

Mein Post-EEG Fahrplan: Optionen bewerten und die richtige Strategie finden

photovoltaik-speicher.info

Ihr unabhängiger Ratgeber für Photovoltaik, Stromspeicher und die wirtschaftlich kluge Nutzung von Solarenergie.

Mein Post-EEG Fahrplan

Optionen bewerten und die richtige Strategie finden

Für wen ist dieses Arbeitsblatt?

Für Betreiber von Photovoltaikanlagen, deren 20-jährige EEG-Förderung (die gesetzlich garantierte Vergütung für Solarstrom nach dem Erneuerbare-Energien-Gesetz) bald ausläuft oder bereits ausgelaufen ist.

Welches Problem löst es?

Es schafft Klarheit über die drängende Frage: "Was mache ich mit meiner PV-Anlage nach dem Ende der garantierten Vergütung?" Sie erhalten eine strukturierte Anleitung, um Ihre drei Kernoptionen zu vergleichen und eine fundierte, wirtschaftliche Entscheidung zu treffen. Ohne diese Klarheit riskieren Sie, Strom ins Netz zu verschenken, während Sie gleichzeitig teuren Strom vom Versorger beziehen.

Warum das für Ihre Solarstrategie entscheidend ist:

Die Ära, in der die Einspeisevergütung allein eine PV-Anlage wirtschaftlich getragen hat, ist vorbei. Die garantierten Sätze sinken stetig durch die gesetzliche Degression (die planmäßige Absenkung der Vergütungshöhe), und für Neuanlagen wird die feste Vergütung voraussichtlich ab 2027 komplett abgeschafft. Wer eine Post-EEG-Anlage betreibt, steht heute schon dort, wo bald alle Anlagenbetreiber stehen werden. Ihre Entscheidung jetzt ist keine Notlösung, sondern die Blaupause für die Zukunft Ihrer Solarinvestition.

Wie benutze ich dieses Arbeitsblatt?

Arbeiten Sie die fünf Abschnitte in der Reihenfolge durch. Füllen Sie die Felder aus, kreuzen Sie die Checklisten an und nutzen Sie die Wenn-Dann-Logik in Abschnitt 4, um die Optionen auf Ihre persönliche Situation anzuwenden. Am Ende haben Sie eine klare Handlungsrichtung und wissen, welchen konkreten nächsten Schritt Sie gehen sollten.

Planen Sie etwa 20 Minuten ein. Sie brauchen dafür Ihre letzte Stromabrechnung und (falls vorhanden) die Unterlagen Ihrer PV-Anlage.

1. Quick-Check: Bin ich betroffen und wie dringend ist es?

Beantworten Sie diese drei Fragen, um Ihre Ausgangslage zu klären. Dieses Ergebnis bestimmt, wie schnell Sie handeln müssen.

Inbetriebnahmedatum meiner Anlage: _____

Ende meiner 20-jährigen EEG-Vergütung:

(Inbetriebnahmedatum + 20 Kalenderjahre, wobei das Jahr der Inbetriebnahme als erstes volles Jahr zählt. Beispiel: Inbetriebnahme Oktober 2004 → Vergütungsende 31. Dezember 2024.)

Berechnetes Enddatum: _____

Wie dringend ist meine Situation?

- ☐ **Akut:** Mein Vergütungsanspruch ist bereits ausgelaufen oder läuft in den nächsten 6 Monaten aus. → Handeln Sie sofort. Jeder Monat ohne Regelung kostet bares Geld.
- ☐ **Zeitnah:** Mein Vergütungsanspruch läuft in 6 bis 24 Monaten aus. → Sie haben Zeit für eine durchdachte Planung, sollten aber jetzt beginnen.
- ☐ **Vorausschauend:** Mein Vergütungsanspruch läuft erst in mehr als 2 Jahren aus. → Gut, dass Sie sich frühzeitig informieren. Nutzen Sie die Zeit, um die beste Option vorzubereiten.

Ihre drei grundlegenden Optionen im Überblick:

Option	Aufwand	Ertragspotenzial	Für wen geeignet?
A: Anschlussvergütung	Gering	Niedrig	Wer den einfachsten Weg sucht
B: Direktvermarktung	Mittel	Mittel	Wer etwas mehr herausholen will
C: Eigenverbrauch maximieren	Hoch (ggf. Investition)	Hoch	Wer langfristig das Maximum will

2. Bestandsaufnahme: Meine Anlagendaten an einem Ort

Tragen Sie hier die Kerndaten Ihrer Anlage ein. Sie sind die Grundlage für jede weitere Bewertung und für jedes Gespräch mit einem Fachbetrieb.

Technische Daten:

Feld	Ihr Wert
Installierte Leistung	_____ kWp (Kilowatt-Peak, die maximale Leistung der Anlage unter Testbedingungen)
Jährliche Stromerzeugung (letzte 12 Monate)	_____ kWh
Alter der Module	_____ Jahre
Zustand der Anlage (Sichtkontrolle)	☐ Gut ☐ Mängel erkennbar ☐ Unbekannt

Verbrauchsdaten:

Feld	Ihr Wert
Jährlicher Stromverbrauch im Haushalt	_____ kWh
Aktueller Eigenverbrauchsanteil (der Anteil des selbst erzeugten Stroms, den Sie selbst nutzen)	_____ %
Aktueller Strompreis vom Versorger	_____ ct/kWh

Ausstattung und Pläne:

Ist bereits ein Stromspeicher vorhanden?

- ☐ Ja, mit _____ kWh Kapazität
- ☐ Nein

Sind große neue Stromverbraucher vorhanden oder geplant?

- ☐ E-Auto (typischer Zusatzverbrauch: ca. 2.000–4.000 kWh/Jahr)
- ☐ Wärmepumpe (typischer Zusatzverbrauch: ca. 3.000–6.000 kWh/Jahr, stark abhängig von Gebäude und Heizverhalten)
- ☐ Klimaanlage
- ☐ Sonstiges: _____
- ☐ Keine neuen Verbraucher geplant

Wichtiger Hinweis zur Stromerzeugung: Die tatsächliche Jahresproduktion Ihrer Anlage hängt von Standort, Ausrichtung, Verschattung und dem altersbedingten Leistungsverlust der Module ab (typischerweise ca. 0,3–0,5 % pro Jahr laut Herstellerangaben). Die Zahl auf Ihrem Wechselrichter oder Ihrer letzten Abrechnung ist daher aussagekräftiger als ein theoretischer Idealwert.

Ergebnis dieses Abschnitts: Sie haben alle relevanten Kennzahlen an einem Ort. Dieses Blatt nehmen Sie mit zu jedem Beratungsgespräch.

3. Optionen im Detail bewerten: Vorteile und Nachteile ankreuzen

Gehen Sie jede Option durch und kreuzen Sie die Punkte an, die auf Sie zutreffen oder die Ihnen wichtig sind. Die Option mit den meisten angekreuzten Vorteilen und den wenigsten Nachteilen, die Sie betreffen, ist Ihr stärkster Kandidat.

Option A: Anschlussvergütung zum Jahresmarktwert Solar

Was bedeutet das?

Nach Ablauf der 20-jährigen EEG-Förderung erhalten Sie für eingespeisten Strom nicht mehr den garantierten Vergütungssatz, sondern den sogenannten Jahresmarktwert Solar (der durchschnittliche Börsenpreis für Solarstrom über ein Kalenderjahr) abzüglich einer Vermarktungspauschale des Netzbetreibers. Laut Finanztip lag dieser Wert 2025 bei nur noch ca. 3,8 ct/kWh. Dieser Wert schwankt von Jahr zu Jahr und ist nicht garantiert. Er kann steigen, wenn die Strompreise steigen, aber auch weiter fallen, wenn sehr viel Solarstrom gleichzeitig ins Netz drängt.

Vorteile – was spricht dafür?

- ☐ Kein Aufwand nötig. Die Anschlussvergütung greift automatisch, wenn keine andere Regelung getroffen wird.
- ☐ Keine zusätzlichen Verträge oder Partner notwendig.
- ☐ Keine Investitionskosten.
- ☐ Gut als kurzfristige Übergangslösung, während Sie eine bessere Option vorbereiten.

Nachteile – was spricht dagegen?

- ☐ Sehr niedrige Einnahmen. Bei einer typischen Anlage mit ca. 5 kWp und beispielsweise 3.000 kWh Einspeisung pro Jahr wären das bei ca. 3,8 ct/kWh nur rund 114 € brutto im Jahr. Abzüge für Vermarktungspauschalen und ggf. Steuern reduzieren diesen Betrag weiter.
- ☐ Unsichere Einnahmen, da an den Börsenpreis gekoppelt.
- ☐ Die Anlage wird wirtschaftlich kaum genutzt. Strom, den Sie für ca. 4 ct/kWh verkaufen, könnten Sie selbst für ca. 30–40 ct/kWh nutzen.
- ☐ Kein Anreiz zur Optimierung der Anlage.

Ihre Bewertung für Option A:

Anzahl relevanter Vorteile: ____ / 4

Anzahl relevanter Nachteile: ____ / 4

Option B: Direktvermarktung

Was bedeutet das?

Sie schließen einen Vertrag mit einem Direktvermarkter (einem spezialisierten Dienstleister, der Ihren Strom aktiv an der Strombörse verkauft). Der Direktvermarkter übernimmt die Vermarktung und zahlt Ihnen den erzielten Börsenpreis aus, abzüglich einer monatlichen Servicegebühr. Je nach Anbieter und Marktlage kann das etwas mehr einbringen als die pauschale Anschlussvergütung.

Vorteile – was spricht dafür?

- ☐ Potenziell höhere Einnahmen als bei der Anschlussvergütung, weil der Direktvermarkter zeitlich optimiert verkaufen kann.
- ☐ Professionelle Vermarktung ohne eigenes Börsenwissen.
- ☐ Manche Anbieter bieten Preisgarantien oder Boni für bestimmte Zeiträume.

Nachteile – was spricht dagegen?

- ☐ Vertragsabschluss nötig. Vertragslaufzeiten und Kündigungsfristen genau prüfen.
- ☐ Monatliche Servicegebühren (typische Spanne: ca. 3–10 € pro Monat, je nach Anbieter und Anlagengröße). Bei kleinen Anlagen können diese Gebühren einen erheblichen Teil der Einnahmen auffressen.
- ☐ Möglicherweise Kosten für die Umrüstung auf ein intelligentes Messsystem (Smart Meter Gateway). Die Kosten variieren je nach Messstellenbetreiber.
- ☐ Einnahmen bleiben volatil (stark schwankend), weil sie an den Börsenpreis gekoppelt sind.
- ☐ Für kleine Anlagen unter ca. 7–10 kWp oft wirtschaftlich kaum lohnend, wenn die Servicegebühren die Mehreinnahmen übersteigen.

Ihre Bewertung für Option B:

Anzahl relevanter Vorteile: ____ / 3

Anzahl relevanter Nachteile: ____ / 5

Option C: Eigenverbrauch maximieren

Was bedeutet das?

Statt den Solarstrom für wenige Cent ins Netz zu speisen, nutzen Sie so viel wie möglich selbst. Jede selbst verbrauchte Kilowattstunde spart Ihnen den Zukauf beim Stromversorger. Das ist der wirtschaftlich wichtigste Hebel. Laut Fraunhofer ISE liegen die Stromgestehungskosten (die Gesamtkosten pro erzeugter kWh über die Lebensdauer der Anlage) für PV-Anlagen in Deutschland bei ca. 6–14 ct/kWh,

während der durchschnittliche Haushaltsstrompreis laut Solaranlage-Ratgeber.de bei ca. 37 ct/kWh liegt. Die Differenz ist Ihr Gewinn.

Vorteile – was spricht dafür?

- ☐ Höchster finanzieller Nutzen pro Kilowattstunde. Jede selbst verbrauchte kWh bringt Ihnen den vollen Strompreis als Einsparung, nicht nur wenige Cent Einspeisevergütung.
- ☐ Maximale Unabhängigkeit von steigenden Energiepreisen.
- ☐ Steigerung der Autarkie (der Anteil Ihres Strombedarfs, den Sie selbst decken).
- ☐ Mögliche Wertsteigerung der Immobilie durch modernisierte Energieinfrastruktur.
- ☐ Langfristig die robusteste Strategie, unabhängig davon, wie sich Vergütungssätze oder Börsenpreise entwickeln.

Nachteile – was spricht dagegen?

- ☐ Erfordert in der Regel eine Investition, vor allem in einen Stromspeicher. Die Kosten für Nachrüstungen variieren stark je nach Speichergröße, Hersteller und Installationsaufwand (typische Größenordnung für Heimspeicher: mehrere tausend Euro).
- ☐ Professionelle Planung und Installation durch einen Fachbetrieb notwendig.
- ☐ Wirtschaftlichkeit des Speichers hängt von vielen Faktoren ab: Ihr Verbrauchsprofil, die Größe der Anlage, der Strompreis und die Lebensdauer des Speichers. Eine pauschale Aussage ist nicht möglich.
- ☐ Erfordert eine bewusste Anpassung des Verbrauchsverhaltens (z.B. Waschmaschine tagsüber laufen lassen).
- ☐ Bei sehr alten Anlagen sollte der technische Zustand geprüft werden, bevor in Zusatzkomponenten investiert wird.

Ihre Bewertung für Option C:

Anzahl relevanter Vorteile: ____ / 5

Anzahl relevanter Nachteile: ____ / 5

4. Entscheidungshilfe: Welcher Weg passt zu meiner Situation?

Nutzen Sie diese Wenn-Dann-Logik als strukturierten Leitfaden. Lesen Sie jede Bedingung und prüfen Sie, welche am besten zu Ihren Antworten aus den Abschnitten 2 und 3 passt.

Pfad 1: Der pragmatische Weg

- **Wenn** Sie den geringstmöglichen Aufwand suchen,
- **und** Ihre Anlage eher klein ist (unter ca. 5 kWp),
- **und** Ihr Eigenverbrauchsanteil bereits relativ hoch ist (über ca. 50 %),
- **und** Sie keine größeren Investitionen planen,
- → **dann** ist die **Anschlussvergütung** eine akzeptable, wenn auch nicht optimale Lösung. Prüfen Sie aber in 12 Monaten erneut, ob sich Ihre Situation geändert hat.

☐ Dieser Pfad passt zu mir.

Pfad 2: Der optimierende Weg

- **Wenn** Ihre Anlage größer ist (über ca. 10 kWp),
- **und** Sie einen erheblichen Überschuss ins Netz einspeisen,
- **und** Sie bereit sind, einen Vertrag mit einem Direktvermarkter abzuschließen,
- **und** Sie vor dem Vertragsabschluss die Servicegebühren gegen die erwarteten Mehreinnahmen gegenrechnen,
- → **dann** kann die **Direktvermarktung** mehr aus Ihrem Überschussstrom herausholen als die pauschale Anschlussvergütung.

☐ Dieser Pfad passt zu mir.

Pfad 3: Der strategische Weg

- **Wenn** Sie langfristig denken (Planungshorizont 10+ Jahre),
- **und** Ihre Stromkosten dauerhaft senken wollen,
- **und** Sie ohnehin größere Anschaffungen planen (E-Auto, Wärmepumpe),
- **oder** Ihr Eigenverbrauchsanteil aktuell niedrig ist (unter ca. 30 %),
- → **dann** ist die **Maximierung des Eigenverbrauchs**, ggf. durch Nachrüstung eines Stromspeichers, die strategisch beste Wahl. Lassen Sie sich von einem unabhängigen Fachbetrieb ein individuelles Angebot erstellen, das Ihr Verbrauchsprofil berücksichtigt.

☐ Dieser Pfad passt zu mir.

Kombination möglich:

In vielen Fällen schließen sich die Optionen nicht gegenseitig aus. Sie können z.B. Ihren Eigenverbrauch maximieren (Pfad 3) und den verbleibenden Überschuss über Direktvermarktung (Pfad 2) verkaufen. Prüfen Sie, ob eine Kombination für Sie sinnvoll ist.

☐ Ich ziehe eine Kombination in Betracht: Pfad ____ + Pfad ____

5. Typisches Szenario: Die versteckten Kosten des Abwartens

Was viele Anlagenbetreiber unterschätzen:

Ein häufiger Fehler ist es, das Auslaufdatum der EEG-Vergütung zu ignorieren oder aufzuschieben. Was dann passiert:

Ihre Anlage speist weiterhin Strom ins Netz. Die Anschlussvergütung zum Jahresmarktwert Solar greift zwar automatisch, aber die Auszahlung liegt drastisch unter dem, was Sie gewohnt waren. Laut Finanztip lagen die Post-EEG-Vergütungen 2025 bei nur noch ca. 3,8 ct/kWh. Zum Vergleich: Anlagen, die 2004 in Betrieb gingen, erhielten bis zu 57,4 ct/kWh garantierte Vergütung (Quelle: Zolar.de). Das ist ein Rückgang von über 90 %.

Rechenbeispiel (vereinfacht):

Angenommen, Ihre Anlage speist 3.000 kWh pro Jahr ins Netz ein:

Szenario	Vergütung pro kWh	Jahreseinnahme (brutto, vor Steuern und Abzügen)
Alte EEG-Vergütung (Beispiel: 2004)	ca. 57,4 ct/kWh	ca. 1.722 €
Anschlussvergütung (Jahresmarktwert Solar 2025)	ca. 3,8 ct/kWh	ca. 114 €
Eigenverbrauch (vermiedener Stromeinkauf bei ca. 37 ct/kWh)	ca. 37 ct/kWh Einsparung	ca. 1.110 € Einsparung

Bitte beachten Sie: Diese Rechnung ist stark vereinfacht. Sie berücksichtigt weder steuerliche Aspekte (z.B. die sogenannte "fiktive Einspeisung", die bei der steuerlichen Behandlung relevant sein kann), noch Wartungskosten, Versicherung, mögliche Reparaturen oder den altersbedingten Leistungsverlust der Module. Diese Faktoren können den tatsächlichen wirtschaftlichen Nutzen um einen relevanten Anteil verändern. Lassen Sie sich steuerlich beraten und kalkulieren Sie mit realistischen Werten.

Die Botschaft ist trotzdem eindeutig: Jede Kilowattstunde, die Sie selbst verbrauchen statt für wenige Cent einzuspeisen, ist ein Vielfaches mehr wert. Abwarten ist die teuerste Option.

Warum das für Ihre langfristige Solarstrategie entscheidend ist

Die garantierte Einspeisevergütung als wirtschaftlicher Haupttreiber einer PV-Anlage ist Geschichte. Die aktuelle Degression (seit Februar 2024 sinkt die Vergütung für Neuanlagen um 1 % pro Halbjahr, laut Solaranlage-Ratgeber.de) bestätigt den Abwärtstrend, und ein vollständiges Ende der festen Vergütung für Neuanlagen wird ab 2027 erwartet. Als Post-EEG-Betreiber stehen Sie heute an genau dem Punkt, an dem die gesamte Solarbranche hinführt: Wirtschaftlichkeit durch Eigenverbrauch, nicht durch Einspeisung. Ihre Entscheidung jetzt bestimmt, ob Ihre Anlage in den nächsten 10–15 Jahren ein finanzieller Vorteil bleibt oder zum reinen Kostenfaktor wird.

Ihr Ergebnis und nächster Schritt

Zusammenfassung: Sie haben Ihre Anlagendaten erfasst, die drei Kernoptionen für den Post-EEG-Betrieb bewertet und in Abschnitt 4 eine erste Richtung für Ihre Entscheidung gefunden.

Meine Tendenz nach der Durcharbeitung: _____

Ihre nächsten Schritte – in dieser Reihenfolge:

1. Prüfen Sie Ihre Optionen online mit unserem Wirtschaftlichkeitsrechner.

Geben Sie Ihre Anlagendaten ein und vergleichen Sie die verschiedenen Szenarien (Anschlussvergütung, Direktvermarktung, Eigenverbrauch mit und ohne Speicher) auf Basis Ihrer individuellen Zahlen.

→ [\[photovoltaik-speicher.info/wirtschaftlichkeitsrechner\]](https://photovoltaik-speicher.info/wirtschaftlichkeitsrechner)

2. Holen Sie ein konkretes Angebot bei einem Fachbetrieb ein.

Nehmen Sie dieses ausgefüllte Arbeitsblatt mit zu einem Beratungsgespräch. Ein qualifizierter Solarteur oder Energieberater kann auf Basis Ihrer Daten aus Abschnitt 2 eine individuelle

Wirtschaftlichkeitsberechnung erstellen und Ihnen die beste Lösung für Ihre Situation empfehlen. Achten Sie darauf, mindestens zwei bis drei Angebote zu vergleichen.

Drucken oder speichern Sie dieses Dokument. Es ist Ihre persönliche Entscheidungsgrundlage und Ihr Briefing-Dokument für jedes Gespräch mit Fachleuten.

Herausgeber:

photovoltaik-speicher.info – Ihr unabhängiger Ratgeber für Photovoltaik, Stromspeicher und die wirtschaftlich kluge Nutzung von Solarenergie. Praxiswissen für fundierte Entscheidungen rund um Ihre Solaranlage.

→ [photovoltaik-speicher.info]

Konzept und Sichtbarkeitsarchitektur:

JvGLabs – AI visibility architecture