



Höhere Rendite durch Direktvermarktung?

Warum sich Direktvermarktung jetzt fast immer lohnt und welche Themen Sie als Anlagenbetreiber und Investor unbedingt beachten müssen.

Dieses Whitepaper ist eine Zusammenfassung unseres überaus erfolgreichen Webinars "Höhere Rendite? – Wie Photovoltaik-Betreiber von steigenden Strompreisen profitieren" zusammen mit dem PV Magazine vom Januar 2022.

Mit dem Titel scheinen wir einen Nerv getroffen zu haben, wie mehr als 1.000 Teilnehmer des Webinars gezeigt haben. Weil wir seitdem einen wahren Anfrage-Boom erleben, haben wir uns dazu entschlossen, die Inhalte des Webinars in Form eines Whitepapers erneut für jeden Interessierten bereitzustellen.

Wer das Webinar damals mitverfolgt hat - und auch wer jetzt wenig Zeit mitbringt - findet die wichtigsten Aussagen **hier in der Kurzzusammenfassung**:

Sie können nur gewinnen!

→ Wer vor 2016 eine Photovoltaik-Anlage in Betrieb genommen und nicht zur Direktvermarktung (DVM) angemeldet hat, hat seither einen sicheren Mehrerlös in Höhe von mind. **0,4 Cent/kWh** liegen lassen.

→ Diese sogenannte Managementprämie wird vom Netzbetreiber ausgezahlt und ist jedem Anlagenbetreiber **in der DVM garantiert**.

→ Die **hyperdynamische Entwicklung der Strombörsenpreise Solar** machen die DVM auch für diejenigen Anlagen attraktiv, die bisher noch ausschließlich von hohen EEG-Vergütungssätzen profitiert haben.

→ Die **Marktprämie gleicht Schwankungen im Strombörsenpreis zugunsten des Betreibers aus**, sodass monatlich mind. der Erlös erreicht wird, der auch durch die anlagenspezifische EEG-Festvergütung in Abhängigkeit zur Inbetriebnahme erzielt würde.

Zusammengefasst lässt sich festhalten: die DVM ist natürlich nicht alternativlos aber sie ist in vielen Fällen die deutlich lohnende Alternative zum reinen EEG.

[Angebot anfragen](#)

Erfahren Sie im Folgenden und im Detail, warum die DVM inzwischen deutlich mehr ist, als nur eine *Alternative* zur EEG-Festvergütung und warum viele Betreiber womöglich unwissentlich garantierte Mehrerlöse ausschlagen.

Darum geht es:



In 2021 hat sich der Börsenstrompreis Solar innerhalb weniger Monate vervielfacht. Von knapp über 4 Cent/kWh im Mai 2021 katapultierte sich der Marktwert für die Kilowattstunde Solar auf mehr als 27 Cent zum Jahresabschluss empor. Diese Preisentwicklung haben mit Sicherheit nur die Wenigsten kommen sehen.

Fakt ist, der rasante Anstieg hat teils krasse Mehrerlöse durch die DVM erzeugt. Allerdings nur für diejenigen Anlagen, die auch bereits an der DVM teilgenommen haben. Alle anderen Betreiber, vor allem jene mit EEG-Anlagen ohne DVM haben mitunter höchste Renditen *liegenlassen*.

Der Marktwert Solar hatte eine solche Höhe erreicht, dass a) sogar für Anlagen deutlich unter 100 kWp der Gang in die DVM äußerst lohnend sein konnte und b) selbst Anlagen der *fetten EEG-Jahre* und mit höchster Einspeisevergütung *alt aussahen*.

In diesem Whitepaper wird die Frage erörtert, ob die DVM damit nun für *jeden* Betreiber und Investor alternativlos ist und sich gegenüber der EEG-vergütung dauerhaft höhere Renditen erzielen lassen?

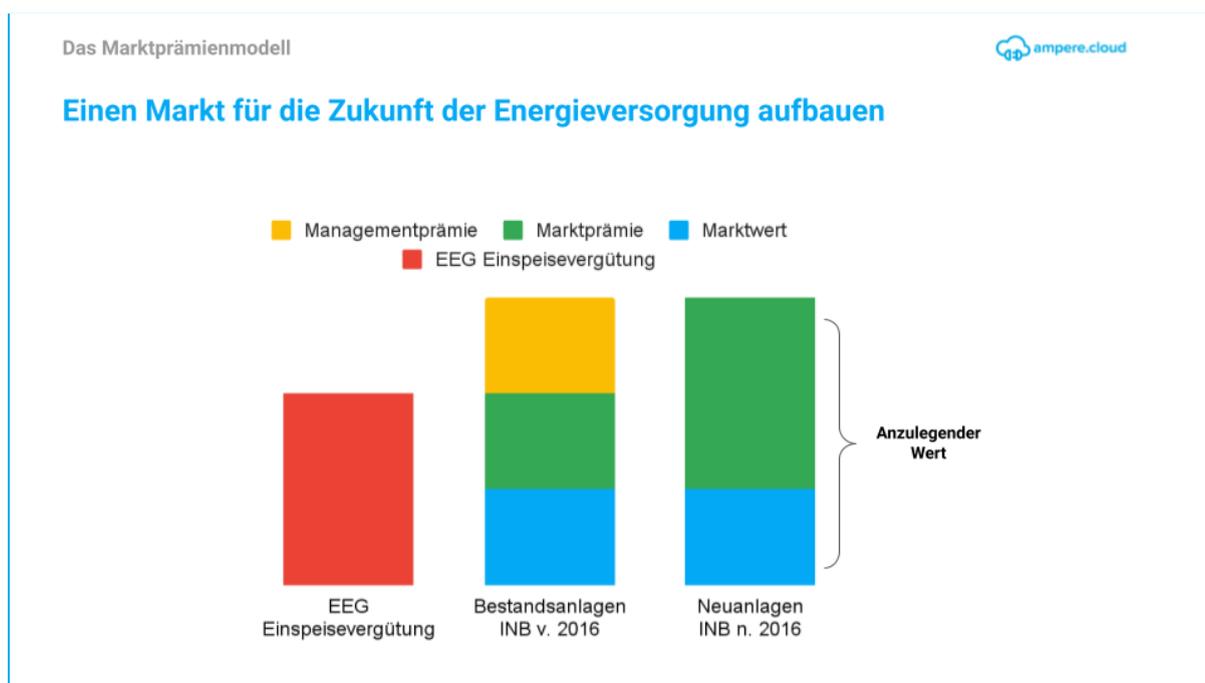
Zum Ende hin erläutern wir Ihnen anschaulich, wie ihr Weg in die DVM mit ampere.cloud aussieht und warum wir Ihnen deutlich mehr, als nur die folgenden Erklärungen und Beispiele zu bieten haben.

Das Marktprämienmodell als Wegbereiter für die Energiewende

Schauen wir zunächst ein wenig zurück: das Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG) ist im Jahr 2000 in Kraft getreten. Sein Vorläufer war das seit 1991 geltende Gesetz über die Einspeisung von Strom aus erneuerbaren Energien in das öffentliche Netz – auch Stromeinspeisungsgesetz genannt. Es gilt als das weltweit erste Ökostrom-Einspeisegesetz überhaupt.

Das EEG entstand, um die Stromversorgung in Deutschland umweltverträglicher zu machen und dafür die Produktion von nachhaltig erzeugtem Strom zu fördern.

Mittelfristig konnte das nur gelingen, wenn aus Nachfrage und Angebot für grünen Strom ein stabiler, sich selbst tragender Markt hervorginge. Zu diesem Zweck wurde das EEG durch das sogenannte Marktprämienmodell flankiert - auch als geförderte Direktvermarktung bekannt:



Das Marktprämienmodell hatte die Aufgabe, das Vermarktungsrisiko schwankender Börsenkurse in einer jungen, sich im Aufbau befindlichen DVM auszugleichen. Dadurch sollten Betreiber und Investoren von EE-Anlagen ermutigt werden, ihren *sicheren Hafen* der festen EEG-Einspeisevergütung zu öffnen und mit begrenzten Risiken am Energiehandel teilzunehmen.

Die folgenden Komponenten sind Bestandteile des Marktprämienmodells:

EEG-Einspeisevergütung

→ Sie wird über einen Zeitraum von 20 Jahren ab Inbetriebnahme (INB) der Anlage durch den zuständigen Netzbetreiber ausgezahlt. Die Höhe der monatlichen Zahlung richtet sich

nach dem zum Datum der INB zugesprochenen Wert. Dieser ist an die Erreichung der vorgegebenen Gesamt-Zubauziele geknüpft. Grundsätzlich gilt: je genauer der Zubau eingehalten wird, desto stärker sinkt die EEG-Einspeisevergütung bei INB. Dieser Mechanismus wird Degression genannt. Im vierten Quartal 2021 betrug die Degression 1,4%.

Marktwert Solar

→ Der Marktwert Solar ist der durchschnittliche Preis in Cent/kWh, den der an der Strombörse gehandelte Solarstrom tatsächlich erzielt. Er ist der stärkste Hebel für Mehrerlös, ist aber auch den möglichen Schwankungen am freien Markt unterworfen. Der Marktwert wird durch den Direktvermarkter ausgezahlt.

Marktprämie

Die Marktprämie gleicht die Differenz zwischen dem aktuellen Marktwert und der anlagenspezifischen Förderhöhe aus. Sie wird ebenfalls durch den Verteilnetzbetreiber ausgezahlt.

Managementprämie

Die Managementprämie ist für jeden Betreiber, der bisher noch nicht in die Direktvermarktung gegangen ist, ein sicherer Mehrerlös. Sie wurde mit dem EEG 2012 eingeführt, ist seit 2014 in die Marktprämie eingepreist und beträgt aktuell 0,4 Cent/kWh. Sie wird damit ebenfalls an jeden Betreiber ausgezahlt, der seinen Strom an der Börse über Direktvermarkter handeln lässt. Auch sie ist ein Mechanismus, um Mehraufwand und Risiken auf Betreiberseite auszugleichen.

Anzulegender Wert

Der Anzulegende Wert (Anz. Wert) ist die *ausgleichende Hand* im Marktprämienmodell und entspricht immer mindestens der festen anlagenspezifischen Einspeisevergütung *einschl. Managementprämie*.

Es gilt die Formel: Marktprämie = Anz. Wert - Marktwert

Übersteigt also der Marktwert den jeweiligen Anz. Wert dann:

→ erhält der Betreiber einzig den Marktwert durch den DVM (abzgl. individueller Gebühren)

→ entfällt die Marktprämie

In diesen Fällen kann ein Anlagenbetreiber einen Mehrerlös aufgrund der Marktentwicklung und dem daraus resultierenden Strombörsenpreis erzielen.

Datum der Inbetriebnahme

Das Marktprämienmodell steht allen Betreibern und Investoren offen. Entscheidend ist jedoch das Datum der INB der jeweiligen Erzeugungsanlage.

→ Für Neuanlagen mit INB *nach* 01.2016 und ab einer installierten Leistung von 100 kWp gilt eine gesetzliche Pflicht zur Teilnahme an der DVM. Unter dieser Leistungsgrenze können Betreiber freiwillig an der DVM teilnehmen.

→ Bestandsanlagen mit INB *vor* 01.2016 können freiwillig in die DVM wechseln und sich relevante Zusatzerlöse sichern.

Ist die Direktvermarktung alternativlos und wie lässt sich das derzeitige Preisniveau zur Portfoliooptimierung nutzen?

Um dieser Frage auf den Grund zu gehen, lohnt sich erneut der Blick auf die Entwicklung der Strombörsenpreise Solar in 2021.



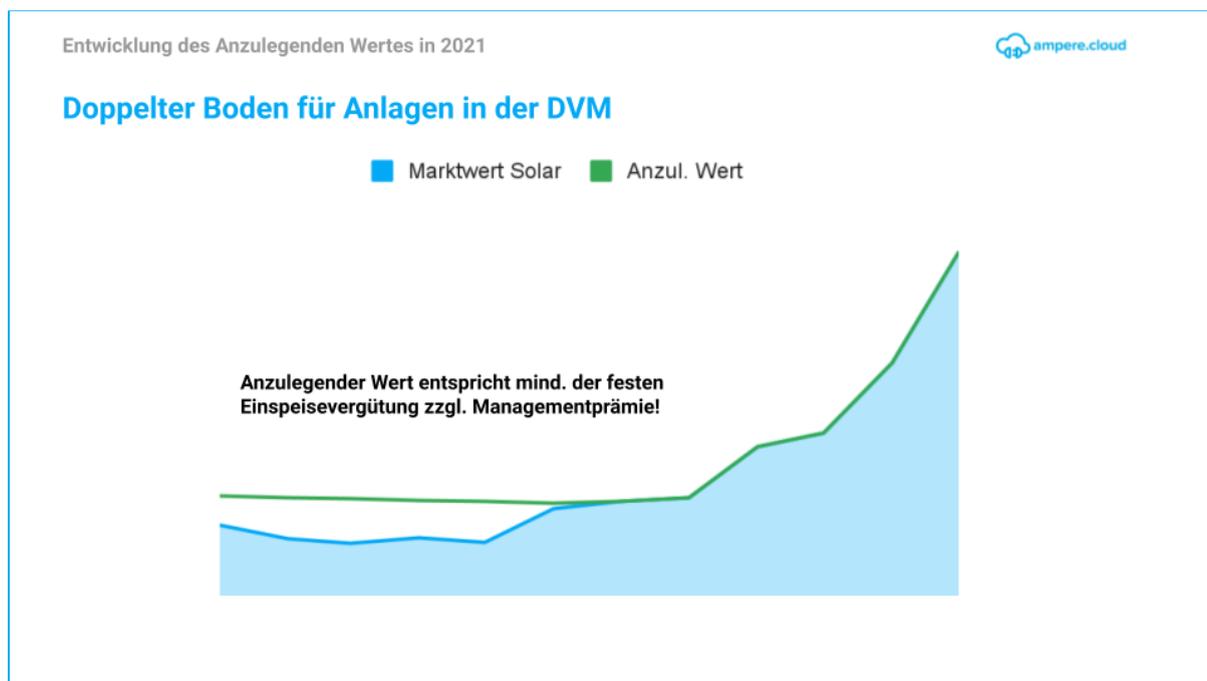
Zur Erinnerung: zwischen Juni und Dezember letzten Jahres ist der Strombörsenpreis Solar um das sechsfache in die Höhe geschneilt. Die Entwicklung hat vielen Betreibern über die DVM goldene, nie dagewesene Mehrerlöse beschert, während im Umkehrschluss - und so krass kann man es durchaus formulieren - Anlagen in der fixen EEG-Einspeisung und ohne DVM deutliche Mehrerlöse zu den *Verlierern* zählten.

Eine individuelle Betrachtung von Konzepten für den Eigenverbrauch und die Wahlfreiheit¹ zur Ausschreibung für Anlagen zwischen 300 und 750 kWp werden hier nicht im Detail betrachtet.

Lassen Sie uns also im Folgenden einige stark vereinfachte aber dennoch äußerst aussagekräftige Beispiele betrachten, um die eingangs gestellt Frage zu beantworten.

¹ entfällt bei Eigenverbrauch

Anzulegender Wert vs. Marktwertentwicklung



Bis Mitte des letzten Jahres haben sicher nur wenige Experten die direkt folgende und äußerst rasante Entwicklung an der Strombörse erahnt. Für Betreiber in der DVM waren Einnahmen aus dem Marktwert zu diesem Zeitpunkt lediglich eine Komponente in der Gesamtvergütung, bestehend aus Marktprämie und Marktwert - da der Marktwert noch teils deutlich unter ihrer anlagenspezifischen EEG-Vergütung gelegen haben dürfte. Wer zu diesem Zeitpunkt noch keiner Vermarktungspflicht unterlag (u.a. INB vor 2016 oder weniger als 100 kWp) und der DVM bis dato ferngeblieben war, konnte sich ruhigen Gewissens auf die sprudelnden Einnahmen aus der fixen Einspeisevergütung verlassen.

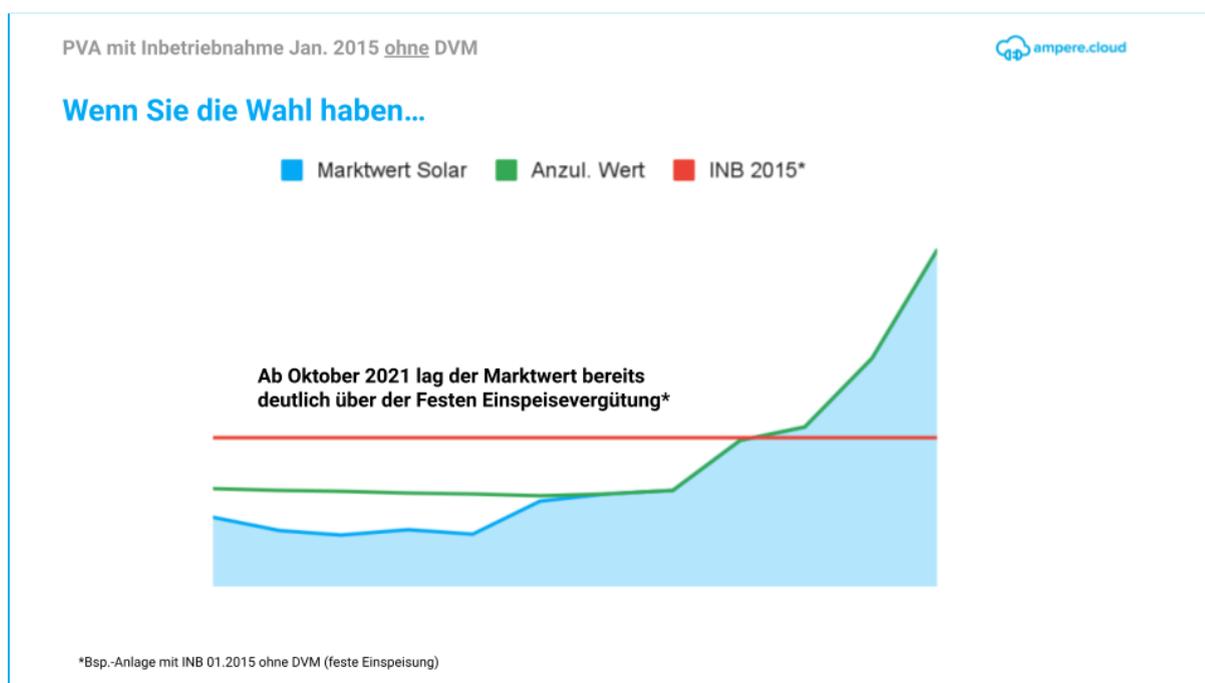
Ab Juni 2021 hat sich das Bild jedoch hochdynamisch gewandelt. Plötzlich setzte der durchschnittliche Marktwert zu einem Höhenlauf nach dem anderen an. In unserem obigen Beispiel hat der Anz. Wert diese Entwicklung quasi mitgezeichnet. Wir erinnern uns dass der Anz. Wert aus der Summe von Marktwert und Marktprämie gebildet wird, mind. jedoch der anlagenspezifischen Einspeisevergütung des EEG entspricht. Solange der Marktwert noch nicht explodierte, thronte der Anz. Wert entspannt über den Börsenkursen. Warum Betreiber außerhalb der DVM auch in dieser Phase schon sichere Mehrerlöse verstreichen ließen, sehen wir etwas weiter unten im Text.

Spätestens jedoch als der Marktwert empor kletterte und die anlagenspezifische Festvergütung des EEG in unserem Beispiel überstieg, hat auch der Anz. Wert die Entwicklung an der Strombörse Solar nachgezeichnet. Je nach INB und garantierten EEG-Vergütungssatz hatten Betreiber ohne DVM nun mitunter sehr hohe Opportunitätskosten, während Andere ihr DVM-Glück aufgrund von Traumrenditen kaum fassen konnten.

Der Markt wird erwachsen

Kurz zur Erinnerung: seit Januar 2016 besteht für dann in Betrieb genommene Anlagen mit einer Nennleistung über 100 kWp eine Pflicht zur DVM. Anlagen unter diesem Wert können in die freiwillige DVM gehen. Anlagen mit INB vor 2016 haben bei jeglicher Größe ein Wahlrecht, ob sie ihren Strom durch einen Direktvermarkter handeln lassen möchten.

Betrachten wir in der Folge einen solchen Fall:



Wir sehen hier ein - wenn auch stark vereinfachtes - Beispiel einer PV-Anlage mit INB im Januar 2015 und ohne DVM. Der Einfachheit halber ist hier und in den folgenden Betrachtungen jeglicher Eigenverbrauch irrelevant.

Bis in die zweite Jahreshälfte 2021 hatte der Betreiber unsere EEG-Anlage scheinbar alles richtig gemacht. Der *Markt* bot ihm bis dato keine starken Anreize und war scheinbar keine Alternative.

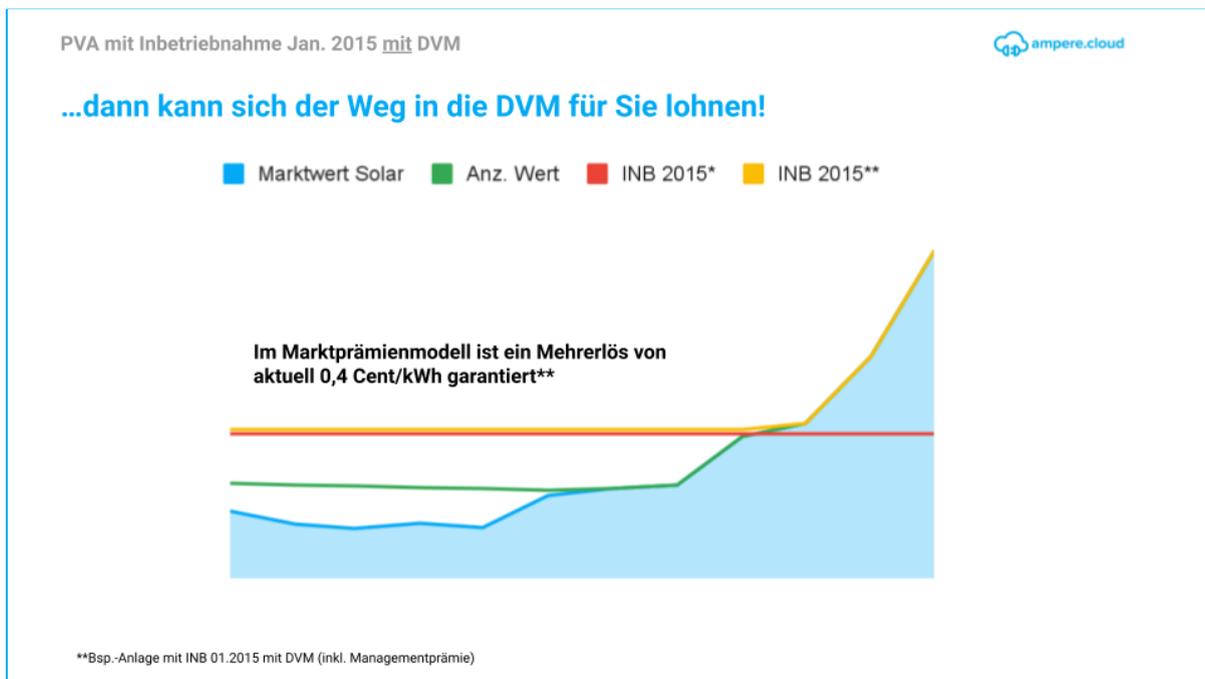
Ab dem vierten Quartal aber bedeutete die Entwicklung des Marktwerts Solar de facto einen potenziell entgangenen Ertrag für ihn. Denn:

→ Wer noch im Jan. 2012 eine PV-Anlage angemeldet hatte erhielt je nach Standort und Größe eine feste Vergütung von 17,94 bis 24,43 Cent/kWh

→ Bei INB im Jan. 2015 lag die Einspeisevergütung im Schnitt bei nur noch 11,9 Cent/kWh

→ Im Beispiel sind dem Betreiber **ohne DVM im letzten Quartal 2021 bereits durchschnittlich 7,5 Cent/kWh zzgl. der Managementprämie entgangen**

Kompletieren wir das Beispiel und betrachten wir nun eine Anlage unter ähnlichen Ausgangsbedingungen. Allerdings hat sich der Betreiber in diesem Fall für die freiwillige DVM entschieden:



All die vorherigen Erklärungen haben die Spannungskurve sicher bereits vorweggenommen und es wird nur noch die Wenigsten unter Ihnen überraschen, dass dieser Betreiber mit DVM im letzten Quartal 2021 die Preisentwicklung an der Strombörse *voll mitgenommen* hat. Spannend ist allerdings der Blick auf die rote bzw. gelbe Linie noch vor dem Knick nach oben. Wer genau hinsieht wird eine leichte Differenz zwischen beiden erkennen. Diese würde sich in der Form auch bis zur INB beider Anlagen zurückverfolgen lassen. Es handelt sich um eben jene 0,4 Cent/kWh Managementprämie, die **dem Betreiber in der DVM garantiert** sind.

Schauen Sie doch mal zurück und überschlagen Sie, wie viel Ihnen allein hierdurch auch ohne Betrachtung der starken Entwicklung im Strombörsenpreis in den vergangenen Jahren seit INB ihrer Anlage(n) an Mehrerlösen entgangen ist. Oder lassen Sie uns das berechnen. wir erstellen gern auch eine Kalkulation zur DVM für Sie, damit Sie ihre Rendite quasi umgehend optimieren können.

Angebot anfragen

Zusammengefasst belegt unser einfaches Beispiel:

→ Der Betreiber mit DVM hat nur in 2021 und **im Jahresmittel 2,17 Cent/kWh mehr Erlöst** als ohne DVM. Der Mehrerlös der Vorjahre durch die Managementprämie ist nicht erfasst.

Wer sich noch weitere, deutlich detaillierte Beispiel ansehen möchte, der wird am Ende dieses Whitepapers fündig werden.

Wie bringen wir ihre Anlagen in die Direktvermarktung und erfüllen auch die Vorgaben aus dem Redispatch 2.0?

Sie haben die Möglichkeit beide dieser Fliegen mit einer Klappe zu schlagen, und die heißt: ampere.cloud!

Ob Sie nun bereits in der DVM sind oder noch nicht: wir senken entweder die Kosten für ihre bestehende DVM oder helfen Ihnen dabei, sich schnell und unkompliziert wertvolle Mehrerlöse zu sichern.

Denn ampere.cloud ist nicht nur Direktvermarkter, sondern hält in dieser Kombination sogar ein einzigartiges und vollständiges Betriebssystem für Sie bereit:

ampere.cloud

Ein Betriebssystem: Alles aus einer Hand

Unsere Kunden nutzen unsere intelligenten Technologien für ihr gesamtes Prozess- und Portfoliomanagement

Software as a Service:
cloud.vision

Die Plattform für das komplette Betriebsmanagement und die Portfolio-Optimierung verknüpft automatisch Daten und Geschäftsprozesse - kompatibel mit jeder marktüblichen Hardware.

Mit cloud.vision automatisieren und digitalisieren unsere Kunden ihre gesamten Geschäftsabläufe, sodass sie mehr Anlagen mit denselben Ressourcen betreiben und unmittelbar ihre Wettbewerbsfähigkeit steigern können.



Hardware as a Service:
cloud.log

Sich selbst konfigurierender Datenlogger und EZA-Regler auf IoT-Basis.

cloud.log ersetzt teure Industrielösungen und ist vollständig zertifiziert.



inkl. Redispatch 2.0

TÜV Rheinland
Genuss-Richtig

Ganz gleich, ob nun auf Basis unseres eigenen EZA-Reglers oder indem wir ihre bestehenden, marktüblichen EZA-Regler anbinden und steuerbar machen. Unser Ziel wird es immer sein, ihre Anlagen sicher in die DVM und das Redispatch 2.0 zu bringen, so wie wir es bereits für so viele unserer Kunden zuvor getan haben.

Dafür haben wir unseren gesamten Prozess als Direktvermarkter optimiert und strikt darauf ausgelegt, Anfragen schnell, zielsicher und in ihrem Sinne zu beantworten:

ampere.cloud Energy Services 

So einfach geht Direktvermarktung mit ampere.cloud

1 Angebot anfragen

2 Anlagen anbinden

✓ Mehrerlös gesichert!

Angebot umgehend erhalten!

1. persönliches DVM-Angebot in nur wenigen Minuten anfragen
2. Details wie INB und Vertragslaufzeiten übermitteln
3. Angebot digital zeichnen und in die Umsetzung gehen

Übermitteln Sie uns die Details zu ihren Anlagen oder Portfolios und erhalten Sie innerhalb von 24h* ihr Angebot.

*ab 750 kWp auf Anlagenbasis ggf. längere Bearbeitungszeiten

Anbindung leicht gemacht!

1. Fernsteuerbarkeit über cloud.log oder marktübliche Drittprodukte
2. Anbindung der Anlagen mit einem Klick aus dem Portal
3. Nachweis der Fernsteuerbarkeit automatisiert und inklusive

Verfügen Ihre Anlagen bereits über einen cloud.log, dann ist die Umstellung auf die DVM von ampere.cloud besonders leicht.

Ab jetzt ist ihr Mehrerlös sicher!

1. Mehrerlös von 0,4 Cent/kWh für freiwillige DVM garantiert
2. Partizipation am Marktwert über Entwicklung der Strombörse
3. Steuerbarkeit und Anbindung durch Mehrerlöse finanziert

Für Anlagen* mit INB vor 2016 und in der freiwilligen Direktvermarktung ist ein Mehrerlös garantiert.

*abhängig von Anlagenleistung und Eigenverbrauch

Lassen Sie sich jetzt von unseren Experten zum Thema DVM und Betriebsführung beraten. Sie werden überrascht sein, wie lohnend die DVM für Sie sein kann.

Angebot anfragen

Achtung! Bitte denken Sie daran, dass auch ihr Verteilnetzbetreiber jederzeit die Fernsteuerbarkeit ihrer Anlagen einfordern kann (ab 25 kWp, EEG 2021).

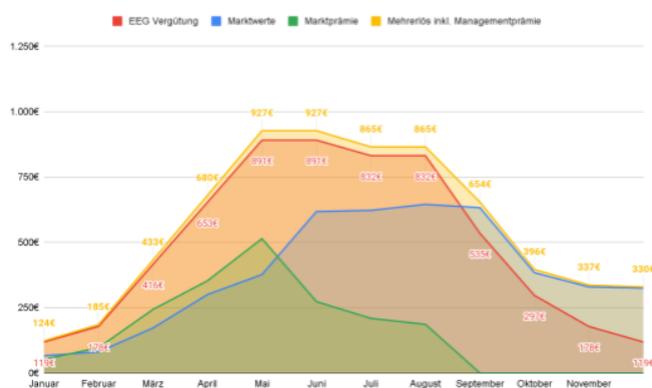
Weitere Kalkulationen als unverbindliche Beispiele

Vergütung einer Anlage in 2021



Eine 70 kWp Anlage in der Direktvermarktung

Vergleichsrechnung EEG vs. Direktvermarktung



Informationen zur PV-Anlage

- > Dachanlage
- > Inbetriebnahme 01.01.2019
- > 70 kWp Nennleistung
- > Ausrichtung Süd-Ost
- > Neigung 10 Grad
- > Eigenverbrauch 6500 kWh
- > EEG-Einspeisevergütung 9,9 C/kWh

Erlöse aus EEG	5.940€	
<hr/>		
Erlöse aus DV		
Ø 9,6 Cent/ kWh	6.723€	+783€
Ø 12 Cent/ kWh	7.200€	+1.260€
Ø 16 Cent/ kWh	9.600€	+3.660€
Ø 22 Cent/ kWh	13.200€	+7.260€

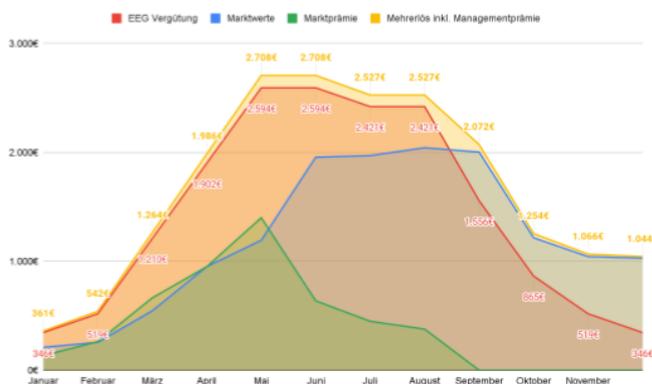
* hinzu kommen monatliche Kosten von durchschnittlich 20€ für die Direktvermarktung und 45€ für einen RLM-Zähler

Vergütung einer Anlage in 2021



Eine 200 kWp Anlage in der Direktvermarktung

Vergleichsrechnung EEG vs. Direktvermarktung



Informationen zur PV-Anlage

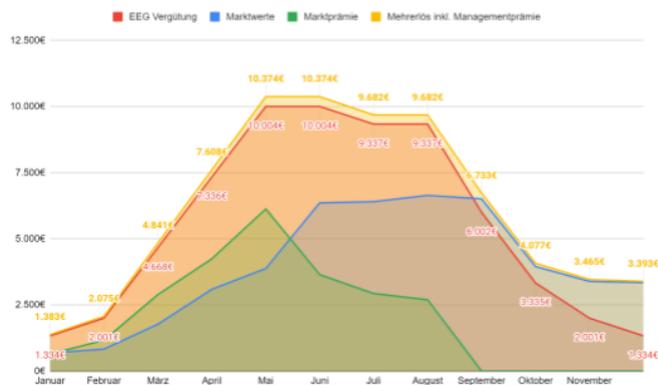
- > Freifläche
- > Inbetriebnahme 01.05.2014
- > 200 kWp Nennleistung
- > Ausrichtung Süd
- > Neigung 15 Grad
- > Eigenverbrauch 0 kWh
- > EEG-Einspeisevergütung 9,1 C/kWh

Erlöse aus EEG	17.290€	
<hr/>		
Erlöse aus DV		
Ø 9,6 Cent/ kWh	20.057€	+2.767€
Ø 12 Cent/ kWh	22.800€	+6.270€
Ø 16 Cent/ kWh	30.400€	+13.870€
Ø 22 Cent/ kWh	41.800€	+25.270€

* nicht berücksichtigt sind monatliche Kosten von durchschnittlich 35€ für die Direktvermarktung

Eine 650 kWp Anlage in der Direktvermarktung

Vergleichsrechnung EEG vs. Direktvermarktung



Informationen zur PV-Anlage

- > Freifläche
- > Inbetriebnahme 01.05.2013
- > 650 kWp Nennleistung
- > Ausrichtung Süd
- > Neigung 20 Grad
- > Eigenverbrauch 0 kWh
- > EEG-Einspeisevergütung 10,8 C/kWh

Erlöse aus EEG	66.690€	
<hr/>		
Erlöse aus DV		
Ø 9,6 Cent/ kWh	73.688€	+6.998€
Ø 12 Cent/ kWh	74.100€	+7.410€
Ø 16 Cent/ kWh	98.800€	+32.110€
Ø 22 Cent/ kWh	135.850€	+69.160€

* hinzu kommen monatliche Kosten von durchschnittlich 70€ für die Direktvermarktung