



1. Treffen

Arbeitsgruppe “Marktprämie” im Arbeitskreis Finanzierung & Recht



Datum: 23. Januar 2012

Ort: Norton Rose Germany LLP, Bleichenbrücke 10, 20354 Hamburg

Arbeitskreis Finanzierung und Recht / Arbeitsgruppe „Marktprämie“

Thema:

**„Marktprämie und Direktvermarktung nach dem EEG 2012 –
Praxiserfahrung und Finanzierungsaspekte“**

1. Sitzung Arbeitsgruppe „Marktprämie“

Datum: Montag, 23. Januar 2012, 16:00 – 18:00 Uhr

Ort: Norton Rose Germany LLP, Bleichenbrücke 10 (Kaufmannshaus), 20354 Hamburg

Teilnehmer:

Name	Vorname	Titel	Firma/Institution	E-Mail
Adam	Christoph		BSU –Behörde für Stadtentwicklung und Umwelt	Christoph.Adam@bsu.hamburg.de
Bernstein	Lennart		LichtBlick AG	Lennart.Bernstein@lichtblick.de
Findeisen	Andreas		Erneuerbare Energien Hamburg Clusteragentur GmbH	Andreas.Findeisen@eehh.de
Forysch	Susanne		Norton Rose Germany LLP	Susanne.Forysch@nortonrose.com
Klinger	Inka		HSH Nordbank AG	Inka.Klinger@hsh-nordbank.de
Küver	Stefan		Dauerkraft GmbH	Stefan.Kuever@dauerkraft.com
Marcks	Christian		GLS Gemeinschaftsbank eG	Christian.Marcks@gls.de
Quandel	Lars		HSH Nordbank AG	Lars.Quandel@hsh-nordbank.de

Protokoll:

Andreas Findeisen begrüßt die anwesenden Teilnehmer, bedankt sich bei Susanne Forsych für das zur Verfügung stellen der Räumlichkeiten und verweist auf das Vorgehen bei der Einrichtung der Arbeitsgruppe im Nachgang der 2. Sitzung des Arbeitskreises Finanzierung & Recht.

Stefan Küver stellt kurz die inhaltlichen und organisatorischen Ziele der Gruppe aus Sicht der Arbeitskreisleitung vor und eröffnet die Vorstellungsrunde. Die Teilnehmer werden gebeten, in diesem Zuge ihre Vorstellungen und Erwartungen an die Arbeitsgruppe und erste thematische Anknüpfungspunkte für die Tätigkeit des Kreises darzulegen. Die Vorschläge werden zusammen mit dem Cluster EEHH aufgenommen und im Anschluss ausgewertet. Sie bilden erste Inhalte für die weitere Tätigkeit der Gruppe.

Die inhaltliche und organisatorische Planung der nächsten Sitzung übernimmt der Cluster EEHH zusammen mit der Arbeitskreisleitung. Die Clusteragentur versendet im Nachgang eine Ergebnisdokumentation der ersten Sitzung und die Teilnehmerliste. Die Teilnehmer werden über das weitere Vorgehen per Email und/oder via den internen Mitgliederbereich auf der Website des Clusters informiert.

Stefan Küver
(Stellv. Arbeitskreisleitung Finanzierung & Recht)

Andreas Findeisen
(Projektleitung Innovationsmanagement)

- Nach dem novellierten EEG wurde ab Januar 2012 gem. § 33g das sogenannte „Marktprämienmodell“ als neue Form der Direktvermarktung von Strom aus EEG-Anlagen geschaffen.
- Nach Pressemeldungen haben sich per Ende Dezember 2011 die Betreiber von ca. 13.000 MW Windenergiekapazität, also ca. 50% des gesamten Anlagenbestandes, für das Marktprämienmodell entschieden.
- In der Sitzung sollen die Praxiserfahrungen sowie Finanzierungsaspekte erörtert und gegebenenfalls (gemeinsame) Lösungsansätze für offene Fragestellungen besprochen werden.

In der Diskussion wurden die Chancen und Risiken der neuen Direktvermarktung aus verschiedenen Blickwinkeln beleuchtet:

Direktvermarkter (Lichtblick): Es besteht die Chance (aber auch die Herausforderung), für die alternative Vermarktung der erzeugten Elektrizität die notwendigen Informationen und Daten zu beschaffen. Bisher gibt es bei den Vermarktern kaum Erfahrungen, wie die Erneuerbaren Energien in das System einfließen. Die notwendigen Datenbestände und -infrastrukturen müssen erst aufgebaut werden. Das größte Risiko besteht darin, die ersten Abrechnungen im Februar korrekt abzuwickeln

Banken (GLS, HSH Nordbank): Zunächst überwiegen die Risiken, da man auf Kundenwunsch die Direktvermarktung begleitet, aber:

- zunächst Vertragswerke geprüft werden mussten,
- die Chancen auf Mehrerlös noch nicht belastbar in die Wirtschaftlichkeitsberechnungen eingepreist werden
- die Abrechnungssysteme noch nicht erprobt sind und
- Bonitätsrisiken bei den Abnehmern hinzu kommen.

Betreiber (alle):

Für die Betreiber gibt es:

- Chance auf Mehrerlöse
- Aufbau von Erfahrungen in der Vermarktung

In der Praxis der Finanzierungsinstitute haben sich Handhabungen und Anforderungen etabliert, unter denen die Direktvermarktung begleitet wird:

Vertraglich:

- Abnahme der vollständigen Menge, keine Mengenvorgaben
- Zustimmungsvorbehalt der Banken zum Vertragswerk
- Sicherungshalber Abtretung von Rechten und Ansprüchen aus dem Vermarktungsverträgen an die Bank
- Mittlerweile gibt es mehrere ausverhandelte, von den Banken akzeptierte Vertragswerke

Wirtschaftlich:

- Bei der Wirtschaftlichkeitsbetrachtung wird weiterhin die EEG-Vergütung angesetzt, da die Direktvermarktungsverträge nur kurzfristig angelegt sind und bislang keine ausreichenden Erfahrungen mit dem System bestehen. Die Mehrerlöse aus der Marktprämie/Vermarktung sind insofern aus Bankensicht in erster Linie ein Zusatznutzen für die Betreiber
- Für eine „freie Vermarktung“ außerhalb des EEGs sind die Großhandelspreise nicht auskömmlich
- Es gibt für den Direktvermarktungsstrom keinen Herkunftsnachweis, sodass dieser nicht als Ökostrom vermarktet werden kann
- Die Vermarktung von Regelenergie spielt in der Praxis bislang kaum eine Rolle
- Das Bonitätsrisiko des Abnehmers ist zu prüfen und ggf. zu besichern, z.B. durch Bankbürgschaften, was Mehraufwand und Risiken schafft

Aus rechtlicher Sicht gibt es bei der Direktvermarktung einige ungeklärte Bereiche, die sowohl aus Unklarheiten im EEG als auch in bestimmten projektspezifischen Konstellationen begründet sind:

- Bei Biogas Besonderheiten hinsichtlich der Zugänglichkeit der Marktprämie
- Handhabung von Anlagen unterschiedlicher Betreiber mit unterschiedlichen Referenzerträgen am gleichen Zählpunkt - Einrichtung virtueller Zählpunkte
- Rechtslage bei einer Abrechnung über eine Infrastrukturgesellschaft bzw. gemeinsame Umspannwerke – Zustimmungsvorbehalte der Banken
- Konsequenzen von Verstößen gegen die Meldepflichten

Die Direktvermarktung unter dem EEG-Marktprämienmodell ist breit im Markt angenommen worden. Die Banken haben die Entwicklung begleitet und es wurden praktikable und akzeptable Vertragswerke gefunden. Die erste große Bewährungsprobe für das System steht im Februar 2012 an, wenn der erste Abrechnungs- und Zahlungslauf erfolgt.

Bei den Vertragswerken haben sich in der Praxis ca. 3-4 akzeptable Vertragswerke etabliert. Die Notwendigkeit zur Entwicklung eines Standard-Vertrages wird in der Arbeitsgruppe nicht gesehen, zumal die Banken sich ihre Entscheidungsautonomie vorbehalten.

Im Nachgang zu der Sitzung soll der Input der Teilnehmer genutzt werden, um ein Arbeitspapier und wenn möglich eine „Checkliste“ mit Anforderungen an die Verträge aus Finanzierungssicht zu erstellen. Die Ausgestaltung obliegt dem Teilnehmerkreis. Auf Basis eines ersten Entwurfs können dann Ergänzungen und weitere Vorschläge getätigt werden. Mit Hilfe des Clusters EEHH werden diese eingearbeitet und wiederholt mit dem Kreis in einer folgenden Sitzung abgestimmt.