

[Verlag](#) [Kontakt](#) [Mediadaten](#)



Ausgabe 2/2020
Energiespektrum

[Branchentermine](#) [Newsletter](#) [Expertengespräch](#)

[Home](#) [Fachartikel](#) [Die Sonne gepachtet](#)

Die Sonne gepachtet

Spezial

PV-Konzepte - Um auf dem dezentralen Marktplatz Sonne nicht den Kürzeren zu ziehen, feilen Energieversorger an passenden Produkten und Dienstleistungen. Dabei bieten sie Kunden verstärkt Solaranlagen zur Pacht an.

[Fachartikel](#)

04. Juni 2016





Bild 1: Die Sonne gepachtet
(Bild: E.on)



Ein Blick ins Internet verrät: Der Stromkunde von heute kann eine Photovoltaik-Anlage wie auf dem Immobilienmarkt verkaufen, kaufen oder pachten. Eine Anlage einfach aufs Dach schrauben lassen und die Einspeisevergütung einstreichen, war gestern. Die Optionen sind infolge gesunkener Renditen vielfältiger geworden. Wollen kommunale Versorger im Spiel dieser neuen Möglichkeiten ihre Kunden halten und im großen Sonnenstromgeschäft der Energiewende und der Klimaziele nach Paris mitmischen, sind Weitsicht und Durchblick gefragt.

Vertriebslösung für PV-Pacht

So hat die Stadtwerke-Kooperation Trianel die Vertriebslösung »T-PED« für das hauseigene White-Label-Produkt Energiedach entwickelt. Damit können Stadtwerke selbst oder Trianel im Auftrag von Stadtwerken und Energieversorgern Privat- und Gewerbekunden zur Neuinstallation einer Solarstromanlage auf dem Dach gewinnen. Die diese dann nach Inbetriebnahme pachten.

»Jeder Schritt von der Kundenansprache bis zur schlüsselfertigen Übergabe und folgenden Instandhaltung mitsamt allen Verträgen zu Pacht, Betrieb und Wartung der betreffenden Anlage ist auf T-PED dokumentiert und als Prozess automatisiert. Das Energiedach nutzen von unseren über 50 T-PED-Anwendern inzwischen 45 Stadtwerke«, sagt Michel Nicolai, Fachbereichsleiter Digitale Plattform Energiedienstleistungen bei Trianel im Gespräch Ende April 2016.

Ist das Energiedach seinen Worten nach auf T-PED das Zielprodukt, haben ergänzend hierzu längst Batteriespeicher zur Ausrüstung neuer und bestehender PV-Installationen auf Privathäusern und Gewerbegebäuden Einzug gehalten und zählen zum Vertriebsangebot dezentraler Energiedienstleistungen.



Eigenverbrauch

Ziel sei es, den selbst erzeugten Solarstrom aus der gepachteten Anlage auf dem Dach weitestgehend selbst zu verbrauchen und dadurch die Kosten für Netzstrom zu senken, erläutert Nicolai. Gerade für Gewerbekunden lohne sich das. »Wenn die Anlage größer wird, können wir spezifisch günstiger installieren. Gewisse Fixkosten für Netzanschlusskosten und Anfahrt et cetera hat man immer, sei es bei einer Zwei- oder 20-kW-Anlage«, macht Nicolai die Rechnung auf.

»Vor allem ist im Gewerbe- und Industriebereich die Deckung zwischen Verbrauch und Erzeugung mit in der Regel über 80 Prozent deutlich größer.« Büro- und Produktionszeiten fielen in die ertragreichen Sonnenstunden am Tag.

Markt Ganz am Anfang

In Einfamilienhäusern werde indes am Tag weniger Strom verbraucht als am Abend, weil Eltern berufstätig und Kinder in der Schule seien. Auf dem Sonnenmarkt sieht Nicolai noch viel Potenzial: »Der Markt ist so groß. Wenn man das jetzt auf das gesamte Marktvolumen und die Potenziale ins Verhältnis setzt, dann sind wir noch ganz am Anfang. Von daher ist genug Platz für mehrere Akteure.« In unterschiedlichen Versorgungsgebieten eigneten sich 30 bis 50 Prozent der Einfamilienhausdächer. Davon seien 1,5 bis maximal 4,5 Prozent mit Anlagen belegt. Somit betrage die Sättigungsrate nicht einmal zehn Prozent aller sehr gut bis gut geeigneten Dachflächen.

Service im PV-Geschäft bieten

Auch Energieversorger E.on hält für Stadtwerke zum Sonnenstrom eine White-Label-Lösung bereit, die über einen bloßen Ökostrom-Tarif hinausgeht. Via Integration der Software-Plattform können Stadtwerke ihr Angebot erweitern und ihren Kunden die Dienstleistung anbieten, die Installation einer Solarstromanlage komplett durchzuführen und anschließend mit dem nötigen Service zum Anlagenbetrieb zu versehen.

»E.on agiert dabei im Hintergrund und stellt sein Know-how und Netzwerk mit über 150 Partnern aus lokalen Handwerksbetrieben und Lieferanten zur Verfügung, während die Stadtwerke für die Kunden Ansprechpartner Nummer eins bleiben«, erläutert die Sprecherin für Großkunden im Unternehmen, Julia Klupsch, das Konzept. Stadtwerke könnten dadurch Zeit und Geld sparen, dieses Geschäftsfeld im eigenen Unternehmen aufzubauen. Zudem könnten sie das jahrelang aufgebaute Vertrauen der Kunden wahren und auf deren Bedürfnisse schnell reagieren.

»Die Nachfrage hat die Erwartungen mehr als übertroffen«, fasst Klupsch die Bilanz seit dem Start mit dem Pilotkunden Überlandwerke Rhön im Frühjahr 2015 zusammen, ohne jedoch Angaben zu machen, wie viele Stadtwerke inzwischen von der White-Label-Lösung Gebrauch machen.

Pilotkonzept für Mietshäuser

»Dazu will E.on seinen sechs Millionen Privat-, Geschäfts- und Industriekunden mit Service und Beratung zu Photovoltaik und Speichereinbau zur Seite stehen«, sagt ihr Kollege Stefan Moritze, der auf Privatkunden und kleine Gewerbebetriebe spezialisiert ist. »Wir bieten Komplettpakete von der Installation bis zum Service beim Anlagenbetrieb an.«

Gewerbekunden hätten außerdem die Möglichkeit, die betreffende PV-Anlage zu pachten. Eigenheimbesitzer zögen eine eigene Anlage vor, berichtet Moritze aus der Praxis. »Aktuell arbeiten wir an einem Pilotkonzept, bei dem beim Eigentümer einer Miethausanlage eine PV-Anlage installiert wird, die die Mieter nebst Wohnung mieten können, um sich mit Eigenstrom zu versorgen.«

»Wir wollen so viele Kunden wie möglich erreichen, die Ökostrom nicht nur bilanziell beziehen, sondern selbst erzeugen und verbrauchen«, macht Moritze das Ziel seines Unternehmens klar. Die jüngst geschlossenen Kooperationen mit dem PV-Projektierer IBC-Solar und Solarwatt beim Aura-Speicher sollen dies unterstützen.

Gewerbe: Fläche gegen Eigenstrom

Stromvermarkter Statkraft hat seit Dezember 2015 für gewerbliche Endkunden den Sonnenpakt im Programm. Betriebe können in diesem Pakt ihre großen Dachflächen an Statkraft verpachten, die das Unternehmen mit PV-Modulen bestückt.

Die Module stehen dann den Betrieben zur Eigenstromversorgung zur Verfügung, wenn sie diese vom Eigentümer Statkraft pachten. »Viele Unternehmen wollen zwar ihren Strom sauber und günstig selbst erzeugen, scheuen aber die hohen Investitionen und den Planungsaufwand«, so Stefan-Jörg Göbel, Geschäftsführer von Statkraft Markets. Statkraft will den Sonnenpakt zunächst selbst vertreiben, kann sich aber zukünftig auch Vertriebskooperationen vorstellen.

Mietmodell für Hausbesitzer

Mieten statt kaufen heißt das Motto bei den MEP Werken. Zu einem monatlichen Festpreis ab 49 Euro können hier Hausbesitzer eine Solarstromanlage mieten, die die MEP Werke für sie planen, installieren, in Betrieb nehmen, versichern und inklusive Kundenservice warten.

Bei diesem Modell brauche sich der Kunde um nichts zu kümmern und könne langfristig Geld sparen, wenn der Strom aus der Steckdose teurer wird, wirbt das Unternehmen.

Ein Energiemanagementsystem Sorge zusätzlich für einen intelligenten Solarstromverbrauch im Haushalt und steigere den Verbrauchsanteil am selbst erzeugten Solarstrom, der zur Warmwasserbereitung und zum Aufladen von Batterien und Elektroautos genutzt werden kann. Um mehr Kunden mit Mietstrom zu versorgen, kooperieren die MEP Werke mit Energieversorgern und Energiedienstleistern wie Mark-E, der Enervie-Gruppe und Tauberenergie Kuhn.

Bestandsanlagen-Modell

Der Online-Händler Milk the Sun konzentriert sich dagegen auf den Markt für bestehende PV-Anlagen. »Über unseren Online-Marktplatz wurden bisher Anlagen in einer Größenordnung von 10kWp bis 48MWp

gehandelt. Es gibt somit Angebote für den Kleinanleger, der ein Investment im Bereich 20.000 bis 30.000 Euro sucht bis hin zu großen Utilities, die im Multimillionen-Euro-Bereich investieren möchten«, sagt Geschäftsführer Dirk Petschick.

Die Masse der Kunden seien jedoch vermögende Privatinvestoren. Die Gesamtkapitalrendite liege aktuell bei drei bis sechs Prozent. In diesem Jahr rechnet Petschick mit einer Verdoppelung des gehandelten Wertes, der sich im letzten Jahr auf knapp unter 100 Millionen Euro belief.

Einen Wettbewerb mit Stadtwerken sieht er nicht. Sie seien Kunden, die ebenfalls Projektrechte und laufende PV-Anlagen kauften. Eine Partnerschaft mit Stadtwerken zur Dienstleistungsvermittlung sei denkbar, da diese ihren Kunden immer neue Dienstleistungen anbieten wollen.

Josephine Bollinger-Kanner

www.trianel.de

www.eon.com

www.statkraft.de

www.mep-werke.de

www.milkthesun.de



»Jeder Schritt von Kundenansprache bis zu schlüsselfertiger Übergabe und folgender Instandhaltung ist als Prozess automatisiert.« Michel Nicolai, Trianel



[Folge uns](#)

[Über uns](#)

[Ansprechpartner](#)

[Jobs](#)

[Beitragsarchiv](#)

[Mediadaten Print](#)

[Mediadaten Online](#)

Abonnieren Sie unseren kostenlosen Newsletter

Abonnieren Sie unseren Newsletter und wir liefern die Nachrichten direkt in Ihre Mailbox

Abonnieren

Weitere Fachportale

[automation](#)

[bbr](#)

[g+h](#)

[i-Quadrat](#)

[:K](#)

[logistik journal](#)

[maschine+werkzeug](#)

Unsere Partnerportale



[DATENSCHUTZ](#) | [IMPRESSUM](#) | [AGB](#)

ZUGRIFFSKONTROLLE: IVW 