Downloaded from Blogs on 18.11.2026 05:43h

By PwC Deutschland | 27. April 2026

Sector Shorts: Energiekrieg im Einkaufskorb; Teil 2 Die Festung bauen – Rechtliche Beschleuniger für die Eigenversorgung

Wenn die Energiemärkte unter Druck stehen, ist Eigenversorgung kein ökologisches Bekenntnis mehr, sondern ein Akt wirtschaftlicher Selbstverteidigung. Der Gesetzgeber hat diese Logik längst erkannt und mit dem Solarpaket, den anstehenden Neuerungen im EEG sowie der Einführung von Energy Sharing im Energiewirtschaftsgesetz den regulatorischen Rahmen erheblich erleichtert. Für Unternehmen eröffnet sich ein Zeitfenster, das es zu nutzen gilt.

Downloaded from Blogs on 18.11.2026 05:43h

Die Kilowattstundevom eigenen Dachals sicherste Versicherung

Die zentrale Erkenntnis lautet: Die rechtlichen Hürden für die Eigenversorgung sind beherrschbar. Was viele Unternehmen zurückhält, ist nicht mehr die Regulierung, sonderndie Komplexität der Umsetzung und die Unsicherheit darüber, welches Modell zum eigenen Standort passt.

*„Das regulatorische Zeitfenster für die industrielle Eigenversorgung ist so günstig wie nie zuvor. Mit dem Solarpaket, Energy Sharing ab Mitte 2026 und der Neuregelung derVorgaben fürKundenanlagen hat der Gesetzgeber die wichtigsten Hürden abgebaut. Unsere Erfahrung zeigt aber: Viele Unternehmen unterschätzen die Komplexität der Umsetzung – von der Wahl des richtigen Versorgungsmodells, der richtigen Marktpartner und Lieferanten sowie derBeachtung steuerlicher und bilanzieller Wechselwirkungen. Wer die Kilowattstunde vom eigenen Dach als strategische Versicherung gegen geopolitische Risiken begreift,solltejetzt handeln – nicht erst, wenn der nächste Preisschock kommt", ergänzt**Michael Küper,Partner bei PwC und Experte für Energie- und Klimathemen in Industrie und Gewerbe.*

Was sich 2025 und 2026 geändert hat

Der Gesetzgeber hat in kurzer Folge mehrere Stellschrauben gedreht, die in ihrer Kombination einen spürbaren Unterschied machen.

Die Absenkung der Direktvermarktungsschwelle betrifft Unternehmen, die PV-Anlagen auf Gewerbedächern betreiben. Seit Anfang 2025 war die Direktvermarktung bereits für Anlagen ab 90 Kilowatt verpflichtend, seit Anfang 2026 liegt die Schwelle bei 75 Kilowatt. Das bedeutet: Auch mittelgroße Dachanlagen müssen den

Downloaded from Blogs on 18.11.2026 05:43h

eingespeisten Überschussstrom über einen Direktvermarkter an der Börse veräußern. Wer dies nicht rechtzeitig organisiert, riskiert den Verlust des Vergütungsanspruchs für eingespeiste Mengen. Die praktische Konsequenz ist einDirektvermarktervertrag, der vor Inbetriebnahme der Anlage stehen muss.

Der Smart-Meter-Rollout schafft die technische Grundlage für alles Weitere. Seit 2025 ist der Einbau intelligenter Messsysteme für alle Abnehmer mit einem Jahresverbrauch von mehr als 6.000 Kilowattstunden oder PV-Anlagenmit einer Leistung vonüber 7 Kilowatt Pflicht. Ohne Smart Meter kein dynamischer Tarif, kein Lastmanagement, kein Energy Sharing. Unternehmen sollten den Einbau nicht als bürokratische Pflicht begreifen, sondern als Investition indieSteuerungsfähigkeit.

Dynamische Stromtarife sind seit 2025 von jedem Stromanbieter verpflichtend anzubieten. Für Unternehmen mit flexiblen Verbrauchsprofilen eröffnet das die Möglichkeit, Produktionsprozesse gezielt in Stunden mit niedrigen Börsenpreisen zu verlagern – typischerweise in Zeiten hoher Wind- oder Sonneneinspeisung. Die Einsparungen können erheblich sein, setzen aber ein intelligentes Lastmanagement und die Bereitschaft voraus, Produktionsabläufe an Preissignale zu koppeln.Entsprechende Ansätze können aufgrund technischer und wirtschaftlicher Restriktionen nicht bei jedem produzierenden Unternehmen umgesetzt werden; unsere Erfahrungen zeigen aber, dass an dieser Stelle bei vielen Unternehmen ein signifikantes Potential schlummert.

Die Einführung von Energy Sharing nach § 42c EnWG ab Juni 2026 ist die vielleicht bedeutsamste Neuerung. Erstmals wird es operativ möglich, selbst erzeugten Strom innerhalb eines Quartiers oder Konzessionsgebiets mit anderen Standorten oder Partnern zu teilen, ohne die volle Last der Endkundenbürokratie tragen zu müssen. Für Unternehmen mit mehreren Standorten in räumlicher Nähe – etwa einem Produktionsstandort und einem Logistiklager – eröffnet das die Möglichkeit, Überschüsse sinnvoll zu nutzen, statt sie zu Börsenpreisen einzuspeisen, die oft unter den Gestehungskosten liegen.

Kundenanlage oder öffentliches Netz: Die richtige Infrastruktur für Ihren Standort

Downloaded from Blogs on 18.11.2026 05:43h

Die Neuregelungfür Konstellationen, diesichbislang alsKundenanlagei.S.d.Energiewirtschaftsgesetzeingestuft haben,hatbei vielen Unternehmen die akutenNöte(vermeintlich)beseitigt. Für Unternehmen stellt sichaber nach wie vordieFrage:Wie geht es nach der dreijährigen Übergangsfrist weiter, welches Modell passtin Zukunftzu meinem Standortund wie gehe ich in den kommenden Monaten damitum?

Neben einem Verbleib in der Kundenanlagenmit ungewisser Prognose über den Dreijahres-Zeitraum hinaus,stellen sich viele Unternehmen derzeit die Frage, ob eine Einstufung alsgeschlossenesVerteilernetzeine zukunftsgerichteteOptionist. Die Abgrenzung istdabeinicht nur begrifflich, sondern hat erheblicheoperative undfinanzielle Konsequenzen, insbesondere bei den Netzentgeltenund weiteren netzgebundenen Abgaben/ Umlagen sowie bei der Kommunikation mit Marktpartnern und den Regulierungsbehörden.

EineEinstufung alsKundenanlage erlaubt es einem Unternehmen(noch),Strom an Dritte weiterzuleiten, ohnedabeials Netzbetreiber reguliert zu werden. Das reduziert die administrativen Pflichten und die Kostenbelastung deutlich. Voraussetzung ist allerdingsweiterhin,dass der Standort dieim EnWG vorgegebenen Kriterienerfüllt, insbesondere hinsichtlich der räumlichenAnforderungenund der Hauptnutzungder Infrastrukturdurch den Anlagenbetreiber.

Für Industriestandorte mit mehreren Mietern oder Tochtergesellschaftenan einem Standortkann dieEinstufungalsKundenanlagenach wie vor miterheblichenEinsparungen verbunden sein.Gleichzeitig ergeben sich aus der Neuregelung Implikationen für bestehende Geschäftsmodelle, etwa beiContracting-Vereinbarungen oder bei der Versorgung von Kantinen, Wachschutzunternehmen oder anderen Dienstleistern auf dem Betriebsgelände.

Downloaded from Blogs on 18.11.2026 05:43h

Praxisempfehlung: Lassen Sie eine standortbezogene Analyse erstellen,welche die unterschiedlichenSzenarienund Optionengegenüberstellt: die Versorgung über das öffentliche Netz mit eigenem Erzeugungsanteil, dieMöglichkeiten des (Weiter-)Betriebseiner Kundenanlageoder dieNutzung von Energy Sharing-Lösungenab Juni 2026. Die Analyse sollte dieImplikationen fürNetzentgelte,die weiterenregulatorischen Pflichten und den Umsetzungsaufwand für jedes Szenariogenau beschreiben.

Herkunftsnachweise: Von der Kür zur Pflicht

Die Beschaffung und der Einsatz von Herkunftsnachweisen für Grünstrom entwickelt sich von einem freiwilligen Nachhaltigkeitsinstrument zu einer regulatorischen Notwendigkeit. Mehrere Entwicklungen treiben diese Verschiebung an.

Die Strompreiskompensationundder Industriestrompreissindzunehmend an ökologische Gegenleistungen geknüpft. Unternehmen, die Beihilfen für stromintensive Prozesse erhalten, müssen nachweisen, dass ein bestimmter Anteil ihres Stromverbrauchs aus erneuerbaren Quellen stammt, oder alternativ in die Dekarbonisierung investieren. Die Anforderungen steigen schrittweise an.

Die RED III verschärft die Erneuerbaren-Quoten für industrielle Prozesse, insbesondere dort, wo Wasserstoff eingesetzt wird. Grüner Wasserstoff setzt den Nachweis voraus, dass der für die Elektrolyse verwendete Strom erneuerbar ist – und zwar nicht nur bilanziell, sondern nach den Kriterien der zeitlichen und räumlichen Korrelation.

Auch die ESG-Berichterstattung nach der CSRD fordert zunehmend granulare Nachweise über den Strommix. Pauschale Angaben zum deutschen Durchschnittsmix reichen nicht mehr aus, um Prüfern und

Downloaded from Blogs on 18.11.2026 05:43h

Investoren gegenüber die eigene Klimabilanz glaubhaft darzustellen.

Praxisempfehlung: Bauen Sie eine Beschaffungsstrategie für Herkunftsnachweise auf, die über den reinenZertifikatehandelhinausgeht. Langfristige PowerPurchaseAgreements mit regionalen Erzeugern bieten nicht nur Preisstabilität, sondern liefern gleichzeitig hochwertige Herkunftsnachweise, die den steigenden regulatorischen Anforderungen standhalten.

Corporate PowerPurchaseAgreements: Preisstabilität durch Direktverträge

Ein Corporate PPA ist ein langfristiger Stromliefervertrag zwischen einem Unternehmen und einem Erzeuger erneuerbarer Energie, typischerweise einem Wind- oder Solarpark. Der Vertrag garantiert dem Unternehmen einen festen oder indexierten Preis über eine Laufzeit von üblicherweise sieben bis fünfzehn Jahren und entkoppelt es damitzumindest teilweisevomMarktpreis.

Für die Krisenvorsorge sind PPAs deshalb so wertvoll, weil sie eine kalkulierbare Preisbasis schaffen, die von geopolitischen Verwerfungen an den Gas- und Strommärktenweitgehendunberührt bleibt. Die Kilowattstunde aus einem deutschen Windpark wird nicht teurer, wenn der Suezkanal blockiert ist.

Rechtlich sind PPAs allerdings komplex. Die Vertragsstruktur hängt davon ab, ob der Strom physisch oder virtuell geliefert wird, obdie Erzeugungsanlagegefördert oderungefördertist, und wie das Profilrisiko – also die Abweichung zwischen dem volatilen Erzeugungsprofil des Windparks und dem Verbrauchsprofil des Unternehmens – verteilt wird. Unternehmenkönnen sich an dieser sensiblen Stellenicht auf Standardverträge verlassen, sondernmüssendie Vereinbarung an ihr spezifisches Lastprofil und ihre Risikotoleranz anpassen lassen.

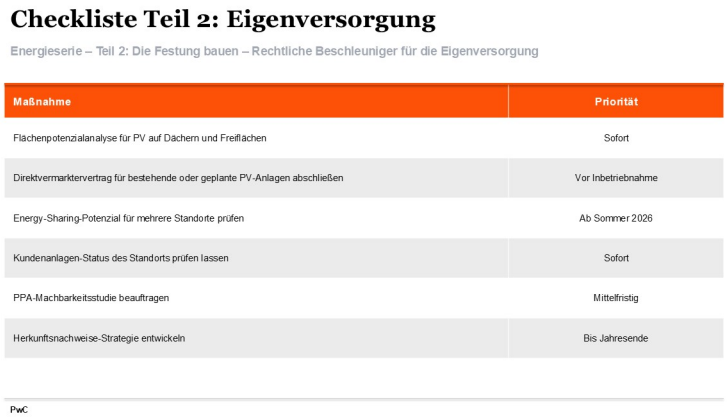
Downloaded from Blogs on 18.11.2026 05:43h

Ansprechpartner:

Michael Küper, Partner bei PwC und Experte für Energie- und Klimathemen bei energieintensiven Unternehmen

michael.kueper@pwc.com

Tel.: +49 171 7664226



Checkliste Teil 2: Eigenversorgung

Energieserie – Teil 2: Die Festung bauen – Rechtliche Beschleuniger für die Eigenversorgung

Maßnahme	Priorität
Flächenpotenzialanalyse für PV auf Dächern und Freiflächen	Sofort
Direktvermarktervertrag für bestehende oder geplante PV-Anlagen abschließen	Vor Inbetriebnahme
Energy-Sharing-Potenzial für mehrere Standorte prüfen	Ab Sommer 2026
Kundenanlagen-Status des Standorts prüfen lassen	Sofort
PPA-Machbarkeitsstudie beauftragen	Mittelfristig
Herkunftsnachweise-Strategie entwickeln	Bis Jahresende

PwC

Schlagwörter

Einkommensteuerrecht, Energiehandel, Energiesteuerrecht