

Mit falschen Versprechen angelockt

Die CKW sicherte sich mit aggressiver Werbung den Strom von privaten Solaranlagenbesitzern. Doch dann fielen die Tarife in den Keller

Jürg Meier

Dieser Satz brachte die Augen vieler Besitzer von Solaranlagen zum Leuchten: «Wenn Sie zu CKW wechseln, erzielen Sie eine höhere Rendite!» So hiess es in einem Werbeartikel, der im Oktober 2022 im «Beobachter» erschien. Wie das geht? Ganz einfach: Die CKW kaufe Besitzern von Solaranlagen den überschüssigen Strom ab - und zwar «zum Toppreis», wie im Titel stand.

Die CKW sprach mit ihrem Angebot nicht nur Besitzer von Solaranlagen in ihrem angestammten Versorgungsgebiet im Kanton Luzern an. Sondern in der ganzen Schweiz. Das forsche Vorgehen des Versorgers sorgte in der eher behäbigen Elektrizitätsbranche für Unruhe. Üblicherweise achten die 600 Elektrizitätsversorger darauf, sich nicht allzu sehr ins Gehege zu geraten.

Schall und Rauch

Nun zeigt sich: Die Versprechen der CKW waren nichts als Schall und Rauch. Die CKW vergütet den Strom basierend auf dem sogenannten Referenzmarktpreis des Bundesamtes für Energie (Bfe). Dieser wird nach jedem Quartal erhoben und basiert auf den Tagesnotierungen der Strombörse. Als die CKW ihr Angebot anpries, hatte der Preis wegen des Ukraine-Krieges und der Ängste um Versorgungsengpässe Höchststände erreicht (siehe Grafik) und lag inklusive aller Vergütungen bei rund 40 Rappen. Abzüglich einer Dienstleistungspauschale vergütete die CKW «also erfreuliche 32 Rappen pro Kilowattstunde», wie in der Eigenwerbung zu lesen stand.

Besitzer von Solaranlagen konnten allerdings erst auf den 1. Januar 2023 zur CKW wechseln. In der Zwischenzeit begann der Referenzmarktpreis jedoch in den Keller zu rasseln. Die Folge:

Keiner der 3000 Solaranlagenbesitzer, die das Angebot wahrnahmen, konnte auch nur annähernd die beworbenen «Toppreise» erzielen. Gemäss der letzten Woche veröffentlichten Abrechnung für das 1. Quartal 2023 erhielten die frischgebackenen CKW-Lieferanten 10 Rappen.

Viele Solaranlagenbetreiber machten sogar rückwärts. Bei der Energie- und Wasserversorgung Luzern (EWL) zum Beispiel erzielten Solaranlagenbesitzer für das 1. Quartal 2023 inklusive aller Zusatzvergütungen 17 Rappen pro Kilowattstunde, sagt Sprecher Alain Brunner - also 70% mehr. Laut Brunner hatte eine zweistellige Anzahl Anlagenbesitzer von der EWL zur CKW gewechselt. Sie haben jetzt das Nachsehen.

Beim AEW in Aarau gibt es laut Sprecherin Yvonne Kohler inklusive aller Vergütungen 2 Rappen mehr. «Das Preismodell der CKW scheint auf den ersten Blick attraktiv, allerdings ist es grossen Schwankungen ausgesetzt», sagt Kohler. Die von der AEW angebotenen, festen Vergütungspreise waren aber nicht nur im 1. Quartal 2023 lukrativer. Rechne man über die letzten Jahre zurück, ständen sie ebenfalls besser da als Modelle, die auf den Marktpreis abstützen, so Kohler.

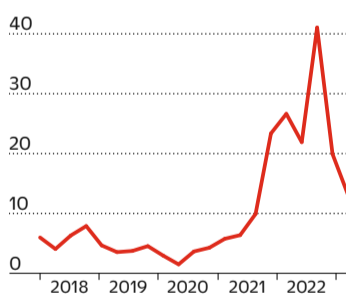
Die von der «NZZ am Sonntag» befragten Stromversorger betonen, sie hätten nichts gegen Konkurrenz. «Jedem Energieversorger ist es freigestellt, Solarstrom-Angebote zu unterbreiten, die sich am Referenzmarktpreis des Bundesamtes für Energie orientieren», sagt etwa Harry Graf vom Stadtzürcher EWZ. «Leider entstand beim Angebot der CKW der Eindruck, dass das Angebot dank dem damals hohen Referenzmarktpreis sehr lukrativ ist.» Tobias Andrist vom Liestaler Versorger EBL spricht von einem - durchaus innovativen - Marketingcoup der CKW. «Angesichts



Ein Installateur trägt ein Solarpanel durch einen Hausgarten.

Wie gewonnen, so zerronnen

Referenzmarktpreis Photovoltaik (in Rp./kWh)



Quelle: technikblog.ch

der Preisentwicklung dürfte dieser bei den Kunden und beim Anbieter nun aber nicht nur Freude bereiten», meint er trocken.

Aus Sicht von Urs Freudiger, Sprecher des Kantonalzürcher EKZ, ist das Produkt der CKW ein reines Lockvogel-Angebot. Das EKZ habe alles unternommen, um bei Kunden rasch digitale Stromzähler einzubauen, damit diese zum vermeintlich attraktiveren Angebot der CKW wechseln konnten. «Wir hatten extrem viel Aufwand, und trotzdem werden die Produzenten jetzt enttäuscht», kritisiert Freudiger.

CKW: «Waren transparent»

Die CKW bestreitet, die potenziellen Lieferanten ungenügend informiert zu haben. Sie habe immer transparent ausgewiesen, «dass das Angebot an den Referenzmarktpreis des Bfe gekoppelt ist und dieser je nach Marktentwicklung schwankt», sagt Sprecher Christoph Hug. Von «schwankenden Preisen» ist aber in den von den CKW genannten Textstellen nirgends etwas zu lesen.

Ebenso gibt es keinen Hinweis darauf, dass der Referenzpreis in der Vergangenheit über längere Zeit sehr tief war. Die Rechtfertigung der CKW: Der Begriff Marktpreis sage aus, «dass der Preis für ein Gut schwanken kann. Der Preis bildet sich durch das Zusammenwirken von Angebot und Nachfrage.» Abgesehen von die-

ser volkswirtschaftlichen Lehrstunde äussert sich der Konzern nicht konkret - etwa dazu, dass die Kunden die einst versprochenen Toppreise und höheren Renditen nicht zu sehen bekamen.

Auch die Frage, ob die aggressive Vermarktung ein Fehler war, beantwortet die CKW nicht direkt. Man sei der Meinung, das neuartige Angebot habe Bewegung in den Schweizer Energiemarkt gebracht, sagt Sprecher Hug. Einzelne Verteilnetzbetreiber hätten aufgrund der entstandenen Diskussionen ihre Rücklieferpreise nach oben angepasst. Auf Nachfrage vermag er allerdings kein konkretes Beispiel zu nennen.

Damit stellt sich die Frage, warum die CKW überhaupt ein solches Angebot auf den Markt brachte. Der Grund: Der Versorger hat sich schlicht verschätzt. Er hatte im letzten Herbst damit gerechnet, dass die Energiepreise angesichts etwa des nicht enden wollenden Krieges in der Ukraine noch länger hoch bleiben würden - und damit auch die auf Basis dieser Marktpreise berechnete Vergütung für Solarstrom.

Doch dann wurde der Versorger vom Preiszerfall am Markt auf dem falschen Fuss erwischt. «Tatsächlich haben wir nicht erwartet, dass der Strompreis so rasch sinkt», bestätigt CKW-Sprecher Hug. Der Preiszerfall hatte laut Hug verschiedene Ursachen: das warme Wetter, die hohen Füll-

Bereits möchten erste Solaranlagenbesitzer der CKW wieder den Rücken kehren.

stände der Speicherseen, die gute Verfügbarkeit der französischen Kernkraftwerke und die stabile Gasversorgung in Europa.

Bereits möchten erste Solaranlagenbesitzer der CKW wieder den Rücken kehren. Damit stellt sich auch die Frage, ob die Werbeaktion der CKW rechtens war. Die Werbung könnte unter einem Umstand gegen die Grundsätze der Wahrheit und Klarheit im Wettbewerb verstossen, so Fabian Maienfisch, Sprecher Staatssekretariat für Wirtschaft (Seco): «Wenn die Werbeaussagen bei den Durchschnittsadressaten den unrichtigen Eindruck erwecken sollten, dass die CKW andauernd Rückliefervergütungen in der angepriesenen Höhe bezahlt.» In einem solchen Fall könnte die Werbeaktion der CKW möglicherweise unlauter sein.

Eine solche Beurteilung kann laut Maienfisch aber nur erfolgen, falls es zu einer Klage gegen die CKW käme. Maienfisch betont, das Seco habe bis anhin keine Beschwerden gegen die CKW erhalten und sei auch nicht gegen das Unternehmen tätig geworden.

Stotternde Förderung für grosse Solaranlagen

Der Bund hat ein neues Verfahren eingeführt. Gebäudebesitzer und Anlagenbauer üben Kritik. Jürg Meier

Die Solarenergie wird für die Energiezukunft der Schweiz eine entscheidende Rolle spielen. Der Stromriesen Axpo rechnet damit, dass sie bis 2050 gut 44% unseres Strombedarfs decken wird.

Mit dem Zubau harzt es jedoch. Anfang Jahr fand die erste Auktion für die Förderung von grossen Fotovoltaik-Anlagen etwa auf Lagerhäusern oder Fabrikgebäuden statt. Das gesteckte Ziel von 50 Megawatt (MW) Leistung wurde deutlich verfehlt. Es gab nur Zuschläge für 35 MW, also

30% weniger als angestrebt. Einer der Teilnehmer an der Auktion ist der Solaranlagenbauer Convoltas. Dessen Experte Timofej Kasakow sieht Schwächen im angewendeten Verfahren. So dürfen die Erbauer der geförderten Fotovoltaik-Anlagen ihren Strom nicht selbst nutzen, sondern müssen ihn ins Stromnetz einspeisen. Das ist grundsätzlich sinnvoll: Der Bund stellt dadurch sicher, dass nur solche Anlagen entstehen, die ohne Fördergelder nie gebaut worden wären.

Für Investoren entsteht laut Kasakow aber ein neues Risiko: Sie müssen ihren Strom gewinnbringend auf dem freien Markt loschlagen. Dies, indem sie ihn zum Beispiel an grosse Firmen liefern. Doch von Convoltas angefragte

Investoren können das Risiko des Stromverkaufs nicht genügend absichern.

Grossverbraucher zeigten laut Kasakow kein Interesse. Selbst für Schweizer Verhältnisse grosse Anlagen waren ihnen zu klein und lieferten viel zu wenig Strom. «Investoren können das Risiko des Stromverkaufs darum nicht genügend absichern», warnt er.

Ein weiterer Grund, weshalb die erste Auktion laut Kasakow eher enttäuschend verlief, sind die Fristen: Ab dem Zuschlag hat man 18 Monate Zeit, um die Anlage zu realisieren. Ausserdem ist eine Kautions in der Höhe von 10% der gesprochenen Förderung zu hinterlegen. Investoren und Gebäudebesitzer müssen darum ein möglichst baureifes Projekt einreichen, was sehr aufwendig ist.

Um diese Probleme zu lösen, könnte laut Kasakow das Krite-

rium der Baureife gelockert werden. Eine Möglichkeit: Projektentwickler und Investoren erhalten die Zusicherung für die Förderung, bevor sie in die aufwendige Detailplanung einsteigen müssen. «So würden sich die Eigentümer von geeigneten Gebäuden viel eher dazu überzeugen lassen, ein Projekt zu realisieren», sagt Kasakow.

Sollte sich ein Projekt wider Erwarten nicht umsetzen lassen, spricht laut Kasakow nichts dagegen, eine gesprochene Förderzusage zurückzugeben, ohne dass dabei die Anzahlung verlorengeht. «Der Bund erleidet dadurch ja keinen Schaden», sagt er.

Eine weitere Möglichkeit ist laut Kasakow das sogenannte Pooling: Mehrere Anlagen könn-

ten so ihren Strom gemeinsam an einen Grosskunden verkaufen. «Wenn wir grössere Investoren wie zum Beispiel Pensionskassen an Bord holen wollen, müssen wir solche Lösungen einführen.» Nur so könnten diese das Risiko eines zu tiefen Strompreises abfedern.

Durchgeführt werden die Auktionen von Pronovo. Der Geschäftsleitungsvorsitzende Thomas Spaar sagt, die Vorgaben zur Baureife und zur Kautions seien essenziell. Sie stellten sicher, dass die projektierten Anlagen auch tatsächlich realisiert würden. «Sie sind damit eine wichtige Komponente der Fotovoltaik-Auktionen.» Für die Vermarktung des Stromes, etwa durch das Pooling mehrerer Anlagen, sei Pronovo nicht verantwortlich.