

PPA-Angebotsvergleich: Vertragscheck für Post-EEG-Solaranlagen

photovoltaik.info – Ihr unabhängiges Informationsportal für Photovoltaik in Deutschland. Wir helfen Ihnen, fundierte Entscheidungen rund um Ihre Solaranlage zu treffen.

So nutzen Sie dieses Arbeitsblatt

Ihre EEG-Förderung (die staatlich garantierte Einspeisevergütung nach dem Erneuerbare-Energien-Gesetz) läuft aus oder ist bereits ausgelaufen. Damit stehen Sie vor einer Entscheidung, die Ihre Einnahmen für die nächsten Jahre bestimmt: Strom zum schwankenden Börsenpreis verkaufen oder sich über einen PPA (Power Purchase Agreement – ein langfristiger Stromliefervertrag zwischen Erzeuger und Abnehmer) einen festen Preis sichern.

Dieses Arbeitsblatt hilft Ihnen, bis zu drei PPA-Angebote objektiv nebeneinander zu vergleichen und jeden Vertragsentwurf Klausel für Klausel zu prüfen. Es ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung, gibt Ihnen aber die Struktur, um vorbereitet ins Gespräch mit Fachleuten zu gehen.

Füllen Sie die Felder aus, haken Sie die Prüfpunkte ab, bewerten Sie die Risiken – und unterschreiben Sie erst, wenn kein Feld leer geblieben ist.

Das Ziel: Sie treffen eine informierte Entscheidung über die wirtschaftliche Zukunft Ihrer Anlage. Genau dabei unterstützt Sie photovoltaik.info – von der ersten Frage bis zum unterschriebenen Vertrag.

Drucken Sie dieses Dokument aus oder speichern Sie es auf Ihrem Gerät. Sie werden es bei jedem Angebot wieder zur Hand nehmen.

Schnellcheck: Ist ein PPA überhaupt das Richtige für meine Anlage?

Bevor Sie Angebote vergleichen, klären Sie diese fünf Fragen. Wenn Sie mehr als zwei Fragen mit „Nein“ oder „Unsicher“ beantworten, lohnt es sich, zuerst eine Grundberatung einzuholen.

Frage	Ja	Nein	Unsicher
Endet Ihre EEG-Förderung innerhalb der nächsten 24 Monate oder ist sie bereits ausgelaufen?	☐	☐	☐
Speisen Sie jährlich einen nennenswerten Überschuss ins Netz ein (mehr als nur minimale Mengen)?	☐	☐	☐
Ist Ihre Anlage technisch in gutem Zustand und voraussichtlich noch mindestens 5 Jahre betriebsfähig?	☐	☐	☐
Haben Sie ein Smart Meter (digitaler Stromzähler mit Fernauslesefunktion) oder sind Sie bereit, eines installieren zu lassen?	☐	☐	☐
Bevorzugen Sie planbare Einnahmen gegenüber der Chance auf höhere, aber schwankende Börsenerlöse?	☐	☐	☐

Auswertung:

- 4–5 × Ja → Ein PPA ist sehr wahrscheinlich eine sinnvolle Option. Fahren Sie mit dem Angebotsvergleich fort.
- 2–3 × Ja → Ein PPA kann sich lohnen, prüfen Sie aber Alternativen (z. B. Direktvermarktung zum Spotmarkt) parallel.
- 0–1 × Ja → Klären Sie zuerst die offenen Punkte, bevor Sie PPA-Angebote einholen.

1. Eckdaten Ihrer Anlage (einmal ausfüllen)

Tragen Sie hier die Basisdaten Ihrer Anlage ein. Diese Werte brauchen Sie für jeden Angebotsvergleich.

Angabe	Ihr Wert
Installierte Leistung (kWp)	_____
Inbetriebnahmejahr	_____
Ende der EEG-Förderung (Datum)	_____
Durchschnittlicher Jahresertrag der letzten 3 Jahre (kWh)	_____
Eigenverbrauchsanteil (% , geschätzt oder gemessen)	_____
Ins Netz eingespeister Überschuss (kWh/Jahr)	_____
Jährliche Betriebskosten (Wartung, Versicherung, Zählergebühren – in Euro)	_____
Vorhandenes Messsystem: Smart Meter vorhanden?	☐ Ja ☐ Nein
Zustand der Anlage (eigene Einschätzung)	☐ Gut ☐ Eingeschränkt ☐ Unklar

Hinweis zu den Betriebskosten: Viele Anlagenbetreiber unterschätzen laufende Kosten. Typische Positionen sind Wartungsverträge, Modulreinigung, Versicherungsprämien, Zählergebühren und gegebenenfalls Rücklagen für Wechselrichtertausch. Ohne realistische Kostenrechnung können Sie nicht beurteilen, ob ein PPA-Preis wirtschaftlich tragfähig ist.

2. Angebotsvergleich: 3 Anbieter nebeneinander

Kopieren Sie diese Tabelle für weitere Angebote oder nutzen Sie die drei Spalten für Ihre ersten drei Offerten.

Kriterium	Angebot A	Angebot B	Angebot C
Anbieter / Vertragspartner	_____	_____	_____
Art des Anbieters (Stadtwerk, Direktvermarkter, Energiekonzern, Startup)	_____	_____	_____
PPA-Typ: Physisch oder Synthetisch? (Physisch: Strom wird real an den Abnehmer geliefert. Synthetisch: Nur finanzieller Ausgleich, kein physischer Stromfluss.)	_____	_____	_____
Vertragslaufzeit (Jahre)	_____	_____	_____
Festpreis pro kWh (Cent)	_____	_____	_____
Oder: Preisformel mit Abschlag zum Referenzwert (%)	_____	_____	_____
Referenzwert für Preisberechnung (z. B. Monatsmarktwert Solar nach § 23b EEG)	_____	_____	_____
Abnahmemenge: gesamte Einspeisung oder Teilmenge?	_____	_____	_____
Abrechnungsintervall (monatlich / quartalsweise / jährlich)	_____	_____	_____
Kosten für Smart Meter – einmalig (Euro)	_____	_____	_____
Kosten für Smart Meter – laufend pro Jahr (Euro)	_____	_____	_____
Sonstige Gebühren oder Abzüge (z. B. Vermarktungsgebühr, Profilservicekosten)	_____	_____	_____
Kündigungsfrist (Monate)	_____	_____	_____

Kriterium	Angebot A	Angebot B	Angebot C
Sonderkündigungsrecht vorhanden? (Ja/Nein, unter welchen Bedingungen)	_____	_____	_____
Regelung bei Insolvenz des Abnehmers	_____	_____	_____
Verlängerungsoption nach Laufzeitende	_____	_____	_____
Indexierung / Preisanpassungsklausel vorhanden?	_____	_____	_____
Geschätzte Jahreseinnahme brutto (Einspeisemenge × Preis)	_____	_____	_____
Abzüglich geschätzte Jahreskosten (Smart Meter, Gebühren, Vermarktung)	_____	_____	_____
Geschätzte Jahreseinnahme netto	_____	_____	_____

Wichtig: Die geschätzte Jahreseinnahme ist eine vereinfachte Rechnung (Einspeisemenge × Preis minus bekannte Abzüge). Sie berücksichtigt keine Schwankungen im Jahresertrag (z. B. durch Wetter, Verschattung oder Alterungsdegradation der Module – typischerweise ca. 0,3–0,5 % Leistungsverlust pro Jahr). Rechnen Sie konservativ, also eher mit dem niedrigeren Ertragswert der letzten Jahre.

Tipp zur Vergleichbarkeit: Rechnen Sie den Preisabschlag immer auf denselben Referenzwert um (z. B. den aktuellen Monatsmarktwert Solar, veröffentlicht von der Bundesnetzagentur unter [netztransparenz.de](https://www.netztransparenz.de)). Sonst vergleichen Sie Äpfel mit Birnen.

3. Vertragscheck: Diese 12 Klauseln müssen Sie prüfen

Haken Sie jeden Punkt erst ab, wenn Sie die betreffende Klausel im Vertragsentwurf **gefunden und inhaltlich verstanden** haben. Ein leeres Kästchen bedeutet: Nachfragen, bevor Sie unterschreiben.

Preisgestaltung und Abrechnung

- ☐ **Abnahmemenge genau definiert** — Ist klar geregelt, ob der Abnehmer Ihre gesamte Einspeisung oder nur eine Teilmenge abnimmt? Was passiert mit der Restmenge?
- ☐ **Preisformel und Referenzwert eindeutig beschrieben** — Können Sie die Preisberechnung mit Ihren eigenen Zahlen nachvollziehen? Ist der Referenzwert (z. B. Monatsmarktwert Solar) namentlich benannt?
- ☐ **Zahlungsziele und Fälligkeit der Abrechnung festgelegt** — Wann genau erhalten Sie Ihr Geld? Gibt es Abschlagszahlungen?

Laufzeit und Kündigung

- ☐ **Vertragslaufzeit und automatische Verlängerung klar geregelt** — Verlängert sich der Vertrag automatisch, wenn Sie nicht aktiv kündigen? Zu welchen Konditionen?
- ☐ **Kündigungsfristen für beide Seiten fair und symmetrisch** — Hat der Abnehmer kürzere Kündigungsfristen als Sie? Asymmetrie ist ein Warnsignal.
- ☐ **Sonderkündigungsrechte definiert** — Bei welchen Ereignissen können Sie oder der Abnehmer vorzeitig aus dem Vertrag (z. B. bei regulatorischen Änderungen, höherer Gewalt)?

Technik und Messung

- ☐ **Messkonzept vollständig geregelt** — Wer liefert, installiert, wartet und bezahlt das Smart Meter? Wer trägt die Kosten bei einem Defekt?
- ☐ **Regelung für Produktionsschwankungen vorhanden** — Was passiert bei Minderleistung durch Verschattung, technischen Ausfall oder Reparaturzeiten? Müssen Sie Ausgleichszahlungen leisten?

Haftung und Risiko

- ☐ **Haftungsregelung bei technischen Störungen auf beiden Seiten** – Wer haftet, wenn Ihre Anlage ausfällt? Wer haftet, wenn der Abnehmer den Strom nicht abnehmen kann?
- ☐ **Vertragsstrafen oder Konventionalstrafen bei Nichterfüllung** – Gibt es Strafzahlungen, und sind diese für beide Seiten gleich bemessen?
- ☐ **Insolvenzregelung des Abnehmers** – Was passiert mit Ihrem Strom und Ihren offenen Zahlungen, wenn der Vertragspartner zahlungsunfähig wird? Gibt es einen automatischen Rückfall auf die Auffangvergütung (eine gesetzliche Minimalvergütung für eingespeisten Strom nach Ende der EEG-Förderung, geregelt in § 21 Abs. 1 Nr. 3 EEG 2023)?

Steuer und Recht

- ☐ **Stromsteuer und mögliche Befreiung geklärt** – Fällt für Ihre Konstellation Stromsteuer an (geregelt im Stromsteuergesetz – StromStG)? Prüfen Sie insbesondere, ob eine Befreiung nach § 9 Abs. 1 Nr. 1 StromStG für Strom aus erneuerbaren Energiequellen anwendbar ist. Klären Sie diesen Punkt mit Ihrem Steuerberater.
- ☐ **Doppelvermarktungsverbot beachtet** – Das Doppelvermarktungsverbot (geregelt in § 80 EEG 2023, es untersagt den gleichzeitigen Verkauf desselben Stroms über mehrere Vermarktungswege) muss eingehalten werden. Stellen Sie sicher, dass Ihr PPA nicht parallel zur EEG-Restvergütung oder einer anderen Vermarktungsform läuft.

4. Risiko-Check: Die 3 größten Risiken bewerten

Bewerten Sie jedes Risiko für jedes Angebot. Tragen Sie Ihre Einschätzung ein und notieren Sie, wie der Vertrag das jeweilige Risiko adressiert.

Risiko 1: Preisrisiko

Was ist gemeint: Sie binden sich an einen festen Preis. Wenn die Börsenstrompreise danach deutlich steigen, profitieren Sie nicht davon. Umgekehrt: Wenn die Preise fallen, schützt der feste Preis Sie.

Frage	Angebot A	Angebot B	Angebot C
Enthält der Vertrag eine Preisanpassungsklausel oder Indexierung?	_____	_____	_____
Gibt es eine Mindest- oder Höchstpreisgrenze (Floor/Cap)?	_____	_____	_____
Wie hoch ist der Abschlag zum aktuellen Marktwert?	_____	_____	_____
Ihre Risikobewertung (niedrig / mittel / hoch)	_____	_____	_____

Typischer Fehler: Viele Anlagenbetreiber vergleichen den angebotenen PPA-Preis mit dem heutigen Börsenpreis und schließen daraus auf die Attraktivität. Der heutige Preis ist aber nur eine Momentaufnahme. Entscheidend ist, ob der PPA-Preis über die gesamte Laufzeit Ihre Betriebskosten deckt und eine akzeptable Marge bietet – unabhängig davon, was der Markt gerade tut.

Risiko 2: Produktionsrisiko

Was ist gemeint: Ihre Anlage erzeugt in manchen Jahren weniger Strom als erwartet – durch Wetter, Verschattung, technische Ausfälle oder die natürliche Alterung der Module. Der PPA-Vertrag kann Sie verpflichten, eine bestimmte Menge zu liefern.

Frage	Angebot A	Angebot B	Angebot C
Gibt es eine vertraglich zugesicherte Mindestliefermenge?	_____	_____	_____
Was passiert, wenn Sie weniger liefern als vereinbart? (Strafzahlung, Nachlieferung, keine Konsequenz?)	_____	_____	_____
Sind Wartungszeiträume und geplante Ausfälle berücksichtigt?	_____	_____	_____
Ihre Risikobewertung (niedrig / mittel / hoch)	_____	_____	_____

Typischer Fehler: Den Jahresertrag des besten Jahres als Basis für die Kalkulation nehmen. Nutzen Sie stattdessen den Durchschnitt der letzten 3–5 Jahre und ziehen Sie einen Sicherheitsabschlag ab (z. B. 5–10 %), um Degradation und ungewöhnlich schlechte Wetterjahre abzufangen.

Risiko 3: Partnerrisiko (Bonität des Abnehmers)

Was ist gemeint: Ein PPA bindet Sie langfristig an einen Vertragspartner. Wenn dieser zahlungsunfähig wird, verlieren Sie Ihre Einnahmequelle – zumindest vorübergehend.

Frage	Angebot A	Angebot B	Angebot C
Ist der Vertragspartner ein etabliertes Unternehmen (z. B. Stadtwerk, großer Energieversorger) oder ein Startup?	_____	_____	_____
Gibt es eine Sicherheitsleistung oder Bürgschaft im Vertrag?	_____	_____	_____
Ist ein Rückfallmechanismus geregelt (z. B. Rückkehr zur Auffangvergütung oder Wechsel zu einem anderen Vermarkter)?	_____	_____	_____
Ihre Risikobewertung (niedrig / mittel / hoch)	_____	_____	_____

Typischer Fehler: Das Partnerrisiko ignorieren, weil der angebotene Preis gut aussieht. Ein hoher PPA-Preis nützt nichts, wenn der Abnehmer nach zwei Jahren in die Insolvenz geht. Fragen Sie nach der wirtschaftlichen Stabilität des Anbieters – auch wenn es sich unangenehm anfühlt.

5. Entscheidungshilfe: PPA-Preis einordnen

Nutzen Sie diese Kurzformel, um jedes Angebot grob einzuordnen. Die Formel gibt Ihnen einen schnellen Orientierungswert – sie ersetzt keine vollständige Wirtschaftlichkeitsberechnung.

Schritt 1: Aktuellen Referenzpreis eintragen

Monatsmarktwert Solar (veröffentlicht auf netztransparenz.de), Cent/kWh: _____

Schritt 2: Angebotenen PPA-Preis eintragen

PPA-Preis, Cent/kWh: _____

Schritt 3: Abschlag berechnen

Abschlag in % = (Referenzpreis minus PPA-Preis) geteilt durch Referenzpreis $\times$ 100 = _____ %

Einordnung des Abschlags

Abschlag	Einordnung	Handlungsempfehlung
Unter ca. 10 %	Sehr günstiges Angebot	Konditionen und Vertragsklauseln besonders genau prüfen – ein auffallend guter Preis kann auf Einschränkungen bei anderen Klauseln hindeuten.
Ca. 10–20 %	Marktüblicher Bereich	Gängiger Korridor, bei dem der Abnehmer sein Vermarktungsrisiko einpreist. Vergleichen Sie trotzdem mehrere Angebote.
Über ca. 20 %	Eher ungünstig	Nachverhandeln oder weitere Angebote einholen. Prüfen Sie, ob der hohe Abschlag durch besonders günstige andere Konditionen (z. B. keine Mindestmenge, keine Strafzahlungen) gerechtfertigt ist.

Wichtige Einschränkung: Diese Richtwerte sind Orientierungswerte auf Basis allgemeiner Marktbeobachtungen. Die tatsächlich marktüblichen Abschläge hängen von Anlagengröße, Standort, Vertragslaufzeit, Bonität des Abnehmers und der aktuellen Marktlage ab. Kleine Anlagen (z. B. unter ca. 100 kWp) erhalten in der Praxis oft weniger attraktive Konditionen als große Anlagen, weil der Vermarktungsaufwand pro kWh höher ist. Es gibt keine verbindliche offizielle Tabelle für „faire“ PPA-Abschläge.

6. Rechenbeispiel: Was unterschätzt wird

Stellen Sie sich eine typische Post-EEG-Solaranlage vor. Die folgenden Zahlen sind ein vereinfachtes, illustratives Beispiel – Ihre tatsächlichen Werte werden abweichen.

Annahmen für das Beispiel:

- Anlage mit ca. 30 kWp installierter Leistung
- Jahresertrag: ca. 28.000 kWh
- Eigenverbrauch: ca. 30 % (ca. 8.400 kWh)
- Einspeisung: ca. 19.600 kWh/Jahr
- PPA-Angebotspreis: 8 Cent/kWh (hypothetischer Wert)

Vereinfachte Rechnung:

$19.600 \text{ kWh} \times 0,08 \text{ Euro} = \text{ca. } 1.568 \text{ Euro}$ Jahreseinnahme brutto

Was häufig nicht eingerechnet wird:

Position	Geschätzter Betrag (Beispiel)
Smart-Meter-Kosten (laufend, pro Jahr)	ca. 100–200 Euro
Vermarktungsgebühr des Direktvermarkters (falls zusätzlich anfallend)	variiert, oft ca. 0,2–0,5 Cent/kWh
Wartung und Versicherung (pro Jahr)	ca. 200–400 Euro für eine 30-kWp-Anlage
Rücklage für Wechselrichtertausch (anteilig pro Jahr)	ca. 100–200 Euro

Nettoergebnis im Beispiel:

Je nach tatsächlichen Kosten verbleiben von den ca. 1.568 Euro brutto möglicherweise nur ca. 800–1.100 Euro netto. Das ist ein erheblicher Unterschied.

Die Lektion: Vergleichen Sie PPA-Angebote immer auf Basis der Nettoeinnahme nach allen laufenden Kosten – nicht auf Basis des reinen kWh-Preises. Tragen Sie Ihre eigenen Kosten in Abschnitt 1 ein, damit Sie realistisch rechnen.

Alle Beträge in diesem Beispiel sind gerundete Richtwerte zur Veranschaulichung. Ihre tatsächlichen Kosten und Erträge hängen von Standort, Anlagenzustand, Vertragsbedingungen und weiteren individuellen Faktoren ab.

Warum das für Ihre Solaranlage jetzt entscheidend ist

Tausende Solaranlagen in Deutschland verlieren in den kommenden Jahren ihre EEG-Förderung. Ohne Anschlussregelung verkaufen Sie Ihren Strom zum schwankenden Börsenpreis – oder schlimmstenfalls zur deutlich niedrigeren Auffangvergütung. Ein PPA kann Planungssicherheit für mehrere Jahre schaffen, aber nur wenn der Vertrag zu Ihrer Anlage und Ihrer Situation passt. Mit diesem Arbeitsblatt stellen Sie sicher, dass Sie kein Angebot blind unterschreiben, sondern jeden relevanten Punkt geprüft haben.

Ihre nächsten Schritte

- ☐ Aktuellen Eigenverbrauch und Einspeisemenge der letzten 12 Monate zusammentragen
- ☐ Jährliche Betriebskosten vollständig erfassen (Wartung, Versicherung, Zählergebühren, Rücklagen)
- ☐ Mindestens 3 PPA-Angebote von unterschiedlichen Anbietern einholen
- ☐ Angebote mit der Tabelle aus Abschnitt 2 vergleichen – alle Felder ausfüllen
- ☐ Vertragsentwurf anhand der Checkliste aus Abschnitt 3 prüfen – kein leeres Kästchen akzeptieren
- ☐ Risiko-Check aus Abschnitt 4 für jedes Angebot durchführen
- ☐ Preiseinordnung aus Abschnitt 5 berechnen
- ☐ Entscheidung treffen und Vertrag erst nach vollständiger Prüfung unterschreiben

Jetzt Angebote vergleichen

Nutzen Sie den kostenlosen Angebotsvergleich auf photovoltaik.info, um geprüfte Fachfirmen für Ihre Solaranlage zu finden – auch für PPA-Beratung und Post-EEG-Lösungen.

Fachliche Unterstützung einholen

Bei Unsicherheit zu steuerlichen, rechtlichen oder vertraglichen Fragen: Ziehen Sie einen Energieberater oder Fachanwalt für Energierecht hinzu. Die Kosten für eine Erstberatung stehen in keinem Verhältnis zum Risiko eines ungünstigen Langzeitvertrags.

Speichern oder drucken Sie dieses Arbeitsblatt. Sie werden es bei jedem neuen Angebot wieder brauchen.

Dieses Dokument ersetzt keine individuelle Rechts- oder Steuerberatung. Es dient als strukturierte Grundlage für Ihr Beratungsgespräch mit Fachbetrieben, Energieberatern oder Anwälten.

photovoltaik.info

Ihr unabhängiges Informationsportal für Photovoltaik in Deutschland.
Fundierte Ratgeber, Vergleichstools und Entscheidungshilfen für Solaranlagenbesitzer.

→ <https://www.photovoltaik.info>

 Kostenloser Angebotsvergleich — bis zu 3 Angebote von geprüften Fachfirmen

 Viele weitere PDFs kostenlos im Download-Bereich

JvGLabs — AI visibility architecture

Kostenloser Angebotsvergleich

Viele weitere PDFs kostenlos im Download-Bereich