

# Finanzierungs- und Überschussvermarktungsmöglichkeiten in Energiegemeinschaften

Aktive Endkunden-/Prosumerpartizipation & Gebäudesektor

Carolin MONSBERGER<sup>1(1)</sup>, Klara MAGGAUER<sup>(1)</sup>

<sup>(1)</sup>Austrian Institute of Technology GmbH

## Motivation und zentrale Fragestellung

Durch das *Clean Energy for all Europeans Package (CEP)* und die anschließende nationale Umsetzung im *Erneuerbaren-Ausbau-Gesetzespaket (EAG)* wurde im Juli 2021 die Möglichkeit geschaffen, Energiegemeinschaften (EGs) in Österreich zu gründen. Dadurch sollen Bürgerinnen und Bürger aktiv an der Energiewende teilnehmen und diese mitgestalten können, indem (erneuerbare) Energie innerhalb der EG gemeinsam erzeugt, gespeichert und verbraucht werden kann. Nachdem EGs kein Konzept sein sollen, das finanziell privilegierten Bürger:innen vorbehalten bleibt, aber die Installation von erneuerbaren Erzeugungsanlagen mit erheblichen finanziellen Aufwendungen verbunden ist, werden Themen der Finanzierung immer wichtiger. Es gilt zu untersuchen, welche Finanzierungsmöglichkeiten für erneuerbare Erzeugungsanlagen innerhalb von EGs möglich sind und wie rentable Geschäftsmodelle hinsichtlich Überschussvermarktung und Residualenergiebeschaffung aussehen könnten.

## Methodische Vorgangsweise

Gemeinsam mit Vertreter:innen von Banken und Finanzinstituten wird im Projekt SYSPEQ untersucht, welche standardisierten Finanzierungsmöglichkeiten für erneuerbare Erzeugungsanlagen im Kontext von EGs entwickelt werden können. Dabei werden mögliche Betriebsmodelle einer EG hinsichtlich unterschiedlicher Anlagen-Eigentumsverhältnisse identifiziert. Zudem werden Möglichkeiten für Überschussvermarktung (inklusive Fördermechanismen) bzw. Residualenergie-Beschaffung analysiert, wobei eine tiefgreifende rechtliche Analyse durchgeführt wird. Zusätzlich werden (Finanzierungs-)Risikoabschätzungen hinsichtlich verschiedener Vermarktungsstrategien erarbeitet. Es wird ein spezieller Fokus auf die Vermarktung und Beschaffung über Power Purchase Agreements (PPAs) gelegt, welche langjährige Energielieferverträge darstellen. PPAs sind in den USA und weiten Teilen Europas bereits verbreitet, kommen in Österreich jedoch erst vereinzelt zum Einsatz. PPAs werden vor allem hinsichtlich der möglichen Kund:innenbindung untersucht, wobei Hürden und Chancen aufgezeigt und diskutiert werden. In einem weiteren Schritt werden Finanzierungs- und Vermarktungsoptionen mit besonderem Augenmerk auf (i) die (rechtliche) Situation gemeinnütziger Wohnbauträger und (ii) die zugrunde liegende Rechtspersönlichkeit der EG analysiert und Handlungsempfehlungen abgeleitet.

## Ergebnisse und Schlussfolgerungen

Es wird gezeigt, dass eine Vielzahl an Finanzierungsmöglichkeiten für erneuerbare Energieerzeugungsanlagen innerhalb von EGs besteht, die jedoch sehr stark von der gewählten Rechtspersönlichkeit der EG abhängt. Dabei sind bei Finanzierungsinstituten vor allem Produktlösungen, oft auf Leasing-Basis, etabliert. Des Weiteren können Contracting- und Bürger:innenbeteiligungs-Modelle vielversprechende Finanzierungsanreize bieten. Durch sich ändernde Fördermechanismen wird Fremdfinanzierung zudem komplexer, da beispielsweise Marktprämien-Modelle aus Finanzdienstleistersicht anders zu bewerten sind als fixe, geförderte Einspeisetarife. In Bezug auf Überschussvermarktung über PPAs kann gezeigt werden, dass rechtliche Hürden vor allem hinsichtlich des Elektrizitätswirtschafts- und Organisationsgesetzes (EIWOG), als auch des Konsumentenschutzgesetzes (KSchG) bestehen. Zudem ist der rechtliche Aufwand für die Vertragsgestaltung von PPAs erheblich, was für kleinere Strommengen voraussichtlich selten Rechtfertigung findet. Allenfalls gilt es zu klären, ob EGs (als Verein, Genossenschaft oder andere Rechtspersönlichkeit organisiert) hinsichtlich ihrer Tätigkeit als Unternehmen eingestuft werden können bzw. an welche Rechtspersönlichkeit der Überschussstrom

---

<sup>1</sup> Jungautorin, Giefinggasse 4, 1210 Wien, +43 664 88335405, carolin.monsberger@ait.ac.at, <https://orcid.org/0000-0002-3159-8354>

vermarktet wird. Bezüglich gemeinnütziger Wohnbauträger kann u.a. aufgezeigt werden, dass Überschussvermarktung vorrangig über eine/n Drittanbieter:in abgewickelt werden muss, um Komplexität hinsichtlich des Ausnahmegeschäfts (separater Buchhaltung und Prüfungen von relevanten Behörden) zu reduzieren.