

Öko-Energie

Die Solarzwerge kommen

Unerschrockene Pioniere vermarkten ihren hausgemachten Ökostrom auf direktem Weg – auch an ihre Nachbarn.

von Georg Etscheit

Die Sonne knallt vom Himmel. "Wollen Sie einen Espresso?", fragt Justus Schütze und schaltet die Kaffeemaschine an. "Die zieht schon mal 1.000 Watt." Das reicht aber noch nicht, denn die Photovoltaikanlage auf dem Dach seines Hauses im oberbayerischen Wolfratshausen arbeitet auf Hochtouren. Gut 6.000 Watt liefern die schwarz-silbrig glänzenden Paneele gerade – man kann den Wert von einem Display im Keller ablesen. "Ich bin jetzt froh über jeden Stromverbraucher", sagt Schütze und eilt auf die Straße, wo sein Auto parkt. Der betagte Peugeot 106, ein Elektroauto, das in den neunziger Jahren in Kleinserie gebaut wurde, tut bis heute abgasfrei und klaglos seine Dienste. "Eine Stunde lang aufladen reicht für 20 Kilometer, also für die meisten Strecken, die wir hier zurücklegen müssen."

Justus Schütze ist in puncto Strom ein Selbstversorger. Er folgt einem Trend, der immer attraktiver wird, seit vergangenes Jahr die Vergütung für den Solarstrom vom eigenen Dach nach dem Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) unter den durchschnittlichen Preis des Netzstroms gesunken ist. Für jede eingespeiste Kilowattstunde gibt es aktuell gerade noch rund 15 Cent. Haushaltsstrom dagegen kostet, je nach Bezugsgebiet, zwischen 24 und 27 Cent. Nur die überschüssige Energie, die er partout nicht selbst verbrauchen kann, speist Schütze ein.

Zusätzlich profitiert der 42-Jährige von den neuen Verhältnissen auf dem Energiemarkt noch auf andere Weise. Er ist nicht nur Verbraucher, sondern auch Stromhändler. Knapp zehn Jahre lang stand er in den Diensten großer Energiekonzerne. "Irgendwann war ich es leid, Atomstrom zu verkloppen", sagt Schütze. Zusammen mit einem Werbefachmann und einem IT-Spezialisten gründete er das Webportal Buzzn.net. Das ist eine Plattform, über die man "hausgemachten" Solarstrom, den man nicht selbst verbraucht oder speichert, an Nachbarn verkaufen oder – umgekehrt – von diesen beziehen kann. "Ganz ohne oligopolistische Stromkonzerne, Großkraftwerke in der Ferne und teure Stromautobahnen", sagt Schütze. Es klingt fast klassenkämpferisch.

Das EEG mit festen Einspeisevergütungen für grünen Strom habe seine Dienste im Wesentlichen erfüllt, meint Schütze. Jetzt komme die Energiewende von unten: Dachanlagen, deren Strom man selbst verbraucht oder ins Netz einspeist, um die Nachbarn zu beliefern. Oder Mini-Solarmodule, die nicht fest installiert sind und ihren Strom direkt ins Hausnetz leiten. Es gibt schon einen Begriff für diese Solarzwerge: Guerilla-Photovoltaik.

Man kann die Geschäftsidee mit einer Bauernfamilie vergleichen, die sich von den eigenen Ländereien überwiegend selbst versorgt und ihre Überschüsse in einem Hofladen unters Volk bringt. Klassische Direktvermarktung, könnte man sagen. Anders als bei Fleisch, Obst oder Gemüse kann man Elektrizität allerdings nicht in einem Korb nach Hause tragen. Die Verbindung zwischen Stromgebern und -nehmern ist nur virtuell. Lediglich bei reinen Selbstversorgern kommt der eigene Solarstrom tatsächlich aus der Steckdose, weil sich Elektrizität immer den kürzesten Weg vom Erzeuger zum Verbraucher sucht. Der Austausch

von Überschüssen zwischen verschiedenen Selbstversorgern läuft dagegen über das öffentliche Netz, in dem auch Kohle- und Atomstrom transportiert wird.

Immer mehr Betreiber von Photovoltaikanlagen gehen unter die Energieversorger und beliefern Dritte mit hausgemachtem Strom. Das sind vor allem Hauseigentümer, die ihren Mietern Solarstrom vom eigenen Dach verkaufen. "Wer Sonnenstrom an Dritte über das Hausnetz liefert, bezahlt nur die reduzierte Ökostrom-Umlage und die Umsatzsteuer", sagt Körnig. Weil das Netzentgelt, die Konzessionsabgabe und die Stromsteuer gespart werden (in der Regel machen diese Posten mehr als zehn Cent pro Kilowattstunde aus), kann aus dem Handel mit Grünstrom ein für Anbieter wie Nachfrager durchaus lohnendes Geschäft werden.

Komplizierter – und teurer – wird es, wenn Erzeuger ihren Ökostrom über das öffentliche Netz an ihre Kunden leiten. Dann müsse man neben verschiedenen Abgaben beispielsweise Prognosepflichten beachten, die es dem Netzbetreiber ermöglichen, die Netzstabilität zu sichern. "Für kleine Erzeuger ist das sehr schwer zu managen", sagt Körnig.

Der Bundesverband Solarwirtschaft hat für Interessierte eine Broschüre aufgelegt, in der alle rechtlichen und ökonomischen Fragen anhand von beispielhaften Fällen erläutert werden. Dienstleister wie Buzzn.net nehmen Direktvermarktern solche Pflichten ab und kümmern sich auch um die lästige Abrechnung. Als Billigstromanbieter verstehen sie sich dabei nicht. "Wir bieten unseren Stromnehmern einen konkurrenzfähigen Bezugspreis", sagt Schütze. Stromgeber bekommen eine Mini-Prämie: einen Aufschlag von einem Cent auf die aktuelle gesetzliche Einspeisevergütung.

Die traditionellen Versorger sind von dieser Entwicklung nicht gerade begeistert. Doch eine echte Handhabe, Direktvermarktung von Strom zu verhindern, haben sie nicht. Weil die hausgemachte Energie für steigende Netzgebühren pro Kilowattstunde sorgt, werden allerdings auch ganz normale Stromkunden den Trend zu spüren bekommen. Für sie wird es etwas teurer.

Zurzeit liege das energetische Potenzial von städtischen Dachflächen, ob in privater oder öffentlicher Hand, allerdings noch weitgehend brach, sagt Harald Will, der Geschäftsführer eines jungen Unternehmens namens Münchner Solarinitiative. Dabei seien beim Verkauf von Solarstrom an die eigenen Mieter durchaus gute Renditen möglich.

Auch die Stromabnehmer sollten von dem Deal etwas haben, etwa in Form eines geringen Preisvorteils gegenüber dem Netzstrom oder zumindest einer Aussicht auf Preisstabilität. "Sonst machen die Leute nicht mit, Ökologie hin oder her", sagt Will. Er hält das EEG, anders als Schütze, noch nicht für verzichtbar. Trotz der nur noch geringen Vergütungen helfe es, den Investor oder die finanzierende Bank abzusichern.

Auch Werner Emmer sieht sich für die Zeit nach dem EEG gut gerüstet. Emmer ist Vorstandschef der Bürgerenergiegenossenschaft Roth im sonnenreichen Mittelfranken, die unter anderem eine Photovoltaikanlage auf dem Dach einer neu gebauten Berufsschule betreibt. 70 Prozent des dort erzeugten Sonnenstroms werden von der Schule direkt verbraucht, der Rest zu den üblichen EEG-Konditionen eingespeist. Vom Landkreis als Träger der Schule erhält die Genossenschaft mit rund 140 Mitgliedern zwei bis drei Cent mehr für ihren Photovoltaikstrom als über die aktuelle Einspeisevergütung; der Kreis spart die höheren Kosten, die der Strombezug aus dem öffentlichen Netz verursachen würde. Und somit profitieren alle.