

Direktvermarkter-Vergleichsbogen und Erlösverteilungs-Planer für Genossenschaften

photovoltaik.info

Ihr unabhängiges Informationsportal für Photovoltaik, Solarenergie und die wirtschaftliche Nutzung erneuerbarer Energien in Deutschland.

Ihr Arbeitsblatt für klare Entscheidungen bei der Direktvermarktung

Für wen: Vorstände, Aufsichtsräte und engagierte Mitglieder von Bürgerenergiegenossenschaften (Zusammenschlüsse von Bürgerinnen und Bürgern, die gemeinsam in erneuerbare Energien investieren und diese betreiben), die den Wechsel in die Direktvermarktung vorbereiten oder bestehende Verträge überprüfen wollen.

Was Sie damit tun: Sie vergleichen Angebote von Direktvermarktern (Unternehmen, die Ihren Strom an der Börse oder an Abnehmer verkaufen) nach einheitlichen Kriterien. Sie legen fest, wie die Erlöse unter den Mitgliedern und für die Genossenschaft verteilt werden. Und Sie prüfen monatliche Abrechnungen mit einer strukturierten Kontrollliste.

Was Sie davon haben: Statt im Vorstand über unvergleichbare Angebote und ungeklärte Verteilungsfragen zu diskutieren, haben Sie eine Entscheidungsgrundlage auf dem Tisch, die alle Beteiligten nachvollziehen können.

Warum das jetzt wichtig ist: Für viele Genossenschaften läuft die feste EEG-Einspeisevergütung (die gesetzlich garantierte Vergütung für eingespeisten Solarstrom gemäß dem Erneuerbare-Energien-Gesetz) aus oder reicht wirtschaftlich nicht mehr. Die Direktvermarktung ist der nächste logische Schritt, um Ihre Anlage wirtschaftlich weiterzubetreiben – aber nur, wenn Sie den richtigen Vertragspartner wählen und die Erlöse fair aufteilen.

Drucken Sie dieses Arbeitsblatt aus oder füllen Sie es digital aus. Bringen Sie es in die nächste Vorstandssitzung mit.

Teil 1: Angebote von Direktvermarktern strukturiert vergleichen

Holen Sie mindestens drei Angebote ein, bevor Sie sich entscheiden. Das ist keine Formalität – die Unterschiede bei Servicegebühren, Vertragsbedingungen und Betreuungsqualität sind erheblich, besonders für kleinere Genossenschaften.

Tragen Sie für jedes Angebot die Werte ein. Wo Sie eine Information nicht erhalten, notieren Sie „nicht angegeben“ – das ist bereits ein Warnsignal.

Vergleichstabelle

Kriterium	Anbieter A	Anbieter B	Anbieter C
Name des Direktvermarkters	_____	_____	_____
Servicegebühr (die laufende Vergütung für den Direktvermarkter, üblicherweise in Cent/kWh)	_____ ct/kWh	_____ ct/kWh	_____ ct/kWh
Vertragslaufzeit (in Monaten)	_____	_____	_____
Kündigungsfrist	_____	_____	_____
Mindestabnahmemenge oder Mindestleistung (falls vorhanden)	_____	_____	_____
Prognosequalität nachgewiesen? (Referenzen, Nachweise – Ja/Nein)	☐ Ja ☐ Nein	☐ Ja ☐ Nein	☐ Ja ☐ Nein
Abrechnungsturnus (monatlich, quartalsweise)	_____	_____	_____
Erfahrung mit Genossenschaften? (Ja/Nein, ggf. Referenzen)	☐ Ja ☐ Nein	☐ Ja ☐ Nein	☐ Ja ☐ Nein
Ansprechpartner erreichbar für Ehrenamt? (Erreichbarkeit auch außerhalb klassischer Bürozeiten)	☐ Ja ☐ Nein	☐ Ja ☐ Nein	☐ Ja ☐ Nein
Regelung bei negativen Strompreisen (Zeiträume, in denen der Börsenpreis für Strom unter null fällt und Einspeiser ggf. zuzahlen müssen)	_____	_____	_____

Kriterium	Anbieter A	Anbieter B	Anbieter C
Sonderkündigungsrecht bei Preisänderung (Ja/Nein)	☐ Ja ☐ Nein	☐ Ja ☐ Nein	☐ Ja ☐ Nein
Zusatzkosten (Einrichtungsgebühr, IT-Anbindung, Zählerkosten etc.)	_____	_____	_____
Gesamtbewertung (1 = sehr gut bis 5 = ungenügend)	_____	_____	_____

Was die meisten Genossenschaften beim Vergleich übersehen

Viele Vorstände schauen zuerst auf die Servicegebühr in Cent/kWh. Das ist wichtig, aber nicht ausreichend. Zwei weitere Faktoren haben oft größeren Einfluss auf Ihre tatsächlichen Erlöse:

Prognosequalität: Der Direktvermarkter muss vorhersagen, wie viel Strom Ihre Anlage einspeisen wird. Je besser die Prognose, desto geringer die Ausgleichsenergiekosten (Kosten, die entstehen, wenn die tatsächliche Einspeisung von der Prognose abweicht). Bei kleineren Anlagen, wie sie Genossenschaften typischerweise betreiben, können Prognoseabweichungen einen höheren prozentualen Anteil an den Erlösen ausmachen als bei Großanlagen. Fragen Sie nach konkreten Prognosegüte-Werten und Referenzen.

Regelung bei negativen Strompreisen: Gemäß § 51 EEG (Erneuerbare-Energien-Gesetz) entfällt der Anspruch auf die Marktprämie (die Differenz zwischen dem gesetzlich festgelegten Förderwert und dem durchschnittlichen Börsenstrompreis), wenn der Spotmarktpreis (der kurzfristige Börsenpreis für Strom) über eine bestimmte Anzahl aufeinanderfolgender Stunden negativ ist. Die genauen Schwellenwerte und Stundenzahlen hängen vom Inbetriebnahmejahr und der Leistung der Anlage ab und wurden durch EEG-Novellen mehrfach angepasst. Prüfen Sie, welche Regelung für Ihre Anlage gilt, und klären Sie im Vertrag, wer das Risiko trägt.

Checkliste: Diese Punkte im Vertrag prüfen

Gehen Sie diese Liste Punkt für Punkt durch, bevor Sie einen Vertrag unterzeichnen. Kreuzen Sie nur an, was tatsächlich geprüft und verstanden wurde – nicht, was „wahrscheinlich passt“.

- ☐ **Vertragslaufzeit und Verlängerungsklauseln verstanden.** Gibt es eine automatische Verlängerung? Um wie viele Monate? Können Sie das ablehnen?
- ☐ **Kündigungsfrist schriftlich fixiert.** Nicht nur mündlich zugesagt – im Vertragstext stehend.
- ☐ **Servicegebühr in Cent pro kWh eindeutig beziffert.** Inklusive aller Nebenkosten? Oder kommen Posten wie IT-Anbindung, Bilanzkreismanagement (die organisatorische Zuordnung Ihrer Einspeisung im Stromnetz) oder Zählerkosten hinzu?
- ☐ **Regelung für Prognoseabweichungen enthalten.** Wer trägt die Kosten für Ausgleichsenergie? Gibt es eine Obergrenze?
- ☐ **Haftung bei Ausfällen des Direktvermarkters geklärt.** Was passiert, wenn der Direktvermarkter seinen Pflichten nicht nachkommt? Wer ersetzt Ihnen entgangene Erlöse?
- ☐ **Klausel zur regelmäßigen Überprüfung der Konditionen vorhanden.** Mindestens alle 12 Monate eine Möglichkeit, die Konditionen neu zu verhandeln, ist empfehlenswert.
- ☐ **Datenschutz und Zugriff auf Anlagendaten geregelt.** Welche Daten erhält der Direktvermarkter? Wem gehören die Daten nach Vertragsende?
- ☐ **Ansprechpartner für Rückfragen namentlich benannt.** Gerade für ehrenamtlich geführte Genossenschaften ist direkte Erreichbarkeit entscheidend.
- ☐ **Regelung bei negativen Strompreisen im Vertrag beschrieben.** Klar definiert, wer wann welches Risiko trägt.
- ☐ **Zweite Meinung eingeholt** – von einem Steuerberater, Energieberater oder der zuständigen Genossenschaftsverband-Beratung.

Typischer Fehler: Ein Vorstand unterschreibt einen 36-Monats-Vertrag ohne Sonderkündigungsrecht, weil die Servicegebühr günstig erscheint. Nach 18 Monaten sinken die Börsenpreise, der Vertrag lässt keine Anpassung zu, und die Genossenschaft bleibt auf deutlich niedrigeren Erlösen sitzen, als wenn sie flexiblere Konditionen vereinbart hätte. Kurze Laufzeiten oder Anpassungsklauseln kosten vielleicht etwas mehr pro kWh, geben aber Handlungsspielraum.

Teil 2: Erlösverteilungsmodell für Ihre Genossenschaft festlegen

Dieser Teil hilft Ihnen, im Vorstand einen konkreten Vorschlag zu erarbeiten, der der Generalversammlung (Mitgliederversammlung) vorgelegt werden kann. Das Ergebnis sollte anschließend in die Satzung oder eine separate Ausschüttungsordnung überführt werden.

Entscheidungsbaum: Welches Verteilungsmodell passt?

Beantworten Sie die Fragen der Reihe nach und notieren Sie Ihr Ergebnis.

Frage 1: Sollen die gesamten Erlöse aus der Direktvermarktung jährlich an die Mitglieder ausgeschüttet werden?

- ☐ **Ja, vollständig** → Modell „Ausschüttung nach Geschäftsanteilen“ (jedes Mitglied erhält einen Anteil proportional zu seinen eingezahlten Geschäftsanteilen). Weiter zu „Verteilungsschlüssel festhalten“.
- ☐ **Nein, nur teilweise** → Weiter zu Frage 2.

Frage 2: Bestehen noch laufende Kredite oder sind neue Investitionen geplant (Erweiterung der Anlage, Speicher, neue Projekte)?

- ☐ **Ja** → Legen Sie einen Anteil für Tilgung und/oder Investitionsrücklage fest. Typischer Richtwert für Genossenschaften in der Praxis: ca. 30 bis 50 Prozent der Nettoerlöse, abhängig von Kreditvolumen und Tilgungsplan. Den genauen Wert bestimmen Ihre konkreten Verbindlichkeiten. Notieren Sie den Anteil unten. Weiter zu Frage 3.
- ☐ **Nein** → Weiter zu Frage 3.

Frage 3: Soll ein Anteil für Instandhaltungsrücklagen (planmäßige Reparaturen, Wartung, Versicherung, unvorhergesehene Schäden) zurückgelegt werden?

- ☐ **Ja** → Rücklagenquote festlegen. Typischer Richtwert: ca. 10 bis 20 Prozent der Nettoerlöse. Die tatsächliche Höhe hängt vom Alter und Zustand Ihrer Anlage ab. Eine ältere Anlage benötigt erfahrungsgemäß höhere Rücklagen. Notieren Sie den Anteil unten.
- ☐ **Nein** → Restbetrag vollständig an Mitglieder ausschütten.

Wichtig: Die hier genannten Richtwerte (30–50 %, 10–20 %) sind Orientierungswerte, keine festen Regeln. Ihre konkreten Anteile ergeben sich aus den tatsächlichen Verbindlichkeiten, dem Anlagenzustand und den Wünschen der Mitglieder. Lassen Sie die steuerliche Behandlung der Rücklagen von Ihrem Steuerberater prüfen, da sie je nach Rechtsform und Satzungsgestaltung unterschiedlich bewertet werden kann.

Verteilungsschlüssel festhalten

Tragen Sie Ihre Entscheidung hier ein. Die Summe muss 100 % ergeben.

Position	Anteil in %	Begründung / Berechnungsgrundlage
Ausschüttung an Mitglieder (nach Geschäftsanteilen)	_____ %	_____
Rücklage für Reparaturen und Wartung	_____ %	_____
Tilgung bestehender Kredite	_____ %	_____
Reinvestition in neue Projekte	_____ %	_____
Sonstiges (z. B. Sozialfonds, Bildungsarbeit, Verwaltungskosten)	_____ %	_____
Gesamt	100 %	

Kontrollfragen vor der Beschlussfassung

Bevor der Verteilungsschlüssel der Generalversammlung vorgelegt wird:

- ☐ Ist der Verteilungsschlüssel in einfacher, verständlicher Sprache erklärt – auch für Mitglieder ohne wirtschaftliche Vorkenntnisse?
- ☐ Wurde er den Mitgliedern **vor** der Generalversammlung schriftlich mitgeteilt (Einladungsfrist beachten, gemäß Genossenschaftsgesetz (GenG) und Satzung)?
- ☐ Ist geregelt, wie mit **Sonderfällen** umgegangen wird? Konkret: Neumitglieder, die unterjährig beitreten; Mitglieder, die während des Geschäftsjahres austreten; unterschiedlich hohe Geschäftsanteile.
- ☐ Ist ein fester **Turnus zur Überprüfung** des Schlüssels festgelegt? Empfehlung: mindestens alle zwei bis drei Jahre oder bei wesentlichen Veränderungen (z. B. Abschluss eines neuen Kreditvertrags, Anlagenerweiterung).

- ☐ Wurde der Beschluss **protokolliert** und in die Satzung bzw. eine separate Geschäftsordnung oder Ausschüttungsordnung aufgenommen?
- ☐ Wurde geprüft, ob die geplante Ausschüttungshöhe mit den Vorgaben des **Genossenschaftsgesetzes (GenG)** und der eigenen Satzung vereinbar ist? (Hinweis: Das GenG setzt Rahmenbedingungen für Rücklagenbildung und Gewinnverwendung, die je nach Satzung konkretisiert werden.)

Praxisbeispiel: Was viele Genossenschaften unterschätzen

Eine Genossenschaft beschließt, 80 % der Erlöse auszuschütten und nur 20 % zurückzulegen. Im folgenden Jahr muss ein Wechselrichter (das Gerät, das den Gleichstrom der Solaranlage in nutzbaren Wechselstrom umwandelt) ersetzt werden. Die Kosten übersteigen die Rücklage. Die Genossenschaft muss eine Sonderumlage bei den Mitgliedern erheben – was rechtlich möglich, aber für das Vertrauen der Mitglieder problematisch ist. Eine konservativere Rücklagenplanung hätte das vermieden.

Teil 3: Monatlicher Kontrollzettel für die Abrechnung

Nutzen Sie diese Liste, um **jede** monatliche Abrechnung des Direktvermarkters zu prüfen, bevor Auszahlungen an Mitglieder freigegeben werden. Drucken Sie diese Seite mehrfach aus oder kopieren Sie sie.

Monat / Jahr: _____

- ☐ **Eingespeiste Strommenge** stimmt mit eigener Zählerablesung oder Monitoring-Daten überein. Abweichung: _____ kWh (Toleranz notieren, falls vereinbart).
- ☐ **Marktprämie** (die Differenz zwischen dem gesetzlichen Förderwert und dem monatlichen Durchschnittsbörsenpreis) korrekt ausgewiesen. Vergleich mit veröffentlichten Referenzwerten möglich über die Übertragungsnetzbetreiber (die Unternehmen, die das überregionale Stromnetz betreiben und Marktprämienwerte veröffentlichen).
- ☐ **Servicegebühr** entspricht den im Vertrag vereinbarten Konditionen. Kein Aufschlag, keine neuen Posten.
- ☐ **Auszahlungsbetrag** rechnerisch nachvollziehbar: $(\text{Eingespeiste Menge} \times \text{Durchschnittsbörsenpreis} + \text{Marktprämie}) - \text{Servicegebühr} - \text{sonstige Abzüge} = \text{Auszahlung}$.
- ☐ **Abweichungen zum Vormonat** sind erklärbar (z. B. saisonale Schwankungen, Wetter, Anlagenstillstand für Wartung, geänderte Börsenpreise).
- ☐ **Unterlagen für Steuerberater** archiviert (digital und/oder in Papierform).
- ☐ **Auffälligkeiten notiert:** _____

Hinweis: Die genannte Formel ist eine vereinfachte Darstellung. In der Praxis können weitere Posten hinzukommen, z. B. Ausgleichsenergiekosten, Kosten für Bilanzkreismanagement oder Erlöse aus der Vermarktung von Herkunftsnachweisen (Zertifikate, die die Herkunft des Stroms aus erneuerbaren Quellen belegen). Prüfen Sie, welche Posten Ihr Vertrag vorsieht.

Warum das für die Wirtschaftlichkeit Ihrer Genossenschaft entscheidend ist

Die Direktvermarktung ist für viele Bürgerenergiegenossenschaften der Weg, ihre Anlagen nach Auslaufen der EEG-Vergütung wirtschaftlich weiterzubetreiben. Aber der finanzielle Vorteil entsteht nicht automatisch – er hängt davon ab, ob Sie den richtigen Vertragspartner wählen, faire Konditionen aushandeln und die Erlöse transparent verteilen. Genossenschaften, die diesen Prozess unvorbereitet angehen, verlieren Geld durch ungünstige Verträge und Vertrauen durch intransparente Verteilung. Dieses Arbeitsblatt gibt Ihnen die Struktur, beides zu vermeiden.

Zusammenfassung: Was Sie jetzt tun sollten

- **Mindestens drei Angebote einholen** und mit der Vergleichstabelle in Teil 1 auswerten.
- **Vertragscheckliste** vollständig durchgehen, bevor Sie unterschreiben.
- **Erlösverteilungsmodell** im Vorstand erarbeiten und mit dem Entscheidungsbaum in Teil 2 dokumentieren.
- **Beschluss vorbereiten** und der Generalversammlung vorlegen.
- **Monatliche Abrechnungskontrolle** mit dem Kontrollzettel in Teil 3 zur Routine machen.

Nächster Schritt online

Vergleichen Sie kostenlos Angebote von geprüften Solar-Fachfirmen in Ihrer Region – auch für Erweiterungen, Speicherlösungen und Repowering Ihrer bestehenden Anlage.

Nächster Schritt vor Ort

Lassen Sie den fertigen Vertragsentwurf und den Erlösverteilungsschlüssel von einem auf Energierecht spezialisierten Anwalt oder dem Prüfungsverband Ihres Genossenschaftsverbandes überprüfen, bevor Sie den Beschluss fassen.

Dieses Arbeitsblatt ausdrucken, in die nächste Vorstandssitzung mitnehmen und gemeinsam ausfüllen.

Hinweis: Dieses Arbeitsblatt ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Es dient als strukturierte Vorbereitung für Vorstandsentscheidungen und Vertragsverhandlungen und sollte bei Bedarf durch fachkundige Beratung ergänzt werden.

photovoltaik.info

Ihr unabhängiges Informationsportal für Photovoltaik und Solarenergie in Deutschland. Vergleiche, Ratgeber und Tools für fundierte Entscheidungen rund um Ihre Solaranlage.

→ <https://www.photovoltaik.info>

JvGLabs

AI visibility architecture

Kostenloser Angebotsvergleich

Viele weitere PDFs kostenlos im Download-Bereich