

Direktvermarktung von Solarstrom

Markt- und Anbieterübersicht





Inhaltsverzeichnis

Kurze Einführung in die Direktvermarktung für Bestands- und Neuanlagen

■ Die verpflichtende Direktvermarktung	3
■ Das Marktprämienmodell als Anreiz zur Direktvermarktung für Bestandsanlagen	4
■ Schritt für Schritt zur Direktvermarktung	5
■ Kombinationslösungen für die PV-Stromvermarktung	5
■ Zusatzangebote der Direktvermarkter	5
■ Anbieter für die Direktvermarktung von Solarstrom	6
BayWa r.e. Green Energy Products GmbH	6
En Da Net GmbH	7
EnBW Energie Baden-Württemberg AG.....	7
Energy2market GmbH	8
in.power GmbH	8
Sunnic Lighthouse GmbH	9
Technische Werke Schussental GmbH & Co. KG	9
Vattenfall Energy Trading GmbH	10
WIRCON GmbH	10
■ Anbieterübersicht	11

Über den Herausgeber:

Der Bundesverband Solarwirtschaft (BSW-Solar) vertritt mit rund 1.000 Unternehmen aus allen Bereichen der solaren Wertschöpfungskette das leistungs- und servicestarke Netzwerk der deutschen Solarbranche. Seit über 30 Jahren setzen sich BSW-Solar und seine Vorgängerverbände für ein gutes Investitionsklima und geeignete Rahmenbedingungen für die Solarenergie in Deutschland ein. Als starker Branchenverband ist der BSW-Solar in der Politikberatung, Öffentlichkeitsarbeit und Qualitätssicherung tätig. Der Verband veröffentlicht regelmäßig reichweitenstarke Print-Publikationen und Onlinedienste.

Diese Publikation wurde mit Unterstützung der Intersolar Europe erstellt.

Fotos in dieser Broschüre von links oben nach rechts unten:

Titel: S.A.G. Solarstrom AG_Breisacher || S.3: S.A.G. | S.A.G. | AS Solar ||

S.4: Fronius Deutschland GmbH | GOLDBECK GmbH_Männer | S.A.G. || S.5: S.A.G. | S.A.G.



Die verpflichtende Direktvermarktung

Seit dem 1.1.2012 besteht die Möglichkeit für PV-Anlagenbetreiber, ihren Solarstrom über das sogenannte Marktprämienmodell direkt zu vermarkten. Mit dem Inkrafttreten des EEG 2014 wurde diese optionale Direktvermarktung für alle Neuanlagen verpflichtend. Während die Vermarktungsschwelle zunächst noch bei 500 kW lag, müssen seit dem 1.1.2016 neue PV-Anlagen mit einer installierten Leistung ab 100 kW direkt vermarktet werden.

Ausgenommen von dieser Verpflichtung sind Bestandsanlagen, die vor dem EEG 2014 installiert wurden und unter die Übergangsbestimmungen des EEG fallen. Ein Anspruch auf die aus der Vergangenheit bekannte Einspeisevergütung gilt nur noch für Anlagen unterhalb der 100 kW-Grenze.

Auf eine Förderung müssen Anlagenbetreiber mit Anlagen ab 100 kW dennoch nicht verzichten. Diese Anlagen werden mittels einer gleitenden Marktprämie gefördert. Durch die Marktprämie erhält der Anlagenbetreiber einen Betrag etwa in Höhe der ehemaligen Einspeisevergütung aus zwei Quellen:

Der Anlagenbetreiber erhält von dem Direktvermarkter, an den er seinen Strom verkauft, einen Marktwert. Die Marktprämie, also die eigentliche Förderung, erhält der Anlagenbetreiber - wie bisher die Einspeisevergütung - im Regelfall vom Netzbetreiber. Dem PV-Anlagenbetreiber entsteht somit kein finanzieller Nachteil, wenn er sich für eine Direktvermarktung seines Stroms im Marktprämienmodell entschließt. Die Anlagenbetreiber müssen jedoch berücksichtigen, dass von einem Direktvermarktungsunternehmen eine Vermarktungspauschale erhoben wird. Dieses Entgelt variiert je nach Vermarkter. Hier muss also genau verglichen werden.


Bestandsanlagen nach EEG 2012: Direktvermarktung nach Marktprämienmodell



Neuanlagen nach EEG 2014: Geförderte Direktvermarktung nach Marktprämienmodell



 Zahlung durch Netzbetreiber

 Zahlung durch Direktvermarkter abzüglich Vermarktungspauschale

Quelle: BSW-Solar



Die Teilnahme an der Direktvermarktung bzw. der Anspruch auf die Marktprämie ist sowohl für Bestands- als auch für Neuanlagen an gesetzliche Voraussetzungen geknüpft: Anlagenbetreiber müssen dafür Sorge tragen, dass die Anlage fernsteuerbar ist. Hierzu muss die Anlage über eine technische Einrichtung verfügen, die es dem Direktvermarktungsunternehmen oder einem anderen Dritten, an den der Strom veräußert wird, erlaubt, jederzeit die jeweilige Ist-Einspeisung abzurufen und die Einspeiseleistung der Anlage ferngesteuert zu reduzieren. Das Direktvermarktungsunternehmen gibt detaillierte Auskunft zu den Kosten der Fernsteuerung und den Schnittstellenanforderungen.



Marktprämienmodell als Anreiz zur Direktvermarktung für Bestandsanlagen

Vor dem 1.8.2014 in Betrieb genommene Anlagen können auch weiterhin zwischen der festen Einspeisevergütung und der Direktvermarktung wählen.

Dabei kann es auch mit Bestandsanlagen wirtschaftlich sinnvoll sein, in die Direktvermarktung zu wechseln.

Bestandsanlagen profitieren nämlich in der Direktvermarktung auch von einer Managementprämie.

Diese wird dadurch gewährt, dass sich der anzulegende Wert für Strom aus Bestandsanlagen um 0,4 Cent/kWh erhöht.

Im Regelfall teilen sich Anlagenbetreiber und Direktvermarkter die „dazu gewonnene“ **Managementprämie, wie das folgende Berechnungsbeispiel zeigt:**

Beispiel Marktprämienmodelle 2012 - Bestandsanlagen

Angaben

- Solarpark BSW_Bestandsanlagen_01.07.15
- Freiflächenanlagen
- Leistung: 550kWp
- Volllaststunden: 900 h
- Einspeisevergütung: 8,92 ct/kWh (Juli 2014)
- Managementprämie: 0,40 ct/kWh
- Vermarktungsentgelt DV: 0,20 ct/kWh (50%)

	Ohne DV	Mit DV
Produktion	495.000 kWh/a	495.000 kWh/a
Vergütung	8,92 ct/kWh	8,92 ct/kWh
Managementprämie	-	0,20 ct/kWh
Neue Vergütung	8,92 ct/kWh	9,12 ct/kWh
Jahreserlös	44.154,00 €	45.144,00 €
Zusatzerlös	-	990,00 €



Schritt für Schritt zur Direktvermarktung

Der erste Schritt in die Direktvermarktung ist der Abschluss eines Vertrages mit einem Direktvermarktungsunternehmen. Diese Verträge sind in der Regel standardisiert und übersichtlicher als gängige Handyverträge.

Der Direktvermarktungsvertrag sollte die wesentlichen Eckpunkte des Stromlieferverhältnisses enthalten, das der Direktvermarktung zugrunde liegt. Achten Sie darauf, welche Anforderungen der Vertrag an Ihre Pflicht zur Stromlieferung stellt. Prüfen Sie, ob der Vertrag Regelungen enthält für den Fall, dass Netzbetreiber und Direktvermarktungsunternehmen Ihre Anlage regeln. Darüber hinaus ist eindeutig festzulegen, wer die aus dem EEG folgenden Pflichten erfüllt, wie die Vermarktungserlöse zwischen den Vertragspartnern aufgeteilt werden und unter welchen Voraussetzungen sich einer der Vertragspartner wieder vom Direktvermarktungsvertrag lösen kann.

Worauf ist bei der Auswahl eines Direktvermarkters besonders zu achten?

- Übernahme der Handelsrisiken
- Benachrichtigung bei O&M und Ausfällen (z. B. Wartung, Instandhaltungsarbeiten)
- Fernsteuerbarkeitszertifizierung
- Haftung und Sicherheiten (Bankbürgschaften)
- Fristgerechte Anmeldung
- Entschädigung im Falle von Abregelung
- Vermarktungsentgelte
- Abnahme des gesamten erzeugten Stroms am Übergabepunkt
- Vergütungsmodell
- Stromvermarktung und Bilanzierung in einem (Unter-)Bilanzkreis

Im Weiteren gibt es Direktvermarkter, die Photovoltaikanlagen im sogenannten „Einstrommodell“ vermarkten. Hierbei wird die Marktprämie inkl. Vermarktungserlöse durch den Vermarkter an den Anlagenbetreiber im Rahmen eines „All-Inclusive-Vertrags“ ausbezahlt. Dies kann aus administrativen Gründen vorteilhaft sein.

Kombinationslösungen für die PV-Stromvermarktung

Für den wirtschaftlichen Betrieb neuer PV-Anlagen ist die Eigenversorgung in der Regel unerlässlich. Diese Bedingung zum wirtschaftlichen Anlagenbetrieb stellt durch die verpflichtende Direktvermarktung ab einer Anlagengröße von 100 kW sowohl Anlagenbetreiber als auch Direktvermarkter vor eine Herausforderung: Das Direktvermarktungsunternehmen benötigt für eine erfolgreiche Stromvermarktung hohe Prognosesicherheiten und entsprechend große handelbare Strommengen. Durch den Eigenversorgungsanteil reduziert sich jedoch die handelbare Strommenge. Damit für beide Parteien ein lukratives Produkt entsteht, muss trotz kleiner Strommengen eine für alle Partner kostengünstige Direktvermarktungslösung gefunden werden, die dennoch energiewirtschaftlich sinnvoll ist. Viele Direktvermarkter bieten daher bereits individuelle Angebote zur Stromüberschussvermarktung auch im Rahmen von Eigenversorgungsanlagen an.

Zusatzangebote der Direktvermarkter

Die Portfolien der Direktvermarktungsunternehmen sind vielfältig. Für Photovoltaikanlagenbetreiber ergeben sich hierdurch verschiedenste Möglichkeiten, Solarstrom zu vermarkten. Neben der bereits erwähnten geförderten Direktvermarktung lässt sich auch ungeförderter PV-Strom, z. B. der Überschussstrom aus Freiflächenanlagen, die außerhalb des EEG errichtet werden, weil sie zur Eigenerzeugung eingesetzt werden, durch Direktvermarkter vermarkten – ebenso Photovoltaikanlagen, die in Kombination mit Speichern Zusatzlöse durch die Teilnahme am Regelenergiemarkt erwirtschaften möchten.

Anbieter für die Direktvermarktung von Solarstrom

- BayWa r.e. Green Energy Products GmbH
- |En|Da|Net GmbH
- EnBW Energie Baden-Württemberg AG
- Energy2market GmbH
- in.power GmbH
- Sunnic Lighthouse GmbH
- Technische Werke Schussental GmbH & Co. KG
- Vattenfall Energy Trading GmbH
- WIRCON GmbH



■ BayWa r.e. Green Energy Products GmbH

■ Grillparzerstraße 12a
81675 München
T +49 89 383932-5703
F +49 89 383932-5720

■ Florian Ferber
florian.ferber@baywa-re.com
www.baywa-re.com

BayWa r.e. Green Energy Products GmbH

Ihr Partner für Direktvermarktung, Biomethanhandel und Ökostrom

BayWa r.e. vermarktet deutschlandweit Strom aus Erneuerbaren Energien (Solar, Wind, Biomasse und Geothermie) und übernimmt für den Anlagenbetreiber alle notwendigen Dienstleistungen. Als 100-prozentige Tochter der BayWa AG verbinden wir die Dynamik und Flexibilität eines jungen Unternehmens mit solider Wirtschaftskraft und finanzieller Stärke. Profitieren Sie vom Know-How eines erfahrenen und zuverlässigen Partners.



En | Da | Net

■ |En|Da|Net GmbH

■ Magdeburger Allee 34
99086 Erfurt
T +49 361 56422-00
F +49 361 56422-02

■ info@endanet.de
www.endanet.de

■ |En|Da|Net GmbH

langjährig erfolgreiches Dienstleistungsunternehmen im deutschen Strom- und Gasmarkt

In der Dienstleistung zur Direktvermarktung bieten wir von der Prognose über den Handel bis hin zur Fernsteuerbarkeit alles aus einer Hand.

Durch den Handel an verschiedenen Marktplätzen optimieren wir Ihre Chancen auf zusätzliche Erlöse.

Auch die verpflichtende Umrüstung von EEG-Anlagen auf Fernsteuerbarkeit setzen wir um.

Für unsere Aufgaben unterhalten wir ein Operating Service Center mit einer 24/7-Erreichbarkeit. Damit sichern wir Kraftwerksausfälle & Produktionsänderungen ab & können flexibel im Rahmen des 24-h-Handels reagieren.



EnBW

■ Sales & Solutions GmbH

■ Schelmenwasenstraße 15
70567 Stuttgart
T +49 751 3638424
F +49 721 63193937

■ Ulrich Geister
u.geister@enbw.com
www.enbw.com/eeg-anlagen

■ EnBW Energie Baden-Württemberg AG

Mit der Direktvermarktung Ihrer erneuerbaren Energien generieren wir gemeinsam für Sie die maximalen Erlöse

- Flexible Anbindung

Sie können sich darauf verlassen, dass wir den Anschluss Ihrer EEG-Anlage für die Direktvermarktung ohne signifikante Umbauten und für Sie komfortabel vornehmen!

- Umfassende Expertise

Profitieren Sie von unseren Erfahrungen als Direktvermarkter von EEG-Anlagen mit einer Gesamtleistung von bereits über 2.000 MW!

- Höchste Sicherheit

Setzen Sie auf die Bonitätsstärke eines Partners, der zu den Top 10 der Direktvermarkter in Deutschland gehört!



Energy2market GmbH

■ Weißenfelder Str. 84
 04229 Leipzig, GERMANY
 T +49 341 230 28 402
 F +49 341 230 28 499

■ kundencenter@e2m.energy
 www.e2m.energy

Energy2market (e2m) GmbH

Raus aus dem Schatten, rein in die Direktvermarktung

Für die Optimierung Ihres Portfolios und der Vermarktung Ihrer Flexibilität bietet die e2m Planungssicherheit zu allen Zeiten. Wir unterstützen Sie mit transparenten Preismodellen und wirtschaftlichen Lösungen für Groß- und Kleinanlagen, bei der Herstellung der Fernsteuerbarkeit, zuverlässigen Wetterprognosen und beim Einspeisemanagement. Auch Modelle zur Eigenstromnutzung und Speicherung bieten attraktive Möglichkeiten für Mehrerlöse.



in.power GmbH

■ An der Fahrt 5
 55124 Mainz
 T +49 6131 69657-0
 F +49 6131 69657-29

■ Geschäftsführung:
 Dipl.-Ing. Josef Werum
 josef.werum@inpower.de
 Dipl.-Inf. Matthias Roth
 matthias.roth@inpower.de

Vertrieb:
 Johannes Kraft M.Sc. Wirt.-Ing.
 johannes.kraft@inpower.de

www.inpower.de

in.power GmbH

Mit zehnjähriger Erfahrung, einer der ersten konzernunabhängigen Direktvermarkter in Deutschland

in.power GmbH verfügt über ein Direktvermarktungsportfolio größer 1200 MW und stellt viele Dienstleistungen rund um die Direktvermarktung, Fernsteuerbarkeit und das Energiedatenmanagement für große PV-Parks, aber auch kleine PV-Anlagen ab 100 kWp, zur Verfügung. Die Tochtergesellschaften in.power metering GmbH (deutschlandweiter Messstellenbetreiber mit Online-Kundenportal) sowie grün.power GmbH (regionaler Ökostromanbieter) vervollständigen das Angebot.



■ Sunnic Lighthouse GmbH

■ Zirkusweg 2
20359 Hamburg
T +49 40 7566449-660
F +49 40 7566449-699

■ Daniela Bock
d.bock@sunnic.de
www.sunnic.de

SUNNIC LIGHTHOUSE GMBH

Direktvermarktung und Stromversorgung aus einer Hand

Als Direktvermarkter haben wir uns auf Solarenergie spezialisiert und betreuen bereits über 150 Anlagen mit einer installierten Leistung von > 900 MWp. Als Energieversorger setzen wir auf eine nachhaltige Versorgung und nutzen unsere Erlöse um selber neue Solarparks in Deutschland zu errichten.

Die Sunnic bietet auch Anlagenbetreibern ab 100 kWp einen professionellen Service rund um die Direktvermarktung und die Stromversorgung.



■ Technische Werke Schussental GmbH & Co. KG

■ Schussenstraße 22
88212 Ravensburg, Deutschland
T +49 751 804-4176
F +49 751 804-4376

■ Jürgen Henninger
juergen.henninger@tws.de
www.tws.de

Technische Werke Schussental GmbH & Co. KG

Dienstleister für nachhaltige Energieversorgung und Direktvermarktung

Strom aus neuen Anlagen ab 100 kW Anschlussleistung ist zwingend direkt zu vermarkten. Aber auch bei Bestandsanlagen, die nicht mehr über die EEG-Einspeisevergütung gefördert werden, eine attraktive Alternative. Damit Sie alle gesetzlichen Vorgaben erfüllen und die Marktprämie erhalten unterstützen wir Sie mit maßgeschneiderten Lösungen aus einer Hand. Konzentrieren Sie sich auf Ihr Kerngeschäft.



■ **Vattenfall Energy
Trading GmbH**

■ Dammtorstraße 29-32
20354 Hamburg
T +49 40 24430-532

■ Hanno Mieth
hanno.mieth@vattenfall.de
www.vattenfall.de

Vattenfall

Direktvermarktungsdienstleistungen zur Marktintegration
Ihres Solarstroms

Wir bieten Ihnen u. a.:

- Kompetente Vermarktung Ihrer Strommengen (24/7)
- Zuverlässige Gutschriften für Ihre Stromerlöse
- Übernahme der REMIT Meldungen
- Flexible Vertragsgestaltung
 - Flexible Laufzeiten gemäß ihrer Finanzierungsbedingungen
 - Ein- oder Zweistrommodell
 - Pauschal- oder Spitzabrechnungsverfahren
 - Dienstleistungen zum Einspeisemanagement
- Lieferlösungen für den Eigenstrombedarf
- Zuverlässige Einrichtung der Fernsteuerbarkeit Ihrer Anlagen



■ **WIRCON GmbH**

■ Schwetzingen Straße 22-26
68753 Waghäusel
T +49 7254 92187-40
F +49 7254 92187-99

■ Johannes Groß
(WIRSOL Vertriebsleiter)
johannes.gross@wirsol.com
www.wirsol.com

WIRSOL - Die Marke der WIRCON Gruppe

Mit WIRSOL Direktvermarktung werden Sie zum erfolgreichen
Energie-Unternehmer

Wer sauberen Strom produzieren und attraktive Renditen erzielen möchte,
muss die Vermarktung seiner eigens erzeugten Energie selbst in die Hand
nehmen. Projektierer und Energiedienstleister WIRSOL unterstützt seine
Kunden und übernimmt den Verkauf des grünen Stroms an der Strombörse.
Mit der WIRSOL Direktvermarktung sorgen wir für eine verantwortungs-
volle Integration erneuerbarer Energien ins System.

Anbieterübersicht

Name des Direktvermarkters	Internetadresse	min. Anlagengröße zur Aufnahme in die Direktvermarktung (in kW)	Dienstleistungs-entgelt < 0,4 ct/kWh	Abrechnung der Fernsteuerung (monatlich, jährlich, einmalig)	Vermarktung von Strom aus eigenverbrauchs-optimierten Anlagen	Sonstiges Vermarktungsmöglichkeiten (Kleinanlagen-Pooling, Regelernergie-markt u.v.m.)	Weitere Hinweise zu Ihren Angeboten
 BayWa re. Green Energy Products GmbH	www.baywa-re.com	150	ja	unterschiedlich	ja	Regelenergievermarktung, sonstige Direktvermarktung	Lieferung von Strom optional möglich
 En Da Net GmbH	www.endanet.de	100	ja	monatlich oder jährlich	ja	Regelenergiemarkt	Portfolioanagement, Bilanzkreismanagement
 ENBW	www.enbw.com/eeg-anlagen	100	ja	einmalig oder monatlich	ja	Regelenergie, Demand-Side-Management	Weiternutzung bestehender Fernsteuerlösungen
 Energy2market	www.e2m.energy	100	ja	abhängig vom Vertrag	ja	Direktvermarktung, Regelernergie, Bedarfsgerechte Erzeugung & Einspeisung	Transparenz der Vermarktung, Begleitung zur Fernsteuerbarkeit, Portfoliomanagement
 in.power GmbH	www.inpower.de	100	ja	quartalsweise	ja	Regionale Grünstromvermarktung, Regelernergie für Wind & PV (in Vorbereitung)	Eigene Fernsteuerbarkeits-Lösung über den in.power metering Messstellenbetrieb
 Sunnic Lighthouse GmbH	www.sunnic.de	100	ja	monatlich	ja	ja	Stromvermarktung und Versorgung aus einer Hand
 Technische Werke Schussental GmbH & Co. KG	www.twvs.de	100	ja	monatlich/einmalig	ja; Einzelfallbetrachtung	Situativ	Individuelle Angebote und Kundenbetreuung
 Vattenfall	www.vattenfall.de	100	ja	monatlich	in Entwicklung	Vollumfängliches virtuelles Kraftwerk	Maßgeschneiderte Lösungen für Ihren Bedarf
 WIRCON GmbH	www.wirsql.com	125	ja	monatlich/jährlich	ja	ja	Lieferung von Strom optional, Mieterstrom-Modelle für Gewerbe und Wohnungswirtschaft

Impressum

BSW - Bundesverband Solarwirtschaft e.V.
Quartier 207, Französische Straße 23
D-10117 Berlin
Tel +49 (0) 30 / 29 777 88 0
Fax +49 (0) 30 / 29 777 88 99
info@bsw-solar.de
www.solarwirtschaft.de

