



Solaranlagen in der Direktvermarktung

- nach EEG 2017 -



Inhalt

1	Regionale Direktvermarktung.....	1
2	Freiwillige oder verpflichtende Direktvermarktung?	1
3	Ihr Ertrag in der Direktvermarktung	2
4	Technische Anforderungen der Direktvermarktung	2
5	Interessant für Neu- und Bestandsanlagen.....	3
6	Administrative Unterstützung durch Lumenaza	4
7	Mit dem Webportal zum Strommanagement.....	5
8	Kontaktieren Sie uns.....	6

Zugunsten einer besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen verzichtet. Wir verwenden in unseren Texten die männliche Bezeichnung, wobei sämtliche Bezeichnungen für beide Geschlechter gelten.

1 Regionale Direktvermarktung

Das Ziel von Lumenaza ist es, die regionale Stromversorgung durch die Einbeziehung von Produzenten und Verbrauchern voranzubringen. Wir kaufen den Strom aus Ihrer Erzeugungsanlage auf, um ihn regional an Privathaushalte für Haushalts- und Wärmepumpenstrom sowie für Gewerbetreibende zu einem fairen Preis zu verkaufen.

Im Idealfall wird der Stromverbrauch vor Ort somit komplett durch die Stromerzeugung aus lokalen Anlagen wie Photovoltaik, Wind, Wasser und Biomasse abgedeckt. Um dieses Ziel zu erreichen, bilanziert Lumenaza den aktuellen Verbrauch und die Produktion von Ökostrom in Ihrer Region. Ergibt sich dabei ein regionales Ungleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage, bezieht Lumenaza Nachbargemeinschaften oder überregional gehandelten Ökostrom mit ein.

Mit Lumenaza stärken Verbraucher und Produzenten gemeinsam die dezentrale Stromversorgung in ihrer Region. Werden auch Sie als Erzeuger Teil unserer regionalen Stromgemeinschaft.

2 Freiwillige oder verpflichtende Direktvermarktung?

Abhängig von der Größe und dem Inbetriebnahmedatum Ihrer Anlage, fallen Sie unter die verpflichtende oder die freiwillige Direktvermarktung (DV). Eine Einordnung Ihrer Solaranlage in die jeweilige Kategorie können Sie mithilfe von Tabelle 1 vornehmen.

	Anlagengröße < 100 kWp	Anlagengröße > 100 kWp	Anlagengröße > 500 kWp
Inbetriebnahme vor 01.08.2014	Freiwillige DV	Freiwillige DV	Freiwillige DV
Inbetriebnahme nach 01.08.2014	Freiwillige DV	Freiwillige DV	Verpflichtende DV
Inbetriebnahme nach 01.01.2016	Freiwillige DV	Verpflichtende DV	Verpflichtende DV

Tabelle 1: Übersicht der Direktvermarktungstypen

Bei der freiwilligen Direktvermarktung entscheiden Sie, ob Sie Ihren eingespeisten Strom nach dem Vergütungsmodell der festen Einspeisevergütung oder der Direktvermarktung verkaufen wollen. Im Falle der verpflichtenden Direktvermarktung haben Sie diese Wahl nicht. Egal, ob Sie sich freiwillig entscheiden oder verpflichtet sind, die Vergütung aus der Direktvermarktung ist die nach Erneuerbaren Energien Gesetz (EEG) maximal mögliche Vergütung für ihren Solarstrom:

- Bei freiwilligem Wechsel in die Direktvermarktung erhöht sich Ihre Vergütung je eingespeister Kilowattstunde wie im nächsten Abschnitt beschrieben.
- Bei der verpflichtenden Direktvermarktung erhalten Sie von Anfang an den maximal möglichen Vergütungssatz.

Die durch das EEG festgelegte Vergütungsdauer beträgt in jedem Fall 20 Jahre.

3 Ihr Ertrag in der Direktvermarktung

Mit dem Jahr 2014 hat die Direktvermarktung das Vergütungsmodell der festen Einspeisevergütung als neuer Regelfall im EEG abgelöst. Als Ökostromproduzent haben Sie mit der Direktvermarktung die Möglichkeit, den über Ihre Photovoltaikanlage bereitgestellten Strom an einen beliebigen Vertragspartner direkt zu vermarkten. Das bedeutet, Sie können selbst entscheiden, an wen Sie Ihren Strom verkaufen. Entscheiden Sie sich für die Direktvermarktung mit Lumenaza, vergüten wir Ihren eingespeisten Strom nach dem im EEG definierten Marktprämienmodell. Danach wird der eingespeiste Strom mit der Summe aus dem börsenpreisorientierten „Marktwert Solar“ (dieser wird monatlich von den Netzbetreibern auf www.netztransparenz.de veröffentlicht) und der gleitenden „Marktprämie“ vergütet.

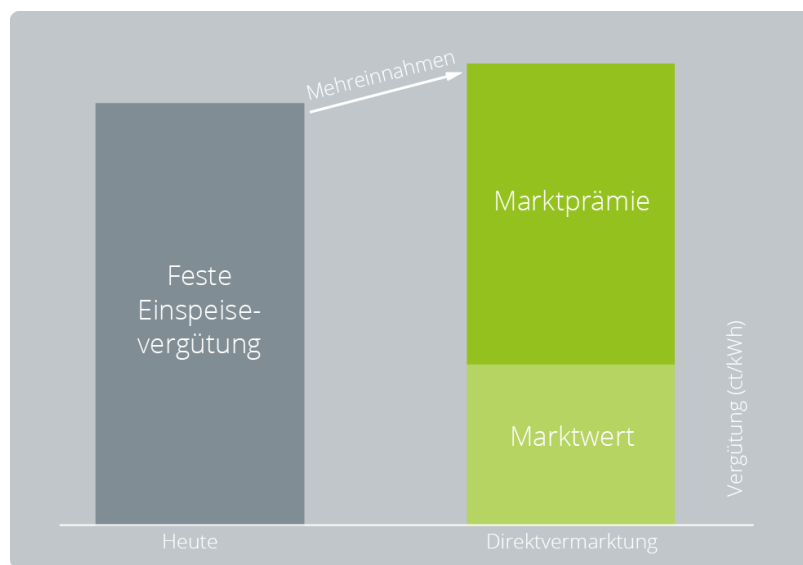


Abbildung 1: Ihr Erlös in der Direktvermarktung

Die Summe aus Marktwert Solar und Marktprämie liegt immer um 0,40 ct/kWh über der festen Einspeisevergütung. Da der Marktwert Solar von schwankenden Börsenpreisen abhängt, kann auch die Marktprämie variieren. Verringert sich beispielsweise der Marktwert gegenüber dem Vormonat, so erhöht sich die Marktprämie um exakt den gleichen Wert. Ihre Auszahlung - die Summe aus beiden - bleibt immer konstant!

Lumenaza zahlt Ihnen den jeweiligen Marktwert abzüglich einer Dienstleistungsgebühr* aus. Damit erhalten Sie garantiert einen Mehrertrag gegenüber der Einspeisevergütung (s. Abbildung 1). Fällt Ihre Anlage in die verpflichtende Direktvermarktung, erhalten Sie von Beginn an den maximal möglichen Vergütungssatz. Die Marktprämie können Sie wahlweise mit uns oder dem Netzbetreiber abrechnen.

* Die Höhe der Dienstleistungsgebühr variiert je Erzeugungsart und Anlagengröße. Diese teilen wir Ihnen gerne auf Anfrage mit.

4 Technische Anforderungen der Direktvermarktung

Beim Übergang in die Direktvermarktung muss Ihre Anlage bestimmte technische Anforderungen erfüllen. So muss dem Direktvermarkter, d.h. Lumenaza, die Möglichkeit eingeräumt werden die Anlage aus der Ferne zu steuern. Dies wird über das Lumenaza Gateway realisiert. Weiterhin ist es notwendig, dass die Einspeisewerte mindestens alle 15-Minuten aufgenommen werden, damit

eine korrekte Bilanzierung und Abrechnung gewährleistet wird. Die Messwerte müssen täglich an den Netzbetreiber und live an Lumenaza übermittelt werden.

Zusammenfassend müssen Produktionsanlagen in der Direktvermarktung folgende gesetzliche Anforderungen an die Regel- und Messtechnik erfüllen:

- Fernsteuerung der Anlagenproduktion durch Lumenaza zu jeder Zeit
- Fernauslesung der Ist-Einspeisung durch Lumenaza zu jeder Zeit
- Viertelstündliche Messung und Bilanzierung der Einspeisung

Eine typische Systemkonfiguration sehen Sie beispielhaft in Abbildung 2. Ihre anlagenspezifische Konfiguration kann davon abweichen.

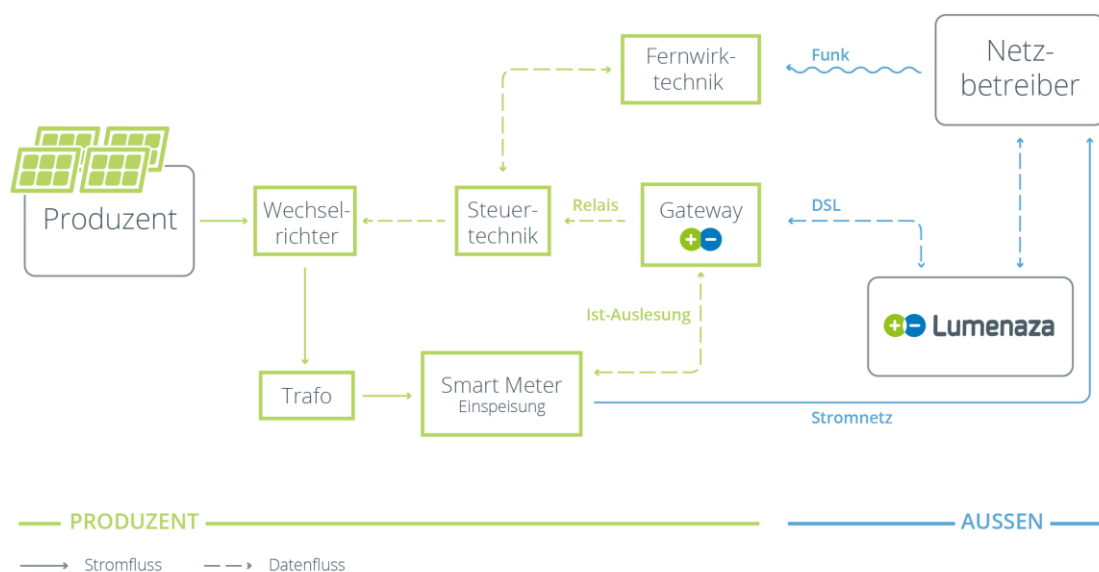


Abbildung 2: Typische Systemkonfiguration in der Direktvermarktung

Über die Fernwirktechnik empfängt die Anlage Steuerbefehle vom Netzbetreiber zur Reduktion der Leistung, falls die Netzstabilität gefährdet ist. Die Steuertechnik ist anlagenspezifisch und übersetzt die Befehle der Fernwirktechnik in Steuerbefehle für die Wechselrichter. Das Lumenaza Gateway empfängt Steuerbefehle von der Lumenaza Plattform, falls eine Regelung erforderlich ist. Das Lumenaza Gateway wird zusätzlich verbaut oder ist im Zähler unserer Partnerfirma integriert.

Die Höhe der eventuell anfallenden Kosten hängt von Ihrer Anlage ab und wird individuell auf Grundlage der vorhandenen Komponenten (Zähler, Rundsteuerempfänger, Steuerungssoftware und Internetanbindung) ermittelt. Ein individuelles Angebot erstellen wir Ihnen gerne auf Anfrage.

5 Interessant für Neu- und Bestandsanlagen

Als Betreiber einer Neuanlage (< 100 kWp) können Sie mit uns vor Inbetriebnahme der Anlage die Direktvermarktung vereinbaren. Wir kümmern uns dann im Voraus um die Anmeldung beim Netzbetreiber, sodass Sie mit der ersten Kilowattstunde von der erhöhten Vergütung profitieren. Durch die frühzeitige Berücksichtigung der Fernauslesbarkeit und Fernsteuerbarkeit in der Pla-

nungsphase, sparen Sie später anfallende Aufrüstungskosten. Bei Neuanlagen > 100 kWp kommen Sie Ihrer Verpflichtung nach und erhalten von Anfang an den maximal möglichen Vergütungssatz.

Auch mit Ihrer Bestandsanlage können Sie über uns bequem in die Direktvermarktung wechseln. Der Wechsel aus der festen Einspeisevergütung in die Direktvermarktung ist für Sie risikofrei. Sie können monatlich zur Direktvermarktung wechseln und auch wieder zur Einspeisevergütung zurückkehren. Wir prüfen die vorhandene Technik und unterbreiten Ihnen gerne ein attraktives Angebot zur Aufrüstung Ihrer Anlage – egal ob Sie aus der Direktvermarktung oder aus der festen Einspeisevergütung zu uns kommen.

6 Administrative Unterstützung durch Lumenaza

Wir möchten Ihnen die Direktvermarktung so einfach wie möglich machen. Deshalb übernehmen wir für Sie eine Reihe von administrativen Aufgaben, die jeder Produzent in der Direktvermarktung zu erfüllen hat.

Produktionsprognose

Basierend auf Wettervorhersagen erstellen wir für Sie die notwendige Produktionsprognose für den kommenden Tag und kommunizieren diese an die verantwortlichen Netzbetreiber. Unsere selbstlernenden Algorithmen garantieren eine hohe Qualität.

Wechsel in die Direktvermarktung

Wir übernehmen für Sie die Kommunikation mit dem Netzbetreiber zur Ummeldung Ihrer Anlage in die Direktvermarktung.

Abrechnung der Marktprämie

Wir übernehmen die Abwicklung der Marktprämienzahlung mit dem verantwortlichen Netzbetreiber. Sie können entscheiden, ob Sie die Marktprämie von uns oder direkt vom Netzbetreiber überwiesen haben wollen.

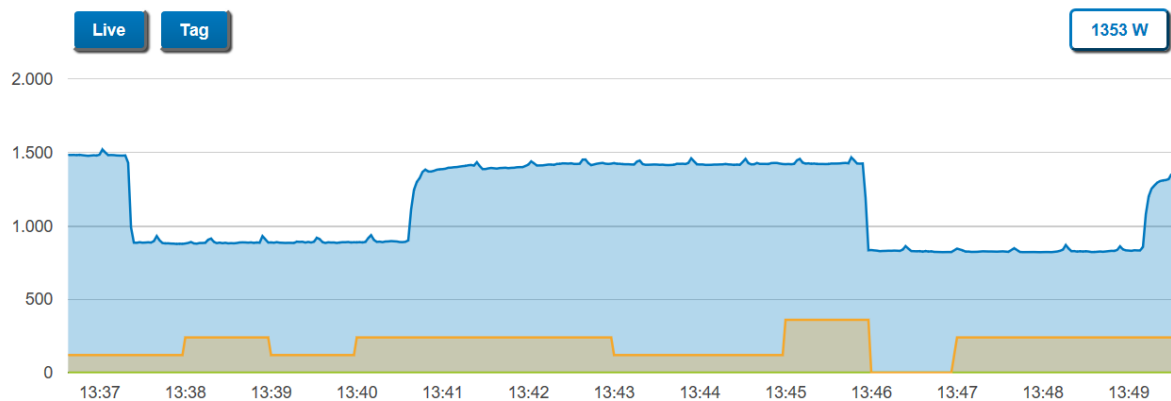
Technische Aufrüstung

Die notwendige Installation des Lumenaza Gateways erfolgt durch einen qualifizierten Installateur, der von uns beauftragt wird. Gerne unterstützen wir Sie auch bei der Aufrüstung sonstiger Hardware-Komponenten wie bspw. intelligente Messsysteme.

7 Mit dem Webportal zum Strommanagement

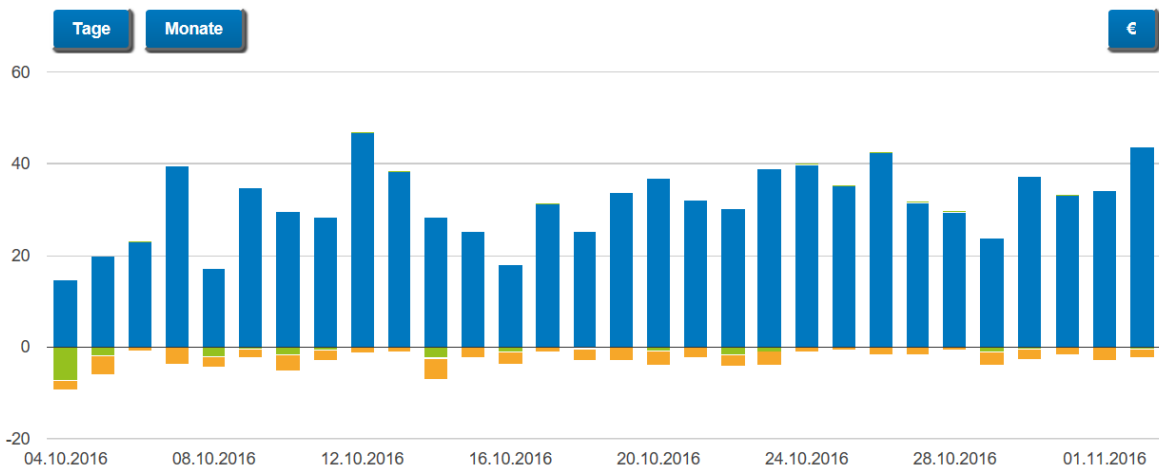
Mit Lumenaza erhalten Sie Zugang zu Ihrer persönlichen Seite im Webportal. In diesem geschützten Bereich werden neben Ihren persönlichen Daten tagesgenau Ihre Erzeugung und Ihr Verbrauch sowie Kosten bzw. Erträge übersichtlich dargestellt. Die Übersicht zu Ihrem Eigenverbrauchsanteil und zu Ihrem Beitrag zur CO₂-Einsparung unterstützt Sie dabei Ihre Stromproduktion und Ihren Strombezug noch besser managen können. Abbildung 3 gibt einen Überblick über Ihre persönliche Seite im Lumenaza-Webportal.

Mein Strom - live [Watt]



blaue Linie: Bezug / gelbe Linie: Produktion

Mein Strom - Tagesübersicht [kWh]



blauer Balken: Bezug / grüner Balken: Einspeisung / gelber Balken: Eigenverbrauch

Abbildung 3: Übersicht über Erzeugungs-, Verbrauchs- und Managementdaten im Webportal

8 Kontaktieren Sie uns

Werden Sie mit Ihrer Erzeugungsanlage Teil unserer regionalen Stromgemeinschaft. Kontaktieren Sie uns direkt oder besuchen Sie unsere Homepage und erfahren mehr über Lumenaza

Web: <https://www.lumenaza.de>

Email: direktvermarktung@lumenaza.de

Telefon: +49 (30) 346 558 200