

Florence Vuichard

Seit Anfang Jahr können Eigenheimbesitzer ihren Solarstrom an ihre erweiterte Nachbarschaft im Quartier, im Dorf oder in der Gemeinde verkaufen – an andere Hausbesitzer, aber auch an Mieter und Mieterinnen. Voraussetzung ist, dass sie sich zusammen mit den Abnehmern zu einer sogenannten lokalen Elektrizitätsgemeinschaft (LEG) zusammenschliessen.

Einige profitieren schon von dieser neuen Freiheit. Auf der Plattform Leghub des Stadtwerke-Verbunds Swisspower etwa, der sich knapp 60 Netzbetreiber von Basel über Aarau und Luzern bis nach Kreuzlingen TG angeschlossen haben, sind bereits 717 lokale Elektrizitätsgemeinschaften registriert. Und laufend kommen weitere LEG hinzu, wie Projektleiter Patrick Frey erklärt. Insgesamt würden so heute 4170 Stromkonsumenten und private Solarstromproduzenten von attraktiveren Tarifen profitieren.

Doch: Das ist im Vergleich zu den Hunderttausenden von Kunden, die indirekt über ihren Netzbetreiber von der Leghub-Plattform angesprochen werden, nicht sehr viel. Aber «das Potenzial ist gross», sagt Frey. Das Problem sei, dass das LEG-Modell bei den privaten und gewerblichen Stromkonsumenten noch zu wenig bekannt sei.

Zürich und Winterthur gehen voraus

In der Tat variiert der Zuspruch, je nachdem, wie stark die jeweiligen Netzbetreiber ihre Kunden dazu animieren, eine lokale Elektrizitätsgemeinschaft zu gründen oder einer bestehenden beizutreten. Die meisten Netzbetreiber haben entschieden, vorerst mal abzuwarten. Der Berner Energiekonzern BKW etwa zählt in seinem Versorgungsgebiet, das sich über Teile der Kantone Bern, Jura und Solothurn erstreckt, gerade mal 63 aktive LEG, wie Sprecherin Fiona Hasler auf Anfrage sagt. «Weitere 50 sind in der Umsetzung für die Folgemonate.» Gemessen an den rund 300'000 Haushalten, welche die BKW mit Strom beliefert,



Strom vom Nachbardach: Obwohl Stromproduzenten und -konsumenten davon profitieren könnten, nutzen bisher nur wenige die Gelegenheit.

Bild: Urs Flüeler/Keystone

Der Stromhandel im Quartier stockt

Von Privaten erzeugter Solarstrom ist günstiger. Doch die flächendeckende Umsetzung des nachbarschaftlichen Versorgungsmodells lässt auf sich warten.

entspricht dies einem Anteil von nicht einmal 0,04 Prozent.

Einen anderen Weg eingeschlagen haben das Elektrizitätswerk der Stadt Zürich (EWZ) und das Stadtwerk Winterthur. Beide haben sich entschieden, selbst LEG zu gründen und zu bewerben. Das Resultat: Beide zählen heute überdurchschnittlich viele solcher Gemeinschaften. Zwei Faktoren sind für dieses Engagement wichtig: eine grosse Anzahl Photovoltaik-Anlagen und der politische Wille zur lokalen Energiewende. «Bei uns ist beides vorhanden», sagt Roland Hongler, Produktmanager beim Stadtwerk Winterthur. «Wir haben deshalb das Heft

selbst in die Hand genommen und 260 LEGs im Stadtgebiet eröffnet.» Mittlerweile seien 181 aktiv. Das heisst: Private Stromkonsumenten und Solarstromproduzenten haben sich ihnen angeschlossen. «Jeder kann mitmachen», betont Hongler. Und er hofft, dass sich bald noch mehr anschliessen – insbesondere auch Coiffeurs, Restaurants oder Büros, die tagsüber Strom brauchen.

Für alle würden auf dem Winterthurer Stadtgebiet die gleichen Beitritts- und Austrittsregeln sowie die gleichen Preise gelten, ergänzt Hongler. Letztere liegen rund 15 Prozent tiefer als der angestammte Tarif in der

Grundversorgung. Wobei die Differenz vor allem dadurch entsteht, dass der LEG-Solarstrom mit einem Rabatt von 40 Prozent bei der Netznutzung subventioniert wird. So will es das Bundesgesetz. Demnach können Teilnehmer einer LEG das Stromnetz ihres lokalen Betreibers zu einem reduzierten Tarif nutzen, um sich untereinander mit selbst erzeugter Elektrizität aus erneuerbaren Energien zu versorgen.

Das EWZ wiederum zählt 170 LEG mit insgesamt 3200 Konsumenten. Bis Ende Jahr sollen es 250 sein, wie EWZ-Sprecher Marius Brabetz ergänzt. Das Wachstumspoten-

zial bezeichnet er als «weiterhin gross». Schliesslich würden sich weitere 1500 Konsumenten gerne anschliessen. Um dieses Potenzial auszuschöpfen, offeriert das EWZ den Photovoltaikanlagen-Besitzern, die sich für LEG anmelden, 14 Rappen pro eingespeiste Kilowattstunde. «Damit steigern sie die Wirtschaftlichkeit ihrer Anlage.»

Alles selbst zu machen, ist kompliziert

Obwohl Haushalte und Gewerbetreibende finanziell profitieren könnten, ist die Zurückhaltung auch in Winterthur gross. Roland Hongler erklärt sich das – wie Swisspower-Manager Frey

– damit, dass das LEG-Prinzip noch zu wenig bekannt sei.

Das langsame Tempo ist auch eine Folge der Gesetzgebung. Die Politik wollte, dass sich die einzelnen Haushalte und Gewerbetreibenden selbst zusammenschliessen. Doch das Interesse hier scheint angesichts der Komplexität der Materie eher begrenzt, obwohl Swisspower auf seiner Leghub-Plattform steigende Zugriffszahlen registriert – sowohl von Personen, die eine LEG gründen wollen, als auch von solchen, die einer bestehenden beitreten möchten. Deshalb wollen nun auch andere Netzbetreiber aktiv werden und – wie die Zürcher und Winterthurer – eigene Elektrizitätsgemeinschaften gründen.

Einen weiteren Schub für die LEG-Bewegung erwartet Frey im nächsten Jahr. Denn ab 2027 bekommen die privaten Solarstromproduzenten voraussichtlich keine fixe Abnahmevergütung mehr. Der Preis, den sie für den Strom erhalten, den sie ins Netz ihres lokalen Elektrizitätswerks einspeisen, soll sich ab 2027 am Marktpreis orientieren. «Im schlimmsten Fall muss man plötzlich sogar etwas zahlen, um seinen Strom einspeisen zu können», sagt Frey. «Das will wohl niemand.»

Eine lokale Elektrizitätsgemeinschaft bietet hier einen gewissen Schutz: Grundsätzlich sind die Vertragspartner bei der Preisgestaltung frei. Theoretisch wäre es also durchaus möglich, dass eine LEG ein dynamisches Preismodell festlegt, bei welchem zu gewissen Zeiten auch Negativpreise für den Strom gelten. Bisher hätten jedoch praktisch alle LEG, welche über die Swisspower-Plattform gegründet wurden, einen fixen Strompreis definiert, sagt Frey. «Und dieser ist immer positiv.»

Doch unabhängig vom letztlich vereinbarten Preis: In der Regel erhalten Anlagenbesitzer mehr für ihren Solarstrom, den sie über eine LEG der Nachbarschaft verkaufen, als wenn sie ihn einfach ins Netz einspeisen. Und die Konsumenten dürften weniger pro Kilowattstunde zahlen als beim lokalen Netzbetreiber.