

19. Juni 2012

Windbranche stellt sich dem freien Markt

16. windcomm werkstatt über Strategien zur Direktvermarktung von Windstrom

HUSUM/ ITZEHOE – Sofort einsteigen? Zunächst abwarten? Aber mit welcher Form der Direktvermarktung erziele ich den besten Preis? „Direktvermarktung von Windstrom“ war das Thema der 16. windcomm werkstatt. Sechs Experten informierten im IZET Innovationszentrum Itzehoe das Fachpublikum aus Windparkbetreibern, Vertreter von Banken, Versicherungen und Planungsbüros über Hintergrund und Anwendung der Direktvermarktungs-Paragrafen im Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG), die seit 1. Januar 2012 gelten. Die Netzwerkagentur windcomm schleswig-holstein mit Sitz in Husum hatte 45 Teilnehmer zu der halbtägigen Fortbildungsveranstaltung eingeladen. Fachanwalt Dr. Jürgen Punke, der in seinem Vortrag die wichtigen Passagen des EEG zusammenfasste, sprach aus, was alle vermuteten: „Die geförderte Direktvermarktung ist der Beginn des Ausstiegs aus der geförderten Stromvergütung.“

Durch das so genannte Marktprämienmodell wurde es mit dem EEG 2012 für Windparkbetreiber finanziell attraktiv, ihren Strom an einen Stromhändler zu verkaufen, statt sich die erzeugten Kilowattstunden vom Netzbetreiber in fester Höhe vergüten zu lassen. Ein Wechsel zwischen Direktvermarktung und EEG-Vergütung ist monatlich möglich. Damit, so drückte es Dr. Jürgen Punke aus, „schickt der Gesetzgeber die Erneuerbaren Energien auf die Spielfläche des Übens mit dem freien Markt“. Die Mehrheit der Windmüller hat sich bereits auf diese Spielfläche begeben, mehr als 60 Prozent der in Deutschland installierten Windenergie-Leistung sind zur Direktvermarktung angemeldet.

Helge Maas, Wirtschaftsingenieur an der Universität Flensburg, erklärte die Mechanismen des Stromhandels: Energie ist vormittags sehr begehrt und damit teuer, nachts dagegen günstig zu haben. Das spiegelt sich in den Spotmarkt-Preisen an der Europäischen Strombörse in Leipzig wider, wo die meisten Stromhändler den Windstrom ihrer Kunden verkaufen. Hier schließen Energieversorger kurzfristige Verträge bis hin zu Einzelstunden- oder Viertelstunden-Kontrakten ab, um die Energieverbrauchsspitzen am Vormittag und Nachmittag zu bedienen. Maas hält die Anreize zur Direktvermarktung für das richtige Instrument, die Erneuerbaren Energien in den Markt zu integrieren. „Dadurch wird mehr Strom aus erneuerbaren Quellen an der Strombörse gehandelt, und der Anteil grünen Stroms am Energiemix insgesamt steigt.“

Um am Börsengeschehen teilnehmen zu können, muss der Stromhändler die Windparks seines Portfolios genau kennen. Er benötigt Leistungsdaten jeder einzelnen Windkraftanlage, um auf Basis von Wetterdaten Leistungsprognosen errechnen und den Windstrom im

Pressemitteilung

Voraus an der Börse handeln zu können. Heiko Ibs von der Berliner Stromhandelsgesellschaft GESY Green Energy Systems, die bereits 3.000 MW Windstrom an der Strombörse vertreibt, machte klar, dass durch den notwendigen viertelstündlichen Datenaustausch eine Breitbandnetz-Anbindung für Windparkbetreiber von Vorteil, ja fast schon Voraussetzung für die Direktvermarktung ist.

Über die Direktvermarktung nach § 39 EEG, das Grünstromprivileg, wie es im Gesetz heißt, referierte Thomas Gaude von der Nord Stadtwerke GmbH. Dieser Stadtwerkeverbund wirbt beim Endverbraucher aktiv damit, Windstrom aus der Region zu liefern. Seinen Windstrom direkt an einen Energieversorger zu verkaufen, der daraus ein Ökostrom-Paket für den Endkunden schnürt, ist bereits seit der EEG-Novelle von 2009 möglich, jedoch nicht mit einer so attraktiven Marktprämie verbunden wie die Direktvermarktung über einen Stromhändler. Eine Vermarktung über das Grünstromprivileg lohnt sich vor allem für die Besitzer älterer Windkraftanlagen mit entsprechend niedriger EEG-Vergütung.

Ob Marktprämie oder Grünstromprivileg - wichtig ist, dass im Vertrag genau geregelt ist, wie viel Geld der Windmüller für seinen Strom bekommt und was er dafür tun muss. Darauf wies Fachanwalt Dr. Modest von Bockum hin. Zum Beispiel sollte vertraglich festgelegt sein, wie schnell der Ausfall einer Windkraftanlage angezeigt und wie schnell die Reparatur veranlasst werden soll. Jeden Direktvermarktungsvertrag juristisch prüfen zu lassen, empfehlen nicht nur die Anwälte unter den Referenten, sondern auch Mike Breuel von der VR Bank Niebüll. Er wies nachdrücklich darauf hin, dass auch der Finanzierer an der Entscheidung über einen Wechsel zur Direktvermarktung beteiligt werden sollte. „Der Markt ist noch neu, Stromhändler schießen wie Pilze aus dem Boden“, gab er zu bedenken und empfahl, die Bonität des Vertragspartners prüfen zu lassen. Grundsätzlich würde seine Bank ihren Kunden jedoch empfehlen, in die Direktvermarktung einzusteigen, denn sie biete die Möglichkeit, höhere Einnahmen zu erzielen. Mehreinnahmen, die – so das Fazit der Veranstaltung – nur durch sorgfältiges Prüfen der Verträge und mit Hintergrundwissen über den rechtlichen Rahmen und die Mechanismen des Strommarktes zu Stande kommen. „Mit unseren Fortbildungsveranstaltungen wie der windcomm werkstatt machen wir die Windparkbetreiber, Planer und Berater fit für eine Zukunft, in der sie unabhängig von staatlicher Förderung sind“, erklärte windcomm-Projektmanagerin Sina Clorius.

Bei der nächsten Veranstaltung der windcomm schleswig-holstein wird es um die Finanzierung von Windpark-Projekten gehen. Die Fachtagung windWERT findet am 28. August 2012 im Kieler Schloss statt. Auch hier wird die Direktvermarktung eine Rolle spielen. Weitere Informationen unter www.windcomm.de.

Bild Windcomm_WS_Maas.jpg, Foto: Andreas Birresborn/ windcomm

Pressemitteilung

Bildunterschrift: Helge Maas von der Universität Flensburg erläuterte die Mechanismen des Strommarktes. Foto: Andreas Birresborn/ windcomm

Kontakt: *windcomm schleswig-holstein* - Netzwerkagentur Windenergie, Schloßstraße 7, 25813 Husum, E-Mail: info@windcomm.de, Internet: www.windcomm.de, V.i.S.d.P.: Dr. Matthias Hüppauff