

# E3/DC legt eigene Speicherförderung auf

pv-magazine, 21. April 2016, Sandra Enkhart

**E3/DC hat in der vergangenen Woche seine eigene Photovoltaik-Speicherförderung angekündigt. Der Hersteller aus Osnabrück will damit eine Alternative zur KfW-Förderung bieten, die nach Meinung von Geschäftsführer Andreas Piepenbrink zu sehr auf Kleinstanlagen abzielt. Zudem bietet E3/DC den Kunden noch weitere Vorteile, die er im pv magazine-Interview erklärt.**

**pv magazine: Was ist der Grund dafür, denn immerhin gibt es ja mittlerweile auch wieder eine KfW-Förderung für Photovoltaik-Batteriespeicher?**

Andreas Piepenbrink: Das Ziel des Bundeswirtschaftsministeriums ist es offensichtlich, den deutschen Photovoltaik-Markt noch weiter zurückzufahren. Der Zubau ist weiterhin rückläufig – also noch weniger als die 1.4 Gigawatt in 2015 sind zu erwarten. Der Gewerbesektor wird extremst durch volle EEG-Umlagen auf Eigenstrom erschwert. Der Speicher ist zudem bislang mit doppelten Netzentgelten belegt, wenn er im Netz betrieben wird, das heißt man möchte keine Speicher für netzdienlichen Betrieb. Förderungen wie das neue KfW 275 Programm dienen auch dazu, den Verkauf auf PV Kleinstanlagen zu reduzieren und den Stromverkauf fast komplett zu unterbinden. Damit ist kein wirtschaftlicher Betrieb im Einfamilienhaus möglich, da 20 Prozent der Einspeisung verloren gehen. Es sollen also nur noch Kleinstanlagen verkauft werden? E3/DC möchte dazu eine Alternative bieten.

**Was versprechen Sie sich von Ihrer eigenen Förderung?**

Einfachheit und Transparenz und weniger Verwaltungsaufwand bei Installateuren und Privatkunden. Weiterhin einen deutlichen Ertragsvorteil und günstigere Bezugspreise für die Installateure. Der Ertragsvorteil beträgt tatsächlich 20 Prozent der Erzeugung in Form der Einspeisevergütung. Das heißt, eine Wetterprognose kann im Idealfall an maximal 40 Tagen im Jahr maximal die Speichergröße, sagen wir von 5 Kilowattstunden auffangen. Das wären dann insgesamt 200 Kilowattstunden. Bei einer 8-Kilowatt-Anlage gehen aber 20 Prozent, also 1600 Kilowattstunden minus die Wetterprognose, dann 1400 Kilowattstunden verloren. Auf 20 Jahre gerechnet sind das 28000 Kilowattstunden und mit 0,126 Euro Einspeisevergütung multipliziert, sind das somit 3528 Euro. Bei 10 oder 12 Kilowatt-Anlagen deutlich mehr, auch bei größeren Stromverbräuchen. Ich will bei dieser Gelegenheit sagen, dass E3/DC für alle System Wetterprognose kostenlos bereitstellt und diese einwandfrei funktioniert. Aber Wetterprognosen und der schaltbare Eigenverbrauch kann keine Abregelung um 20 Prozent ersetzen. Größere Anlagen, das heißt größer als 5 Kilowattpeak werden aber auch für gute Eigenstromquoten und für mehr Unabhängigkeit benötigt, insbesondere im Winter und im Übergang. Die KfW-Förderung dagegen führt unweigerlich zu kleineren Anlagen, weniger CO<sub>2</sub>-Einsparung und weniger umweltfreundlicher Energie im Netz.

**Wie sehen die Konditionen für Ihre Förderung aus?**

Unsere Konditionen sind abhängig von Größe und Art des Systems. Für unsere kleinen einphasigen Batteriespeichersysteme „S10 MINI“ mit 4,6 Kilowattstunden bieten wir einen Zuschuss von 1000 Euro an. Wir liegen damit in der Nähe von Samsung 5.5 und bieten aber ein Premiumgerät mit komplettem Energiemanagement, bieten Erweiterbarkeit und eine integrierte Notstromversorgung. Mit steigender Leistung der Geräte geht das dann stufenweise hoch bis auf 1600 Euro. Für unsere dreiphasigen Systeme „S10 E“ reicht die Förderung von 600 bis 1300 Euro – wieder abhängig von der Größe des Speichers (genaue Zuschüsse siehe Grafik von E3/DC).

**Wie hoch ist der Zuschuss prozentual zu den Investitionskosten für die Kunden?**

Wir veröffentlichen ja keine Preise der Installateure. Die Zuschüsse liegen im Bereich von 10 bis 15 Prozent der Bezugspreise für die Installateure, sind also wesentlich.

**Ist ihre Förderung befristet?**

Aktuell bis zum 30.6.2016, allerdings planen wir nicht, die Förderung einzustellen.

**Welche Vorteile haben die Kunden, wenn Sie die E3/DC-Förderung in Anspruch nehmen und wo liegt sie im Vergleich zur KfW-Förderung bezogen auf die Summe?**

Es gibt verschiedene Vorteile der E3/DC-Förderung. So bieten wir einen Zuschuss von bis zu 1600 Euro und dazu einen Mehrertrag von bis zu 4000 Euro, da die Photovoltaik-Anlagen nicht auf 50 Prozent, sondern nur auf 70 Prozent abgeregelt werden. Für die Kunden gibt es bei unserer Förderung keinen zusätzlichen Verwaltungsaufwand für Anträge. Sie brauchen keinen Kleinkredit für den Tilgungszuschuss und müssen ihre Daten nicht auf 20 Jahre gegenüber staatlichen Stellen offenlegen. Die Vorteile der KfW-Förderung sind, dass sie einen Zuschuss bis zu 2500 Euro gewährt, der allerdings im nächsten Jahr schon auf die Hälfte sinkt und damit ist die KfW Förderung aktueller Fassung spätestens in einem Jahr unwirksam.

**Kommt die Förderung einer vorübergehenden Preissenkung ihrer E3/DC-Speicher gleich?**

Aus Sicht der Installateure - ja. Dem Privatkunden wird die Förderung auf seiner Rechnung ausgewiesen.

**Welche Garantie bieten Sie ihren Kunden an?**

Wir geben zehn Jahre auf alle Teile inklusiv kostenlosem Service. Die wenigsten Hersteller bieten auch keine Garantie auf die Batterieelektronik wie E3/DC.

**Ist dies auch eine Reaktion auf die relativ unklare Formulierung in der Richtlinie zur KfW-Speicherförderung?**

Ja, definitiv. Im Garantiefall der KfW Förderung hat der Privatkunde keinerlei Kalkulationsgrundlage für den sogenannten Zeitersatzwert. Erstens ist das Batteriesystem in den seltensten Fällen in Euro ausgewiesen, noch ist definiert, wie denn der (Teil-)Ersatz überhaupt aussieht oder welche anderen Teile noch ersetzt werden können, wenn weder der Batteriewechselrichter noch die Ersatzbatterien kompatibel sind. Die Entwicklung der Batteriesysteme schreitet sehr schnell fort und die Batterien in zehn Jahren sehen anders aus. Viele Hersteller wird nach Ansicht der E3/DC dann nicht mehr geben.

**Ist Ihre Förderung mit der KfW-Förderung kombinierbar oder muss sich der Kunde entscheiden?**

Wir möchten das nicht, da wir die Kunden gerne von der KfW Förderung, das heißt von der staatlichen Förderung wegbringen wollen. E3/DC kann aber nicht verbieten, dass beide Förderungen in Anspruch genommen werden.

Unabhängigkeitsförderung E3/DC



Über die E3/DC Förderung

- Keine Verwaltung durch Förderanträge
- Abregelung bei 70% statt 50% im EEG (bis 20% Mehrertrag)
- Bis zu 4.000€ mehr Ertrag im Stromverkauf
- Kein Kleinkredit (Tilgungszuschuss) notwendig
- Keine Offenlegung der Daten gegenüber staatlichen Stellen

## **"Es muss normal werden, eine Photovoltaik-Anlage mit Energiespeicher zu installieren"**

pv-magazine, 20. April 2016

Vor drei Jahren startete der Photovoltaik-Großhändler Memodo unter anderem mit dem Anspruch, Installateuren bei den Batteriespeichern eine breite Produktpalette anbieten zu können. Heute hat Memodo Lithium-Speichersysteme von 11 verschiedenen Herstellern im Portfolio, darunter auch die Powerwall von Tesla. Im Gespräch mit pv magazine erklären die Geschäftsführer Daniel Schmitt und Enrico Brandmeier, wie sich der Speichermarkt aus ihrer Sicht entwickelt, wie es um die Qualität der heutigen Speichersysteme bestellt ist und welchen Kunden sie welche Speicher empfehlen.

### **pv magazine: Wie hat sich das Geschäft mit Speichersystemen aus Ihrer Sicht in den letzten Jahren entwickelt?**

Daniel Schmitt: Wir bieten seit unserer Gründung vor drei Jahren Speichersysteme für Solarstrom an. Das war auch einer der Gründungsgedanken für Memodo. Der Absatz ist seit dem Beginn stark gewachsen und im vergangenen Jahr konnten wir bereits knapp 1.500 Speicher verkaufen. Damit konnten wir den Absatz aus dem Vorjahr 2014 mehr als verdreifachen. In diesem Jahr rechnen wir damit, den Absatz nochmals verdoppeln zu können. Rund 80 Prozent des Geschäfts machen wir derzeit mit den kleinen Home-Speichern mit fünf bis sieben Kilowattstunden Kapazität. In diesem Segment sehen wir auch den größten Zuwachs. Aber auch die Nachfrage nach größeren Speichern mit 50 bis 200 Kilowattstunden für kleine Gewerbebetriebe und die Landwirtschaft steigt. Wir sehen den Markt daher insgesamt sehr positiv. Er wächst stetig.

### **Ist die große Auswahl von elf verschiedenen Systemen nötig um alle Fälle abzudecken?**

Schmitt: Es gibt momentan kein Speichersystem, das für jeden Kunden passt. Deswegen haben wir auch mehrere Speichersysteme im Portfolio. Das System sollte immer auf die Bedürfnisse des Endkunden ausgelegt sein. Damit sich unsere Kunden, also die Installateure, eine Übersicht verschaffen können, haben wir zum Beispiel einen Speicherkatalog, in dem die Speichersysteme aus unserem Portfolio dargestellt und technisch verglichen werden. Ein Installateur muss sich am Ende aber wahrscheinlich auf zwei, drei oder vier Systeme im eigenen Portfolio beschränken. Denn es ist natürlich auch ein erheblicher vertrieblicher Aufwand, wenn ich jedem Endkunden zehn verschiedene Speichersysteme erklären will. Das geht nicht und das ist auch in der Regel nicht nötig. Mit drei oder vier Produkten kann man eigentlich alles abdecken.

### **Wie beraten Sie Installateure bei der Auswahl des passenden Photovoltaik-Speichers?**

Schmitt: Konkrete Wünsche der Installateure nach bestimmten Marken oder Herstellern sind noch immer selten. Häufig kommen Installateure einfach auf uns zu und nennen uns den jährlichen Stromverbrauch ihrer Kunden. Wir sollen dann ein dazu passendes Speichersystem empfehlen. Wir fragen dann konkret nach, wann der Stromverbrauch genau stattfindet und wie groß die Leistung der Photovoltaik-Anlage ungefähr sein wird. Will sich der Kunde ein Elektroauto anschaffen oder nicht? Dann muss man auch unterscheiden, ob man ein einphasiges oder ein dreiphasiges System braucht. Muss es notstromfähig sein? Möchten sie ein BHKW oder eine Wärmepumpe anbinden? Dann stellt sich auch die Frage, wie sich der Verbrauch in Zukunft entwickelt. Also ist eventuell Nachwuchs geplant oder verlassen die Kinder bald das Haus? Wenn wir diese Angaben haben, wählen wir danach den aus unserer Sicht am besten passenden Speicher aus.

Davon abgesehen haben wir seit unserer Gründung deutschlandweit über 800 Installateure geschult. Bis zum letzten Jahr haben wir überwiegend Präsenzs Schulungen gemacht. Davon gehen wir jetzt aber langsam weg und machen immer mehr Webinare. Derzeit bieten wir ein Webinar pro Woche an, in der Regel zusammen mit einem der Hersteller. Das gibt uns die Möglichkeit den Installateuren und Kunden die Speichersysteme, die wir im Portfolio haben, im Detail zu erklären.

### **Welche Modelle oder Hersteller gehören bei Ihren Kunden zu den Favoriten?**

Schmitt: An den Verkaufszahlen sehen wir, dass die großen Namen derzeit am besten gehen. Das sind zum Beispiel Samsung SDI und LG Chem. Auch die Powerwall von Tesla wird in diesem Jahr zu den meist verkauften Speichern gehören. Das zeichnet sich schon jetzt ab. Wenn es um technisch ausgefeiltere Installationen geht, dann liegen aus unserer Sicht klar die Speicher von E3/DC vorne. Die haben ein dreiphasiges System und sind sehr flexibel. Da sind dann auch noch eine Notstromfunktion und ein Anschluss für eine Elektrotankstelle dabei, außerdem noch einen

Anschluss für einen zusätzlichen Wechselrichter oder ein BHKW. Das System ist zwar ein bisschen teurer, es kann sich für den Kunden aber am Ende durchaus lohnen. Wenn die Speicher größer werden, also beispielsweise in Gewerbebetrieben, dann greifen unsere Kunden gerne zu den größeren Batterie-Schänken von Sony.

**Viele Speicher-Hersteller verkaufen ihre Systeme auch direkt an den Installateur. Wo sehen sie den Vorteil des Großhandels, also des dreistufigen Vertriebs, im Speicher-Bereich?**

Schmitt: Für die Hersteller ist einer der Vorteile unser direkter Draht zum Kunden. Für Installateure ist es zum Beispiel von Vorteil, dass wir die Geräte auf Lager haben und zudem noch Solarmodule und Wechselrichter und sonstiges Photovoltaik-Zubehör anbieten, was die Speicher-Hersteller selbst ja nicht tun. Wenn man alles von einer Quelle bezieht, spart man sich nicht nur Transportkosten, sondern bekommt bei uns auch Unterstützung bei der Auslegung des Gesamtsystems und beim Vertrieb, zum Beispiel durch Info- und Marketing-Materialien.

Enrico Brandmeier: Ein dreistufiger Vertrieb ist übrigens nicht unbedingt teurer als ein zweistufiger. Es geht auch um die Effizienz, die man an den Tag legt. Unsere Vertriebsorganisation kann zum Beispiel mit einer geringeren Marge auskommen, als ein Unternehmen, das selbst produziert und auch selbst vertreibt. Ich gehe außerdem davon aus, dass wir mit dem Vertrieb in Deutschland und Europa viel effizienter sind als es zum Beispiel Unternehmen aus Übersee im Stande wären. Für Firmen wie LG oder Samsung, die selbst keine Vertriebsorganisation haben, ist der Vorteil, dass sie diese nicht bezahlen müssen. Daher können sie ihre Speicher hier sehr günstig anbieten.

**Gibt es aus Ihrer Sicht auch schwarze Schafe unter den Speicher-Herstellern?**

Schmitt: Es gibt sicherlich auch schlechte Speichersysteme am Markt und viele Kunden erzählen uns von schlechten Erfahrungen mit bestimmten Herstellern. Es gibt zum Beispiel Hersteller, die schon zum zweiten Mal bestimmte Platinen austauschen müssen. Bei anderen sind die Batterien nach kürzester Zeit defekt. Zum Teil werden auch Technologien verkauft, die nach unserer Ansicht einfach nicht mehr zeitgemäß sind. Deshalb kann ich jedem Installateur nur raten: Lassen Sie sich beraten. Gehen Sie zum Großhandel. Das muss nicht unbedingt Memodo sein, aber gehen Sie in jedem Fall zu Leuten, die schon Erfahrung mit der Materie und verschiedenen Systemen gesammelt haben.

Brandmeier: Es ist auch sinnvoll zu überlegen, ob es die Hersteller-Firma in fünf oder zehn Jahren noch geben wird. Mit LG, Samsung und Sony mischen mittlerweile große Weltkonzerne in dem Geschäft mit. Daher muss man sich schon fragen, ob es kleine „Bastlerfirmen“ in ein paar Jahren noch geben wird. Wenn ein Hersteller sagt, dass er es nicht schafft, mehr als 100 Geräte im Jahr zu produzieren, dann ist das für uns keine Basis.

**Wann wird die Kombination aus Photovoltaik und Stromspeicher so rentabel, dass jeder so ein System haben will?**

Brandmeier: Wenn man das Gesamtsystem richtig auslegt und dimensioniert kann man heute rentable Photovoltaik-Anlagen inklusive Speichersystem bauen. Dafür muss man auch keine fantastischen Strompreissteigerungen annehmen. Wie viel Ersparnis am Ende genau möglich ist, hängt aber vom Einzelfall ab, unter anderem auch davon, ob der Endkunde bereit ist, sein Verbrauchsverhalten anzupassen. Ich glaube aber grundsätzlich, dass wir von diesem Renditegedanken wegmüssen. Klar hätte ich als Privatmensch gerne, dass sich das unglaublich lohnt. Aber wer fragt denn heute bei einer Heizung, wann die abbezahlt ist und welche Rendite dabei rauskommt? Niemand! Es muss einfach normal werden, eine Photovoltaik-Anlage mit Energiespeicher zu installieren. Und zwar aus einem ganz einfachen Grund: Weil wir es können. Wir können sauberen Strom erzeugen und speichern und es kostet nicht mehr als der Strom vom Energieversorger. Das muss aus meiner Sicht eigentlich Argument genug sein, um in ein solches System zu investieren.

Das Gespräch führte Mirco Sieg