

SpotmyEnergy – Stellungnahme zur Marktintegration von Speichern und Ladepunkten (MiSpeL)

Festlegung der Bundesnetzagentur zur Marktintegration von Speichern und Ladepunkten (MiSpeL) – Az. 618-25-02

Einleitung und Ausgangspunkt

SpotmyEnergy begrüßt das Ziel der Bundesnetzagentur, mit der Festlegung „MiSpeL“ einen einheitlichen und praxisnahen Rahmen für die Marktintegration von Speichern und Ladepunkten zu schaffen. Dieses Ziel kann jedoch nur erreicht werden, wenn auch Bestandsanlagen freiwillig in die Direktvermarktung überführt werden. Bei Neuanlagen mag eine verpflichtende Direktvermarktung sinnvoll sein, doch bei Bestandsanlagen muss der wirtschaftliche Nutzen klar größer sein als die zusätzlichen Kosten. Die Kombination aus Abgrenzungs- und Pauschaloption ist ein sinnvoller Schritt, um dezentrale Flexibilitäten technisch und prozessual in den Markt zu integrieren. Dennoch zeigt sich deutlich, dass die Direktvermarktung für Haushaltsanlagen mit PV-Überschusseinspeisung derzeit keine wirtschaftlich attraktive Alternative zur EEG-Einspeisevergütung darstellt. Hauptursachen sind die Profilkosten, die durch das typische Einspeiseverhalten mit hohen Mittagsanteilen entstehen, sowie der weiterhin teure Netzbezug bei Zwischenspeicherung, der vollständig mit Netzentgelten und Umlagen belastet wird. Die MiSpeL schafft zwar wichtige technische und regulatorische Grundlagen, löst jedoch nicht die strukturellen Nachteile der geförderten Direktvermarktung. Solange sich Profilverluste und Stromnebenkosten nicht substanziell verringern, bleibt die feste EEG-Vergütung insbesondere für Anlagen unter 25 kWp die wirtschaftlich attraktivere Option. Genau hier liegt die Herausforderung: Die Bundesnetzagentur unterschätzt die tatsächlichen Kosten und Nachteile für Privathaushalte in der Direktvermarktung, insbesondere im kleinteiligen Anlagenbereich. Ohne gezielte Anreize wird die Teilnahme von Bestandsanlagen kaum stattfinden.

Bewertung der MiSpeL-Eckpunkte

SpotmyEnergy unterstützt die in der MiSpeL vorgesehene Pauschaloption als wichtigen Baustein, um Direktvermarktung in der Fläche zu ermöglichen. Sie bietet die Chance, administrative Hürden zu senken und erstmals eine standardisierte Integration von Haushaltsanlagen in Marktprozesse zu schaffen. Gleichwohl ist klar: Die MiSpeL-Festlegung allein wird die Direktvermarktung für Kleinanlagen nicht wirtschaftlich machen. Der Grund liegt in der Preisbildung der Marktpremie. Die geförderte Direktvermarktung orientiert sich am Referenzmarktwert Solar – also dem Durchschnitt aller Einspeisezeitpunkte im Netz. Haushalte mit typischem PV-Überschussprofil speisen jedoch vorwiegend mittags bei hoher Einspeisung und niedrigen Börsenpreisen ein und

erzielen dadurch rund 1-2 ct/kWh geringere Erlöse als der Referenzmarktwert abbildet. Hinzu kommt, dass sich Zwischenspeicherung und Eigenverbrauch aus Sicht vieler Betreiber nicht lohnen, weil der Netzbezug beim Wiederaufladen von Speichern weiterhin vollständig mit Netzentgelten, Umlagen und Abgaben belastet wird. Die bestehende Umlagebegünstigung von rund 1 ct/kWh nach EnFG ist dafür nicht ausreichend.

Konkrete Kommentare und Verbesserungsvorschläge

Bzgl. Konsultation S. 4: Zielsetzung der MiSpeL:

„Mit der Festlegung MiSpeL schafft die Bundesnetzagentur einen einheitlichen Rahmen für die Marktintegration von Speichern und Ladepunkten. Ziel ist es, Doppelbelastungen zu vermeiden und die Teilnahme an bestehenden Marktmechanismen zu erleichtern.“

– SpotmyEnergy unterstützt das Ziel, einen einheitlichen Rahmen für Marktintegration von steuerbaren, bidirektionalen Verbrauchern zu schaffen. Allerdings zeigen unsere Analysen, dass die MiSpeL-Festlegung in der jetzigen Form nicht ausreicht, um eine wirtschaftlich tragfähige Direktvermarktung für Privathaushalte mit PV-Überschusseinspeisung zu ermöglichen. Gerade diese Kundengruppe erzielt systematisch schlechtere Einspeiseprofile und damit höhere Profilkosten, während gleichzeitig der Strombezug bei Zwischenspeicherung weiterhin vollen Netzentgelten und Abgaben unterliegt. Dadurch entsteht ein struktureller Nachteil gegenüber der EEG-Einspeisevergütung, die für die meisten Anlagen unter 25 kWp nach wie vor die wirtschaftlich attraktivste Option bleibt.

Bzgl. Konsultation S.5.:

„Kein Vorgriff auf Fragen zu künftigen Stromspeicher- und/oder Ladepunkt-Privilegien im Rahmen der Netzentgelte. Es wird vorsorglich darauf hingewiesen, dass weder die zugrunde liegenden gesetzlichen Regelungen zur Umlageprivilegierung nach § 21 Abs. 1 bis 4a EnFG noch die ge-planten Vorgaben der MiSpeL-Festlegung zur konkreten Bestimmung der umlageprivilegierungsfähigen Strommengen die Bundesnetzagentur in anderen Verfahren zur künf-tigen Ausgestaltung von Rechten und Pflichten im Netzentgeltbereich einschränken oder binden.“

– Auch wenn Privilegien im Rahmen der Netzentgelte nicht primärer Gegenstand des MiSpeL-Verfahrens sind, ist es wichtig nochmal zu betonen, dass die derzeit angedachte Umlagebegünstigung von KWK- und Offshore Umlage (rund 1 ct/kWh) bei weitem nicht ausreicht um die geförderte Direktvermarktung attraktiv genug zu machen und flächendeckende Ladepunkte aus der EEG-Einspeisevergütung bekommt. Im ersten Schritt sollten zumindest andere Steuern, Abgaben, Umlagen wie die Stromsteuer, StromNEV, oder Konzessionsabgabe mit in die Privilegierung fallen. Wir sehen ab einer Begünstigung

von rund 6 ct auf den saldierungsfähigen Netzbezug eine massentaugliche Chance für die geförderte Direktvermarktung von Privathaushalten mit PV-Überschusseinspeisung. Ein anderer Hebel wäre die Umlagenbegünstigung bereits ab der ersten eingespeisten kWh zu gewähren. Damit würde die strukturelle Benachteiligung von rund 2 ct/kWh in der Direktvermarktung von Kleinanlagen deutlich verringert werden.

Bzgl. Konsultation S. 7: Berechnung der Marktprämie

„Die Höhe der Marktprämie bemisst sich nach dem Jahresreferenzmarktwert der jeweiligen Technologie gemäß § 23b EEG.“

– Die Verwendung des Jahresreferenzmarktwerts benachteiligt insbesondere Haushalte mit PV-Überschusseinspeisung, deren Einspeiseprofil stärker mittags- und sommerlastig ist als der faktische Marktwert dadurch regelmäßig unter dem Jahresreferenzmarktwert liegt. Dies führt in der Praxis zu einer systematischen Untervergütung der geförderten Direktvermarktung um rund 1 ct/kWh (zusätzlich zu den Einspeiseprofilkosten von ebenfalls rund 1-2 ct/kWh). Unser Vorschlag zu einer besseren Abrechnung von Privathaushalten:

- die Umstellung auf einen Monatsreferenzmarktwert, um Saisonalität und reale Einspeisemuster besser abzubilden, und
- die Einführung eines separaten Profilreferenzmarktwerts für Haushalte mit PV-Überschusseinspeisung, der realistische Marktbedingungen für kleinere Erzeugungsanlagen berücksichtigt.

Beide Ansätze würden die geförderte Direktvermarktung für Privathaushalte fairer gestalten, ohne zusätzliche Fördermaßnahmen zu bedingen, sondern allein durch eine realitätsgrechere Berechnungsgrundlage. Durch einen Referenzmarktwert „Residential Solar“ würden die Profilkosten von 1-2 ct/kWh berücksichtigt werden, durch den Monatsreferenzmarktwert die Nachteile der starken Saisonalität.

Fazit und Ausblick

Die MiSpeL-Festlegung schafft einen notwendigen technischen Rahmen für die Marktintegration von Speichern und Ladepunkten, beseitigt aber nicht die zentralen wirtschaftlichen Hindernisse der Direktvermarktung. Solange Haushaltsanlagen mit typischen PV-Überschussprofilen strukturell benachteiligt sind und der Netzbezug von Speichern mit vollen Stromnebenkosten belastet wird, bleibt die Direktvermarktung ein Nischenmodell und wird auch nach den MiSpeL-Änderungen irrelevant bleiben. Wir sehen daher mehrere Hebel um die echte Integration von Verbrauchern:

1. **Verpflichtende Direktvermarktung für Neukunden**
2. **Kosten senken:** Eigener Referenzmarktwert „Residential Solar“ und Monatsreferenzmarktwert als Grundlage
3. **Attraktivität erhöhen:** Erweiterung der Umlagebegünstigung von saldierungsfähigen Netzbezug auf weitere Steuern, Abgaben und im nächsten Schritt auch Netzentgelte
4. **Anpassung der Saldierungslogik:** Umlagebegünstigung ab der ersten eingespeisten Kilowattstunde

Mit diesen Änderungen wären Opportunitätskosten zur EEG-Einspeisevergütung nach §21 EEG aus dem Weg geräumt und Haushalte würden automatisch netz- und marktdienlich in das Energiesystem integriert werden. **SpotmyEnergy** setzt sich dafür ein, diesen Wandel aktiv zu unterstützen. Als wettbewerblicher Messstellenbetreiber von rund 5.000 Messstellen (50.000 Messstellen bis 2026 geplant), Stromlieferant und Aggregator für eine marktorientierte, faire und digital vernetzte Energiewende.