

FOTOVOLTAIK: Diese Möglichkeit kommt im neuen Jahr

# Den Solarstrom direkt vermarkten

Mit lokalen Elektricitäts-gemeinschaften bietet sich Stromproduzenten eine neue Möglichkeit zum Stromverkauf. Was sich hinter dem Konzept dazu verbirgt und warum es sich lohnen kann, diese Option zu prüfen.

ANINE HUNGERBÜHLER

Der Verband unabhängiger Energieerzeuger (VESE) weiss von einigen Solargenossenschaften und Investoren, welche fertig geplante, grosse PV-Projekte aufgrund der Verunsicherung sistiert haben, laut einer Medienmitteilung. Lokale Elektricitäts-gemeinschaften (LEG) sind eine neue Möglichkeit zur Direktvermarktung von Strom, die diese Unsicherheit möglicherweise senken können. Das heisst, ein Stromproduzent kann Verbrauchern den durch beispielsweise eine PV-Anlage produzierten Strom zukünftig selbst direkt verkaufen. Der nicht durch den Stromproduzenten abgedeckte Strombedarf kann von den Verbrauchern weiterhin über die Stromgrundversorgung des Netzbetreibers bezogen werden.

## Nur in einer Gemeinde

Dies ist innerhalb einer politischen Gemeinde möglich laut Stefan Mutzner, Verwaltungsratspräsident Fleco Power. Die Distanz vom Produzent zum Verbraucher spiele dabei keine Rolle, solange das Gebiet der politischen Gemeinde nicht verlassen werde, führt er aus. Der Strom müsse dabei innerhalb der Netzebenen fünf oder sieben fliessen. Das heisst, innerhalb des Mittel- oder Niederspannungsnetzes. Für den Stromverkauf kann laut Mutzner das öffentliche Stromnetz genutzt werden. Die Nutzung des



Mit den LEG kann Strom direkt vermarktet werden. (Bild: pixabay)

öffentlichen Stromnetzes ist mit Kosten verbunden. Diese Netznutzungsgebühr wird auf der Stromrechnung ausgewiesen. «Beim Stromverkauf über eine LEG kann ein Abschlag von dieser Netznutzungsgebühr geltend gemacht werden», erklärt Mutzner. Es ist also gesetzlich eine Preisreduktion garantiert. Dieser Netznutzungsabschlag soll bei einem Stromverkauf, wo der Strom in nur einer Netzebene fliesst, 30% der Netznutzungsgebühr betragen, bei einem Stromfluss über mehrere Netznutzungsstufen noch 15% laut Mutzner. «Ich denke, dieser Abschlag wird sich tendenziell noch erhöhen», so Mutzner. Über die definitive Ausgestaltung der Verordnung entscheidet der Bundesrat im ersten Quartal 2025.

## Messsysteme installieren

Ein weiterer Aspekt, der laut Mutzner für eine LEG gegeben sein muss, ist die Installation von intelligenten Messsystemen. Jene, die seitens Produzenten notwendig seien, seien bei Anlagen mit einer Leistung grösser als 30

## BEISPIELRECHNUNG LEG

Berechnungsgrundlage	Betrag in Rp.
Annahme Elektrizitätspreis Endverbraucher	11,6
- angenommene Rückliefervergütung Produzent	4,5
+ angenommener Netznutzungsabschlag (30% von 11,1 Rp.)	3,3
<b>Total Differenz zum Elektrizitätspreis des öffentlichen Stromnetzes basierend auf den Annahmewerten</b>	<b>10,4</b>

Quelle: Beispiel nach flecopower

## BEISPIELVERTEILUNG DIFFERENZ

Berechnungsgrundlage	Betrag in Rp.
Preisreduktion Endverbraucher	3,34
Elektrizitätspreis Endverbraucher	8,26
Höherer Preis Produzent	5,02
<b>Vergütung Produzent</b>	<b>9,52</b>
Abgabe an Flecopower (bei Nutzung der Dienstleistungen)	2,04

Quelle: Beispiel nach Flecopower mit Verteilungsschlüssel von 60% an Produzenten und 40% an Endverbraucher, Abgeltung an Flecopower: 1 Rp. plus 10% der Differenz/kWh

kVA verpflichtend und bei bestehenden Anlagen somit bereits installiert. Die auf Verbraucherseite notwendigen Smart Meter müssten durch den Netzbetreiber installiert und finanziert werden, so Mutzner. Schliesslich ist zu klären, weshalb sich die Bildung

einer solchen Gemeinschaft lohnen kann. Dies zeigt sich im Berechnungsbeispiel (siehe Tabelle). Die durch den direkten Stromverkauf entstehende Differenz zum regulären Stromtarif des Endverbrauchers kann zwischen den beiden Parteien verteilt werden.

SOLARSTROM: Lokale Elektricitäts-gemeinschaften (LEG) als Chance

## «Es geht um die Wirtschaftlichkeit der Anlagen»

Meinrad Pfister ist Landwirt und Betriebswirt HF in Altshofen LU und will seinen Strom via LEG selbst vermarkten.

INTERVIEW: ANINE HUNGERBÜHLER

«Schweizer Bauer»: Sie planen die Gründung einer lokalen Elektricitäts-gemeinschaft (LEG), deren Umsetzung mit dem Stromgesetz ab dem nächsten Jahr möglich wird. Wie ist der aktuelle Stand?

Meinrad Pfister: Ich habe zwei PV-Anlagen auf dem Betrieb. Eine mit einer Leistung von 50 kW befindet sich in der kostendeckenden Einspeisevergütung (KEV), die zweite mit einer Leistung von 100 kW habe ich im Jahr 2023 installiert, diese möchte ich nebst für den Eigenverbrauch zur Stromvermarktung über eine lokale Elektricitäts-gemeinschaft (LEG) nutzen. Dazu habe ich mich für ein Webinar von Flecopower angemeldet.

Weshalb haben Sie vor, eine LEG zu gründen?

Es geht um die Wirtschaftlichkeit der Anlagen. Mit den aktuell tiefen Einspeisevergütungen der grossen Energieversorger ist eine Anlage nicht wirtschaftlich. Zudem müssen wir unse-



Meinrad Pfister hat erste Schritte eingeleitet zur Gründung einer lokalen Elektricitäts-gemeinschaft. (Bild: zvg)

re Kräfte auf Produzentenseite bündeln. Mit der Vermarktung über eine Produzentenorganisation ist dies möglich. Die LEG sind das passende Konzept dazu. Weiter ist es toll, die Dörfer mit eigenem Strom versorgen zu können. Es ist generell eine grosse Chance für die ländlichen Gebiete.

Sehen Sie nebst den genannten Vorteilen auch Risiken in der Stromvermarktung über eine LEG?

Mit den Informationen, die ich bis jetzt habe, sehe ich keine Risiken. Falls sich die Strompreise in eine Richtung entwickeln sollten, welche die Wirtschaftlichkeit der LEG senkt, kann sich die Produzenten- wie auch die Verbraucherseite jeden Monat abmelden und in die Grundversorgung wechseln.

Was sind Ihre nächsten Schritte, um die aufgezeigten Vorteile zu nutzen auf Ihrem Betrieb?

Ich werde auf potenzielle Abnehmer zugehen. Der Vorteil innerhalb des Dorfs ist, dass man diese Personen persönlich kennt. Der Abnehmer kann nebst von den günstigeren Strompreisen auch aus marketingtechnischer Sicht profitieren, indem er eine tolle Geschichte über die Stromherkunft zu erzählen hat. Weiter werde ich die Musterverträge von Flecopower studieren und diese dann mit ihrer Unterstützung mit den Kunden abschliessen.

Wie gehen Sie nun vor, um die potenziellen Abnehmer zu gewinnen?

Wir sind relativ gut vernetzt im Dorf, und ich habe bereits einige Personen im Kopf, die ich anfragen werde. Es sollten Endkonsumenten sein, deren Verbrauchsprofil möglichst gut mit dem Produktionsprofil von Solaranlagen harmoniert. Ich kann mir vorstellen, dass dies Gewerbebetriebe sind, die möglichst viel Tagesstrom verwenden.

Haben Sie sich bereits Gedanken dazu gemacht, wie Sie die Verteilung der Preisdifferenz in den Verträgen regeln wollen?

Das ist noch offen. Ich habe die Musterberechnungen an-

## DAS IST ZU TUN

Anders als bei einer kostendeckenden Einspeisevergütung (KEV), wie sie in den letzten Jahren vergeben wurde, muss bei einer LEG der Produzent seine Stromkunden selbst gewinnen. Laut Stefan Mutzner ist es empfehlenswert, dies möglichst bald zu tun und die Wintermonate dafür zu nutzen. Anschliessend sind Vereinbarungen mit den Kunden abzuschliessen. Dazu können Musterverträge bezogen werden. Ein Anbieter ist Fleco Power. Sie bietet auch eine Plattform für die anschliessende Abrechnung innerhalb der LEG. «Es gibt nur wenige unabhängige Anbieter», so Mutzner. Die Verteilnetzbetreiber böten teilweise ebenfalls solche Lösungen an. Diese verfolgten jedoch ihre eigenen Ziele, die sich nicht unbedingt mit den Interessen der Stromproduzenten decken würden, so Mutzner. In einer Vereinbarung zwischen den Teilnehmern werden der Strompreis, die Vertretung der Gemeinschaft gegen aussen, die Rechnungsabwicklung, die Auszahlung an die Produzenten sowie die Abwicklung der Administration geregelt: «Für die LEG ist aber keine Gesellschaft wie GmbH oder AG notwendig.» Der Strompreis könne frei zwischen den Produzenten und den Verbrauchern ausgehandelt werden. Fleco Power sieht eine Abgeltung pro Kilowattstunde für ihre Dienstleistungen vor. Je grösser die Differenz zwischen dem Energiebezugspreis der Verbraucher und dem Rücklieferpreis des Produzenten also ist, desto mehr lohnt sich die Gründung einer LEG für alle Parteien. *hun*

## NACHRICHTEN

Christian Glur ist bald Nationalrat



Das Aargauer Volk wählte Nationalrätin Martina Bircher (SVP) in die Regierung. Den freien Platz in der grossen

Kammer übernimmt mit Christian Glur voraussichtlich ein Landwirt. Der Meisterlandwirt und ausgebildete Landmaschinenmechaniker aus Glashütten im Bezirk Zofingen ist 49-jährig und seit 2009 Mitglied des Grossen Rates, er hat also grosse politische Erfahrung. Glur erreichte bei den Nationalratswahlen im Oktober 2023 den 1. Ersatzplatz. Nun kann er nachrücken. «Ich freue mich auf die neue Herausforderung», sagt er zum «Schweizer Bauer». Glur ist Präsident von Swiss Beef Mittelland und Präsident der Schulkommission für das Landwirtschaftliche Zentrum Liebegg. Er hält Mastmuni und Schweine und will sich für die Lebensmittel produzierende Landwirtschaft einsetzen. Bereits sein Vater Walter Glur war Nationalrat. Dieser politisierte von 1999 bis 2011 in Bundesbern. *sal*

## Russland erhöht Export von Dünger

Russland fährt kurzfristig den Düngemittelexport hoch, um nicht für die eigene Landwirtschaft benötigte Mengen im Ausland zu verkaufen. Vor rund einer Woche entschied die Regierung in Moskau, das im Zeitraum 1. Juni 2024 bis zum 30. November 2024 geltende Exportvolumen für Mehrfachdünger anzuheben und zwar um rund 300 000 Tonnen auf knapp 7,6 Mio. Tonnen. Dies entspricht der Menge, die wider Erwarten auf dem Inlandmarkt nicht nachgefragt wurde. Die Düngemittelhersteller haben nun ab sofort die Möglichkeit, die nicht nachgefragten Mengen zu exportieren. *AgE*

REKLAME

### Fleco Power: producentennah und unabhängig

Fleco Power unterstützt Landwirtinnen und Landwirte bei der Gründung und Verwaltung von LEGs. Sie stellt vorgefertigte Geschäftsmodelle, Vereinbarungsvorlagen und eine einfache digitale Abwicklungsplattform zur Verfügung. Weitere Informationen, Webinars oder individuelle Beratung unter Fleco Power AG – Elektricitäts-gemeinschaften: <https://flecopower.ch/de/angebot/elektricitatsgemeinschaften>

Fleco Power wird von der Genossenschaft der landwirtschaftlichen Biogasproduzenten (Ökostrom Schweiz), dem Maschinenring Ostschweiz, der ADEV Energiegenossenschaft sowie zahlreichen landwirtschaftlichen Produzenten erneuerbarer Energie getragen. Dank dieser Partnerschaften hat sich Fleco Power als führender unabhängiger Vermarkter von erneuerbarem Strom in der Schweiz etabliert.

