

Rödl & Partner

KURSBUCH STADTWERKE

Ausgabe:
MÄRZ
2025

Informationen für Entscheider
in der Energiewirtschaft

- 
- **Finanzierung**
 - Business Case als Schlüssel zur erfolgreichen Implementierung neuer Geschäftsaktivitäten 4
 - Liquiditätssteuerung bei Versorgungsunternehmen 8
 - **Steuern**
 - E-Charging – Umsatzsteuerliche Behandlung des Ladevorgangs, Abrechnung und Besteuerungsverfahren im Zeitalter der Digitalisierung 10
 - **Wärme**
 - Herkunftsnachweisregister für Wärme ermöglicht den Nachweis neuer Produktkategorien für Fernwärmeversorger 14
 - **Telekommunikation**
 - Kooperationen im Glasfaserausbau – Eine Chance für die Verbesserung der Breitbandversorgung unter Aufbau eines Infrastrukturassets 19
 - **Energie**
 - Strombilanzkreis für Gebietskörperschaften – Diskussion der strategischen, wirtschaftlichen und operativen Herausforderungen 23
 - **Rödl & Partner intern**
 - Veranstaltungshinweise 26

Liebe Leserin, lieber Leser,

wenn Sie diese Zeilen lesen, werden wir bereits wissen, wie die politischen Parteien bei der Bundestagswahl 2025 abgeschnitten haben. Mit dem Ergebnis dieser Bundestagswahl wird auch eine Weichenstellung für die zukünftige Energiepolitik verbunden sein, unterscheiden sich die Wahlprogramme in grundlegenden Fragen der Energiepolitik doch deutlich: Ausbau der erneuerbaren Energien, Abschaffung des sog. Heizungsgesetzes, Rückkehr zur Kernenergie, Absenkung der Netzentgelte, Aufhebung des Verbrennerverbots. Dies ist nur ein kleiner Ausschnitt der Themen, die von den politischen Parteien teilweise völlig unterschiedlich diskutiert und bewertet werden. Ob und welcher Konsens zu diesen und weiteren Fragen in den (nach der Wahl wohl anstehenden) Koalitionsverhandlungen gefunden werden kann, ist aktuell noch völlig offen. Die Energiepolitik befindet sich damit – mal wieder – in einem Zustand der Unsicherheit und fehlenden Planbarkeit, und damit in keinem guten Zustand. Die Herausforderungen lassen einen solchen Schwebezustand eigentlich nicht zu, dafür sind diese Herausforderungen viel zu groß.

Es ist an der Politik, schnell einen verlässlichen Rahmen zu schaffen, damit die Akteure in der Energiewirtschaft ihren Auftrag, eine langfristig sichere, nachhaltige und wirtschaftliche Energieversorgung sicherzustellen, auch erfüllen können. Was aber zeigt uns die aktuelle Situation? Es ist mehr denn je von großer Bedeutung, immer am „Puls der Zeit“ zu sein. Dass dies für Energieversorger, die intensiv in das Tagesgeschäft eingebunden sind, nicht immer möglich ist, bringt die aktuelle Dynamik der Entwicklungen einfach mit sich. Deshalb es wichtig, dass man sich auf seine Partner verlassen kann.

Wir haben daher auch in diesem Kursbuch wieder einige Themen zusammengestellt, die für Sie heute und in der nahen Zukunft wichtig sind: von der optimalen Businessplanung bis zum Glasfaserausbau, von der Umsetzung der Wärmewende bis zu Fragen der E-Mobilität. Neben der Information darf allerdings auch die Kommunikation miteinander nicht zu kurz kommen. Wir laden Sie deshalb sehr gerne zu unserer Regulierungskonferenz im März und unserem Strategieforum Stadtwerkewende im Oktober ein. Lassen Sie uns diskutieren, wie die Zukunft aussieht. Es lohnt sich!



MARTIN WAMBACH
Geschäftsführender Partner



ANTON BERGER
Partner

→ Finanzierung

Business Case als Schlüssel zur erfolgreichen Implementierung neuer Geschäftsaktivitäten

von Anna-Sophie Obinger und Jennifer Igl

Wirtschaftliche und finanzielle Herausforderungen zwingen Energieversorger derzeit zur Entwicklung neuer Geschäftsaktivitäten. Für eine erfolgreiche Einführung neuer Aktivitäten sollte ein sorgfältig ausgearbeiteter Business Case als Entscheidungsgrundlage dienen.

Die Geschäftsmodelle von Energieversorgungsunternehmen (im Nachfolgenden „EVU“) befinden sich derzeit sowohl in Deutschland als auch international in einem tiefgreifenden Veränderungsprozess. Die Entwicklung der Energieversorgung in Deutschland ist aktuell insbesondere geprägt von der Zielsetzung, den CO₂-Ausstoß bis 2045 signifikant zu reduzieren und die Energieversorgung langfristig klimaneutral zu gestalten. Die gesetzten Dekarbonisierungsziele und der damit einhergehende Umbau des Versorgungssystems führen zu einer Transformation der tradierten Geschäftsmodelle der EVU. Insbesondere der geplante Ausstieg aus der Gasversorgung dürfte mittel- bis langfristig sowohl die wirtschaftliche als auch finanzielle Situation erheblich

eintrüben, da die Gasversorgung bei vielen EVU eine hohe Ergebnisrelevanz aufweist. Aus diesem Grund ist es von besonderer Bedeutung, neue Geschäftsaktivitäten, die auf nachhaltige sowie innovative Lösungen ausgerichtet sind, zu entwickeln und zu etablieren. Auf diese Weise können langfristig neue Wachstumspotenziale geschaffen und die Zukunftsfähigkeit sowie die wirtschaftliche und finanzielle Stabilität der EVU gesichert werden. Potenzial für neue Geschäftsaktivitäten bietet einerseits die Implementierung **komplementärer energiewirtschaftlicher Dienstleistungen** wie bspw. der Ver- und Betrieb von Wärmepumpen und Photovoltaikanlagen, Energieberatungen, Contracting-Angebote sowie Mess- und Abrechnungsdienstleistungen. Andererseits kann auch das Angebot **energienaher Dienstleistungen** wie die Entwicklung von Quartiersmanagement-Konzepten, die Bereitstellung von intelligenten Energiemanagement-Systemen sowie der Verkauf, die Installation und der Betrieb öffentlicher und privater Ladeinfrastruktur dazu dienen, weitere Wachstumspotenziale zu generieren.

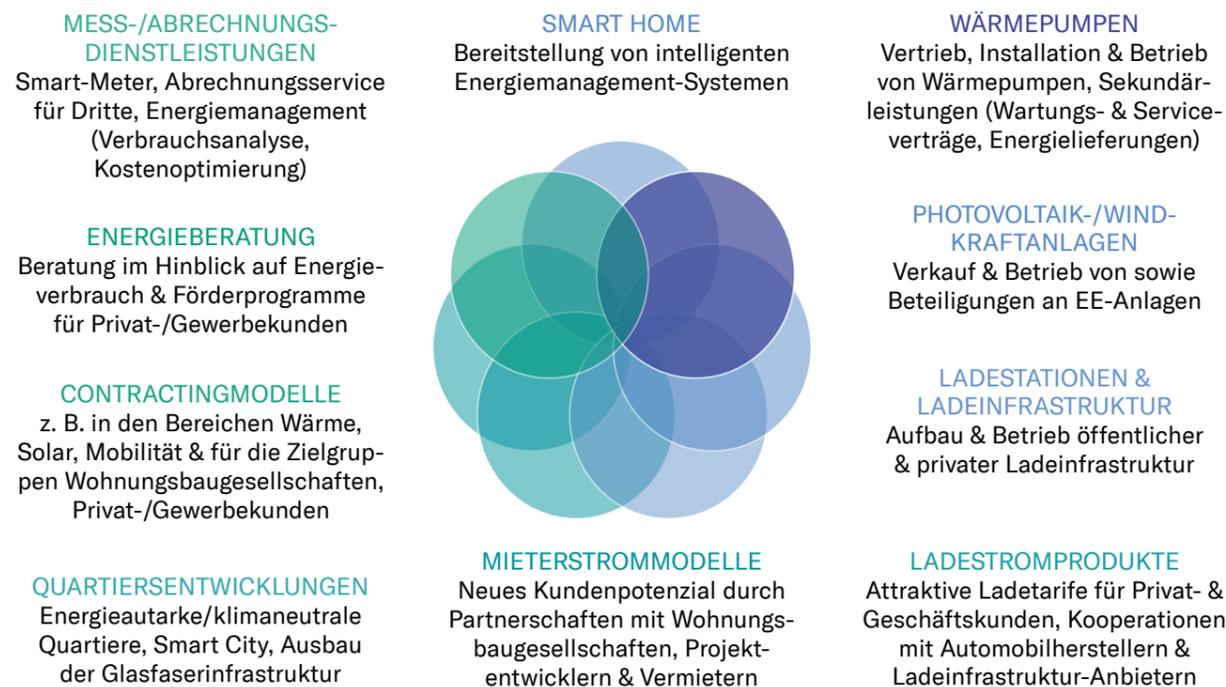


Abbildung 1: Darstellung von möglichen, neuen Geschäftsaktivitäten für EVU, die auf aktuelle Anforderungen/Trends der Energiewende reagieren (eigene Darstellung)

Neben Wachstums-, Diversifikations- und Innovationschancen birgt die Implementierung neuer Geschäftsaktivitäten für EVU jedoch auch erhebliche wirtschaftliche und finanzielle Risiken. In der Energiewirtschaft sind neue Geschäftsaktivitäten von Marktentwicklungen und Trends abhängig, die maßgeblich durch exogene Einflussfaktoren wie gesetzliche Rahmenbedingungen, staatliche Subventionen, Energiepreisentwicklungen und technologische Entwicklungen getrieben werden. Zudem werden EVU mit einem sich verändernden Wettbewerbsumfeld konfrontiert. Neben dem bestehenden Wettbewerb unter etablierten EVU drängen zunehmend Startup-ähnliche Unternehmen in den Markt, wodurch der Eintritt in neue Geschäftsaktivitäten sowie die anschließende Marktdurchdringung erheblich erschwert werden. Auch die Kundenakzeptanz stellt ein potenzielles Risiko dar, da die zum Zeitpunkt der Planung einer neuen Geschäftsaktivität prognostizierte Nachfrage häufig überschätzt wird oder sich im Zeitverlauf reduziert. Darüber hinaus basieren Überlegungen zur Einführung neuer Geschäftsaktivitäten oft auf politischen Zielsetzungen und Vorgaben. Dabei bleibt jedoch ungewiss, ob diese mit einer ausreichenden Nachfrage oder Akzeptanz seitens der Kunden einhergehen. Hinzu kommen potenzielle Beeinträchtigungen der Kundenakzeptanz durch externe Faktoren wie Änderungen bei Fördermittelrichtlinien, steigende Preise oder eine unzureichende Bereitstellung technischer Informationen. In der Folge können sowohl die Kundennachfrage als auch das Ergebnispotenzial der Geschäftsaktivität deutlich hinter den ursprünglichen Erwartungen zurückbleiben.

Um die Chancen bei der Implementierung neuer Geschäftsaktivitäten fundiert beurteilen zu können und die Risiken frühzeitig zu identifizieren und zu begrenzen, ist eine umfassende Markt-, Wettbewerbs- sowie Unternehmensanalyse in Form eines Business Cases maßgeblich. Ziel eines Business Cases ist es, eine transparente und fundierte Entscheidungsgrundlage für ein geplantes Projekt, für eine umfangreiche Investition oder für die Implementierung einer neuen Geschäftsaktivität zu schaffen. Im Rahmen der Ausarbeitung des Business Cases sollten alle relevanten wirtschaftlichen, strategischen, operativen und risikoorientierten Aspekte strukturiert erfasst und systematisch analysiert werden, um die Machbarkeit, Wirtschaftlichkeit, Rentabilität, Wettbewerbsfähigkeit sowie die potenziellen Auswirkungen einer angestrebten Geschäftsaktivität beurteilen und dokumentieren zu können. Darüber hinaus erweist sich der Business Case als erfolgreiches Instrument zur Priorisierung von Projekt- und Investitionsentscheidungen, zur Planung eines effizienten Ressourceneinsatzes sowie zur langfristigen Sicherung des Erfolgs.

Wie gelingt es EVU nun, die Chancen und Risiken einer neuen Geschäftsaktivität systematisch erfassen, analysieren und bewerten zu können?

Um diese Frage zu beantworten, stellen wir die methodische Vorgehensweise vor, die wir bei der Durchführung vergangener Business Cases erfolgreich angewandt haben.



Abbildung 2: Schritte zur methodischen Vorgehensweise bei der Erstellung eines Business Cases (eigene Darstellung)



Bevor die wirtschaftliche Tragfähigkeit einer neuen Geschäftsaktivität (z. B. Vertrieb von Wärmepumpen) oder die Erweiterung der Marktpräsenz eines bereits etablierten Produktes (z. B. Vertrieb von Ladestromprodukten über das eigene Versorgungsgebiet hinaus) im Rahmen eines Business Cases unter Berücksichtigung wettbewerblcher, ökologischer und ökonomischer Einflussfaktoren analysiert und bewertet werden kann, muss das potenzielle Produkt oder die potenzielle Dienstleistung zunächst klar definiert und konkretisiert werden. Im Bereich des Wärmepumpenvertriebs könnte dies beispielsweise bedeuten, den Fokus auf den Vertrieb von Großwärmepumpen zu legen, die gezielt die Bedürfnisse kommunaler und industrieller Kunden adressieren. Eine solche **Produktdefinition** bildet die Grundlage, den Analyseprozess zu strukturieren und auf den relevanten Untersuchungsbereich auszurichten. Dadurch soll sichergestellt werden, dass die Ergebnisse und Empfehlungen des Business Cases eine fundierte und zielgerichtete Entscheidungsfindung ermöglichen.

Ein zentraler Schritt der Absatzpotenzialanalyse ist die **Definition des Marktgebiets** anhand geografischer und wettbewerblcher Kriterien. Geografisch kann das Zielgebiet in Primärgebiete – etwa das eigene Versorgungsgebiet oder Regionen mit hoher Marktpräsenz – und Sekundärgebiete – wie angrenzende oder bislang unerschlossene Märkte – gegliedert werden. Die wettbewerblche Zielmarktangrenzung konzentriert sich auf den Bekanntheitsgrad des EVUs sowie auf die Wettbewerbsintensität im potenziellen Marktgebiet. Primärge-

biete weisen typischerweise einen hohen Bekanntheitsgrad und geringeren Wettbewerb auf, während Sekundärgebiete tendenziell stärker umkämpft sind. Auch die **Definition der Zielgruppe** ist ein wesentlicher Bestandteil der Absatzpotenzialanalyse. Dabei spielen sowohl demografische Merkmale als auch technische Voraussetzungen eine entscheidende Rolle. Im Privatkundenbereich liegt der Fokus im Wesentlichen auf Kriterien wie Haushaltsgröße, Einkommen, Alter und Bildungsstand, während im Gewerbekundenbereich die Unternehmensgröße und die Branche von Bedeutung sind. Ergänzend können technische Eigenschaften und Gebäudemerkmale – etwa Baujahr, Gebäudetyp (Ein-/Mehrfamilienhäuser), verfügbare Dachflächen und Heizungsarten – in die Zielgruppendefinition einfließen. Darüber hinaus sind auch Verhaltensmuster wie das Kaufverhalten und die Technologieaffinität in die Überlegungen zur potenziellen Zielgruppe einzubeziehen. Eine bewährte Methode zur Strukturierung von Marktgebieten und Zielgruppen ist die Bildung sog. Cluster. Diese ermöglichen es, differenzierte Marktanteile auf Basis des Bekanntheitsgrades oder der Wettbewerbsintensität zu wählen, um eine fundierte und realistische Einschätzung des Absatzpotenzials zu erhalten.

Im Rahmen der **Bestandsaufnahme** wird auf Grundlage des definierten Marktgebiets und der Zielgruppe eine umfassende Markt-, Wettbewerbs- und Unternehmensanalyse durchgeführt. Die Marktanalyse umfasst neben der Ermittlung des aktuellen und prognostizierten Marktvolumens (z. B. Umsatz, Absatz) und der Markt-

struktur (z. B. Bestand an PKWs und E-PKWs, Heizungsstruktur) die Identifikation zentraler Trends und Wachstumstreiber, wie bspw. die steigende Nachfrage nach erneuerbaren Energien, Wärmepumpen und E-Mobilität. Ergänzend werden gesetzliche und politische Rahmenbedingungen, wie Förderprogramme oder die CO₂-Bepreisung, in die Analyse einbezogen, um die Marktbedingungen umfassend zu beleuchten. Die Wettbewerbsanalyse zielt darauf ab, ein Verständnis für die Wettbewerbsdynamik zu erlangen und langfristige Differenzierungsstrategien zu entwickeln. Dabei werden sowohl direkte Wettbewerber (Unternehmen mit ähnlichen Produkten und Dienstleistungen) als auch indirekte Wettbewerber (Anbieter von Alternativlösungen, die den gleichen Bedarf decken) berücksichtigt. Grundlage für die Markt- und Wettbewerbsanalyse ist eine umfangreiche Recherche externer Marktstudien und Datenbanken. Die ergänzende Unternehmensanalyse dient dazu, die Stärken und Schwächen des eigenen Unternehmens im Kontext der Marktanforderungen und Wettbewerbsbedingungen zu bewerten. Hierbei werden insbesondere die Rentabilität und Zukunftsfähigkeit bestehender Produkte sowie die künftige Verfügbarkeit von personellen und technologischen Ressourcen berücksichtigt. Für die Unternehmensanalyse werden primär interne Datenquellen, wie etwa Absatzstatistiken, herangezogen.

Auf Grundlage der Zielmarkt- und Zielgruppendefinition sowie der umfassenden Bestandsaufnahme lässt sich nun das **Absatz- und Ergebnispotenzial** des EVUs quantifizieren. Dabei werden Annahmen herangezogen, die sich an den spezifischen Rahmenbedingungen und strategischen Zielsetzungen des EVUs orientieren. Im ersten Schritt wird ein Marktanteil bestimmt, der Einschätzungen zur Wettbewerbsintensität, zum Bekanntheitsgrad und zu Vertriebskapazitäten berücksichtigt. Die Preisgestaltung orientiert sich bspw. an den Wettbewerbspreisen sowie der Marktpositionierung des EVUs, aber auch an den unternehmensindividuellen Kosten. Daher ist eine möglichst fundierte Ermittlung der erwarteten fixen und variablen Kosten essenziell, um das Absatz- und Ergebnispotenzial für das Basisszenario möglichst präzise zu ermitteln und die Marktanteile entsprechend der definierten Cluster zu skalieren. Auf Basis des festgelegten Marktanteils sowie der Preisstrategien wird eine realistische Absatz- und Ergebnisprognose für die potenziellen Produkte oder Dienstleistungen abgeleitet.

Angesichts der zahlreichen Annahmen in einem Business Case ist es erforderlich, unterschiedliche **Szenarien** zu simulieren, um markt- und wettbewerbsbedingte Entwicklungen sowie unternehmensspezifische Veränderungen (z. B. Kostensteigerungen) und die daraus resultierenden Einflüsse auf die Wirtschaftlichkeit beurteilen zu können. Ziel der Szenarienanalyse ist es, die Resilienz der neuen Geschäftsaktivität gegenüber bestimmten Entwicklungen zu bewerten.

Die erfolgreiche Implementierung neuer Geschäftsaktivitäten bietet für EVU nicht nur die Möglichkeit, sich zukunftssicher aufzustellen, sondern stellt im Kontext der Energiewende eine strategische Notwendigkeit dar. Ein umfangreicher Business Case bildet dabei die ideale Grundlage, Chancen gezielt zu nutzen, nachhaltige Wettbewerbsvorteile zu sichern sowie Risiken zu minimieren. Mit unserem erfahrenen Team unterstützen wir Sie gerne bei der Erstellung eines individuellen Business Cases für Ihre neue Geschäftsaktivität!

Kontakt für weitere Informationen



Anna-Sophie Obinger
M.Sc. Betriebswirtschaft
T +49 911 9193 2031
E anna-sophie.obinger@roedl.com



Jennifer Igl
B.A Betriebswirtschaftslehre
T +49 911 9193 1731
E jennifer.igl@roedl.com

→ Finanzierung

Liquiditätssteuerung bei Versorgungsunternehmen

von Christoph Beer und Bastian Beckstein

Hohe Investitionen, steigende Kapitalbedarfe, restriktivere Kreditvergabeprozesse der Banken und gesamtwirtschaftliche Unsicherheiten machen eine verlässliche Liquiditätsplanung und -steuerung für Stadtwerke und Energieversorgungsunternehmen unersetzlich. Die Unternehmen müssen ihre Liquiditätssituation genau einschätzen und effektiv steuern können, um ihre finanzielle Stabilität zu gewährleisten.

Die tiefgreifende strukturelle Transformation der Energieversorgung im Zuge der Energiewende verursacht signifikante Investitionen und somit einen hohen Kapitalbedarf bei den Stadtwerken und Energieversorgungsunternehmen. Gleichzeitig hat sich die wirtschaftliche Situation vieler Versorger in den letzten Jahren eingetrübt. Sinkende Gewinnmargen und steigende Verschuldung sind Zeugnis dieser wirtschaftlichen Verschlechterung, die auch die Liquidität der Unternehmen zunehmend belastet. Eine unterjährige IT-gestützte Liquiditätsplanung und -steuerung ist daher wichtiger denn je. Unternehmen sollten zu jeder Zeit über die künftige Liquiditätsentwicklung informiert sein, um potenzielle Liquiditätsengpässe frühzeitig zu erkennen und gegenzusteuern sowie die verfügbare Liquidität zu disponieren.

In der Vergangenheit spielte die Steuerung der Liquidität bei Stadtwerken und Energieversorgungsunternehmen eine eher untergeordnete Rolle. Erst während der Coronapandemie und der durch den russischen Angriffskrieg auf die Ukraine ausgelösten Energiekrise rückte die Liquiditätsplanung stärker in den Fokus der Unternehmen. Die in der Vergangenheit nachrangige Bedeutung der Liquiditätsplanung und -steuerung spiegelt sich nach wie vor in den IT-Systemen und Steuerungsprozessen vieler Stadtwerke und Energieversorgungsunternehmen wider. In den historisch gewachsenen Systemlandschaften der Unternehmen wurde das Thema Liquidität bei der Weiterent-

wicklung der IT-Systeme oftmals vernachlässigt. Demnach sind oft keine entsprechenden Schnittstellen zum Rechnungswesen bzw. Controlling vorhanden. Daher liegt bei vielen Unternehmen häufig nur eine vereinfachte und bedingt aussagekräftige Liquiditätsplanung vor, die jedoch keine adäquate Basis für die Steuerung der Liquidität des Unternehmens darstellt.

Ein fundierter Liquiditätsplanungs- und -steuerungsprozess ist allerdings keine freiwillige Aufgabe, sondern eine gesetzlich verankerte Pflichtaufgabe für jedes Versorgungsunternehmen. Das Gesetz über den Stabilisierungs- und Restrukturierungsrahmen für Unternehmen (StaRUG) verpflichtet Unternehmen fortlaufend über Entwicklungen, die den Fortbestand gefährden können, zu wachen und ggf. Gegenmaßnahmen zu ergreifen. Nukleus dieser Überwachung und Steuerung ist eine unterjährige, detaillierte Liquiditätsplanung.

Neben dieser gesetzlichen Verpflichtung leistet eine strukturierte und transparente Liquiditätsplanung und -steuerung einen wichtigen Beitrag zu einer professionellen Marktansprache der Banken im Rahmen der Kreditmittelakquisition und kann positiv in die Bonitätsbeurteilung einfließen.

Wir empfehlen Ihnen daher, einen standardisierten und kontinuierlichen Liquiditätsplanungs- und -steuerungsprozess zu etablieren. Nur so können frühzeitig Maßnahmen ergriffen werden, um die Zahlungsfähigkeit des Unternehmens zu gewährleisten und gleichzeitig keine unnötig hohen Liquiditätsreserven vorzuhalten, die die Profitabilität ggf. negativ beeinträchtigen.

Für eine kurzfristige Liquiditätsvorschau (ca. vier Wochen) sollte eine tagesgenaue Planung auf Basis der fällig werdenden Ein- und Auszahlungen vorgenommen werden. Für die mittelfristige Betrachtung (bis zu zwölf Monaten)

ist eine Planung auf Wochen- beziehungsweise Monatebene anhand der Unternehmensplanung erforderlich. Hierbei empfehlen wir die Etablierung einer originären Liquiditätsplanung, bei der die Zahlungsströme – zum Beispiel Umsatzeinzahlungen von Kunden bzw. Auszahlungen an Lieferanten und Mitarbeiter – direkt geplant werden. Diese Methode hat den Vorteil, dass die Auslöser für die Zahlungsströme transparent und in einem hohen Detaillierungsgrad geplant werden. Im Gegensatz dazu stellt die derivative Methode auf eine geplante Erfolgsgröße (zum Beispiel den Jahresüberschuss) ab. Diese Größe wird um nicht zahlungswirksame Erträge und Aufwendungen korrigiert bzw. um zahlungswirksame, aber nicht ergebniswirksame Sachverhalte ergänzt. Der Detaillierungsgrad dieser indirekten Methode ist allerdings deutlich geringer und lässt keine Rückschlüsse auf unterjährige Liquiditätsspitzen oder -engpässe zu.

Grundsätzlich herausfordernd für den Planungs- und Steuerungsprozess ist die Verfügbarkeit von Informationen. Während im kurzfristigen Planungsfenster auf belegbasierte Informationen aus den Offenen-Postenlisten zurückgegriffen werden kann, sind für die mittelfristige Planung (bis zu zwölf Monaten) Informationen aus dem Wirtschaftsplan und den weiteren verfügbaren bzw. zu etablierenden Teilplänen heranzuziehen. Dabei sind für die geplanten GuV- sowie Bilanzgrößen immer die zahlungsrelevanten Informationen zu ermitteln, beispielsweise Teilbeträge, Abrechnungszeitpunkte oder Zahlungsziele. Durch die Kombination der belegbasierten Informationen mit den angepassten Informationen aus dem Wirtschaftsplan und den Teilplänen lässt sich eine ganzheitliche, rollierende Liquiditätsplanung über einen Zeitraum von zwölf Monaten generieren. Der Detaillierungsgrad nimmt dabei im Zeitverlauf ab – von einer tagesscharfen zu einer wochen- bzw. monatsgenauen Abbildung der Zahlungsströme. Die so generierte Liquiditätsplanung ist fortlaufend mit den tatsächlichen Ein- und Auszahlungen auf den Bankkonten abzugleichen. Hierzu empfehlen wir die Implementierung eines regelmäßigen Plan-Ist-Vergleichs.

Eine vollumfängliche Betrachtung der Systemlandschaft, die Verbesserung der liquiditätsspezifischen Datenqualität, die smarte Integration von Software und die Förderung einer fachbereichsübergreifenden Zusammenarbeit sind entscheidend, um die Liquiditätsplanung in heterogenen Systemumgebungen möglichst effizient zu gestalten. Dies bildet die Grundlage für eine belastbare Liquiditätsplanung.

Wir unterstützen Sie mit unserem erfahrenen Team gerne bei der Erstellung und Implementierung eines unternehmensadäquaten Liquiditätsplanungs- und -steuerungsprozesses.

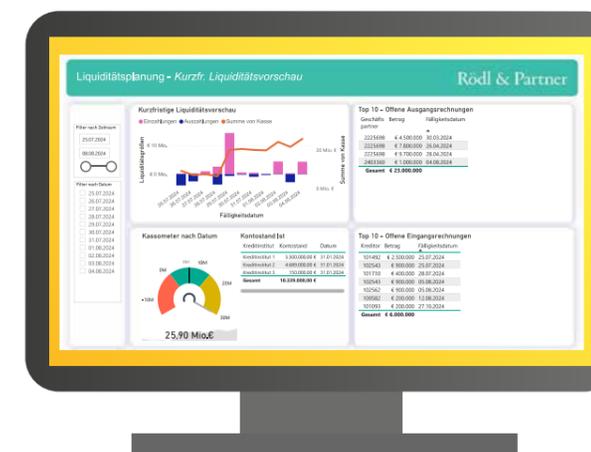
Kontakt für weitere Informationen



Christoph Beer
Diplom-Betriebswirt (FH),
Certified Valuation Analyst
T +49 911 9193 3600
E christoph.beer@roedl.com



Bastian Beckstein
M.Sc. Wirtschaftsingenieurwesen
Certified Valuation Analyst
T +49 911 9193 1139
E bastian.beckstein@roedl.com





→ Steuern

E-Charging

Umsatzsteuerliche Behandlung des Ladevorgangs, Abrechnung und Besteuerungsverfahren im Zeitalter der Digitalisierung

von Marcel Reinke und Lena Rummel

Im Zeitalter der Digitalisierung und mit Fortschreiten der Innovation in der Automobilbranche stellen neue, nicht vorhersehbare Geschehen Hindernisse in der steuerlichen Behandlung des Ladevorgangs eines E-Autos an der Ladesäule und dessen korrekte Abrechnung dar. Der Gesetzgeber und auch die Rechtsprechung stehen unter Zugzwang, die rechtlichen Rahmenbedingungen zu schaffen und stetig fortzuentwickeln.

UMSATZSTEUERLICHE RECHTSLAGE – LADEVORGANG

VEREINFACHTER SACHVERHALT

Der Elektrizitätsversorger versorgt die Ladesäulen des Ladestationsbetreibers (sog. Charge Point Operator, kurz nachfolgend „CPO“) mit Strom. Der CPO bietet diese Leistung mit anderen im Zusammenhang stehenden Leistungen an. Dies ist bspw. ein Zugang zu einem Netzwerk an Ladepunkten, das sowohl Echtzeitinformationen über Preise, Standort und Verfügbarkeit als auch Routenplanung zu diesen Ladepunkten zur Verfügung stellt. Diese Art von im Zusammenhang stehenden Dienstleistungen stellt sog. Dienstleistungselemente dar und funktioniert über eine Stechkarte oder eine elektronische App auf dem Smartphone oder Tablet. Die Nutzung wird beim Mobilitätsbetreiber (sog. E-Mobility Provider, kurz nachfolgend „EMP“) registriert. Der EMP leitet die Leistung an den Verbraucher bzw. den Endkunden weiter. Der Endkunde betankt sein E-Fahrzeug und bezieht ggf. im Zusammenhang stehende Dienstleistungselemente.

Teilweise gibt es auch Konstellationen, in denen CPO und EMP personengleich sind.

UMSATZSTEUERLICHE BEHANDLUNG

Die umsatzsteuerliche Behandlung dieser Art von Ladevorgängen steckte bis vor Kurzem noch in den Kinderschuhen. Ausgewählte Gründe sind der rasante Wandel und das Fortschreiten technologischer Innovationen im Bereich der Elektromobilität und der Digitalisierung.

Lange Zeit war es fraglich, inwiefern der Ladevorgang und die zusammenhängenden Dienstleistungselemente umsatzsteuerlich zu behandeln sind. Allmählich gewinnt dieser Themenbereich zunehmend an Rechtssicherheit und bisherige Rechtslücken werden geschlossen. Sowohl der Mehrwertsteuerausschuss der EU-Kommission als auch der Europäische Gerichtshof (nachfolgend kurz „EuGH“) tragen hierzu federführend bei, um die bisherig uneinheitliche Behandlung der europäischen Mitgliedstaaten zu harmonisieren. Auch das Bundesministerium der Finanzen (nachfolgend kurz „BMF“) hat erst am 21.1.2025 an der bisherigen steuerlichen Auffassung festgehalten und die bisherige Behandlung für Zwecke der Umsatzsteuer nicht beanstandet. Folglich ändert sich die steuerliche Handhabung in Deutschland nicht.

KONKRETISIERUNG DER RECHTSPRECHUNG DURCH DEN EUGH

Bereits seit dem Jahr 2023 befasst sich der EuGH mit diesem Thema und hat die komplexe Leistung, die aus

Ladevorgang und Dienstleistungselementen besteht, umsatzsteuerlich als Lieferung i. S. d. § 3 Abs. 1 des Umsatzsteuergesetzes (nachfolgend kurz „UStG“) eingeordnet.

In dieser Rechtssache vom 20.4.2023 ist nicht nur ein Ladevorgang erfolgt, sondern es fand eine technische Unterstützung über eine spezielle Plattform (Webseite oder App-Version) statt. Insofern war es damals fraglich, ob es sich um einen einheitlichen und komplexen Leistungsvorgang handelte oder ob es einzelne, der Umsatzsteuer unterliegende Leistungen waren und wie die technische Einordnung in das UStG erfolgen würde.

Der EMP gewährt Nutzern von E-Fahrzeugen Zugang zu einem Netzwerk an Ladepunkten, das sowohl Echtzeitinformationen über Preise, Standort und Verfügbarkeit als auch Routenplanung zu diesen Ladepunkten zur Verfügung stellt. All das funktioniert über eine Karte oder eine App. Wird diese beim Ladevorgang durch den Nutzer benutzt, wird dieser Vorgang beim CPO registriert.

Der CPO wird im Rahmen eines Kommissionsvertrags im Sinne von Art. 14 Abs. 2 lit. c MwStSystRL im eigenen Namen, aber für Rechnung des Nutzers tätig. Die Abrechnung erfolgt vom CPO an den EMP und zwischen EMP und Nutzer monatlich jeweils getrennt.

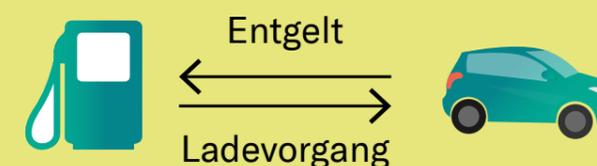


Abbildung 1: Sachverhaltsdarstellung des Zwei-Personen-Verhältnisses (eigene Darstellung)

Der EuGH urteilte, dass die Hauptleistung, die Lieferung von Elektrizität zum Aufladen von Elektrofahrzeugen, und die Nebenleistungen, die Erbringung verschiedener Dienstleistungselemente, die mit der Hauptleistung im Zusammenhang stehen, als eine einheitliche und komplexe Lieferung i. S. d. § 3 Abs. 1 UStG zu werten sind. Folglich teilen die Nebenleistungen das umsatzsteuerliche Schicksal der Hauptleistung und die weitere Beurteilung des Sachverhalts unter umsatzsteuerlichen Gesichtspunkten scheint vereinfacht worden zu sein, da sich die Anzahl zu beurteilender Vorgänge auf einen Vorgang reduziert. Somit gewann das „Zwei-Personen-Verhältnis“ mit diesem Urteil eine gewisse Rechtssicherheit dazu. Die Frage zur Behandlung des „Drei-Personen-Verhältnisses“ hingegen blieb weiter unbeantwortet.

Aufgrund dessen, dass einige Fragen offen blieben, sah sich der EuGH gezwungen, diese Rechtslücken nun zu schließen und am 17.10.2024 ein neues Urteil, vor allem im Hinblick auf die viel diskutierte Sachverhaltskonstellation eines Drei-Personen-Verhältnisses, zu erlassen.

Die tatsächliche Lieferung von Elektrizität durch den EMP an den Nutzer unterscheidet sich nicht von der Lieferung von Elektrizität durch den CPO an den EMP.

Insoweit wurde Klarheit bezüglich der Einordnung von Ladevorgängen im Drei-Personen-Verhältnis geschaffen. Es kann eine Lieferkette vorliegen. Jedoch bleibt offen, ob das Dienstleistungselement als Nebenleistung der Stromlieferung anzusehen ist oder nicht. Der EuGH weist darauf hin, dass im Gegensatz dazu beim Zwei-Personen-Verhältnis die Abrechnungsmodalitäten als wesentliches Kriterium geprüft werden müssen. Auch die Behandlung für Zwecke der Abrechnung wurde bislang stiefmütterlich behandelt und nur schemenhaft dargestellt. Wie sich hier die Rechtsverhältnisse in Zukunft gestalten und ob die restlichen Rechtslücken geschlossen werden können, bleibt ausständig.



Abbildung 2: Sachverhaltsdarstellung des Drei-Personen-Verhältnisses (eigene Darstellung)

ABRECHNUNG

LADEVORGANG ALS LIEFERUNG OHNE EMP

Dies ist wohl der Grundfall des einfachen Ladevorgangs des E-Autos. Hierbei handelt es sich um eine inländische Stromlieferung i. S. d. § 3 Abs. 1 UStG, die im Inland steuerbar ist. Der Ort der Lieferung richtet sich nach § 3g Abs. 2 S. 1 UStG. Egal, ob die Stromlieferung an einen anderen Unternehmer i. S. d. UStG oder an Privatkunden erfolgt, wird die Rechnung mit der in Deutschland gesetzlich gültigen Umsatzsteuer i. H. v. 19 Prozent gestellt und der CPO hat die Verpflichtung, die Umsatzsteuer an sein zuständiges Finanzamt abzuführen.

LADEVORGANG ALS LIEFERUNG MIT EMP

Dies ist das klassische „Drei-Personen-Verhältnis“. Der EMP gilt als Wiederverkäufer von Strom. Hierbei handelt es sich um eine inländische Stromlieferung i. S. d. § 3 Abs. 1 UStG, die im Inland am Sitz des EMPs steuerbar ist. Der Ort der Lieferung richtet sich nach § 3g Abs. 2 S. 1 UStG. Da hier der EMP gem. § 13b Abs. 5 S. 4 UStG der Steuerschuldner ist, stellt dieser die Rechnung ohne die gesetzlich gültige Umsatzsteuer. Der EMP hat die Verpflichtung, die Umsatzsteuer an das zuständige Finanzamt abzuführen, kann aber die Vorsteuer aufgrund des § 15 Abs. 1 S. 1 Nr. 1 UStG geltend machen.

LADEVORGANG ALS LIEFERUNG AN DEN KUNDEN, DIENSTLEISTUNG DES EMPS AN DEN CPO

Die Stromlieferung stellt eine Lieferung i. S. d. § 3 Abs. 1 UStG, die im Inland steuerbar ist, dar. Der Ort der Lieferung richtet sich nach § 3g Abs. 2 S. 1 UStG. Egal, ob die Stromlieferung an einen anderen Unternehmer i. S. d.

UStG oder an Privatkunden erfolgt, wird die Rechnung mit der in Deutschland gesetzlich gültigen Umsatzsteuer i. H. v. 19 Prozent gestellt und der CPO hat die Verpflichtung, die Umsatzsteuer an sein zuständiges Finanzamt abzuführen.

Die Dienstleistung ist am Ansässigkeitsort des CPOs gem. § 3a Abs. 2 UStG steuerbar. Sofern EMP und CPO nun im Inland ansässig sind, ist der EMP Steuerschuldner und die Rechnung an den CPO wird mit der gesetzlich gültigen Umsatzsteuer ausgewiesen. Sind EMP oder CPO, oder gar beide Parteien, im Ausland ansässig, ist der CPO als Leistungsempfänger Steuerschuldner und die Rechnungsstellung an den CPO erfolgt mit Hinweis auf das Reverse-Charge-Verfahren ohne den Ausweis der gesetzlich gültigen Umsatzsteuer.

LADEVORGANG ALS LIEFERUNG AN DEN KUNDEN, DIENSTLEISTUNG DES EMPS AN DEN NUTZER

Die Stromlieferung stellt eine Lieferung i. S. d. § 3 Abs. 1 UStG, die im Inland steuerbar ist, dar. Der Ort der Lieferung richtet sich nach § 3g Abs. 2 S. 1 UStG. Egal, ob die Stromlieferung an einen anderen Unternehmer i. S. d. UStG oder an Privatkunden erfolgt, wird die Rechnung mit der in Deutschland gesetzlich gültigen Umsatzsteuer i. H. v. 19 Prozent gestellt und der CPO hat die Verpflichtung, die Umsatzsteuer an sein zuständiges Finanzamt, abzuführen.

Im Hinblick auf die Dienstleistung des EMPs an den Nutzer muss unterschieden werden, ob diese an einen anderen Unternehmer oder an eine Privatperson erfolgt. Auch die Ansässigkeit spielt eine Rolle bei der weiteren Einordnung.

BESTEUERUNGSVERFAHREN UND EIN AUSBLICK AUF DAS DIGITALE ZEITALTER

Sobald einer der Beteiligten solcher Ladevorgänge und Bereitstellung elektronischer Dienstleistungselemente auch im Ausland ansässig ist, ändert sich die steuerliche Handhabung.

Daher wurde in den letzten Jahren angestrebt, den Themenbereich der „auf elektronischem Wege erbrachten Dienstleistung“ zu erweitern und weiterhin rechtssicher zu prägen.

Im Bereich der B2B-Geschäftsvorfälle, also wenn ein Unternehmer an einen anderen Unternehmer nicht nur Strom, sondern auch ein elektronisches Dienstleistungselement verkauft, ist dies weiterhin ein Fall der sog. § 13b UStG-Umsätze.

Im Bereich der B2C-Geschäftsvorfälle wird aktuell die Anwendung des OSS-Verfahrens redlich diskutiert. Dieses Verfahren wurde als zweite Erweiterungsstufe eingeführt. Ab dem 1.4.2021 bzw. vollständig ab dem 1.7.2021 wird das bisherige MOSS-Verfahren zum sog. OSS-Verfahren umgewandelt (gesetzlich geregelt in den §§ 18i-18k UStG). Es wird auf weitere Leistungen ausgeweitet, wie die sog. B2C-Dienstleistungen, innergemeinschaftliche oder EU-Fernverkäufe von Gegenständen an Nichtunternehmerkunden sowie auf bestimmte inländische Lieferungen von Gegenständen. Daraus resultiert eine Änderung in der umsatzsteuerlichen Behandlung – auch für die sog. Dienstleistungselemente des im Ausland ansässigen EMPs.

Die Teilnahme am OSS-Verfahren im Bereich dieser B2C-Umsätze kommt nur in Betracht, wenn der leistende Unternehmer im Leistungsland nicht ansässig ist und der Gesamtbetrag der Entgelte der sonstigen Leistungen 10.000 Euro nicht überschreitet und kann einen administrativen Aufwand seitens des Leistenden für die Umsatzsteueranmeldungspflicht aufgrund der Zentralisierung am Bundeszentralamt für Steuern enorm reduzieren.

Gerade diese digitale Komponente des Ladevorgangs von E-Autos wurde zwar im Jahr 2021 weitreichend reformiert, jedoch resultieren aus dieser recht jungen Gesetzeslage noch einige Rechtsunsicherheiten bezüglich der Behandlung vor allem im Hinblick auf die Handhabung der B2C-Geschäftsvorfälle. Die aktuellen Entwicklungen hören sich Anfang 2025 jedoch sehr vielversprechend an und die erwartete Reform durch das „Paket für eine faire und einfache Besteuerung“ wird das Umsatzsteuerrecht noch einmal auf den Kopf stellen. Dadurch werden sich die Türen für eine umfassende gesetzliche Erleichterung in der Besteuerung des Onlinehandels auch im Hinblick auf die Handhabung der „digitalen Nebenleistungen“ der Stromlieferung öffnen und wir erwarten gespannt diese Rechtsentwicklung.

Wir beraten Sie gerne und beantworten Ihre Fragen.

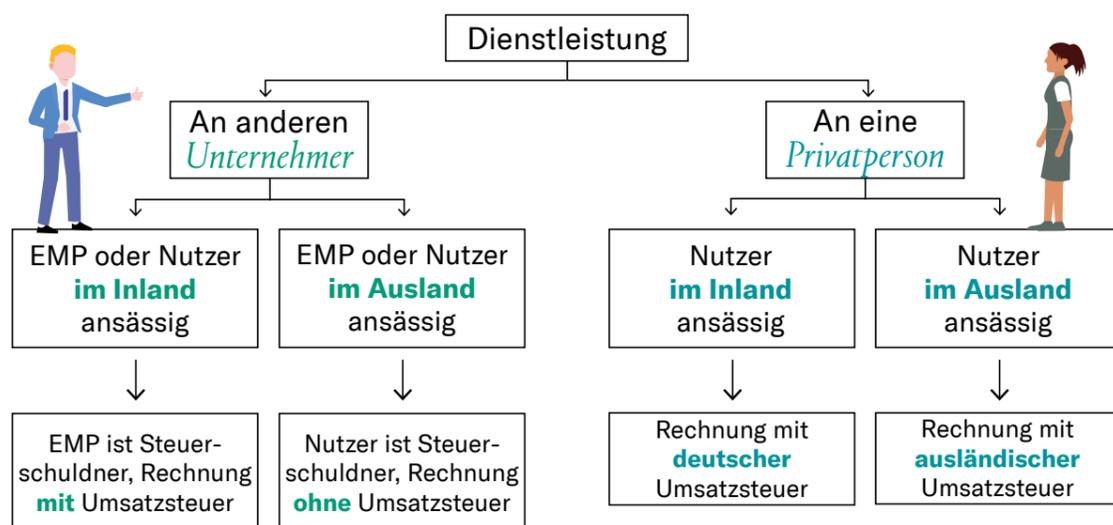


Abbildung 3: Systematische Einordnung der Dienstleistung des EMPs an den Nutzer (eigene Darstellung)

Kontakt für weitere Informationen



Marcel Reinke
Rechtsanwalt, Steuerberater
T +49 911 9193 3685
E marcel.reinke@roedl.com



Lena Rummel
Tax Consultant
T +49 911 9193 1226
E lena.rummel@roedl.com



→ Wärme

Herkunftsnachweisregister für Wärme ermöglicht den Nachweis neuer Produktkategorien für Fernwärmeversorger

von Daniel Batschkus und Corinna Schmid

Wohingegen das Konzept eines Herkunftsnachweisregisters im Bereich der Stromversorgung bereits seit dem Jahr 2013 etabliert ist, soll dieses nunmehr auch für den Bereich der Wärmeversorgung eingeführt werden. In Umsetzung der Richtlinien EU 2018/2011 vom 11.12.2018 (RED II) und EU 2023/2413 vom 18.10.2023 (RED III) zur Förderung der Nutzung von Energien aus erneuerbaren Quellen, sind bereits am 14.1.2023 das Herkunftsnachweisregistergesetz (HkNRG) und am 25.4.2024 die auf diesem basierende Gas-Wärme-Kälte-Herkunftsnachweisregister-Verordnung (GWKHV) in Kraft getreten.

Zurzeit befindet sich das Umweltbundesamt als registrierende Stelle in der Umsetzung und technischen Errichtung des neuen Registerportals. Vor diesem Hintergrund möchten wir Ihnen mit diesem Beitrag einen Überblick über den neuen Rechtsrahmen des Herkunftsnachweisregisters für Wärme geben. Auch möchten wir mit Ihnen die neuen Vertriebsmöglichkeiten beleuchten, die sich für Fernwärmeversorgungsunternehmen durch die Einführung des Herkunftsnach-

weisregisters für Wärme ergeben. Ein besonderes Augenmerk möchten wir dabei neben den wachsenden ESG-Anforderungen auch auf die Möglichkeit der Einführung unterschiedlicher Wärme-Produktkategorien und Preiskalkulationen legen.

EUROPARECHTLICHE VORGABEN DER RED II UND RED III

Ausgangspunkt des Rechtsrahmens des Herkunftsnachweisregisters für Wärme sind die Richtlinie EU 2018/2011 vom 11.12.2018 (RED II) und die Richtlinie EU 2023/2413 vom 18.10.2023 (RED III). Mit der RED II hat der europäische Gesetzgeber den verbindlichen Rahmen für die Förderung von Energie aus erneuerbaren Quellen in der Europäischen Union festgelegt. Die Mitgliedstaaten stellen sicher, dass der Anteil von Energie aus erneuerbaren Quellen am Bruttoendenergieverbrauch der Union bis spätestens 2030 mindestens 32 Prozent beträgt. Eine von mehreren Komponenten zur

Umsetzung dieses Ziels ist die Steigerung der Nutzung von Energie aus erneuerbaren Quellen im Wärme- und Kältesektor. Die Qualität der eingesetzten Wärme soll dabei durch die Ausstellung entsprechender Herkunftsnachweise sichergestellt werden.

Unter einem Herkunftsnachweis ist ein elektronisches Dokument zu verstehen, das gegenüber einem Endkunden als Nachweis dafür dient, dass ein bestimmter Anteil oder eine bestimmte Menge an Energie aus erneuerbaren Quellen produziert wurde, Art. 2 Nr. 12 RED II. Welche konkreten Anforderungen an Herkunftsnachweise für Energie aus erneuerbaren Quellen zu stellen sind, regelt Art. 19 RED II.

Die Umsetzung der Vorgaben der RED II in das nationale Recht erfolgte durch das Inkrafttreten des Herkunftsnachweisregistergesetzes (HkNRG) vom 14.1.2023 und der Gas-Wärme-Kälte-Herkunftsnachweisregister-Verordnung (GWKHV) vom 25.4.2024. Ergänzend wurden die Vorgaben des Art. 19 RED II durch den Erlass der RED III vom 18.10.2023 nochmals konkretisiert. Eine Umsetzung der RED III durch die Mitgliedstaaten ist bis zum 21.5.2025 vorgesehen, Art. 5 Abs. 1 RED III.

UMSETZUNG IM NATIONALEN RECHT: HKNRG UND GWKHV

In Umsetzung der RED II und III ist Zweck des HkNRG vom 14.1.2023, die Rahmenbedingungen für die Errichtung und den Betrieb eines Herkunftsnachweisregisters für Wärme aus erneuerbaren Energiequellen oder unvermeidbarer Abwärme einschließlich der Regelungen zu Ausstellung, Übertragung und Entwertung von Herkunftsnachweisen für Wärme aus erneuerbaren Energiequellen oder unvermeidbarer Abwärme sowie die damit zusammenhängenden Aufgaben und Befugnisse der zuständigen Behörde zu schaffen. Zu diesem Zweck findet sich in § 5 HkNRG eine Verordnungsermächtigung, auf Grundlage derer am 25.4.2024 die Gas-Wärme-Kälte-Herkunftsnachweisregister-Verordnung (GWKHV) in Kraft getreten ist.

KONTO BEIM HERKUNFTSNACHWEISREGISTER ALS GRUNDVORAUSSETZUNG

Grundvoraussetzung für die Registrierung einer Erzeugungsanlage sowie für die Ausstellung, Inhaberschaft, Anerkennung, Übertragung, Verwendung oder Entwertung eines Herkunftsnachweises ist ein Konto im Herkunftsnachweisregister, § 7 Abs. 1 GWKHV. Liegt ein solches vor, registriert das Umweltbundesamt auf Antrag des Anlagenbetreibers jede Anlage zur Erzeugung von thermischer Energie im Herkunftsnachweisregister und weist die jeweilige Anlage dem Konto des Anlagenbetreibers zu, § 10 GWKHV. Eine Pflicht zur Registrierung im Herkunftsnachweisregister und zu dessen Nutzung

besteht bisher nicht. Die Nachweise sind aktuell im Wesentlichen für die Öffentlichkeitsarbeit und als Basis neuer Fernwärmeprodukte nutzbar.

AUSSTELLUNG VON HERKUNFTSNACHWEISEN

Gemäß § 14 Abs. 1 GWKHV stellt das Umweltbundesamt einen Herkunftsnachweis für Wärme für jeweils 1 Megawattstunde thermischer Energie aus, die seit dem Beginn desjenigen Kalendermonats erzeugt und geliefert worden ist, in dem die Anlage im Herkunftsnachweisregister registriert wurde. Der Nachweis wird dann auf das Konto des Anlagenbetreibers, dem die Anlage zuzuordnen ist, verbucht. Die Ausstellung eines Herkunftsnachweises für Wärme erfolgt in elektronischer Form und muss den relevanten technischen Vorgaben des Unionsrechts entsprechen. Das Umweltbundesamt vergibt für den jeweiligen Herkunftsnachweis bei der Ausstellung eine Nachweiskennnummer.

Die Ausstellung eines Herkunftsnachweises erfolgt auf Antrag des Anlagenbetreibers, § 15 Abs. 1 S. 1 GWKHV. Es ist untersagt, einen Herkunftsnachweis für Wärme für Energiemengen zu beantragen, für die bereits ein inländischer oder ein ausländischer Herkunftsnachweis ausgestellt worden ist oder die vor dem Kalendermonat der vollständigen Anlagenregistrierung erzeugt worden sind.

Neben den allgemeinen Bestimmungen der §§ 14 und 15 GWKHV enthalten die §§ 28 ff. GWKHV ergänzende Regelungen, die es bei der Ausstellung von Herkunftsnachweisen für Wärme zu beachten gilt. Hervorzuheben ist, dass die Ausstellung eines Herkunftsnachweises nicht auf Wärme aus erneuerbaren Energiequellen beschränkt ist. Eine Ausstellung kann grundsätzlich auch für Wärme erfolgen, die auf anderen – mithin konventionellen – Energiequellen beruht. Das Umweltbundesamt stellt jedoch sicher, dass ein Herkunftsnachweis für Wärme aus einer erneuerbaren Energiequelle klar zu unterscheiden ist von einem Herkunftsnachweis für Wärme aus konventionellen Energiequellen, § 31 GWKHV.

VERWENDUNG UND ENTWERTUNG DES HERKUNFTSNACHWEISES

Ein Herkunftsnachweis für Wärme kann gemäß § 21 Abs. 1 GWKHV zur Kennzeichnung der Lieferung von thermischer Energie an einen Endkunden verwendet werden, wenn der Kontoinhaber die Entwertung des auf seinem Konto befindlichen Herkunftsnachweises beim Umweltbundesamt beantragt und das Umweltbundesamt dem Antrag stattgegeben hat.

Das Umweltbundesamt erklärt einen Herkunftsnachweis für verfallen, wenn seit der Erzeugung der dem Herkunftsnachweis zugrunde liegenden Energiemenge mehr als 18 Kalendermonate vergangen sind. Bis zum Ablauf von 18 Kalendermonaten ist eine Entwertung zulässig. Nach diesem Zeitpunkt darf ein Herkunftsnachweis nicht mehr übertragen oder entwertet werden.

Wichtig ist, dass die Entwertung eines Herkunftsnachweises nur für Letztverbräuche von thermischer Energie in demjenigen Fernwärmesystem zulässig ist, in dem sich die dem Herkunftsnachweis zugrunde liegende Anlage befindet, § 35 Abs. 1 GWKHV. Eine Anlage, deren thermische Energie nicht über Leitungen, sondern insbesondere über die Straße oder die Schiene transportiert wird, befindet sich in dem jeweiligen Fernwärmesystem, in das die transportierte Energie eingespeist wird. Diese Regelung ist für mobile Wärmespeicher relevant, die derzeit jedoch noch kaum praktische Anwendung finden.

VERMARKTUNG THERMISCHER ENERGIE

Gemäß § 34 Abs. 1 GWKHV darf ein Herkunftsnachweis für Wärme zur Vermarktung von thermischer Energie, deren zugesagte Eigenschaften von den Eigenschaften des im Fernwärmesystem insgesamt verteilten thermischen Energiemix abweichen, verwendet werden. Durch eine solche Vermarktung dürfen bestehende vertragliche Vereinbarungen zu den Eigenschaften der thermischen Energie gegenüber anderen Kunden im selben Fernwärmesystem jedoch nicht verletzt werden. Auch der Referentenentwurf zur Novellierung der AVBFernwärmeV vom 25.7.2024 sah bereits unter § 2a Ref-Entwurf AVBFernwärmeV eine entsprechende Vermarktungsmöglichkeit und Differenzierung einzelner Produktkategorien vor.

Zu beachten gilt es, dass die gesetzlichen Anforderungen an Eigenschaften oder an den Betrieb eines Wärmenetzes von der Möglichkeit zur Vermarktung im Sinne des § 34 Abs. 1 GWKHV unberührt bleiben. Zu nennen

sind hierbei insbesondere die Anforderungen des § 29 Abs. 1 Wärmeplanungsgesetz (WPG), wonach die jährliche Nettowärmeerzeugung für jedes Wärmenetz ab dem 1.1.2030 zu einem Anteil von mindestens 30 Prozent und ab dem 1.1.2040 zu einem Anteil von mindestens 80 Prozent aus erneuerbaren Energien, unvermeidbarer Abwärme oder einer Kombination hieraus gespeist werden muss. Ausweislich § 34 Abs. 3 GWKHV ist es damit nicht möglich, die verpflichtenden Vorgaben des WPGs durch die gezielte Vermarktung von Mengen thermischer Energie innerhalb eines Fernwärmesystems zu umgehen. Eine tatsächliche Dekarbonisierung des Wärmenetzes bleibt auch bei Nutzung des Herkunftsnachweisregisters unumgänglich.

Dennoch schafft die Errichtung des Herkunftsnachweisregisters für Fernwärmeversorgungsunternehmen die Möglichkeit, Wärme aus erneuerbaren Energien transparent und gewinnbringend im Wege der gezielten Ausgestaltung einer vertraglichen Beschaffenheitsvereinbarung zu vermarkten.

WACHSENDE ESG-ANFORDERUNGEN UNTERSCHIEDLICHER AKTEURE

Eine entscheidende Rolle bei der Vermarktung von Wärme aus erneuerbaren Energien spielen insbesondere die wachsenden und in den kommenden Jahren erheblich zunehmenden ESG-Anforderungen. Die Abkürzung „ESG“ steht für Environmental, Social und Governance (zu Deutsch: Umwelt, Soziales und Unternehmensführung) und bezeichnet ein umfassendes Regelwerk zur Bewertung der nachhaltigen und ethischen Praxis von Unternehmen.

Die Auswirkungen des verstärkten Fokus auf ESG-Aspekte zeigen sich unter anderem in der zunehmenden Regulatorik des Gesetzgebers (z. B. Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz), der Berücksichtigung von ESG-Kriterien bei Investment-Entscheidungen (Sustainable Finance)

oder auch der wachsenden Nachfrage durch Unternehmen und Verbraucher für nachhaltige Produkte. Insbesondere Unternehmen benötigen im Rahmen ihrer ESG-Berichterstattungspflichten zunehmend belastbare Nachweise über ihren ökologischen Fußabdruck, zu dem die Wärmebereitstellung in der Regel in großem Umfang beiträgt.

In diesem Kontext erhalten Wärmekunden, ganz gleich, ob Unternehmen oder Verbraucher, mit der Errichtung des Herkunftsnachweisregisters die Möglichkeit, sich bewusst für eine Wärmeversorgung aus erneuerbaren Energiequellen zu entscheiden. Neben den allgemeinen gesetzlichen Anforderungen zur Dekarbonisierung der Wärmenetze, schafft das Herkunftsnachweisregister für Fernwärmeversorgungsunternehmen damit den zusätzlichen monetären Anreiz, möglichst zeitnah auf eine auf erneuerbaren Energien und unvermeidbarer Abwärme basierende Wärmeversorgung umzustellen.

PRODUKTDIFFERENZIERUNG IN FERNWÄRMENETZEN

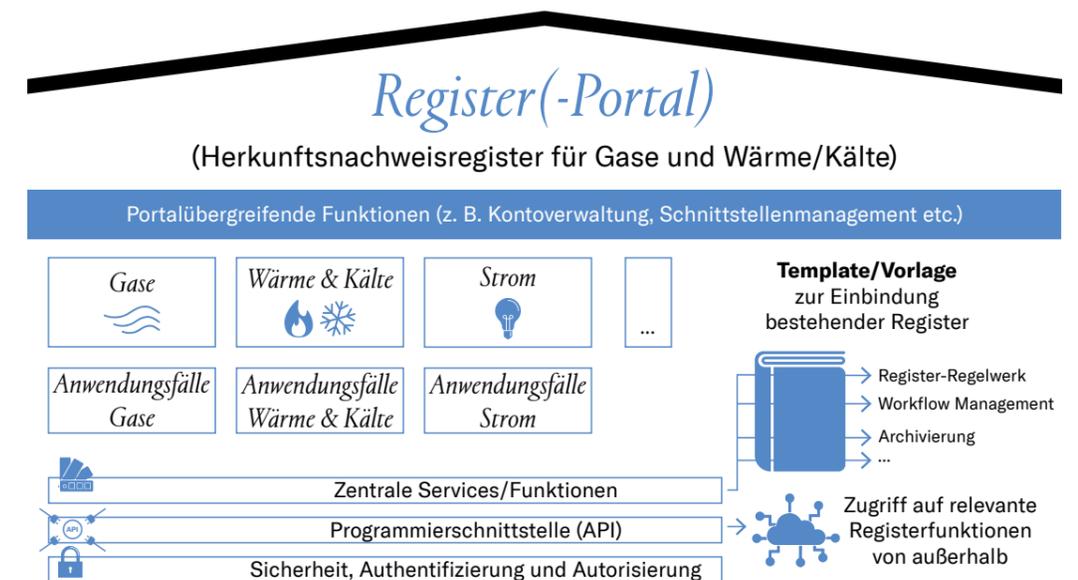
Für die Betreiber von Fernwärmenetzen eröffnet das gestiegene Interesse an innovativen Produkten zum nachweisbaren Bezug „grüner“ Wärme bei gleichzeitiger Schaffung der entsprechenden Rahmenbedingungen durch das Herkunftsnachweisregister attraktive, neue Absatzmöglichkeiten. Insbesondere könnten EE-Projekte, die angesichts der derzeitigen Rahmenbedingungen wirtschaftlich unattraktiv waren, unter den neuen Voraussetzungen überhaupt erst umsetzbar werden: Wärmemengen, die aus einer 100-Prozent-EE-Anlage in ein Netz eingespeist werden, können, mit Herkunftsnachweisen hinterlegt, an Kunden mit besonderen Anforderungen an die nachweisbare Nachhaltigkeit ihres Wärmebezuges veräußert werden.

Hiermit einher geht die Notwendigkeit, produktspezifische Bepreisungsmodelle zu entwickeln, die zum einen die Gestehungskosten der Wärme AVBFernwärmeV-konform wiedergeben, zum anderen jedoch den gestiegenen Marktwert der „grünen“ Wärme adäquat berücksichtigen. Denkbar sind hier auch eigene Preiskomponenten, wie beispielsweise die Ableitung eines „Herkunftsnachweis-Preisbestandteils“.

UMSETZUNG DES HERKUNFTSNACHWEISREGISTERS DURCH DAS UMWELTBUNDESAMT

Zwar ist ein Register für Wärme-Herkunftsnachweise bereits seit dem Inkrafttreten des Herkunftsnachweisregistergesetzes (HkNRG) am 14.1.2023 gesetzlich vorgesehen, rein tatsächlich wird dieses Register aber noch nicht geführt. Mit Inkrafttreten der Gas-Wärme-Kälte-Herkunftsnachweisregister-Verordnung (GWKHV) am 25.4.2024 wurde als registerführende Stelle das Umweltbundesamt festgelegt. Entgegen den Vorgaben des Art. 5 Abs. 1 RED III, der eine Umsetzung der RED III-Vorgaben grundsätzlich bis zum 21.5.2025 fordert, plant das Umweltbundesamt nach aktuellem Stand mit dem Start des Herkunftsnachweisregisters nunmehr erst im Jahr 2026.

In Umsetzung der gesetzlichen Vorgaben organisierte das Umweltbundesamt am 5.11.2024 einen Stakeholderworkshop zum Herkunftsnachweisregister für Gase, Wärme und Kälte. Dabei war Ziel dieses Workshops die Vorstellung der bisherigen Projektergebnisse zur Errichtung des neuen Herkunftsnachweisregisters. Vorgestellt wurde u. a. auch das geplante Architektur-Grundkonzept:



Das Konzept folgt einem Portalgedanken in Form eines modularen Aufbaus, wobei auch die Einbindung bestehender Daten, wie z. B. des Herkunftsnachweisregisters für Strom, der ERGaR (European Renewable Gas Registry) oder des Nabisy (Register Biokraftstoffe und flüssige Biobrennstoffe) vorgesehen ist. Wie die Einbindung der bereits bestehenden Daten oder auch die Registrierung von KWK-Anlagen, bei denen sowohl strom- als auch wärmeseitig eine Registrierung in Betracht kommt, konkret ausgestaltet sein wird, blieb zunächst den zukünftigen Projektergebnissen der Schnittstellene tablierung vorbehalten.

FAZIT

Auf Grundlage der GWKHV wird ein Herkunftsnachweisregister für Wärme im Sinne des § 4 Herkunftsnachweisregistergesetz geschaffen. Für Fernwärmeversorgungsunternehmen begründet dies die Möglichkeit, Wärme aus erneuerbaren Energien transparent, nachweisbar und gewinnbringend gegenüber Kunden zu vermarkten, vorhandene umweltsensitive Kunden zu halten und die Ausbau- und Kundengewinnungsoptionen über das aktuelle Versorgungsgebiet hinaus zu erweitern.

Indem die gesetzlichen Anforderungen an Eigenschaften oder an den Betrieb eines Wärmenetzes von der Vermarktung thermischer Energie innerhalb eines Fernwärmesystems jedoch unberührt bleiben, kann das gesetzliche Ziel der Dekarbonisierung der Wärmenetze bis zum Jahr 2045 nicht durch die bloße Nutzung von Herkunftsnachweisen umgangen werden. Dies gilt insbesondere im Hinblick auf die Anforderungen des § 29 WPG und des § 71b GEG. Wenngleich das Herkunftsnachweisregister damit eine durchaus lukrative Vermarktungsmöglichkeit gegenüber Industrie-, Gewerbe- und Tarifkunden begründet, bleiben die sich Fernwärmeversorgungsunternehmen bei der Transformation der Wärmenetze stellenden Herausforderungen bestehen.

Kontakt für weitere Informationen



Daniel Batschkus
M.Sc. Mechanical Engineering, Mba
T +49 89 928 780 286
E daniel.batschkus@roedl.com



Corinna Schmid
Rechtsanwältin
T +49 911 9193 1335
E corinna.schmid@roedl.com

→ Telekommunikation

Kooperationen im Glasfaserausbau

Eine Chance für die Verbesserung der Breitbandversorgung unter Aufbau eines Infrastrukturassets

von Michael Eckl und Andreas Lange

Kooperationen sind im Glasfaserausbau essenziell. Sie können (kommunalen) Unternehmen dabei helfen, die für sie passende Strategie im Glasfaserausbau zu wählen. So erlauben Kooperationen insbesondere auch neuen oder kleineren (kommunalen) Unternehmen in der Glasfaserwelt Fuß zu fassen bzw. den Fußabdruck zu vertiefen – auch wenn nicht alle mit der Versorgung von Kunden über Glasfasern verbundenen Aufgaben von dem Unternehmen selbst bewältigt werden können. Gerade für kommunale Unternehmen können Kooperationen eine Chance darstellen, zumindest die Herrschaft (und die damit einhergehende Wertschöpfung) über die passive Glasfaser-Netzinfrastruktur zu erlangen und so eine optimale Versorgung „ihrer“ Bevölkerung sicherzustellen, ohne gleichzeitig selbst Produkte anzubieten. Auch wenn ein (kommunales) Unternehmen selbst bereits in allen Wertschöpfungsstufen tätig ist, kann eine Kooperation eine echte Wachstumschance eröffnen.

KOOPERATIONEN IM GLASFASERAUSBAU ALS CHANCE FÜR (KOMMUNALE) UNTERNEHMEN

Im Rahmen ihrer Gigabitstrategie hat sich die Bundesregierung das ehrgeizige Ziel des flächendeckenden Glasfaserausbaus des Bundesgebietes bis zum Jahr 2030 gesetzt. Soll dieses Ziel auch nur ansatzweise erreicht werden, ist ein zügiger Glasfaserausbau unerlässlich. In Fördergebieten gibt es eine Reihe an Unterstützungsmöglichkeiten, die insbesondere Kommunen nutzen können, um auch in wirtschaftlich nicht lukrativen Gebieten eine Versorgung über Glasfaserinfrastruktur zu etablieren, sei es im Wirtschaftlichkeitslücken- oder im Betreibermodell. In Gebieten, in denen keine Förderung möglich ist, muss ein Ausbau dagegen eigenwirtschaftlich erfolgen. Möchte eine Kommune in ihrem Gemeinde- bzw. Stadtgebiet ihren Gemeindeangehörigen flächendeckend stabiles und gigabitfähiges Internet anbieten bzw. eine Versorgung generell ermöglichen, so ist sie oftmals mit beiden Szenarien (Fördergebiete, eigenwirtschaftliche Ausbaugebiete) konfrontiert.

SAVE THE DATE!

Strategieforum STADTWERKEWENDE



8. & 9. Oktober 2025 in Köln



Für einen Start in eine gigabitfähige Zukunft im eigenen Gemeinde- bzw. Stadtgebiet muss eine Kommune zuvorderst entscheiden, in welchen Wertschöpfungsstufen sie (bzw. ihre Unternehmen) tätig werden möchte. Hierbei kommen in Betracht:

- Wertschöpfung an der passiven Glasfaserinfrastruktur: Bau und Bereitstellung der passiven Glasfaserinfrastruktur, die Wertschöpfung kann insbesondere durch Vermietung/Verpachtung von Glasfasern an Telekommunikationsunternehmen erfolgen
- Wertschöpfung an der aktiven Technik: Installation und Betrieb der aktiven Glasfaserinfrastruktur (inklusive der Bereitstellung von Routern etc.)
- Wertschöpfung auf Ebene von Telekommunikationsdiensten: Entwicklung und Bereitstellung von Telekommunikationsdiensten (Internet, Telefonie etc.)
- Wertschöpfung am Vertrieb: Vermarktung und Verkauf von Telekommunikationsdiensten an Kunden

Während die Kommune im Förderkontext auf die vorgegebenen Modelle (Wirtschaftlichkeitslückenmodell, Betreibermodell) beschränkt ist, kann sie im eigenwirtschaftlichen Ausbau relativ frei entscheiden, wie weit sie selbst tätig werden möchte. Während einige Kommunen zwar gerne die Glasfaserinfrastruktur im Eigentum haben, aber selbst keine Kunden versorgen möchten, geht es anderen Kommunen darum, ihre Wertschöpfung in allen Bereichen optimiert auszugestalten.

PRAXISRELEVANTE MODELLGESTALTUNGEN FÜR KOOPERATIONEN

Praxisrelevant sind nach unserer Marktwahrnehmung insbesondere folgende Modelle:

1. **Exklusives Modell mit einem aktiven Netzbetreiber:** Die Kommune errichtet (oftmals über ein kommunales Unternehmen) die passive Glasfaserinfrastruktur (inklusive der Glasfasern) in ihrem Gemeindegebiet. Einzelne Glasfasern werden dann an ein (großes) Telekommunikationsunternehmen vermietet. Dieses Telekommunikationsunternehmen errichtet die aktive Technik und versorgt Kunden mit Telekommunikationsdiensten über die angemieteten Glasfasern. Das kommunale Unternehmen erhält hierfür ein Mietentgelt (Wertschöpfung „passive Glasfaserinfrastruktur“).
2. **Nicht exklusives Modell mit mehreren aktiven Netzbetreibern:** Die Kommune errichtet (oftmals über ein kommunales Unternehmen) die passive Glasfaserinfrastruktur (inklusive der Glasfasern) in ihrem Gemeindegebiet bzw. baut diese weiter aus. Das kommunale Unternehmen errichtet (zuvor selbst erworbene) aktive Technik, um seine Kunden mit Telekommunikations-

diensten zu versorgen (Wertschöpfung „Vertrieb“). Die Telekommunikationsdienste werden oftmals von Telekommunikationsdienst-Anbietern eingekauft. Zusätzlich werden einzelne Glasfasern an (zumeist nur) ein anderes Telekommunikationsunternehmen vermietet. Dieses Telekommunikationsunternehmen errichtet ebenfalls aktive Technik und versorgt seine Kunden mit Telekommunikationsdiensten über die angemieteten Glasfasern. Die Kommune erhält hierfür ein Mietentgelt (Wertschöpfung „passive Glasfaserinfrastruktur“).

3. Kooperatives Modell:

Die kommunalen Unternehmen initiieren eine Kooperation zwischen Gemeinde- und/oder Stadtwerken sowie kommunalen Telekommunikationsunternehmen (TKUs), um gemeinsam die Glasfaserinfrastruktur auszubauen und zu betreiben. Die beteiligten Stadtwerke/TKUs gründen eine gemeinsame Gesellschaft, die für den Ausbau und ggf. Betrieb des Glasfasernetzes verantwortlich ist. Die Kosten für den Netzausbau werden unter den Partnern aufgeteilt, was das finanzielle Risiko reduziert. Die Partner bringen ihre bestehenden Infrastrukturen, Kompetenzen und lokalen Kenntnisse ein, um Synergien zu schaffen und den Ausbau effizienter zu gestalten.

Das Netz kann auf Wholesale-Basis anderen Diensteanbietern zur Verfügung gestellt werden, um die Auslastung zu steigern sowie den Wettbewerb und die Vielfalt im Dienstangebot zu fördern.

Selbstverständlich gibt es eine Vielzahl darüberhinausgehender Varianten und Möglichkeiten der Gestaltung von Kooperationen im Glasfaserbereich. Welches Modell letztendlich für eine Kommune bzw. ein kommunales Unternehmen sinnvoll umsetzbar und vor allem wirtschaftlich ist, kann nicht pauschal beantwortet werden. Vielmehr setzt die Beantwortung dieser Frage eine genaue Prüfung der vorhandenen bzw. aktivierbaren Ressourcen, des bestehenden bzw. abrufbaren Know-hows und der gewünschten Zukunftsgestaltung voraus.

WIRTSCHAFTLICHKEIT & PLANUNG

Um bezüglich des Einstiegs in den Geschäftsbereich Glasfaser eine fundierte Entscheidung treffen zu können, ist die Erstellung eines präzisen Wirtschaftlichkeitsmodells unerlässlich. Dieses sollte den zukünftigen Verlauf der Glasfaseraktivitäten möglichst vollständig abbilden. Es genügt nicht, eine Planung des Kundenverlaufs zu erstellen und auf dieser Basis Erträge und Aufwendungen zu prognostizieren. Auch die Vermögens- und Finanzierungsperspektive sollte bereits im Vorfeld sorgfältig analysiert werden. Im Zusammenspiel ergeben die detaillierte Planung der Investitionen, des Kundenhochlaufs, der daraus resultierenden Erträge und Aufwendungen sowie der Finanzierungsstruktur eine



Vorschau auf die Gewinn- und Verlustrechnung, die Bilanz und die Cashflow-Rechnung des Geschäftsbereichs Glasfaser, sodass die Wirtschaftlichkeit dieses Geschäftsbereichs belastbar beurteilt werden kann.

Vor dem Hintergrund der Unsicherheiten, die die Wirtschaftlichkeit der Glasfaseraktivitäten beeinflussen können, ist das Wirtschaftlichkeitsmodell von besonderem Interesse, denn es bietet zusätzlich die Option, verschiedene Szenarien – insbesondere Worst-Case-Szenarien – zu vergleichen. So können zentrale Einflussgrößen identifiziert und die Grenzen des Wirtschaftlichkeitsmodells bezüglich dieser Einflussgrößen bestimmt werden.

Entscheidende Einflussfaktoren für die Wirtschaftlichkeit von Glasfaser-Ausbauvorhaben sind nach unserer Erfahrung beispielsweise die Folgenden:

- Schätzung der Ausbaukosten (z. B. spezifische Kosten pro Hausanschluss, Finanzierungskosten)
- Prognose der Ausbaugeschwindigkeit (homes passed pro Jahr)
- Größe und Priorisierung der geplanten Ausbaucuster (Kundenpotenzial pro Cluster)
- Vergütungssystematik (z. B. Pachtentgelt und -entwicklung)
- Take-Rate-Hochlauf (Entwicklung homes connected)

Bei der Modellierung dieser Einflussgrößen spielen nicht nur eigene Stärken und Schwächen eine Rolle – auch die Fähigkeiten des Kooperationspartners können wesentlichen Einfluss auf die Prämissen des Wirtschaftlichkeitsmodells ausüben. Ein Modell, das all diese Faktoren berücksichtigt und so Transparenz über die wirtschaftlichen Auswirkungen einzelner Parameter schafft, stellt eine gute Ausgangsposition für die Kooperationsverhandlungen bzw. die Abschätzung des möglichen Einigungsraums dar.

KOOPERATIONSVERHANDLUNGEN

Konnten die grundlegenden Entscheidungen bzgl. des gewünschten Modells getroffen werden, ist die Suche nach einem strategisch möglichst optimalen Kooperationspartner unerlässlich. Während kleinere Unternehmen als Kooperationspartner in der Regel größere Spielräume in der konkreten Ausgestaltung der Kooperation bieten, punkten große, marktabetablierte Unternehmen als Kooperationspartner mit dem Versprechen auf Marktdurchdringung (bzw. einer hohen Kundenzahl durch eigene Wholesale-Partner) und Erfahrung.

Ist ein potenzieller Kooperationspartner in Aussicht, müssen die Eckdaten der Kooperation besprochen und anschließend die konkreten Inhalte des Kooperationsvertrages verhandelt werden. Hierbei ist es unerlässlich, sich im Vorfeld Klarheit über die Ziele der Verhandlung zu verschaffen und abzuwägen, welche Themen der Kommune bzw. dem kommunalen Unternehmen besonders wichtig sind und bei welchen Themen Zugeständnisse möglich sind. Die Vertragsverhandlungen stellen das Herzstück in der Umsetzung der Kooperation dar, denn die verhandelten Verträge sind die Basis, auf der sich die gesamte spätere Zusammenarbeit aufbaut – die erfahrungsgemäß meist auf viele Jahre angelegt ist.

Im Rahmen der Vertragsverhandlungen sind insbesondere nachfolgende Themen regelmäßig präsent:

- Verschriftlichung der Eckparameter der Kooperation (Ausbaueiträume, Ausbauvolumen, Ausbaucuster etc.)
- Absicherung der Preisentwicklung
- Absicherung der Einhaltung der Ausbaupflichtungen
- Umgang mit Zahlungen durch Kunden (Baukostenzuschuss etc.)

- Absicherung bei Übertragung des Mietgegenstandes (Vorkaufsrecht, Andienungspflicht etc.)
- Technische Parameter/Mindestvorgaben der Glasfasertechnik (Bauweise, Verlegetechnik, Einsatz von Splittern etc.)
- Umgang mit dem Ausbau von Hausanschluss und gebäudeinterner Netzinfrastruktur (NE4)

In die Vertragsverhandlungen fließen neben den im Schwerpunkt juristischen Themen selbstredend auch eine ganze Reihe wirtschaftlicher Themen ein. Kernstück der wirtschaftlichen Überlegungen innerhalb der Vertragsverhandlungen ist hierbei in aller Regel die Verhandlung über das zu zahlende Entgelt. Dieses beeinflusst nicht nur massiv die Wirtschaftlichkeit des gesamten Vorhabens, vielmehr stellt es auch einen wichtigen Pfeiler in der beihilferechtlichen Beurteilung etwaig notwendiger Finanzierungen dar – jedenfalls, sofern einem kommunalen Unternehmen Bürgschaften oder sonstige finanzielle Zuwendungen vonseiten einer Kommune gewährt werden sollen. Besonderes Augenmerk ist auf eine möglichst vorteilhafte, aber zugleich auch beihilferechtskonforme Finanzierungsstrategie zu legen. Als Hilfsmittel für die Überprüfung der Beihilferechtskonformität des wirtschaftlichen Handelns der Kommune bietet sich hierbei in vielen Fällen der sog. Private-Investor-Test an.

VERGABERECHTLICHER RAHMEN UND AUSBAUPHASE

Bereits im Rahmen der Modellkonzeption sowie -verhandlung sind vergaberechtliche Anforderungen zu beachten. Sind die Verträge geschlossen worden, kann die Umsetzung des gewählten Modells starten. Hier ist besonders die mögliche Ausschreibungspflicht von Dienstleistungen sowie Planungs- und Bauleistungen (ggf. greifen Ausnahmen, z.B. die Bereichsausnahme; allerdings nicht im Förderkontext) – und damit das Vergaberecht – zu beachten. Während des Ausbaus ist neben den Themen der Bauüberwachung und der Dokumentation vor allem das Thema Wegerechte von höchster Relevanz.

FAZIT

Kooperationen können für (kommunale) Unternehmen echte Chancen bieten, sich eine eigene und gewinnbringende Stellung im Glasfasermarkt aufzubauen oder zu vertiefen. Gerade für (kommunale) Unternehmen, die nicht alle Wertschöpfungsstufen in der Glasfaserwelt selbst bedienen möchten oder für (kommunale) Unternehmen, die einen Ausbau möglichst wirtschaftlich durchführen möchten, bieten Kooperationen oftmals viele Möglichkeiten. Wir halten Sie hierzu gern über unsere Newsletter und Veröffentlichungen auf dem aktuellen Stand.

Kontakt für weitere Informationen



Michael Eckl
Diplom-Energiewirt (FH)
T +49 9 11 9193 3608
E michael.eckl@roedl.com



Andreas Lange
Rechtsanwalt
T +49 911 9193 3573
E andreas.lange@roedl.com

→ Energie

Strombilanzkreis für Gebietskörperschaften

Diskussion der strategischen, wirtschaftlichen und operativen Herausforderungen

von Dr. Matthias Koch und Benjamin Hufnagel

Der Ausbau erneuerbarer Energien geht auch auf kommunaler Ebene und aufseiten öffentlicher Unternehmen stetig voran. Ziel ist dabei oftmals, den selbst erzeugten Strom über die Kundenanlage hinaus auch selbst zu nutzen. Die Eigenstromverwendung oder Stromlieferung über das Netz stellt dabei eine besondere Herausforderung an die Kenntnis energiewirtschaftlicher Prozesse und Verfahren dar. Mit dem richtigen Vorgehen und/oder kompetenten Partnern kann dies jedoch gelingen und wirtschaftlich-ökologische Ziele wie die verbesserte Grünstromnutzung können erreicht werden.

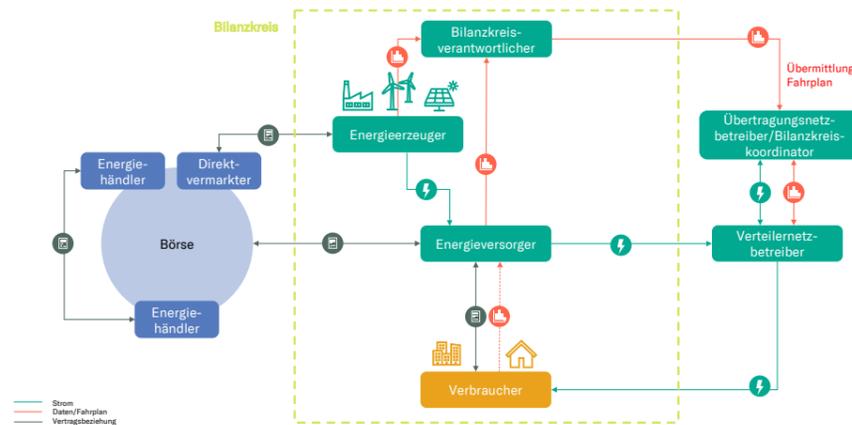
Um diese Ziele zu erreichen, wurde in der Vergangenheit die Strombeschaffung auf den Bezug von Ökostrom mit Herkunftsnachweisen ausgerichtet. Die Kernfrage war dabei oft, in welcher Qualität die Herkunftsnachweise beschafft werden.

Inzwischen gewinnt die Ökostromproduktion mit eigenen Anlagen (insbesondere Photovoltaik und Windkraft) an Bedeutung. Während dies bisher meist über das Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) vermarktet wurde, wird zunehmend die Nutzung des selbst produzierten Stroms für die Substitution des Stromeinkaufs angestrebt.

Zahlreiche Städte, Gemeinden, Kreise und andere öffentliche Institutionen haben sich entschieden, ambitionierte Klimaziele zu erreichen. Hierbei spielen die Energieversorgung und insbesondere die nachhaltige Stromversorgung eine entscheidende Rolle.

Im Folgenden wird erläutert, welche strategischen, wirtschaftlichen und operativen Herausforderungen damit verbunden sind und ob bzw. in welchem Umfang hier ein eigener Strombilanzkreis dazu beitragen kann, eine klimaneutrale Stromversorgung zu realisieren.





WAS IST EIN STROMBILANZKREIS?

Strombilanzkreise werden klassischerweise von Energieversorgungsunternehmen genutzt, um Erzeugung und Verbrauch in Einklang zu bringen. Denn Stromvertriebsunternehmen müssen nachweisen, dass diese für den an die Kunden verkauften Strom gleichzeitig und in identischem Umfang (Menge bzw. Leistung) Strom beschafft haben. Die Stromversorgung kann nur sicher betrieben werden, wenn Erzeugung und Verbrauch im Gleichgewicht sind. Ansonsten würde – bezogen auf das gesamte Versorgungssystem bei zu viel oder zu wenig Erzeugung im Vergleich zum Verbrauch – die Stromversorgung zusammenbrechen.

Um dies sicherzustellen, müssen Energieversorgungsunternehmen einem Bilanzkreis zugeordnet sein oder selbst Bilanzkreisverantwortlicher (BKV) sein. Letztlich müssen diese gegenüber den Übertragungsnetzbetreibern nachweisen, dass die beschafften und verkauften Strommengen immer im Gleichgewicht sind. Es soll ein Gleichgewicht zwischen Erzeugung bzw. Bezug und tatsächlichem Verbrauch hergestellt werden. Dafür sind die Übertragungsnetzbetreiber zuständig, die kontinuierlich das Stromnetz monitoren und sicherstellen, dass Netzspannung und Netzfrequenz innerhalb der vorgeschriebenen Bandbreiten liegen. Das Diagramm gibt eine vereinfachte Übersicht über die Leistungsbeziehungen eines Strombilanzkreises.

STROMBILANZKREIS FÜR GEBIETSKÖRPERSCHAFTEN

Um die klimaneutrale Stromversorgung zu realisieren, kann es daher von Interesse sein, dass Gebietskörperschaften mit eigenen Stromerzeugungsanlagen und Stromverbrauchern einen eigenen Bilanzkreis aufbauen bzw. einen Bilanzkreis von einem BKV führen lassen, mit dem die eigenen Erzeugungsanlagen den Strombezug substituieren und letztlich eine viertelstundenscharfe Bilanzierung vornehmen können. Welche Chancen und Risiken aber auch Herausforderungen damit verbunden sind, wird im Folgenden erläutert.

WIRTSCHAFTLICHKEIT DER EIGENEN STROMERZEUGUNG

Für die Wirtschaftlichkeit von eigenen Stromerzeugungsanlagen (Photovoltaik, Windkraft etc.) stellen sich primär die folgenden Fragen:

- In welchem Umfang kann der erzeugte Strom für die Eigenstromversorgung vor Ort genutzt werden und muss nicht ins Netz der allgemeinen Versorgung eingespeist werden?
- Kommt für erzeugten Strom der Bau einer Direktleitung infrage?
- Kann bei Nutzung des Netzes der allgemeinen Versorgung eine Stromsteuerbefreiung in Anspruch genommen werden?
- Welche Vergütung kann bei EEG-Direktvermarktung im Vergleich zur substituierten Strombeschaffung realisiert werden?

Für den wirtschaftlichen Betrieb von EE-Stromerzeugungsanlagen gelten die folgenden Thesen:

- Eigenstromlösungen sind aufgrund der Einsparung von Netzentgelten und Umlagen meist zu favorisieren.
- Die Stromsteuerbefreiung aus Anlagen unter 2 MW(e) kann im Falle von Eigenstromnutzungen oder Direktlieferungen von Erzeuger an Verbraucher erreicht werden, wenn bei Nutzung des Netzes der allgemeinen Versorgung der räumliche Zusammenhang (max. 4,5 km Entfernung) gegeben ist.
- Mit der geförderten EEG-Direktvermarktung oder der Einspeisevergütung über den EEG-Bilanzkreis wird meist eine höhere Vergütung für den Anlagenbetreiber erwirtschaftet als mit der sonstigen Vermarktung über den Spotmarkt an der Strombörse. Für die Realisierung dieser wirtschaftlichen Vorteile ist nicht zwingend ein Strombilanzkreis erforderlich, sondern stattdessen müssen die rechtlichen Anforderungen der jeweiligen Anwendungsfelder erfüllt werden.

DISKUSSION

Wenn eine Gebietskörperschaft überlegt, einen Strombilanzkreis für die eigenen Stromverbraucher und Stromerzeuger zu realisieren, sollte die Machbarkeit geprüft und es sollten die wirtschaftlichen Effekte im Detail abgebildet werden. Dabei sollten die folgenden Aspekte berücksichtigt werden:

- Mit einer Eigenverbrauchslösung innerhalb einer Kundenanlage können Stromnebenkosten (Netzentgelte, Umlagen, Stromsteuer) eingespart werden. Mit einer Eigenverbrauchslösung im räumlichen Zusammenhang mit Netznutzung kann die Stromsteuer eingespart werden.
- Im Hinblick auf den Energiepreis begrenzt sich in den meisten Fällen die Kosteneinsparung auf den Strommarktwert am Spotmarkt.
- Es muss davon ausgegangen werden, dass der Preis des beschafften Stroms für Reststrommengen nach Abzug der Eigenerzeugung höher ist als der Strompreis ohne Eigenerzeugung. Hintergrund ist, dass die EE-Anlagen zu Zeiten einspeisen, wenn gleichzeitig viele andere Anlagen einspeisen und dann die Strompreise niedrig sind – der verbleibende Strombedarf daher (je nach Menge und Beschaffungsmodell) teurer.
- Die EEG-Direktvermarktung im Marktprämienmodell der eigenen Erzeugungsanlagen ermöglicht eine sichere wirtschaftliche Basis mit einer auf lange Sicht stabilen Vergütung und sichert dabei gegen langfristige Unsicherheiten der Strombörsenpreisentwicklung ab.
- Die Kosten für den Aufbau und Betrieb des Strombilanzkreises sowie die erforderliche Umsetzung passender Messkonzepte sind nicht zu vernachlässigen.
- Bei Umsetzung eines Strombilanzkreises im Rahmen eines Konzerns mit Tochtergesellschaften sind steuerliche Effekte (steuerliche Organschaft, Ertragsteuer, Umsatzsteuer) zu berücksichtigen.

FAZIT

Strombilanzkreise bieten die Chance, die Nutzung der eigenen Stromerzeugungsanlagen im Rahmen der Stromversorgung von Liegenschaften der Gebietskörperschaften transparenter zu gestalten. Bevor ein Strombilanzkreis umgesetzt wird, sollte im Detail geprüft werden, welche wirtschaftlichen, steuerlichen und operativen Effekte sich ergeben, denn die Vorteilhaftigkeit ist keine Selbstverständlichkeit. Es sollten wirtschaftliche Nachteile durch die nicht-optimale Vermarktung des selbst erzeugten Stroms vermieden werden. In welchem Umfang die Kosten eines Strombilanzkreises durch Zusatzlöse aufgewogen werden, hängt vom Einzelfall ab.

Insgesamt bleibt festzuhalten, dass ein Strombilanzkreis eine Transparenz der eigenen Stromversorgung ermöglicht. Es kann aber nicht ausgeschlossen werden, dass ein Strombilanzkreis zu insgesamt höheren Stromkosten führt und kein relevanter Beitrag zur CO₂-Minderung erreicht wird.

Kontakt für weitere Informationen



Dr. Matthias Koch
Dr. Ing., MBA, CVA
T +49 221 9499 092 16
E matthias.koch@roedl.com



Benjamin Hufnagel
M.A. Europäische Energiewirtschaft,
B.Eng. Wirtschaftsingenieur,
Energiewirtschaftsmanager
T +49 911 9193 3570
E benjamin.hufnagel@roedl.com

Veranstaltungshinweise

THEMA	Nahwärme Kooperationen und steuerliche Querverbünde
TERMIN / ORT	12. März 2025 / Webinar
THEMA	Regulierungskonferenz für Energienetze und Infrastruktur 2025
TERMIN / ORT	19. März 2025 / Köln
THEMA	Frühstück for Future – ESG, CSRD & die Zukunft der Nachhaltigkeitsberichterstattung
TERMIN / ORT	2. April 2025 / Nürnberg 9. April 2025 / München
THEMA	Kommunale Klimaschutz-Agenda 2025
TERMIN / ORT	ab 6. Mai 2025 / Webinarreihe
THEMA	Strategieforum Stadtwerkewende
TERMIN / ORT	8. bis 9. Oktober 2025 / Köln
THEMA	15. Branchentreffen der erneuerbaren Energien
TERMIN / ORT	20. November 2025 / Nürnberg



Alle Informationen zu unseren Seminaren finden Sie direkt im Internet unter:
www.roedl.de/seminare

Kontakt für weitere Informationen



Erik Weiß
M.Sc. Marketing Management
T +49 911 9193 1676
E erik.weiss@roedl.com

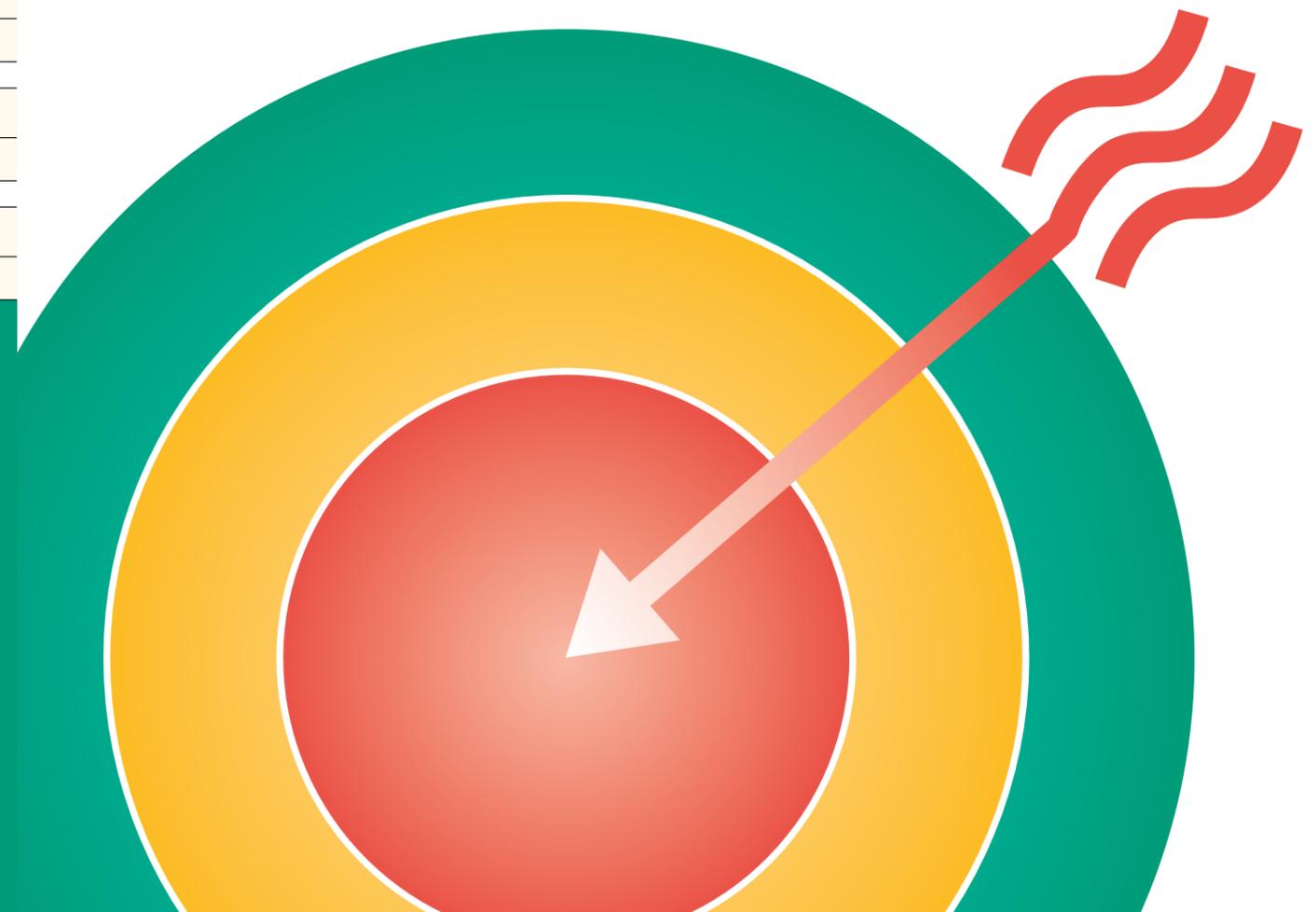
Die Wärmezielscheibe

Wärmewende in Deutschland
erfolgreich gestalten



Jetzt downloaden:

bit.ly/waermezielscheibe-2-0



Neuaufgabe 2024

Rödl & Partner

Impressum

Verantwortlich für redaktionelle Inhalte gemäß § 55 Abs. 2 RStV:

Prof. Dr. Christian Rödl
Äußere Sulzbacher Straße 100
90491 Nürnberg

Rödl GmbH Rechtsanwaltsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft
Äußere Sulzbacher Straße 100
90491 Nürnberg
Deutschland / Germany

Tel: +49 911 9193 0
Fax: +49 911 9193 1900
E-Mail: info@roedl.de
www.roedl.de

einzelvertretungsberechtigter Geschäftsführer:
Prof. Dr. Christian Rödl, LL.M., RA, StB

Urheberrecht:

Alle Rechte vorbehalten. Jegliche Vervielfältigung oder Weiterverbreitung in jedem Medium als Ganzes oder in Teilen bedarf der schriftlichen Zustimmung der Rödl GmbH Rechtsanwaltsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.



PEFC/04-31-1696

PEFC-zertifiziert

Dieses Produkt
stammt aus
nachhaltig
bewirtschafteten
Wäldern

www.pefc.de