

Zum NewsLetter 364 vom 2. Oktober 2025

Interview mit Jamin Spörri,
Leiter Verkauf Home Energy, Solstis Energy AG, Referent am Tageskurs Zusammenschluss
zum Eigenverbrauch (ZEV) / Lokale Elektritätsgemeinschaften (LEG)

«Mit vZEV und LEG ergeben sich neue Chancen»

Der Zusammenschluss zum Eigenverbrauch (ZEV) ist ein Energie-Management-Modell, bei dem die Bewohnerinnen und Bewohner von einem oder mehreren Gebäuden vor Ort erzeugte Elektrizität selbst verbrauchen. Seine Einführung erfolgte 2018. Ergänzend steht seit 1. Januar 2025 eine virtuelle Variante (vZEV) zur Verfügung. Ab Januar 2026 lassen sich zudem Lokale Elektritätsgemeinschaften (LEG) gründen. Eine gute Übersicht im Dschungel der Akronyme bietet der [Tageskurs Zusammenschluss zum Eigenverbrauch \(ZEV\) / Lokale Elektritätsgemeinschaften \(LEG\)](#). Er findet am 28. Oktober 2025 im BKW-Hauptsitz in Bern statt. Jamin Spörri stellt in seinem Referat ein Praxisbeispiel zu ZEV/vZEV/LEG vor.



Weshalb reicht ZEV nicht? Welche Praxiserfahrungen zeigten Ihnen und Ihrem Unternehmen, dass es auch vZEV und LEG braucht?

In vielen Fällen ist ein ZEV die richtige Wahl. Es kann aber Objekte geben, bei denen durch baulich bedingte Massnahmen ein ZEV nicht realisiert werden kann. Da sehen wir grosses Potenzial im vZEV, welches dank Smart Meters den Kreis der Beteiligten erweitert. Die reine Verteilung von Solarstrom an angrenzende Liegenschaften, wie es der ZEV vorsieht, sehen wir im Moment im Einfamilienhaus nicht als sehr gewinnbringend, da die administrativen Aufwände auf den Endkunden zurückfallen. vZEV eröffnet diesbezüglich neue Chancen

LEG, welchen auch das öffentliche Stromnetz zur Verfügung steht, öffnen einen neuen Markt. Diese Art den Solarstrom zu verteilen, kannten wir bis anhin nicht. Gleich wie im vZEV, decken LEG einen spezifischen Nischenmarkt ab. Wir sehen das Potenzial vor allem bei Gemeinden und Landwirtschaftsbetrieben.

Welches sind die Leistungen, die die Solstis Energy AG rund um die Gründung dieser Zusammenschlüsse und Gemeinschaften erbringt? Wie leisten Sie nach der Gründung Unterstützung?

Unsere Dienstleistung umfasst die gesamte Projektabwicklung, vom ersten Kontakt bis zum Betrieb über die gesamte Lebensdauer der Anlage. Nach der Gründung der Gemeinschaft bieten wir gemeinsam mit pi-systems, einem Tochterunternehmen der BKW, eine Abrechnungslösung für unsere Endkunden an, damit so wenig Mehraufwand wie möglich entsteht.

Betätigt sich Ihr Unternehmen auch aktiv als «Matchmaker»? Machen Sie sich selbst auf die Suche nach geeigneten Partnern für eine ZEV oder eine LEG?

ZEV bieten wir am Markt aktiv an. Für LEG haben wir keine «Matchmaker» Plattform.

Wie bekannt sind ZEV und LEG aktuell? Gibt es noch grundsätzliche Missverständnisse, die man mit Kursen wie jenem des energie-cluster.ch ausräumen muss?

ZEV ist grundsätzlich gut bekannt. Beim vZEV und LEG gibt es aber noch grossen Informationsbedarf. Wir haben bei uns einen Rechner entwickelt, der in der Beratung aufzeigt, ob ein ZEV oder ein vZEV die wirtschaftlichere Variante ist. Ein Missverständnis, das wir oft antreffen, ist die Meinung, ein vZEV sei eine «einfache» Lösung. Bezüglich Energiemanagement ist das vZEV anspruchsvoll. Es kursieren viele verschiedene Ansichten und Meinungen, was möglich ist und was nicht. Bezüglich dem LEG sehen wir die grössten Herausforderungen im «Matchmaking».

Für beide neuen Varianten fehlt uns aktuell die Transparenz am Markt. Es ist mit grossem Aufwand verbunden, dem Endkunden eine preislich abgesicherte Lösung anbieten zu können, da die Tarife von VNB zu VNB (Verteilnetzbetreiber) unterschiedlich sind und es schwierig ist, bei einer Suche auf den jeweiligen Plattformen Klarheit zu schaffen.

Wieviele ZEV konnten Ihr Unternehmen schon betreuen? Haben Sie auch schon LEG «im Ofen», welche nur noch auf das Inkrafttreten der entsprechenden Gesetze warten?

Wir haben aktuell ungefähr 50 ZEV realisiert. Bezüglich LEG hatten wir ein paar wenige Anfragen, jedoch noch keine konkreten Vorhaben.

In Ihrem Referat werden Sie ein Praxisbeispiel zu ZEV/vZEV/LEG vorstellen. Können Sie uns schon verraten, in welcher Region es sich befindet, wie weit das Projekt schon fortgeschritten ist und was die prägnantesten Eckwerte sind?

Ich werde mehr als ein Beispiel mitbringen. Sicherlich ein realisiertes vZEV und ein realisiertes ZEV, damit wir die beiden Arten miteinander vergleichen können.

Welche konkreten Erwartungen hat die Solstis Energy AG im Zusammenhang mit ZEV, vZEV und LEG? Gehen Sie davon aus, dass die Betreuung dieser Gemeinschaften für Sie an Wichtigkeit stark zunehmen wird?

ZEV wird nach wie vor einen sehr wichtigen Anteil haben bei uns. vZEV sehen wir in sehr spezifischen Situationen als zielführend und werden dieses auch so einsetzen und bewerben. Dazu, wie sich der Markt für LEG verhält, können wir aktuell noch keine fundierte Aussage machen.

Kontakt:

Jamin Spörri
Stv. Geschäftsleiter Deutschschweiz
Leiter Verkauf Home Energy
Solstis Energy AG
Westbahnhofstrasse 3
4500 Solothurn

Tel. +41 58 477 81 13
E-Mail jamin.spoerri@solstis-energy.ch