

EINBLICKE AUS DER CLEVER-PV-COMMUNITY

Praxisreport Solarstrom 2026

Was PV-Betreiber von Direktvermarktung und
automatischer Steuerung erwarten

2.076 Antworten aus der Praxis von
PV-Betreibern in Deutschland

Oktober 2026

Fünf Ergebnisse auf einen Blick

59,7 %

sind grundsätzlich offen für Direktvermarktung.

Das gilt bei automatischem Wechsel und gleichem erwarteten Nettoerlös.

[Seite 4 ›](#)

42,1 %

nennen mehr als 100 Euro zusätzlichen Erlös pro Jahr als Wechselanreiz.

Unter den Befragten ohne eindeutiges Ja zum zuvor beschriebenen Wechselangebot. Daneben sind niedrige Gebühren und laufende Kosten die zweithäufigste genannte Voraussetzung.

[Seiten 5–6 ›](#)

50,0 %

nennen Kompatibilität als besonders wichtige Voraussetzung.

Die Lösung soll mit vorhandenen Wechselrichtern und Speichern funktionieren. Das ist die häufigste Anforderung.

[Seite 6 ›](#)

64,2 %

würden eine automatische Steuerung bei negativen Preisen grundsätzlich zulassen.

23,9 % sagen Ja, weitere 40,3 % stimmen mit selbst festgelegten Grenzen zu.

[Seite 7 ›](#)

61,3 %

zweifeln an rechtzeitig verfügbarer Technik.

Auch Befragte mit vorhandenem Smart Meter sind mehrheitlich skeptisch. Verlässliche Umsetzung ist eine zentrale Aufgabe.

[Seite 9 ›](#)

Was die nächste Phase der Solarenergie im Alltag braucht

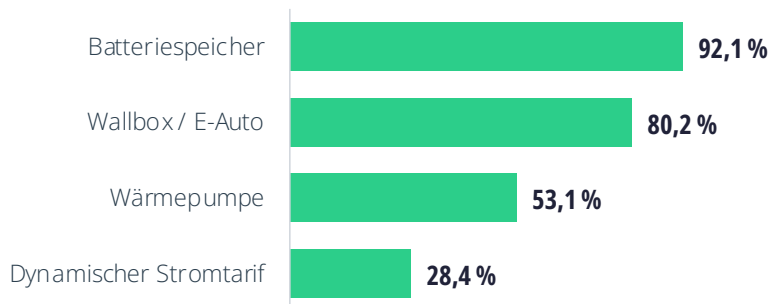
Die geplante EEG-Novelle rückt die Direktvermarktung auch kleiner PV-Anlagen stärker in den Mittelpunkt.¹ Damit stellt sich eine praktische Frage: Wie müssen Angebote gestaltet sein, damit Betreiber ihren Solarstrom einfach, wirtschaftlich und mit der vorhandenen Technik vermarkten können?

Auch für bereits betriebene Anlagen ist diese Frage relevant: Was muss ein Angebot bieten, damit Betreiber mit fester Einspeisevergütung über einen Wechsel nachdenken? Welche Hürden sehen sie?

Dazu haben wir über Newsletter und die clever-PV App zur Befragung eingeladen. Viele Menschen in unserer Community gestalten die Energiewende zu Hause bereits aktiv mit. Ihre Erfahrungen liefern wertvolle Hinweise darauf, was Angebote für einen breiteren Kundenkreis im Alltag leisten müssen.

2.076 Antworten aus einer technisch gut ausgestatteten Community

Ausstattung und Tarifnutzung



73,7 %

betreiben eine Anlage von 7 bis unter 25 kWp.

89,3 %

nennen eine feste EEG-Einspeisevergütung, 0,7 % bereits Direktvermarktung.

Frage „Welche der folgenden Dinge nutzt du heute bereits?“ · „Wie groß ist deine PV-Anlage ungefähr?“ · „Wie wird dein eingespeicherter Solarstrom aktuell vermarktet bzw. vergütet?“

Basis Ausstattung: n = 2.075, Mehrfachauswahl, Selbstauskunft · Anlagengröße: n = 2.076 · Vergütungsart: n = 2.074 · Methodik und Quellen auf Seite 12

¹ BMWi, Pressemitteilung vom 29. Juli 2026 zur EEG-Novelle und zum Netzanschlusspaket · [Quelle öffnen](#)



Wie offen sind diese Betreiber für einen Wechsel, wenn die Abwicklung automatisch erfolgt und der erwartete Nettoerlös gleich bleibt?

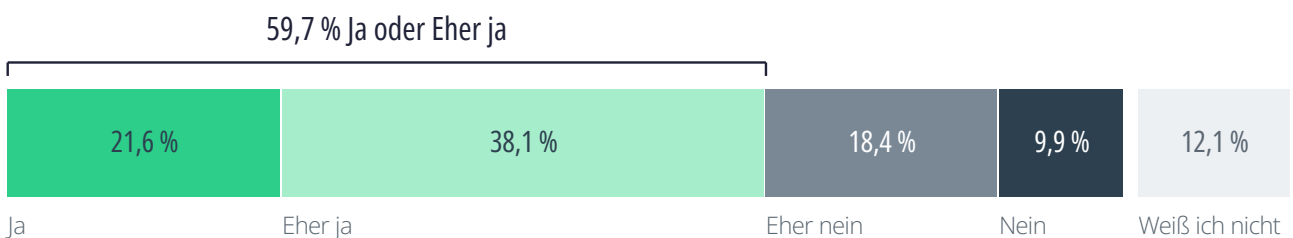
Mehrheitlich offen – schon bei gleichem erwartetem Nettoerlös

Bei der Direktvermarktung verkauft ein Vermarkter den eingespeisten Solarstrom am Strommarkt. 59,7 % beantworten das beschriebene Angebot mit Ja oder Eher ja.

DAS ANGEBOT IM FRAGEBOGEN

Der Wechsel in die Direktvermarktung verursacht für dich keine einmaligen Kosten. Anmeldung und Abwicklung erfolgen automatisch. Nach Abzug aller laufenden Gebühren ist dein erwarteter jährlicher Erlös genauso hoch wie bei einer festen Einspeisevergütung.

Würdest du unter diesen Bedingungen in die Direktvermarktung wechseln?



59,5 %

Auch unter Befragten mit fester EEG-Einspeisevergütung sind es 59,5 % – bereits ohne zusätzlichen erwarteten Nettoerlös.

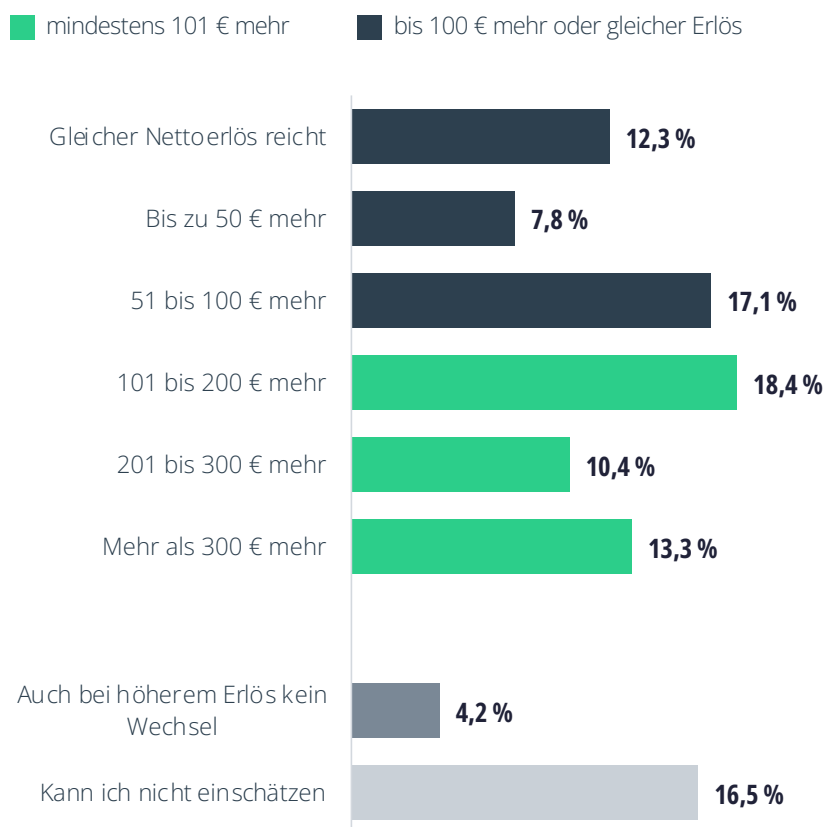
Basis n = 2.070; Ja/Eher ja: 1.235 · Teilgruppe mit fester EEG-Vergütung und gültiger Wechselantwort: 1.101 von 1.849 · Rundungsdifferenzen möglich

→ **Für viele ist ein Wechsel damit grundsätzlich vorstellbar. Welche zusätzlichen Erlöse nennen diejenigen, die noch nicht eindeutig Ja sagen?**

Viele brauchen einen zusätzlichen Erlös als Wechselanreiz

42,1 % der Antwortenden nennen mindestens 101 Euro zusätzlichen Nettoerlös pro Jahr. Die Erwartungen verteilen sich jedoch über unterschiedliche Beträge. Für 12,3 % würde bereits ein gleich hoher Nettoerlös reichen.

Zusätzlicher Nettoerlös pro Jahr, der einen Wechsel interessant macht



EINORDNUNG

Die Frage wurde nur gestellt, wenn das vorherige Wechselangebot nicht mit einem eindeutigen Ja beantwortet wurde.

GLEICHER ERLÖS REICHT

Von den 199 Personen, denen gleicher Nettoerlös reicht, hatten 158 zuvor Eher ja gewählt. Vorsichtige Zustimmung kann also auch ohne Wunsch nach Mehrerlös bestehen.

Frage „Welcher zusätzliche Nettoerlös pro Jahr müsste mindestens zu erwarten sein, damit ein Wechsel in die Direktvermarktung für dich interessant wird? (Mit Nettoerlös meinen wir den Erlös nach Abzug aller Gebühren und laufenden Kosten.)“

Basis n = 1.618 · Teilgruppe ohne eindeutiges Ja zum Wechselangebot; die 447 Ja-Antwortenden übersprangen diese Frage · Mehrerlös nach Abzug aller Gebühren und laufenden Kosten

➔ **Neben dem erwarteten Erlös zählt, wie sich das Angebot im Alltag nutzen lässt. Welche Anforderungen stehen für die Betreiber im Vordergrund?**

Der Wechsel muss einfach sein – und sich finanziell lohnen

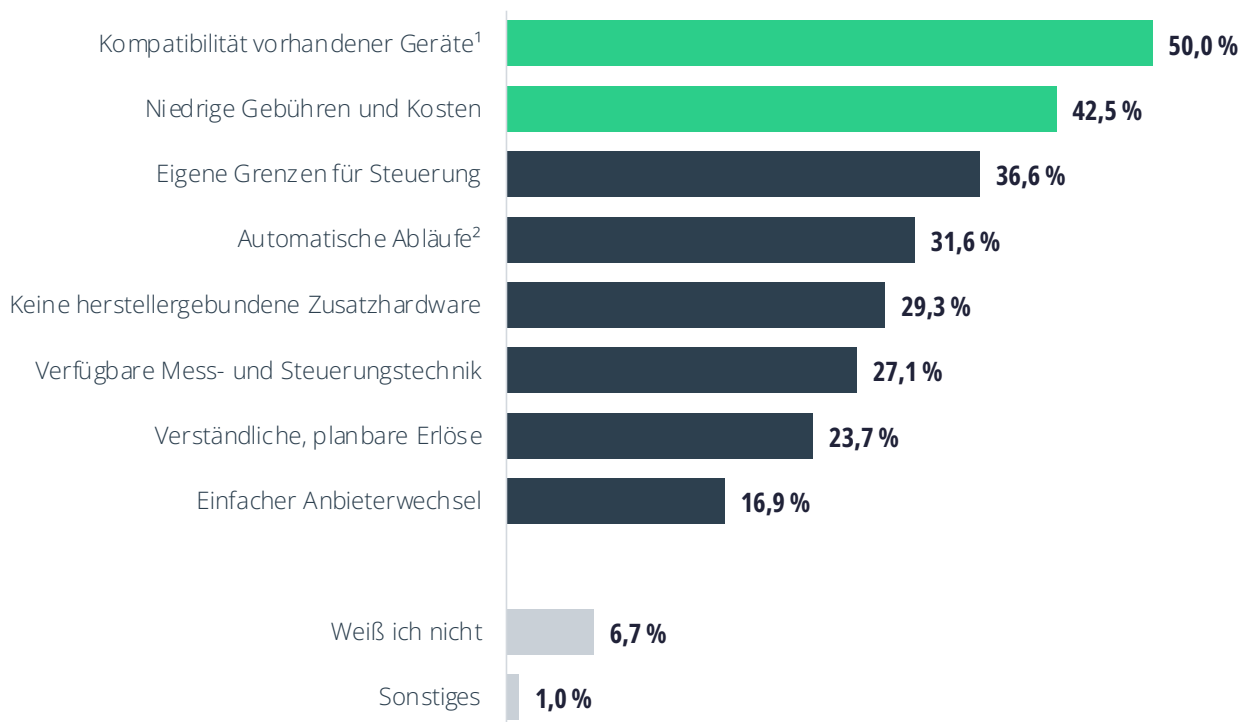
Vorhandene Technik nutzen

50 % wollen vorhandene Wechselrichter und Speicher einbinden. 29,3 % möchten keine zusätzliche herstelleregebundene Hardware. Gerätekompatibilität sollte früh erkennbar sein.

Wirtschaftlich attraktiv

42,5 % nennen niedrige Gebühren und laufende Kosten. 23,7 % wünschen verständliche, planbare Erlöse. Das Angebot sollte Kosten und erwartete Nettoerlöse klar ausweisen.

Welche Voraussetzungen sind besonders wichtig?



Frage „Welche Voraussetzungen sind dir besonders wichtig, damit Direktvermarktung für kleine private PV-Anlagen gut funktioniert?“

Basis n = 2.062 · maximal drei Nennungen · alle Antwortkategorien, teils verkürzt · ¹ Wechselrichter und Speicher · ² Anmeldung, Wechsel und Abrechnung

→ Zu diesen Anforderungen gehört auch die Möglichkeit, eigene Grenzen für die Steuerung festzulegen. Wie viel Automatisierung würden die Betreiber in konkreten Situationen zulassen?

Steuern lassen ja – nach eigenen Regeln

Automatische Steuerung findet Mehrheiten – doch die Zustimmung hat Grenzen. In allen drei abgefragten Situationen ist die Bereitschaft zu Eingriffen mit selbst festgelegten Grenzen größer als die Zustimmung mit einem schlichten Ja.

Dieses Ja gibt jeweils nur rund ein Viertel. Die übrigen rund drei Viertel möchten Grenzen setzen, lehnen die Steuerung ab oder sind unentschieden. Für Anbieter heißt das: Die grundsätzliche Offenheit ist da. Um sie in konkrete Zustimmung zu übersetzen, müssen der Umfang der Steuerung und die eigenen Einstellmöglichkeiten von Anfang an klar sein.

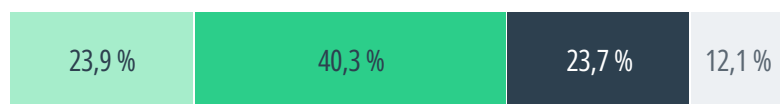
Welche automatischen Steuerungen würden die Befragten zulassen?

☐ Ja
 ☒ Ja, mit selbst festgelegten Grenzen
 ☒ Nein
 ☐ Weiß ich nicht

Negative Börsenpreise

Einspeisereduktion bei negativen Preisen · n = 2.038

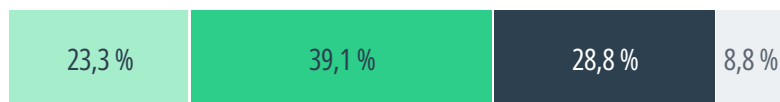
Für Anlagen, auf die die Negativpreisregel bereits Anwendung findet, entfällt dann die Vergütung. Speichern und Eigenverbrauch können eine Alternative sein.



Preisorientierte Speichersteuerung

Speicher nach Strompreisen · n = 2.052

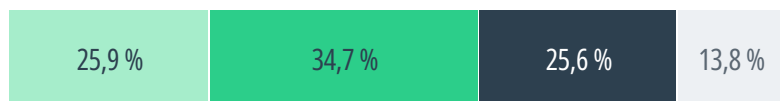
Ein Dienstleister lädt und entlädt den Speicher nach Strompreisen, um Preisunterschiede zu nutzen. Das ist mit PV-Erzeugung und Verbrauch abzustimmen.



Örtlicher Netzengpass

Einspeisereduktion bei Engpass · n = 2.041

Die Einspeisung wird vorübergehend reduziert, um einen Engpass im lokalen Stromnetz zu entlasten. Gefragt war die Haltung zu dieser Situation.



Frage „Welche der folgenden automatischen Steuerungen würdest du grundsätzlich zulassen?“

Basis n = 2.038 / 2.052 / 2.041 · gesamte Hauptstichprobe, auch bei der Speicherfrage

Die Zustimmung zur automatischen Steuerung ist häufig an eigene Grenzen geknüpft.
→ Auch bei den Wechselhürden steht die Steuerung durch einen Vermarkter im Mittelpunkt.

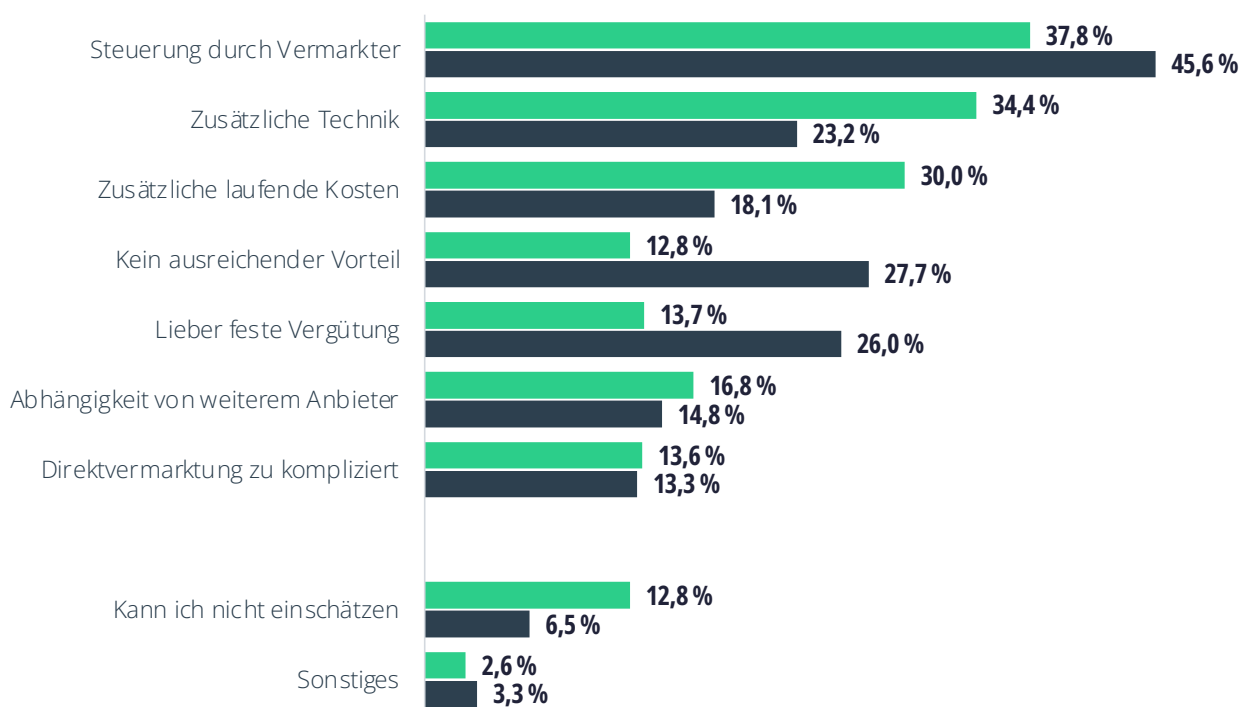
Auch eher Interessierte haben Vorbehalte gegen Vermarktersteuerung

Die Steuerung durch einen Vermarkter ist in beiden Gruppen – sowohl Eher-ja-Antwortenden zum Wechselangebot bei gleichem Nettoerlös wie auch eher oder klar Ablehnenden – die häufigste Hürde. Unter Eher-ja-Antwortenden folgen zusätzliche Technik und laufende Kosten. Wer eher oder klar ablehnt, nennt häufiger einen fehlenden Vorteil oder den Wunsch nach fester Vergütung.

Was spricht gegen einen Wechsel?

■ Eher ja zum Wechselangebot · n = 781

■ Eher nein / Nein · n = 581



Frage „Welche Punkte sprechen für dich gegen einen Wechsel bzw. machen dich dabei unsicher?“

Basis bis zu zwei Nennungen · alle Hürdenkategorien, teils verkürzt · 447 eindeutige Ja-Antwortende übersprangen die Frage; 249 Unentschiedene sind hier nicht gezeigt · Gesamtbasis der Hürdenfrage: 1.611

➔ **Neben den Vorbehalten gegenüber dem Angebot bleibt eine praktische Frage: Steht die benötigte Technik rechtzeitig bereit?**

Auch mit verbautem Smart Meter bleiben Zweifel an rechtzeitig verfügbarer Technik

61,3 % sind eher oder überhaupt nicht zuversichtlich, dass Smart Meter und notwendige Steuerungstechnik für den Wechsel in die Direktvermarktung rechtzeitig verfügbar sein werden. Auch unter Befragten mit installiertem Smart Meter sind 53,8 % skeptisch, ob die insgesamt benötigte Mess- und Steuerungstechnik rechtzeitig verfügbar sein wird.

Zuversicht zur rechtzeitigen Verfügbarkeit der benötigten Technik



Frage „Wie zuversichtlich bist du, dass Smart Meter und die notwendige Steuerungstechnik rechtzeitig verfügbar sind, wenn sie für die Direktvermarktung kleiner PV-Anlagen benötigt werden?“

Basis n = 2.069 · Einfachauswahl · Skepsis = „eher nicht“ und „überhaupt nicht zuversichtlich“

Anteil der Skeptischen nach Smart-Meter-Status



Frage „Ist bei dir bereits ein intelligentes Messsystem („Smart Meter“) vom Netzbetreiber installiert?“ sowie die Frage zur Zuversicht oben

Basis n = 2.015 mit bekanntem Status · Skepsis wie oben · Smart-Meter-Status laut Selbstausskunft · „Noch nicht installiert“ umfasst angekündigte und beauftragte Einbauten; unbekannter Status ausgeschlossen

Was Befragte im Alltag erwarten

Vorhandene Geräte weiter nutzen, Abläufe automatisieren und Speicher, E-Auto und Wärmepumpe sinnvoll einbinden: Drei ausgewählte Freitextantworten machen diese Wünsche anschaulich.

VORHANDENE TECHNIK WEITER NUTZEN



Energiemanagementsystem soll einfach und verständlich zu steuern sein; vor allem kompatibel mit bestehender Technik sein (Wechselrichter, Batterie, Brennstoffzelle, Wallbox)“

AUTOMATISIERUNG MIT EIGENEN EINSTELLUNGEN

„Es ist notwendig, dass es Optionen gibt, die der Anlagenbesitzer einstellen kann, sofern er das möchte. Für die breite Masse wird das ganze nur funktionieren, wenn die gesamte Organisation im Hintergrund automatisch abläuft.“

ALLE GERÄTE IM HAUS ZUSAMMEN DENKEN

„Speicher, E-Autos und Wärmepumpen müssen intelligent eingebunden werden, damit Anlagenbetreiber ihren Überschuss flexibel nutzen können, statt bei negativen Börsenstrompreisen oder Netzüberlastungen einfach abgeregelt zu werden.“

Hinweis Anonymisierte Beiträge mit Zitatfreigabe. Drittes Zitat: Auszug aus einer längeren Antwort. Auswahl zur Illustration; keine Häufigkeitsauswertung.

**Die Beiträge zeigen konkrete Erwartungen an den Alltag: Geräte sollen
→ zusammenarbeiten, die Organisation soll automatisch ablaufen und Solarstrom soll flexibel genutzt werden.**

Die Offenheit ist da. Jetzt müssen die Angebote im Alltag überzeugen.

Fast sechs von zehn Befragten können sich einen Wechsel unter den beschriebenen Bedingungen vorstellen: ohne einmalige Wechselkosten, mit automatischer Abwicklung und bei gleichem erwartetem Nettoerlös. Auch unter Betreibern mit fester EEG-Vergütung ist die Offenheit groß. Die weiteren Antworten zeigen, worauf es bei der Gestaltung konkreter Angebote ankommt.

01 Die vorhandene Technik muss mitspielen

Kompatibilität ist die häufigste Anforderung. Betreiber brauchen früh Klarheit darüber, ob ihre Geräte eingebunden werden können und welche zusätzliche Technik erforderlich ist.

02 Der wirtschaftliche Nutzen muss erkennbar sein

Entscheidend ist, was nach allen Gebühren und laufenden Kosten übrig bleibt. Ein nachvollziehbarer Vergleich mit der bisherigen Vergütung macht den erwarteten Vorteil greifbar.

03 Automatisierung braucht Spielregeln

Kunden sollten erkennen können, was gesteuert wird, welchem Ziel das dient und welche Einstellungen ihnen offenstehen. Das nimmt Vorbehalte ernst, ohne unbegrenzte Eingriffsmöglichkeiten zu versprechen.

04 Vertrauen in den Ablauf schaffen

Die Zweifel an rechtzeitig verfügbarer Mess- und Steuerungstechnik sind groß. Deshalb gehören realistische Zeitpläne und klare Zuständigkeiten ebenso zum Angebot wie die Vermarktung selbst.



VERTIEFUNG FÜR ANBIETER

→ Welche Anbieter kommen für die Vermarktung infrage?

Die [clever-PV Anbieter-Perspektiven 2026](#) vertiefen, wem die Befragten ihren Solarstrom anvertrauen würden, welche Rolle kombinierte Angebote spielen und wie sich Nutzer dynamischer Tarife unterscheiden.

Datengrundlage und Quellen

Erhebung und Auswahl

clever-PV lud über Newsletter und App freiwillig zur Teilnahme ein. Der Export umfasst 2.238 Antworten, davon 2.076 mit vorhandener PV-Anlage und angegebenem Standort Deutschland. Die Abfrage lief vom 6. bis 28. September 2026.

Aussagekraft

Die Befragung gibt Einblick in eine technisch aktive Community. Sie ist ungewichtet und wegen offener, selbst gewählter Teilnahme nicht statistisch repräsentativ für alle PV-Betreiber. Angaben beruhen auf Selbstauskunft; eine eindeutige Prüfung auf einmalige Teilnahme ist nicht möglich.

Die Hauptstichprobe umfasst 129 Anlagen ohne Netzeinspeisung und 15 bereits direkt vermarktete Anlagen.

Bezugsgrößen und Sprunglogik

Leere Antworten werden je Frage ausgeschlossen. Unsichere Antworten bleiben im Nenner. Bei Mehrfachauswahl beziehen sich Anteile auf Antwortfälle. Prozentwerte sind auf eine Nachkommastelle gerundet.

447 eindeutige Ja-Antworten zum Wechselangebot übersprangen die Fragen zu Erlös und Hürden.

Einordnung

Informationstexte zu geltenden und geplanten Regeln gingen einzelnen Fragen voraus.

Widersprüchliche Mehrfachnennungen blieben in der Rohzählung erhalten. Zitate sind eine freigegebene Auswahl.

Fragebasen der Gesamtverteilungen

Thema	Gültige Antworten
Wechselangebot / Anforderungen	2.070 / 2.062
Zusätzlicher Nettoerlös	1.618
Steuerung: Preise / Speicher / Netz	2.038 / 2.052 / 2.041
Wechselhürden / Technikzuversicht	1.611 / 2.069
Ausstattung / Vergütungsart	2.075 / 2.074

Quelle: clever-PV, Befragung „Solarstrom im Wandel: Was funktioniert in der Praxis?“, Originalexport, Fragebogen und Verzweigungen. Auswertungsstand: 8. Oktober 2026.