

B | K

BRAHMS & KOLLEGEN



WINDENERGIE BIS 750 KW – WELCHE VERMARKTUNGSMÖGLICHKEITEN ERGEBEN SICH?

WINDENERGIETAGE Linstow

6./7. November 2018

WINDENERGIE BIS 750 KW – WELCHE VERMARKTUNGSMÖGLICHKEITEN ERGEBEN SICH?



Gliederung

1. Einleitung
2. Vorteile ... aber was gilt es zu beachten?
3. Geschäftsmodelle
4. Fazit

1. EINLEITUNG

RECHTLICHER RAHMEN UND TARIFE

- **Kein Ausschreibungsverfahren!** Der anzulegende Wert von EE-Anlagen bis 750 kW Nennleistung muss nicht in einem Ausschreibungsverfahren ermittelt werden
- §§ 46-46b EEG regeln den anzulegenden Wert für Windenergieanlagen an Land, die nicht dem Ausschreibungsverfahren unterliegen (= bis zu 750 kW Nennleistung)
- Inbetriebnahme bis Ende 2018
 - Anzulegender Wert: 4,66 ct€/kWh
 - In den ersten fünf Jahren ab Inbetriebnahme: 8,38 ct€/kWh
 - Bei Unterschreitung des Referenzertragswertes: Verlängerung der Dauer der höheren Vergütung in zwei Stufen
 - Degressionen

EINLEITUNG

RECHTLICHER RAHMEN UND TARIFE

■ Inbetriebnahme ab 2019

- Anzulegender Wert bestimmt sich nach dem Durchschnitt der Gebotswerte des jeweils höchsten noch bezuschlagten Gebotes für WEA an Land aus dem Vorvorjahr.
- Also in 2019: 4,63 Ct/kWh

→ Welche Vermarktungsmöglichkeiten ergeben sich?

- Vollständige Direktvermarktung und Inanspruchnahme der Marktprämie
- Direktversorgung, d.h. Lieferung an einen Dritten außerhalb des Netzes
- Eigenversorgung, durch eigenständigen Verbrauch des erzeugten Stromes
- Sektorenkopplung, d.h. Umwandlung in ein anderes Medium

1. VORTEILE ... ABER WAS GILT ES ZU BEACHTEN? VORTEILE FÜR WEA UNTER 750 KW ALLGEMEINE RISIKEN ANFORDERUNGEN

VORTEILE

VORTEILE FÜR WEA UNTER 750 KW

- Bessere Kalkulierbarkeit ohne Ausschreibungsverfahren
 - Kein Risiko des Ausschlusses aus dem Ausschreibungsverfahren
 - Kein Risiko, dass das Projekt keinen Zuschlag erhält
 - Kein Tarifrisko
 - Höhere Einspeisetarife als im Ausschreibungsverfahren sind wahrscheinlich

- Leichtere Realisierbarkeit
 - Weniger Entwicklungsaufwand
 - Bei weniger als 50m Nabenhöhe ist keine BImSchG-Genehmigung erforderlich
 - Transport, Errichtung und Demontage sind weniger aufwändig

- Regime der negativen Strompreise nicht anwendbar
 - Es muss jedoch sichergestellt sein, dass keine **Anlagenzusammenfassung** erfolgt

VORTEILE... ABER WAS GILT ES ZU BEACHTEN ALLGEMEINE HERAUSFORDERUNGEN

- Allein die finanzielle Förderung nach dem EEG wird im Regelfall nicht zu einer ausreichenden Wirtschaftlichkeit führen.

- Alle Vermarktungsmöglichkeiten bedingen:
 - Insolvenzrisiko des Vertragspartners ist zu beachten, (höheres Risiko im Vergleich zu Direktvermarkter und Netzbetreiber)
 - Kein vergleichbar hoher Schutz, dass der Gesetzgeber die Bedingungen der Vermarktung nachträglich ändert (bspw. Anpassung der Stromsteuerbefreiung)
 - Mit der Vermarktung geht in der Regel die Einhaltung weiterer energiewirtschaftsrechtlicher Pflichten einher (bspw. Meldepflichten, Erhebung von Umlagen)
 - Zwingend ist die Entwicklung der Strompreise in die Wirtschaftlichkeit einzubeziehen sowie die Belastung mit Strompreisbestandteilen des Letztverbrauchers

3. GESCHÄFTSMODELLE

EIGENVERSORGUNG

DIREKTLIEFERUNG

EINSPEISUNG IN DAS ÖFFENTLICHE
NETZ

LEISTUNGSSPEKTRUM FÜR
PROJEKTENTWICKLER

- Für wen interessant?
 - Landwirtschaftliche und gewerbliche Betriebe mit hohem Strombedarf
 - „Grünes“ Image
 - Ermöglicht weitgehende Netzautarkie
- Wie kann der erzeugte Strom verwertet werden:

Eigenversorgung

Direktlieferung

Einspeisung in das
öffentliche Netz

- **Eigenversorgung: Identität zwischen Betreiber und Verbraucher**

- Vorteile:
 - Vermeidung von Strompreisbestandteilen
 - Gewisse Unabhängigkeit vom Netz der allgemeinen Versorgung

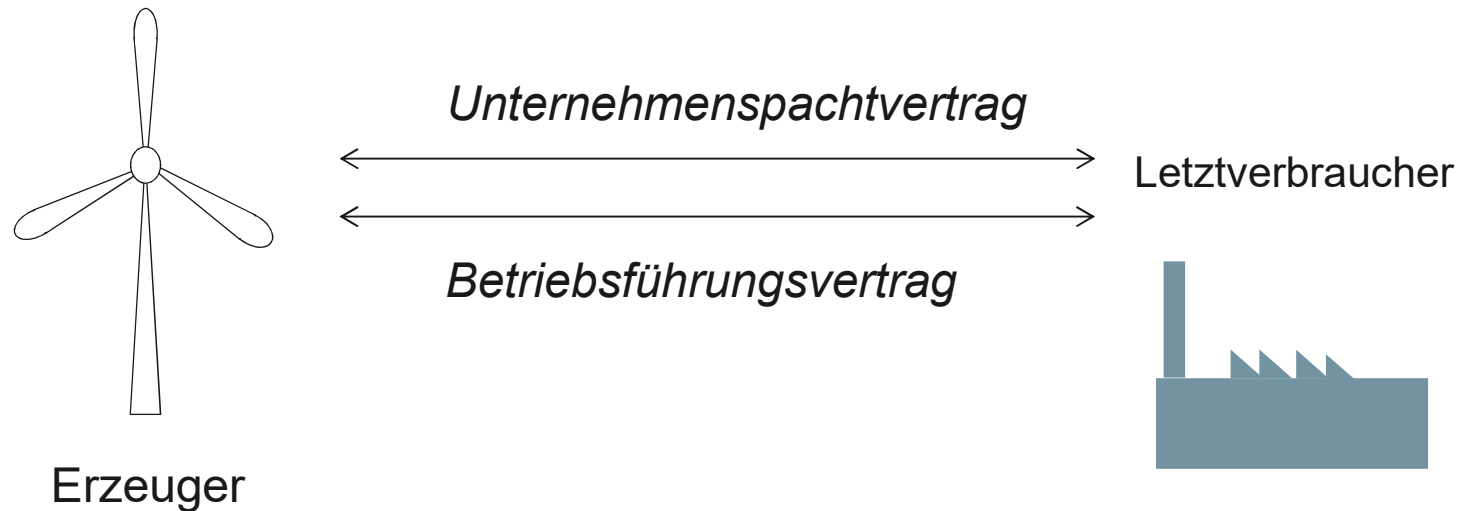
- Umfang der möglichen Verringerung der Kosten:
 - Vollständige Autarkie wird selten erreicht
 - Weiterhin Strombezug aus dem Netz der allgemeinen Versorgung erforderlich
 - Vermeidung der auf den Arbeitsentgelten umgelegten Strompreisbestandteile (KWKG-Umlage, Offshore-Haftungsumlage, Umlage nach § 18 AbLaV, Umlage nach § 19 Abs. 2 StromNEV, Konzessionsabgaben etc.)
 - Für den Strombezug aus einer WEA besteht die Möglichkeit anteilig sowohl die EEG-Umlage als auch die Stromsteuer zu vermeiden.

- **Mögliche Umsetzung durch ein Pacht- und Betriebsführungsmodell**

- Worauf ist zu achten?
 - Letztverbraucher muss die Erzeugungsanlage als Eigenerzeuger betreiben und den erzeugten Strom selbst im unmittelbaren räumlichen Zusammenhang zu der Stromerzeugungsanlage verbrauchen.
 - Sog. Eigenstromprivileg nur, wenn nicht durch ein Netz der allgemeinen Versorgung durchgeleitet wird.

- „*Unmittelbare räumliche Nähe*“ wird seitens der BNetzA sehr eng ausgelegt, bereits die Querung einer Straße oder anderer natürlicher Gegebenheiten soll genügen.
 - Als Beispiel wird u.a. die Querung eines Flusses bzw. einer Straße angegeben
 - ggf. Betrachtung der Netzstruktur, da doppelte Netze vermieden werden sollen
 - Wie kann eine Eigenversorgung erreicht werden?

EIGENVERSORGUNG IM RAHMEN EINES PACHT- UND BETRIEBSFÜHRUNGSMODELLS



- Nicht zwingend notwendig, dass der Betreiber auch Eigentümer der WEA ist.
- Verpachtung der Windenergieanlage(n) an den Letztverbraucher
- Die technische und kaufmännische Betriebsführung kann zurück übertragen werden.
- Wichtig ist, dass aber das wirtschaftliche/unternehmerische Risiko des Anlagenbetriebs beim Betreiber/Letzterverbraucher liegt.
 - Eine Rückübertragung des Ertragsrisikos ist nicht möglich!

- **Direktlieferung: Lieferverhältnis zwischen WEA-Betreiber und Letztverbraucher**
- Vorteile
 - Vermeidung von bestimmten Strompreisbestandteilen
 - Aber EEG-Umlage fällt an!
 - Gewisse Unabhängigkeit vom Netz der allgemeinen Versorgung

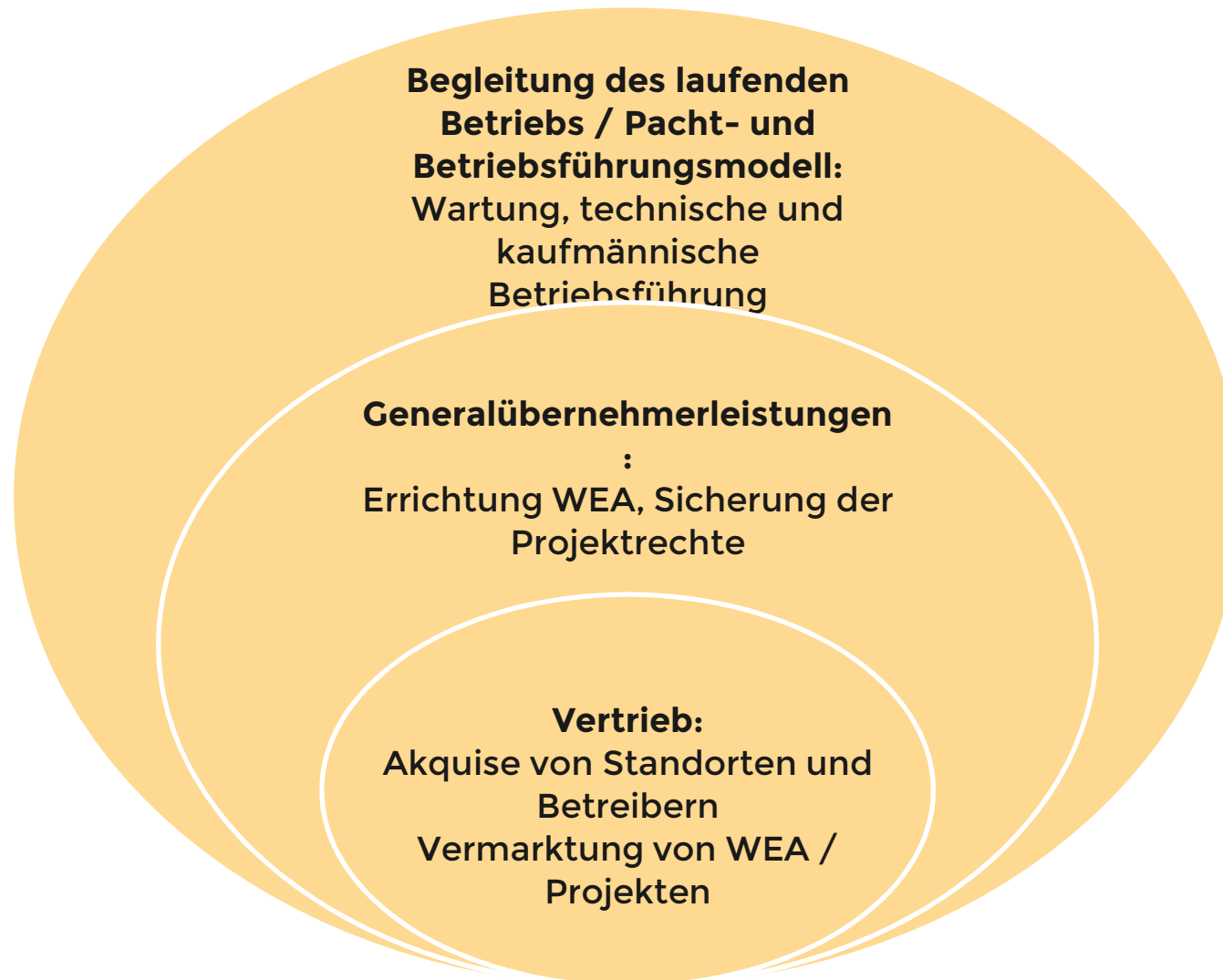
Stromliefervertrag (wesentliche Inhalte)

- Regelungen zur Voll- oder Teilversorgung + besondere Anforderungen für den Fall der Inanspruchnahme der Ausfallvergütung + Tragung volle EEG-Umlage
- Anforderungen an den Stromliefervertrag:
 - Vertragsdauer, Preisanpassung, Kündigungstermin und Kündigungsfristen sowie Rücktrittsrechte
 - Erbringende Leistungen + Wartungsdienste
 - Haftungs- und Entschädigungsregelungen, Unentgeltlichen Lieferantenwechsel
 - Aktuelle Informationen über die geltenden Tarife und Wartungsentgelte, Information zur Streitbeteiligung

EINSPEISUNG IN DAS NETZ DER ALLGEMEINEN VERSORGUNG



- Netzanschluss mit dem örtlichen Netzbetreiber
 - Netzanschlusszusage
 - Netzanschlussvertrag
- Ab 100 kW: zwingende Direktvermarktung
- Ggfs. regionale Direktvermarktung mit Stromsteuerbefreiung (Änderungen geplant)
- Einspeisetarif nach EEG
- Sämtliche Strompreisbestandteile fallen an



4. FAZIT

- Unterschiedliche Vermarktungsoptionen für Anlagen bis 750 kW
- Kein Ausschreibungsverfahren zur Festlegung der Tarife
- Risiko der Anlagenzusammenfassung
- Interessanter potentieller Kundenkreis
- Beachte strenge Kriterien für Eigenversorgung
- Variables Leistungsspektrum (von reinem Vertrieb an Eigenversorger bis zu eigenem Betrieb im Rahmen eines Pacht- und Betriebsführungsmodells) mit der jeweiligen Wertschöpfung.

VIELEN DANK FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT

B | K
BRAHMS & KOLLEGEN



Catharina Post, LL.M.
Rechtsanwältin

BRAHMS & KOLLEGEN Rechtsanwälte
Kaiserliche Postdirektion
Französische Str. 12 | 10117 Berlin

Tel. +49 (0)30 20 188 328
Mail post@brahms-kollegen.de
Web www.brahms-kollegen.de