



September
2019

Checkliste: Direktvermarktungs- verträge bei 20+ Anlagen

Was müssen Windenergieanlagenbetreiber beim Abschluss eines Direktvermarktungsvertrages für Anlagen ohne EEG-Vergütung beachten und was ist sonst noch wichtig?

20 Fragen und Antworten



Bundesverband WindEnergie

Impressum

Bundesverband WindEnergie e.V.
Neustädtische Kirchstraße 6
10117 Berlin
030 21234121 0
info@wind-energie.de
www.wind-energie.de

Foto

Istockphoto/Susanne B

Haftungsausschluss

Die in diesem Papier enthaltenen Angaben und Informationen sind nach bestem Wissen erhoben, geprüft und zusammengestellt. Eine Haftung für unvollständige oder unrichtige Angaben, Informationen und Empfehlungen ist ausgeschlossen, sofern diese nicht grob fahrlässig oder vorsätzlich verbreitet wurden.

Ansprechpartnerin

Philine Derouiche
Fachreferentin Energierecht
p.derouiche@wind-energie.de

Datum

September 2019

Hintergrund

Mit Ablauf des Jahres 2020 endet für die ersten Windenergieanlagen, die bis einschließlich 31.12.2000 installiert wurden, ihren EEG-Vergütungsanspruch. Ein wirtschaftlich sinnvoller Weiterbetrieb ist nur dann möglich, wenn die Betreiber ihre Betriebskosten am Markt erwirtschaften können.

Es gibt für diese Anlagen verschiedene Möglichkeiten, den produzierten Strom außerhalb des EEG zu vermarkten. Hierzu hat der BWE bereits ein Leitfaden erstellt mit dem Titel: „*Erlösoptionen außerhalb des EEG: Eigenversorgung – Direktvermarktung – Power-to-X und Regelleistung*“.

Viele der Weiterbetriebsanlagen werden auch aufgrund der rechtlichen Probleme der vielen übrigen Vermarktungsoptionen¹ den Weg der Direktvermarktung für ihren Strom wählen. Anlagenbetreiber sollten die Angebote der Direktvermarkter eingehend prüfen. Es sollte ihnen hierbei aber auch bewusst sein, dass die Vermarktung ihrer Anlagen außerhalb des EEG und im Vergleich zu neueren, leistungsstärkeren Anlagen auch für die Direktvermarkter weniger attraktiv ist.² Mit der nachfolgenden Check-Liste soll den Anlagenbetreibern ein Überblick über die wichtigsten Fragen im Zusammenhang mit der Direktvermarktung im Weiterbetrieb gegeben werden. Dieses Papier erhebt hierbei keinen Anspruch auf Vollständigkeit und Verbindlichkeit und ersetzt insbesondere nicht eine Einzelfallprüfung und Bewertung und ggf. erforderliche Rechtsberatung.

Bei der Direktvermarktung für Anlagen 20+ hat der Direktvermarkter (DV) zwei Vermarktungsmöglichkeiten des Stroms: Stromhandels-Direktvermarktungsverträge (Stromhandels-DVV) und Industriekunden-Direktvermarktungsverträge (Industriekunden-DVV), die jeweils Vor- und Nachteile für den Anlagenbetreiber haben.

	Stromhandels-DVV	Industriekunden-DVV
	Verkauf des Stroms durch den DV an der Strombörse	Verkauf des Stroms durch den DV an einen Industriekunden
Vorteile	<ul style="list-style-type: none"> Chancen des Marktes 	<ul style="list-style-type: none"> Feste planbare Vergütung über vertragliche Laufzeit Vergütung auch bei negativen Strompreisen (wird allerdings eingepreist) „EEG light“ Variante möglich (Ähnlichkeit zur bisherigen Struktur durch Festlegung der Vergütung)
Nachteile	<ul style="list-style-type: none"> Risiken des Marktes Vergütung ist hoch variabel pro Monat (von wenigen €/MWh bis über 30 €/MWh) Keine Vergütung bei negativen Strompreisen (Erhöhung der Weiterbetriebskosten einer WEA) = Verringerung der Durchschnittserlöse 	<ul style="list-style-type: none"> Zumeist keine Preisoptimierung am Strommarkt (es sei denn, Direktvermarkter und Industriekunde haben ebenfalls variablen Preis vereinbart) Möglicherweise höhere Instandhaltungskosten durch zugesicherte Liefermenge
Zeiträumen	<ul style="list-style-type: none"> Abschluss bis spätestens Herbst 2020 In Abhängigkeit zu Investitionsbedarf 	<ul style="list-style-type: none"> Abschluss voraussichtlich in 2019 bis Anfang 2020 In Abhängigkeit zu Investitionsbedarf

¹ z.B. Direktlieferung oder Eigenversorgung

² u.a. durch fehlenden Managementbonus, Größe und Leistung der Anlagen, technische Zuverlässigkeit der Anlagen, Unsicherheit über Restlaufzeit, Marktwert Wind der Anlage etc.

Wesentliche Punkte beim Abschluss von Direktvermarktungsverträgen 20+

Folgende Punkte sollten insbesondere beim Abschluss eines Direktvermarktungsvertrages für Anlagen 20+ beachtet und möglichst verhandelt werden:

- ✓ Vereinbarung der Preise, abhängig von Risikoaffinität des Betreibers und betriebswirtschaftlichen Faktoren
- ✓ Keine Sonderkündigungsrechte für den Direktvermarkter
- ✓ Keine Pönale-Regelungen zu Lasten des Anlagenbetreibers
- ✓ Auch bei negativen Strompreisen wird vergütet (jedoch: wird eingepreist)
- ✓ Kündigungsmöglichkeit des Anlagenbetreibers bei Repowering oder Außerbetriebnahme
- ✓ Wert der Grünstromgemeinschaft bzw. Zuordnung der Grünstromgemeinschaft (v.a. bei Industriekunden-DVV).

Checkliste

1. Wann ist der richtige Zeitpunkt für den Vertragsabschluss?

Stromhandels-DVV

- ✓ Die Vergütung für die Stromvermarktung im Weiterbetrieb 20+ wird sich voraussichtlich stark am Börsenstrompreis orientieren. Die Entwicklung der Börsenstrompreise lässt sich kaum prognostizieren. Insofern hängt der richtige Zeitpunkt für den Abschluss eines Direktvermarktungsvertrags im Weiterbetrieb 20+ im Wesentlichen von der Risikobereitschaft des Anlagenbetreibers ab. Wer frühzeitig einen Vertrag abschließt, hat die Sicherheit, den Strom für ein bestimmtes Entgelt vermarkten zu können, allerdings ist er dann auch im Falle einer Entwicklung des Börsenstrompreises nach oben nach Vertragsabschluss an den zuvor ausgehandelten Preis gebunden. Generell sollten sich aber solche WEA-Betreiber, deren Anlagen aktuell noch nicht an der Direktvermarktung teilnehmen (weil sie die Einspeisevergütung vom Netzbetreiber in Anspruch nehmen), früh auf potentielle Vertragspartner zugehen, damit sie ausreichend Zeit haben, sich mit den Besonderheiten eines Direktvermarktungsvertrags und etwaigen technischen Anforderungen im Weiterbetrieb 20+ vertraut zu machen.
- ✓ Für solche Anlagenbetreiber, die sich bereits heute in der Direktvermarktung befinden, gilt es zu prüfen, ob bei dem bestehenden Direktvermarktungsvertrag in der geförderten Direktvermarktung ein Gleichlauf zwischen dem Ende des Förderzeitraums und dem Ende der Vertragslaufzeit besteht. Falls dies nicht der Fall ist, sollte der Kontakt zum aktuellen Vertragspartner gesucht werden, um zeitliche Lücken in der Stromvermarktung zu vermeiden.
- ✓ Jedenfalls bis spätestens Herbst 2020 sollten Betreiber von Anlagen, deren EEG-Vergütungsfähigkeit zum Ablauf des Jahres 2020 endet, nach unserer Ansicht einen Direktvermarktungsvertrag für den Weiterbetrieb abgeschlossen haben (vgl. Tabelle, S. 3).

Industriekunden-DVV

- ✓ Beim Abschluss eines Industriekunden-DVV im Weitertrieb 20+ wird die Vergütung zumeist pro gelieferter kWh vorab festgelegt. Die Herausforderung eines Industriekunden-DVV ist, dass diese voraussichtlich zeitnah abgeschlossen werden müssen. Denn die Nachfrage von der Industrie ist zum einen in der Menge begrenzt, zum anderen beschaffen und sichern Industriekunden ihren Strom vertraglich langfristiger im Voraus.

2. Wann ist der richtige Zeitpunkt für den Vertragsbeginn?

- ✓ Es sollte darauf geachtet werden, eine Lücke in der Stromvermarktung zu vermeiden. Im Idealfall läuft der alte Direktvermarktungsvertrag z.B. zum 31.12.2020 aus und der Direktvermarktungsvertrag im Weiterbetrieb 20+ beginnt nahtlos am 01.01.2021. Dabei ist zu beachten, dass für die Ummeldung der WEA u.a. in den Bilanzkreis des neuen Direktvermarkters eine gewisse Vorlaufzeit einzuplanen ist. Es dürfte rechtlich nicht möglich sein, den ggf. bereits bestehenden Direktvermarktungsvertrag im Rahmen des Marktprämienmodells weiterlaufen zu lassen und lediglich auf die Marktprämie zu verzichten. Dies liegt daran, dass Anlagen, die keinen Anspruch mehr auf die Marktprämie haben, ihren Strom nicht in einen Marktprämien-Bilanzkreis einspeisen dürfen. Es erfolgt dann ein Wechsel in die sonstige Direktvermarktung³. Dieser sollte dem Netzbetreiber gegenüber spätestens im November 2020 angezeigt werden. Eine Stromeinspeisung ohne Bilanzkreiszuordnung ist nicht möglich.



3. Was soll Vertragsgegenstand werden?

- ✓ **pay as produced – Lieferung nach Können und Vermögen**
Im Rahmen eines Direktvermarktungsvertrags im Weiterbetrieb verpflichtet sich der Anlagenbetreiber in aller Regel zur Lieferung des gesamten produzierten und eingespeisten Stroms in den Bilanzkreis des Direktvermarkters. Gerade bei älteren Bestandsanlagen, deren technische Zuverlässigkeit im Laufe der Zeit abnehmen kann, bietet es sich häufig an, eine pay-as-produced-Regelung zu vereinbaren. Das bedeutet, dass der Anlagenbetreiber nur den Strom liefern muss, den seine Anlage im aktuellen Zustand produzieren kann und für den gelieferten Strom bezahlt wird. Der Anlagenbetreiber ist dann insbesondere nicht zu einer Optimierung der Stromproduktion verpflichtet, sofern sich der Stromertrag aufgrund einer Verschlechterung der technischen Verfügbarkeit der WEA verschlechtern sollte. Bei der Abgabe von Verfügbarkeitsgarantien ist auf deren Einhaltung zu achten.
- ✓ **Zugesicherte Strommenge**
Im Gegensatz zu einer pay-as-produced-Regelung besteht die Möglichkeit, dass der Anlagenbetreiber dem Direktvermarkter die Lieferung einer bestimmten Strommenge innerhalb einer bestimmten Zeitspanne zusichert. Eine solche Zusicherung dürfte für Betreibern von älteren Bestandsanlagen häufig schwer einzuhalten sein, weshalb eine solche Vereinbarung hier eher vermieden werden sollte. Zusätzlich ist zu beachten, dass das Windjahr an sich bereits eine Schwankungsbreite von +/- 20 % haben kann, was sowohl zu einer Unter- als auch Überdeckung führen könnte. Auch diesbezüglich ist die Vergütung oder Entschädigung zu klären. Auch hier ist bei der Abgabe von Verfügbarkeitsgarantien auf deren Einhaltung zu achten.

³ nach EEG und entsprechende Zuordnung zu einem Bilanzkreis.

- ✓ **Herkunftsnachweise bei Stromhandels-DVV**
Darüber hinaus besteht im Grundsatz die Möglichkeit, neben dem Strom als solches auch dessen grüne Eigenschaft zu vermarkten. Dazu können sog. Herkunftsnachweise übertragen und vermarktet werden. Voraussetzung für die Übertragung von Herkunftsnachweisen ist, dass die Anlagen, aus denen der Strom stammt, dessen Herkunftsnachweise übertragen werden sollen, keine Förderung nach dem EEG in Anspruch nimmt (vgl. § 12 Abs. 1 Nr. 6 Herkunfts- und Regionalnachweisdurchführungsverordnung). Hier sollte im Direktvermarktungsvertrag geregelt werden, welche Pflichten der Anlagenbetreiber und welche der Direktvermarkter tragen soll, insbesondere wer das Recht zur Vermarktung der Grünstromeigenschaft erhält (z.B. auch die Kosten des Herkunftsnachweise).

4. Welches Vergütungsmodell sollte angestrebt werden?

- ✓ Betreiber von älteren Bestandsanlagen sollten zunächst die Kosten für den Weiterbetrieb ihres Windenergieprojektes ermitteln.⁴ Anhand dieser Kosten lässt sich ein Mindestpreis je Kilowattstunde ermitteln, der für einen wirtschaftlichen Weiterbetrieb erforderlich ist.
- ✓ **Festpreismodell**
Für alle Anlagenbetreibern kann im Rahmen des Weiterbetriebs die Vereinbarung eines Festpreismodells von Vorteil sein. Bei dem Festpreismodell einigen sich die Parteien auf einen einheitlichen Preis für jede produzierte und an den Direktvermarkter verkaufte Kilowattstunde Strom während der gesamten Vertragslaufzeit. Dieses Preismodell gibt dem Anlagenbetreiber die meiste Planungssicherheit.
- ✓ **Variables Erlösmodell beim Stromhandels-DVV**
Anstelle eines Festpreises kann eine variable Vergütung vereinbart werden. Diese variable Vergütung wird sich dabei in aller Regel an einem bestimmten Börsenstrompreis, dem sich daraus ergebenden „Marktwert Wind Onshore“ und der Übernahme sonstiger Risiken (z.B. Verfügbarkeit) orientieren. Zwar kann der Anlagenbetreiber bei einer Anknüpfung an einen bestimmten Börsenstromwert stärker an den Chancen des Marktes partizipieren. Hierin liegt jedoch auch ein deutlich höheres wirtschaftliches Risiko. Dabei ist zu beachten, dass der Börsenstrompreis in aller Regel in Zeitspannen mit viel Wind sinkt und in Zeitspannen mit wenig Wind steigt. Da Bestandsanlagen meist geringere Nabenhöhen und einen geringen Rotordurchmesser haben, können sie windschwache Zeiten schlechter nutzen, produzieren tendenziell eher zu Zeiten Strom, in denen der Börsenstrompreis niedrig ist bzw. negativ sein kann. Im ungünstigsten Fall ist der Börsenstrompreis im Einspeisezeitraum negativ. Dies würde praktisch beim Betreiber zu Kosten führen⁵ bzw. bei Abschaltung zum Verlust des potentiellen Einspeiseerlöses. Daher erhöhen sich in einem solchen Fall die spezifischen Betriebskosten für den Weiterbetrieb der Anlage, da die gleichen Betriebskosten sich auf weniger MWh verteilen.

⁴ <https://www.wind-energie.de/fileadmin/redaktion/dokumente/publikationen-oeffentlich/themen/02-technik-und-netze/06-betrieb/perspektiven-fuer-den-weiterbetrieb-von-wea-nach-2020-v3c.pdf>

⁵ Ausgleich des negativen Preises an den Direktvermarkter

5. Ist für die Direktvermarktung im Weiterbetrieb die Vorlage eines Weiterbetriebsgutachtens notwendig?

- ✓ Der Anlagenbetreiber ist nach Ablauf der Entwurfslebensdauer seiner Anlage verpflichtet, die Standsicherheit seiner WEA durch ein Weiterbetriebsgutachten (Standsicherheitsnachweis) nachzuweisen. Sofern dem Anlagenbetreiber das Weiterbetriebsgutachten bereits vorliegt, kann er durch eine Vorlage dieses Gutachtens beim Direktvermarkter den hinreichenden technischen Zustand und die Weiterbetriebsdauer seiner WEA belegen. In der Regel wird der Direktvermarkter den Nachweis als vertragliche Voraussetzung fordern und sein Angebot an der ermittelten Weiterbetriebsdauer orientieren.

6. Welche Regelung zur Laufzeit ist sinnvoll?

Stromhandels-DVV

- ✓ Sinnvoll erscheint häufig eine feste Vertragslaufzeit von z.B. einem oder zwei Jahren mit Verlängerungsoption, um beiden Vertragsparteien eine gewisse Planungssicherheit zu geben. Sofern für die Bestandsanlagen bereits ein Weiterbetriebsgutachten erstellt wurde, sollte die Laufzeit des Direktvermarktungsvertrags im Weiterbetrieb jedenfalls den Zeitraum des prognostizierten Betriebs gemäß Weiterbetriebsgutachten nicht übersteigen. Es kann aber auch sinnvoll sein, den Direktvermarkter an eine feste Laufzeit zu binden (z.B. 5 Jahre) und für den Anlagenbetreiber ein Kündigungsrecht zum Jahresende zu vereinbaren.

Industriekunden-DVV

- ✓ Bei Industriekunden-DVV erscheint eine feste Vertragslaufzeit sinnvoll. Bestmöglich entspricht diese dem im Weiterbetriebsgutachten prognostizierten Weiterbetriebszeitraums. Hiermit dürften dann ggf. Instandhaltungspflichten des Betreibers einhergehen.

7. Welche Regelungen zur Kündigung sind sinnvoll?

- ✓ Es erscheint oft auch sinnvoll, die ordentliche Kündigungsmöglichkeit während der festen Vertragslaufzeit auszuschließen, da im Weitertrieb aufgrund von Vorkosten des Anlagenbetreibers Planungs- und Einnahmesicherheit über einen gewissen Zeitraum notwendig sind.
- ✓ Empfehlenswert ist aber immer die Aufnahme einer Regelung zur kostenfreien Kündigung aus wichtigem Grund für den Fall, dass ein wirtschaftlicher Betrieb der Anlage nicht mehr möglich ist. Dies gilt insbesondere für Großschäden, z.B. beim Austausch von defekten Hauptkomponenten (z.B. Generator oder Getriebe). Für den Anlagenbetreiber von Nachteil wäre z.B. ein Sonderkündigungsrecht des Direktvermarkters für den Fall, dass sich der „Marktwert“ der Anlage ändert (gleiches gilt hierbei für Preisanpassungsklausel) oder sich die Ausgleichsenergiepreise ändern. Die Kündigungsrechte sollten Anlagenbetreiber genau prüfen.
- ✓ Daneben sollte der Betreiber eine sog. Repowering-Klausel in den Vertrag aufnehmen, nach der er den Vertrag abweichend von der Festlaufzeit und dem Ausschluss der ordentlichen Kündigung kostenfrei kündigen kann, sofern die WEA wenig eines Repowerings stillgesetzt werden soll.

8. Regelungen zu Pönalen

- ✓ Pönalen sind grundsätzlich auszuschließen. Zumeist sind diese an Faktoren geknüpft, die der Anlagenbetreiber nicht einer fundierten Risikobewertung unterziehen kann (z.B. Häufigkeit negativer Strompreise, Höhe Ausgleichsenergiekosten) oder hängen häufig mit einer zugesicherten Strommenge zusammen (vgl. oben Punkt 4).

9. Muss der Betreiber während der Direktvermarktung im Weiterbetrieb einen (Voll-) Wartungsvertrag vorhalten?

- ✓ Aufgrund der deutlich geringen Vergütung ist der Abschluss eines Vollwartungsvertrags im Weiterbetrieb 20 + für die meisten Anlagenbetreiber voraussichtlich nicht wirtschaftlich. Vor diesem Hintergrund erscheint es sinnvoll, den Umfang der Instandhaltung auf das technisch erforderliche Maß zu reduzieren. Es kann für den Anlagenbetreiber Sinn machen, ein auf die Stromlieferung und die Vergütung individuell abgestimmtes Instandhaltungskonzept abzuschließen. Von der Aufnahme einer vertraglichen Verpflichtung gegenüber dem Direktvermarktungspartner während der Laufzeit des Direktvermarktungsvertrags jederzeit einen Vollwartungsvertrag vorzuhalten, ist insofern zumeist nicht sinnvoll. In diesem Zusammenhang ist auch darauf hinzuweisen, dass nicht nur der Austausch einer Großkomponente die Wirtschaftlichkeit des gesamten Weiterbetriebsprojektes in Frage stellen kann. Denn auch der Defekt eines weniger komplexen Bauteiles kann zu langen Ausfallzeiten der Altanlage führen und dazu, dass die dadurch verursachten Einspeiseverluste im Nachgang ggf. nicht mehr kompensiert werden können. Insofern dürfte eine generelle vertragliche Verpflichtung zur Durchführung bestimmter Instandhaltungsarbeiten im Rahmen eines abzuschließenden Direktvermarktungsvertrages im Weiterbetrieb kritisch zu betrachten, zumindest jedenfalls individuell zu prüfen sein. Einige Direktvermarktungsunternehmen bieten auch ein Komplettpaket mit enthaltenem Instandhaltungskonzept an.

10. Ist für die Stromvermarktung im Weiterbetrieb ein Zusammenschluss mit anderen WEA-Betreibern sinnvoll (virtuelles Kraftwerk)?

- ✓ Fraglich ist, ob es sinnvoll ist, sich für die Stromvermarktung mit weiteren Betreibern zu einer gemeinsamen Betreibergesellschaft zusammenzuschließen. Diese Option kann sich jedenfalls beim Betrieb einer Vielzahl von Bestandsanlagen durch mehrere Einzelbetreiber innerhalb des gleichen Windparks anbieten. Dadurch kann insgesamt eine größere Strommenge verkauft und durch die Reduzierung des Verwaltungsaufwandes können Synergieeffekte geschaffen werden. Dabei muss allerdings auch berücksichtigt werden, dass die Überführung der Bestandsanlagen in eine gemeinsame Betreibergesellschaft auch mit einem großen rechtlichen und administrativen Aufwand verbunden ist. In der Regel dürften sich derartige Modelle nur lohnen, wenn sich die Bestandsanlagen noch in einem sehr guten technischen Zustand befindet und von einem Weiterbetrieb von fünf oder mehr Jahren ausgegangen wird.
- ✓ Ggf. stellt auch der Zusammenschluss mehrerer Betreiber von WEA an unterschiedlichen Standorten zu einem virtuellen Kraftwerk eine Option dar. Dadurch kann ggf. eine Homogenisierung der Einspeisung erreicht werden, da die Windverhältnisse an unterschiedlichen Standorten verschieden sind. Allerdings ist dabei zu beachten, dass der Zusammenschluss zu einem virtuellen Kraftwerk regelmäßig mit größeren rechtlichen Hürden verbunden ist, als die Stromvermarktung im direkten Vertragsverhältnis zwischen Anlagenbetreiber und Direktvermarkter. Darüber hinaus stellt sich auch in dieser Konstellation die Frage der Zuordnung in den richtigen Bilanzkreis des Direktvermarktlers, da die Bestandsanlagen aus unterschiedlichen Windparks auch über unterschiedliche Netzverknüpfungspunkte den produzierten Strom einspeisen (vgl. dazu auch nachfolgend Punkt 11). Es gibt bereits Direktvermarkter, die solche Modelle anbieten und den Zusammenschluss mit den entsprechenden Pflichten übernehmen.
- ✓ Eine weitere Lösung kann sein, Bündelverträge mit gleichem Inhalt (v.a. gleicher Laufzeit) für eine Mehrzahl von WEA an verschiedenen Standorten mit dem Direktvermarkter abzuschließen.

11. Was gilt es zu beachten, wenn im gleichen WP solche WEA betrieben werden, die einen Anspruch auf die Vergütung gemäß EEG haben und solche, deren Vergütungsanspruch gemäß EEG abgelaufen ist?

- ✓ Hier könnte die Gefahr einer sogenannten Bilanzkreisverunreinigung bestehen, sofern sowohl EEG-geförderte als auch nicht (mehr) EEG-geförderte WEA über den gleichen Netzverknüpfungspunkt Strom in das öffentliche Netz einspeisen (§ 20 Abs. 1 Nr. 4 EEG 2019). Hier bestünde das Risiko des Verlustes der Marktprämie (für den EEG-vergüteten Strom). Es stellt sich insofern die Frage, wie in dieser Konstellation dennoch eine Stromvermarktung erfolgen kann. Aufgrund des gesetzlichen Verbots einer gemeinsamen Einspeisung über den gleichen Netzverknüpfungspunkt von Strom, der im Rahmen der geförderten Direktvermarktung vergütet wird, zusammen mit Strom, der im Rahmen einer anderen Vermarktungsform vergütet wird, dürfte eine klare Zuordnung der produzierten Strommengen im Grunde nur im Anschluss an die Einspeisung anhand der Lastgangdaten der jeweiligen WEA möglich sein. Eine Schwierigkeit wird in der Praxis hier voraussichtlich darin bestehen, dass die Bestandsanlagen häufig über keine (geeichten) Zähler verfügen und die im Windpark produzierte Strommenge erst am Netzverknüpfungspunkt über einen geeichten Zähler erfasst wird. Eine Aufteilung der produzierten Strommengen anhand der Referenzerträge der Anlagen erscheint hier eher problematisch, da diese Aufteilung keine Aussage darüber trifft, welche Anlage in einem bestimmten Abrechnungszeitraum tatsächlich welche Strommenge produziert hat.

12. Darf der Netzbetreiber meine WEA weiterhin abregeln?

- ✓ Ja, die gesetzlichen Regelungen zum Einspeisemanagement gemäß § 14 EEG enden nicht mit dem Ablauf des EEG-Vergütungsanspruches. Dieses Recht des Netzbetreibers erscheint zur Aufrechterhaltung der Netzstabilität, für die die Netzbetreiber verantwortlich ist, auch unbedingt erforderlich. Nach aktuellem Stand werden die Erneuerbaren Energien ab Oktober 2021 vom Einspeisemanagement in den Redispatch überführt. Auch dann darf der Netzbetreiber die Anlagen abregeln.

13. Bekomme ich eine Entschädigung, wenn der Netzbetreiber meine WEA abregelt?

- ✓ Auch die Regelung zur Entschädigung für Einspeisemanagement-Maßnahmen gemäß § 14 EEG ist nicht daran geknüpft, dass die Anlage (noch) einen Anspruch auf den gesetzlich definierten anzulegenden Wert hat. Die Höhe der Entschädigung wird sich an dem Vergütungsmodell orientieren, welches der Betreiber mit dem Direktvermarkter vereinbart hat. Es ist davon auszugehen, dass der Betreiber die mit dem Direktvermarkter getroffene Vergütungsregelung dem Netzbetreiber vorzulegen hat, um die Höhe seines Entschädigungsanspruches glaubhaft zu machen.
- ✓ Ab Oktober 2021 werden auch Windenergieanlagen über den Redispatch abgeregelt. Eine Entschädigung durch den Netzbetreiber gibt es dann nicht mehr. Der Direktvermarktungsvertrag sollte daher eine Regelung für die Entschädigung bei Abregelung nach Oktober 2021 beinhalten. Der Direktvermarkter sollte sich verpflichten, auch im Falle einer Abregelung durch den Netzbetreiber bei Netzengpässen den vereinbarten Preis an den Anlagenbetreiber zu zahlen.⁶

⁶ Dies ist auch interessengerecht, da der Netzbetreiber dem Direktvermarkter die abgeregelte Strommenge im Bilanzkreis ausgleicht, sodass der Direktvermarkter keinen finanziellen Nachteil durch die Abregelung erleidet. Etwas anderes kann gelten, wenn zusätzlich Herkunftsnachweise eine Rolle spielen. Das muss im Einzelfall geprüft werden.

14. Darf der Direktvermarkter meine WEA abregeln?

- ✓ Aus dem EEG lässt sich kein Anspruch des Direktvermarkters ableiten, von ihm vermarktete Bestandsanlagen abzuregeln.
- ✓ In einem **Stromhandels-DVV** ist jedoch davon auszugehen, dass der Direktvermarkter auf ein Recht zur Abregelung der Bestandsanlagen in dem Vertrag bestehen wird, um auf negative Strompreise (an der Strombörse) zu reagieren. Eventuell macht es sogar Sinn, eine vertragliche Pflicht zur Abregelung bei negativen Preisen zu vereinbaren, da eine Einspeisung in diesem Fall zu zusätzlichen Kosten auf Seiten des Betreibers führen könnte.
- ✓ In einem **Industriekunden-DVV** sollte auch eine Vergütung bei negativen Strompreisen oder Abregelung gezahlt werden.

15. Bekomme ich eine Entschädigung, wenn der Direktvermarkter meine WEA abregeln?

- ✓ Aus dem EEG lässt sich keine Regelung entnehmen, die dem Anlagenbetreiber für den Fall einer Abregelung durch den Direktvermarkter einen Anspruch auf Entschädigung geben. Insofern hängt ein solcher Entschädigungsanspruch davon ab, was die Parteien vertraglich vereinbart haben. Im Grundsatz sind hier zwei Modelle denkbar. Entweder der Direktvermarkter verpflichtet sich generell zu einer Vergütung der Ausfallarbeit, wenn die Anlage des Betreibers durch den Direktvermarkter (aufgrund von negativen Preisen) abgeregelt wird. In diesem Fall dürfte das Risiko negativer Strompreise in dem Preis für die Stromvermarktung eingepreist sein. **Stromhandels-DVV** sind jedoch häufig so gestaltet, dass eine Entschädigung durch den Direktvermarkter in den Zeiten negativer Strompreise nicht zu leisten ist, da der Direktvermarkter das Risiko hierfür nicht übernehmen möchte. Bei einem **Industriekunden-DVV** sollte auch bei negativen Strompreisen eine Vergütung gezahlt werden.



Betreiber sollten die Verträge dementsprechend auf diese Klausel prüfen und entscheiden, welches der beiden Modelle sie verhandeln und akzeptieren wollen.

16. Bekomme ich eine Entschädigung, wenn der Netzbetreiber und der Direktvermarkter meine WEA gleichzeitig abregeln?

- ✓ Ob es in diesen Fällen eine Entschädigung gibt, hängt von der vertraglichen Regelung des Direktvermarktungsvertrages ab. Sofern eine vertragliche Regelung getroffen wurde (**Stromhandels-DVV**), dass der Direktvermarkter die WEA bei negativen Strompreisen abregeln darf und in diesen Zeiten auch keine Entschädigung an den Anlagenbetreiber zu zahlen ist, so dürfte es auch keine Entschädigung geben, wenn der Direktvermarkter und der Netzbetreiber die Anlage gleichzeitig und in gleichem Umfang abregeln. Denn in dieser Konstellation würden jeweils negative Strompreise vorherrschen und dann hätte der Anlagenbetreiber auch ggü. dem Netzbetreiber keinen Anspruch auf eine Entschädigung, da er durch die Abregelung des Netzbetreibers nicht bessergestellt werden darf, als aufgrund der Regelung, die in dem Direktvermarktungsvertrag getroffen wurden. Regelt eine Seite stärker ab, richten sich Entschädigungsansprüche insoweit nach den allgemeinen Regeln des Vertrages bzw. der gesetzlichen Regelungen.
- ✓ Sofern ein Vertrag (**Industriekunden DV**) abgeschlossen wurde, nach dem der Direktvermarkter bei negativen Preisen abregeln darf und der Anlagenbetreiber eine entsprechende Kompensation erhält, ist zu klären, wer die Entschädigung in diesem Falle zu zahlen hat: Direktvermarkter oder Netzbetreiber.

17. Wer trägt die Kosten für die Installation / Umrüstung einer Fernsteuerung für den Direktvermarkter?

- ✓ Die Direktvermarkter werden auf eine vertragliche Regelung bestehen, wonach die Kosten für die Installation / Umrüstung einer Fernsteuerung für den Direktvermarkter vom Anlagenbetreiber zu tragen sein. Diese Kostenposition ist bei der Berechnung der Weiterbetriebskosten (vgl. Punkt 4) zu berücksichtigen. Häufig sind die Bestandsanlagen aber bereits fernsteuerbar und auch bei einem Wechsel des Direktvermarkters kann die vorhandene Technik ggf. weitergenutzt werden.

18. Ist der Anlagenbetreiber zum Schadensersatz verpflichtet, wenn die Fernsteuerung seiner WEA nicht funktioniert?

- ✓ Ja, denn es ist davon auszugehen, dass eine entsprechende Regelung in dem Vertrag von dem Direktvermarkter vorausgesetzt wird (Pflichtverletzung), respektive die gesetzlichen Schadensersatzregelungen Anwendung finden.

19. Hat der Anlagenbetreiber einen Anspruch auf Vergütung aus dem Direktvermarktungsvertrag bei negativen Strompreisen i.S.v. § 51 EEG 2017?

- ✓ Eine unmittelbare Anwendung der gesetzlichen Regelung gemäß § 51 EEG 2017 scheidet aus, da diese nur für Neuanlagen mit einer erstmaligen Inbetriebnahme ab dem 01.01.2016 gilt. Es ist bei davon auszugehen, dass die WEA gerade zu diesen Zeiten abgeregelt werden. Ob in diesen Fällen eine Entschädigung zu leisten ist, hängt von der jeweiligen vertraglichen Regelung zum Umgang mit Abregelungen durch den Direktvermarkter aufgrund negativer Strompreise ab (vgl. Punkt 13 und 14 und Hintergrund, S. 3).
- ✓ Die Direktvermarkter werden auf eine Fernsteuerungsmöglichkeit der Anlagen bestehen. Nicht fernsteuerbare Anlagen kommen für Direktvermarktungsverträge im Weiterbetrieb von 20+ Anlagen nicht in Betracht.

20. Kann ich mit meiner Bestands-WEA nach Ablauf der EEG-Vergütung an dem Ausschreibungsverfahren für Windenergieanlagen an Land teilnehmen?

- ✓ Nein, es können nur Neuanlagen an der Ausschreibung teilnehmen, die nach dem Inkrafttreten des EEG 2017 zum 01.01.2017 erstmalig in Betrieb gegangen sind. Eine Verlängerung des Anspruchs auf den gesetzlich festgelegten Zahlungsanspruch für die Stromeinspeisung ist daher nach der aktuellen Rechtslage nicht möglich.