bitkom

Stellungnahme

Januar 2026

AgNes – Orientierungspunkt zu den Netzentgeltkomponenten – Abschnitt Niederspannung

Vorschläge zu 4.2. Kunden in der Niederspannung <100.000 kWh

Welches Modell ist aus Ihrer Sicht geeignet, um Prosumer an der Netzfinanzierung adäquat zu beteiligen, ohne dabei neue Nachteile zu schaffen?

Wir sehen einige Vorteile bei dem Modell eines höheren Grundpreises für Prosumer, wenn es dazu führt, bei allen Kunden den Arbeitspreis zu senken. Um dem Vorwurf der Überbevorteilung großer Anlagen zu begegnen, könnte der Grundpreis auch in Abhängigkeit zum kW-Peak-Wert gestaltet werden. In diesem Fall müsste berücksichtigt werden, dass Lieferanten derzeit keine Information darüber haben, ob die Kunden über eine PV-Anlage verfügen (oder wie groß diese ist) – diese Information müsste standardisiert vom Netzbetreiber in den Stammdaten der Kunden mitgeliefert werden.

Auch die Einführung eines Kapazitätspreises für Prosumer kann sinnvoll sein. Hier ist jedoch zu beachten (S. weiter oben), dass 1) dass eine Überschreitung der gewählten Kapazität immer möglich sein muss, 2) die Kapazitätskomponente nicht der alles dominierende Faktor wird und ggf. 3) um einen dynamischen Arbeitspreis ergänzt werden sollte. Hohe Kapazitätspreise wären für das Ziel der Marktaktivierung von Speichern und bidirektionaler ladepunkte eher hinderlich. Sollte ein Kapazitätspreis für Prosumer eingeführt werden, müssen folgende Voraussetzungen erfüllt werden: Das Modell muss massengeschäftstauglich umsetzbar sein. Zudem müssen allen Marktrollen die Informationen über die Kundenanlage (in Echtzeit) bekannt sein (wichtig für Online-Vertragsabschlüsse). Essenziell ist eine hohe Messwertqualität der Daten sowie deren Verfügbarkeit (für eine reibungslose Abrechnung).

Das Modell der Einführung eines saisonalen Arbeitspreises ist aufgrund der negativen Auswirkungen für die notwendige Wärmewende nicht zu empfehlen.

Trotz des berechtigten Interesses einer angemessenen Beteiligung aller Netznutzer an der Finanzierung eben dieser sollte auch in Zukunft darauf geachtet werden, dass hohe Grundpreise oder Kapazitätspreise keine prohibitiven Effekte für einzelne Geschäftsmodelle entwickeln. So leisten Prosumer einen sinnvollen Beitrag zum Aufbau neuer Erzeugungsanlagen und die Flexibilität von E-Autos und Wärmepumpen kann bei entsprechenden Rahmenbedingungen dazu beitragen, das vorhandene Netz gleichmäßiger zu nutzen.

Welche Auswirkungen auf den Wettbewerb im Haushaltskundenbereich sind zu erwarten?

Mit Blick auf E-Mobilitätskunden wären grundsätzlich keine großen Auswirkungen auf den Wettbewerb zwischen Lieferanten zu erwarten. Bei einem sehr hohen Grundpreis könnte der Anreiz für Investitionen in PV-Anlagen verringert werden, sodass eigentlich wünschenswerte Investitionen unterbleiben könnten.

Wichtig für Lieferanten ist, dass Lieferanten aktuell keine flächendeckende Information darüber erhalten, ob Kunden eine PV-Anlage haben und wie groß diese ist. Um Wettbewerbsverzerrungen zu verhindern, muss diese Information vorhanden sein, da andernfalls der Preisvergleich der Kunden erschwert wird.

Welche Einführungsdauer wird gesehen, wenn alle Fragen geklärt sind?

Ausreichend Vorlauf zur Umstellung der Prozesse, Update der Systeme und Kundeninformation ist unerlässlich. Ein sinnvoller Zeitraum könnte bspw. zwei Jahre sein. Wichtig ist, dass alle notwendigen Informationen über die MaKo übermittelt werden. Wichtig ist auch hier wieder, dass die Voraussetzung für die Einführung die Qualität der Messwerte und die Verfügbarkeit der Daten ist.

Soll der Verteilnetzbetreiber das Verhältnis von Grund- und Arbeitspreis abgesehen von generellen, aber unbestimmten Anforderungen der Angemessenheit und der Diskriminierungsfreiheit frei bestimmen dürfen?

Unserer Ansicht nach sollte der Spielraum so gering wie möglich sein. Ziel ist ein bundesweit möglichst homogenes System, welches Ausnahmen nur für regionale Besonderheiten zulässt. Deswegen sind klare Leitlinien für die Netzbetreiber unerlässlich.

Braucht es hier Leitlinien für die Netzbetreiber?

S.o.

Bitkom vertritt mehr als 2.200 Mitgliedsunternehmen aus der digitalen Wirtschaft. Sie generieren in Deutschland gut 200 Milliarden Euro Umsatz mit digitalen Technologien und Lösungen und beschäftigen mehr als 2 Millionen Menschen. Zu den Mitgliedern zählen mehr als 1.000 Mittelständler, über 500 Startups und nahezu alle Global Player. Sie bieten Software, IT-Services, Telekommunikations- oder Internetdienste an, stellen Geräte und Bauteile her, sind im Bereich der digitalen Medien tätig, kreieren Content, bieten Plattformen an oder sind in anderer Weise Teil der digitalen Wirtschaft. 82 Prozent der im Bitkom engagierten Unternehmen haben ihren Hauptsitz in Deutschland, weitere 8 Prozent kommen aus dem restlichen Europa und 7 Prozent aus den USA. 3 Prozent stammen aus anderen Regionen der Welt. Bitkom fördert und treibt die digitale Transformation der deutschen Wirtschaft und setzt sich für eine breite gesellschaftliche Teilhabe an den digitalen Entwicklungen ein. Ziel ist es, Deutschland zu einem leistungsfähigen und souveränen Digitalstandort zu machen.

Herausgeber

Bitkom e.V.
Albrechtstr. 10 | 10117 Berlin

Ansprechpartner

[redacted]

Verantwortliche Bitkom-Gremien

AK Smart Grids

Copyright

Bitkom 2026

Diese Publikation stellt eine allgemeine unverbindliche Information dar. Die Inhalte spiegeln die Auffassung im Bitkom zum Zeitpunkt der Veröffentlichung wider. Obwohl die Informationen mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurden, besteht kein Anspruch auf sachliche Richtigkeit, Vollständigkeit und/oder Aktualität, insbesondere kann diese Publikation nicht den besonderen Umständen des Einzelfalles Rechnung tragen. Eine Verwendung liegt daher in der eigenen Verantwortung des Lesers. Jegliche Haftung wird ausgeschlossen. Alle Rechte, auch der auszugsweisen Vervielfältigung, liegen beim Bitkom oder den jeweiligen Rechteinhabern.