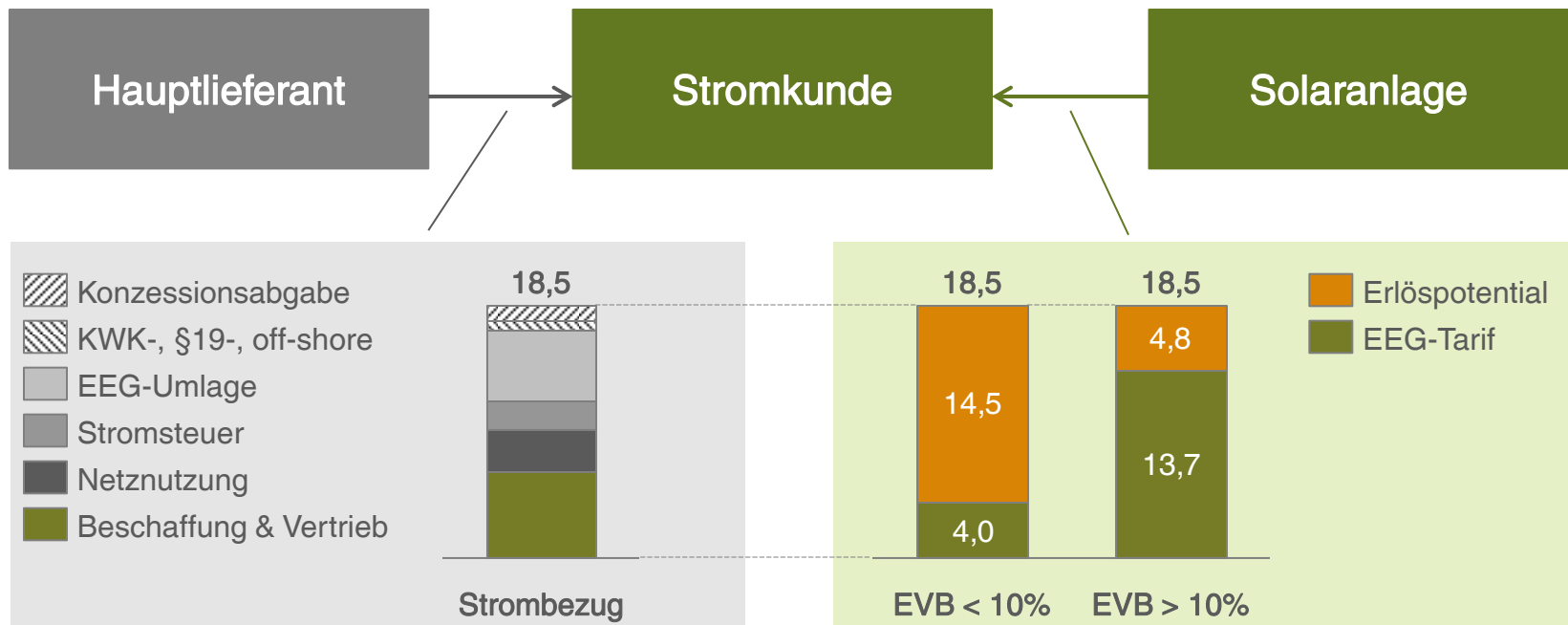
Stromkunden bremsen Strompreissteigerungen und senken Kosten durch Vor-Ort-Versorgung

Hauptlieferant mit Netzdurchleitung

Bei **Versorgung mit Netzdurchleitung** fallen alle Umlagen, Abgaben und Steuern an

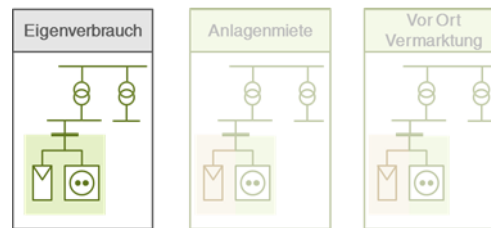
Teilmenge Vor-Ort-Versorgung

Solarstrom ersetzt Teil der Vollversorgung und profitiert von **Umlagebefreiung**



Alle Angaben in ct/kWh, beispielhaft für Gewerbekunde mit 18,5 ct/kWh (netto) Strompreis und 100 kW PV-Anlage mit 13,7 ct/kWh Tarif

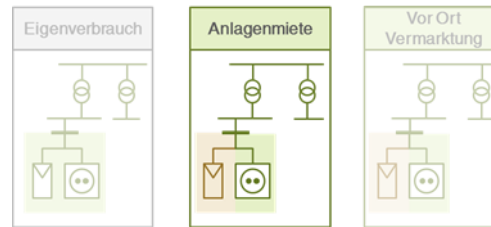
Ihr Kunde ist nur Eigenverbraucher, wenn er rechtsgleich Anlagenbetreiber ist und den Strom verbraucht



Anforderung „echter“ Eigenverbrauch

- **Stromnutzer** muss **rechtsidentisch** auch **Anlagenbetreiber** sein
- Stromnutzer hält die **Anlage auf der eigenen Bilanz** und bindet ggfs. Finanzierungslinien
- Stromnutzer bindet sich über eine lange Zeit an das Gebäude

Modelle zur Umgehung der EEG-Umlage sind erklärungsbedürftig und bergen Rechtsrisiken

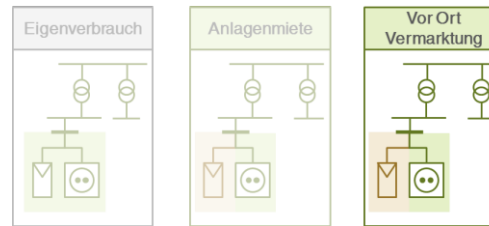


Anlagenpacht / Anlagenmiete

- **Stromkunde muss Betriebsrisiken tragen** (z.B. Anlagenausfall, Ertrag, Netzanschluss).
- Bisher keine **Rechtssicherheit bei Betreiberdefinition**.
- Zukünftig **Belastung mit EEG-Umlage wahrscheinlich**

Bei Umgehung droht rückwirkend volle EEG-Umlage inkl. Verzugszinsen

Wenn ihr Stromkunde nicht Betreiber werden will: Vor-Ort-Vermarktung!



Vor-Ort-Vermarktung

- Fremder Dritter betreibt die Solaranlage und liefert Strom (**Investorenmodell**)
- **Stromkunde trägt keinerlei Risiken** und hat i.d.R. kürzere Bindefristen
- Stromkunde hält Unternehmensbilanz frei
- Auf die Stromlieferung fällt **reduzierte EEG-Umlage** an (derzeit 3,3 ct/kWh)

Gliederung

1. Neue Chancen für Solarstrom

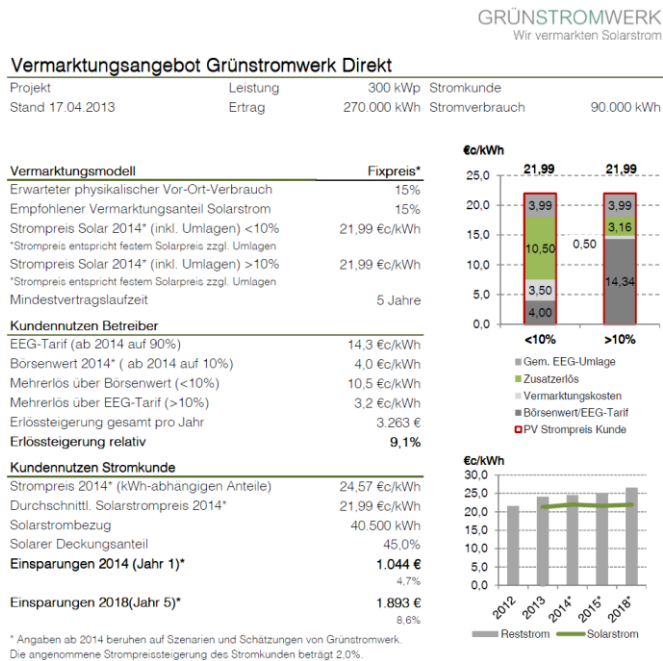
2. Mehrerlöspotential der Vor-Ort-Vermarktung

3. Energiewirtschaftliche Anforderungen

4. Fazit

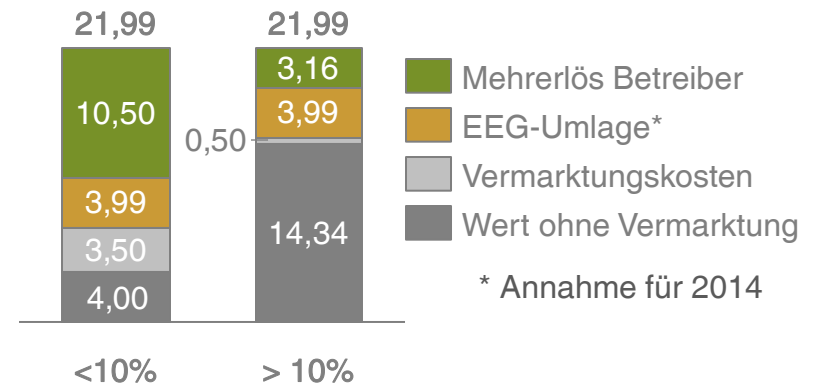
Beispiel mit 9% Erlössteigerung: Kunde mit 90 MWh Verbrauch kauft 15% Produktion einer 300 kW-Anlage

Beispiel Vermarktungskonzept



15 % Solarvermarktung
45 % solare Deckung

Beispiel Erlösstruktur



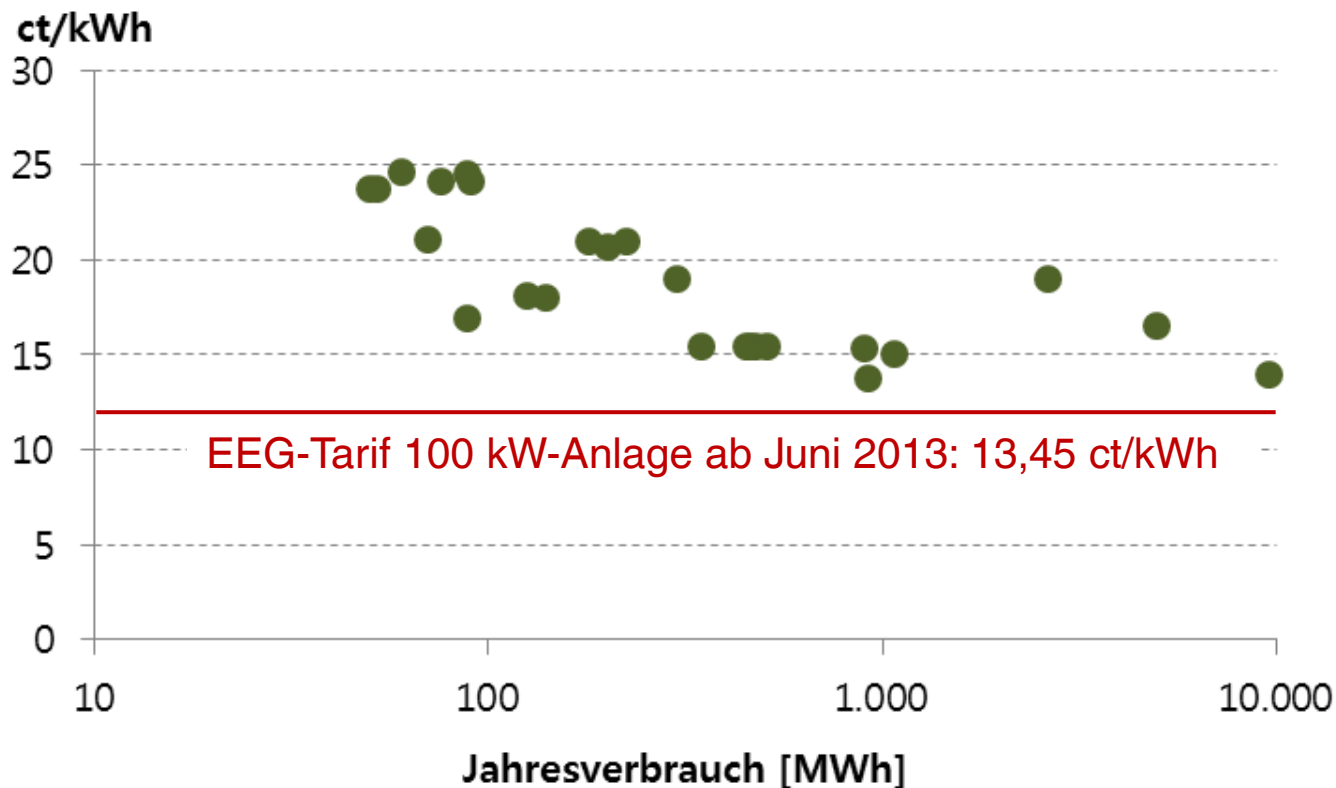
Vertragskonditionen

- Servicegebühr Grünstromwerk für 5 Jahre festgeschrieben
- Umlageänderungen zu Lasten Stromkunde

~ 9 % Erlössteigerung Betreiber
~ 5 % Senkung Stromrechnung Kunde

In Kundenprojekten von Grünstromwerk liegen mittlere Gewerbestrompreise 2013 bei 19 ct/kWh netto

Strompreise 2013 (netto) von Gewerbekunden in Grünstromwerk-Projekten

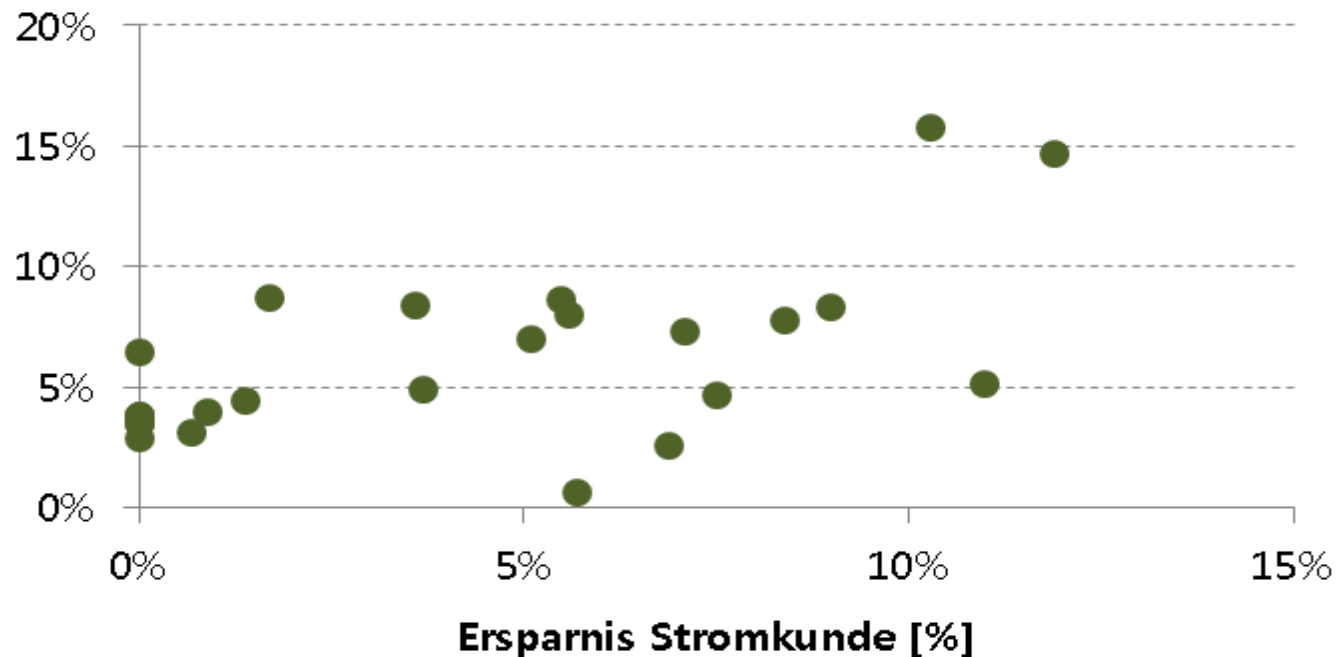


Quelle: Grünstromwerk

Der Mehrerlös für den Anlagenbetreiber und die Stromkundenersparnis liegt meistens über 5%

Mehrwerte in Grünstromwerk-Projekten: Betreiberermehrerlöse und Stromersparnis

Erlössteigerung (%)



Quelle: Grünstromwerk

Gliederung

1. Neue Chancen für Solarstrom

2. Mehrerlöspotential der Vor-Ort-Vermarktung

3. Energiewirtschaftliche Anforderungen

4. Fazit

Wer Strom an Letztverbraucher liefert wird zum EVU und benötigt professionelle Strukturen und Prozesse

Auszug aus der Pflichtenliste eines EVU in der Stromlieferung an Endkunden

Verträge und EnWG

Vertrag: Laufzeiten, Preisänderungsklausel und vorgeschriebene Tarifvarianten beachten, **AGB-Recht**

Hauptliefervertrag Kunde: Gesamtbedarfsdeckungsklausel Bindungsdauer an Lieferanten

Rechnung muss EnWG entsprechen: Abrechnungsfrist, Kontaktdaten Streitschlichtung, Angaben zu Lieferunternehmen, Kündigungsrecht etc.

Mitteilung und Abrechnung

Abrechnung EEG-Umlage mit dem zuständigen ÜNB entsprechend monatlicher Prognosen der Liefermenge

Nachweis der gelieferten Menge beim zuständigen VNB gemäß § 33 Abs. 5 EEG

Übermittlung der gelieferten Mengen an den zuständigen ÜNB gemäß § 49 EEG

Mitteilung der gelieferten Mengen an die BNetzA gemäß § 49 EEG

Stromkennzeichnung

Ausweisung **Energieträgermix** und **Umweltauswirkungen** entsprechend der Form des § 42 EnWG sowie der nach **EEG geförderten Menge** gemäß Formel aus § 54 EEG

Evtl. Stromkennzeichnung durch **Herkunftsnachweise** des BMU (rechtl. Umstände noch unklar)

Meldung der Daten der **Stromkennzeichnung** und **Energieträgermix** an BNetzA

EVU-Pflichten können von einem Vermarktungsdienstleister übernommen werden

Anforderungen an Solar-EVUs



Dienstleister



In der Vorbereitung

- **Analyse Lastprofil** & Verbrauchsmengen
- **Analyse Strompreisstruktur und Bezugsverträge** Stromkunde
- **Festlegung Vermarktungskonzept** & Preismodelle
- Erstellung und Abschluss **rechtssicherer Lieferverträge**
- **Vereinbarung Messkonzept** mit VNB
- **Ggfs. Anpassung Hauptliefervertrag**
- **Ggfs. Strukturierung Vollversorgung**

In der Abwicklung

- **Anmeldung, Abführung und Abrechnung der EEG-Umlage** mit dem ÜNB
- **Anmeldung der Stromlieferung** bei der BNetzA und Mengennachweis beim VNB
- **Stromkennzeichnung** nach §42 EnWG
- Einhaltung **Herkunftsnachweisverordnung**
- **Messdatenerfassung und Abrechnung**
- **Stromkundenbetreuung** (call/mail)
- **Nachweis 10%-Nutzung** bei VNB
- **Ggfs. Vollversorgung inkl. Restmenge**

Gliederung

1. Neue Chancen für Solarstrom

2. Mehrerlöspotential der Vor-Ort-Vermarktung

3. Energiewirtschaftliche Anforderungen

4. Fazit

Zusammenfassung und Ausblick

Erfahrungen aus der Solarstromvermarktung

- Zusatzerlöse durch **Vermarktung** werden **zunehmend notwendig**
- „**Echter**“ **Eigenverbrauch erfordert Rechtsgleichheit** von Stromkunde und Anlagenbetreiber
- Aber: Gewerbe- und Immobilienkunden wünschen häufig **keine Übernahme der Betreiberrolle und des Betreiberrisikos**
- **Vor-Ort-Vermarktung** ist für Pacht- und Investorenmodelle **hoch attraktiv** und bietet **wirtschaftliche Basis für Neubau von Solaranlagen** im Gewerbesegment
- Solarstromvermarktung schafft erstmalig **energiewirtschaftliche Anforderungen** und **Vermarktungsrisiken für PV-Betreiber („Solar-EVU“)**
- **Vermarkter** können energiewirtschaftliche Prozesse abwickeln, Portfolioeffekte nutzen und Risiken seitens Stromkunde und Regulierung bewerten
- **Wer jetzt aktiv wird, sichert sich den Markt von morgen**

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Weitere Informationen unter

www.gruenstromwerk.de

Oder sprechen Sie uns an:

Dr. Tim Meyer

Tel. +49 (0) 40 33 44 378 - 101

Mob. +49 (0) 160 5825729

meyer@gruenstromwerk.de

Martin Voigt

Tel. +49 (0) 40 33 44 378 - 100

Mob. +49 (0) 151 40751198

voigt@gruenstromwerk.de