

Der Stromkunde „Windpark“ braucht andere Verträge

Nach langwieriger Planungsarbeit und um viele Erfahrungen reicher, ist mancher Anlagenbetreiber froh, wenn er letztlich ungehindert in das Netz des für ihn zuständigen Netzbetreibers einspeisen „darf“. Vertragsentwürfe, die nach Angabe des Netzbetreibers abzuschließen sind, werden dann oft nicht genügend beachtet, geschweige denn, dass Strombezugskonditionen geprüft und nachverhandelt werden. Nur wenige Anlagenbetreiber treten in Verhandlungen über die von den Netzbetreibern übersandten Vertragsentwürfe ein. Motiv des „Stillhaltens“ ist oft, sich durch Unauffälligkeit ein gutes Verhältnis mit dem EVU zu erkaufen.

Der Preis für das so erkaufte Verhältnis ist hoch, denn bei den Strombezugskosten ist das Kosteneinsparungspotenzial enorm. Während die wesentlichen Einspeisungskonditionen im EEG festgeschrieben sind, hängen die Variablen des Strombezuges weitgehend von den aktuellen Marktbedingungen ab. Das Umschauen auf dem Strommarkt lohnt – die Strombezugskosten von Windparks erweisen sich in vielen Fällen als überhöht und können drastisch gesenkt werden. Die gesamten Kosten für Messung,

Netznutzung und Strombezug können erfahrungsgemäß zwischen 30 und 84 % reduziert werden. Dies entspricht einer Einsparung von oft 500 €, teilweise auch über 1000 € pro installiertem MW Nennleistung und Jahr. Das ergibt bei größeren Windparks mehrere 10.000 € pro Jahr.

Voraussetzung für preiswerten Strombezug ist für EEG-Einspeiser die Beachtung gewisser formaler Erfordernisse, insbesondere die konsequente Trennung von Netzanschluss, Netznutzung, Strombezug und Stromeinspeisung. Diese Trennung muss in einer entsprechenden Gestaltung der Vertragswerke zum Ausdruck kommen. Wer sich auf unklare Vertragsgestaltungen einlässt, kann von preisgünstigem Strombezug erst profitieren, wenn die Vertragsbeziehungen geklärt und neu strukturiert werden.

Häufig mussten Windparkbetreiber und andere Anlagenbetreiber in der Vergangenheit so genannte All-inclusive-Verträge abschließen. In solchen Verträgen werden Netzanschluss, Netznutzung, Strombezug und oft auch noch die Einspeisung des umweltfreundlich erzeugten Stroms in einer Vertragsurkunde ge-

regelt. Sachgerecht wäre es, für jeden Bereich einen eigenen Vertrag abzuschließen. Aber auch soweit grundsätzlich sachgemäße Vertragsstrukturen bestehen, differenzieren die vertraglichen Regelungen vielfach nicht ausreichend. Verträge, die sich als Hindernis für den preisgünstigen Bezug von Strom erweisen, sind aber kein dauerhaftes Hindernis. Oft beruhen sie auf mittlerweile veralteten Vertragsmustern und lassen sich relativ leicht in Zusammenarbeit mit den EVU den Erfordernissen anpassen. Aber auch dort, wo sich die Zusammenarbeit mit dem örtlichen Netzbetreiber weniger erfreulich gestaltet, lassen sich Lösungen schaffen.

Nachdem die vertraglichen Voraussetzungen geschaffen sind, um sich das günstigste Angebot für die örtlichen Verhältnisse einzuholen, stellt sich die Frage, wo dieses zu finden ist. Wie der Verbraucher hat auch der Anlagenbetreiber die freie Wahl zwischen allen am Markt präsenten Unternehmen. Um aus diesen Unternehmen, die ihre Stärken in der Regel auf verschiedenen Gebieten haben, den richtigen Händler zu ermitteln, muss zuvor der Grund für die unverhältnismäßig hohen Strompreise ermittelt werden.

Der Strompreis ist zunächst aufschlüsselbar in seine Bestandteile Energiekosten, Netznutzungsentgelte, Messkosten sowie Abgaben und Steuern. Eine wichtige Kennzahl sind die so genannten Vollbenutzungsstunden. Diese erhält man, wenn der Jahresverbrauch in kWh durch die in dem Jahr maximal aufgetretene Bezugsleistung in kW dividiert wird. Die Netznutzungsentgelte fallen für den Stromtransport vom 380-kV-Netz bis zur Entnahmestelle an. Sie bestehen – je nach ermittelten Vollbenutzungsstunden – aus einem Durchleitungsleistungspreis in €/kW und aus einem Durchleitungsarbeitspreis in €/kWh.

In der Regel wird für die Energielieferung ebenfalls ein Leistungspreis für die maximal aufgetretene Leistungsspitze und ein Arbeitspreis für die gelieferten kWh in Rechnung gestellt. Messkosten fallen als Fixkosten an, können aber gegebenenfalls gesenkt oder – seltener – sogar vermieden werden.

Der spezifische Leistungspreis/kWh kann berechnet werden, indem die Summe der Leistungspreise durch die Vollbenutzungsstunden dividiert wird. Addiert man zu diesem die Arbeitspreise für Durchleitung und Energielieferung,



Lars Ritterhoff



Dipl.-Ing.
Christian Meyer

Anschrift der Autoren:
Coenders & Hirth
GbR,
RAe, StB, WP,
Raust. 6,
79098 Freiburg,
Tel. 0761/36886-0,
Fax 0761/36886-99,
Internet: www.ch-cf.de

Wirtschaft
und Beteiligungen

Max. Strombezugsleistung KW	170	170
Strombezug kWh/Jahr	127.500	127.500
Vollbenutzungsstunden h/a	750	750
Stromlieferangebot		
<i>Anbieter 1</i> <i>Anbieter 2</i>		
„all inclusive“-Vertrag		
Energielieferung Arbeitspreis ct/kWh	5,00	7,00
Energielieferung Leistungspreis Euro/kWh/Jahr	20,00	100,00
	582,30	582,30
spez. Leistungspreis ct/kWh	2,67	13,33
Summe spez. Preis (Arbeit+Leistung) ct/kWh	7,67	20,33
Netznutzung		
Leistungspreis Durchleitung Euro/kWh/Jahr	5,68	enthalten
spez. Leistungspreis ct/kWh	0,98	
Arbeitspreis Durchleitung ct/kWh	1,79	enthalten
Summe spez. ct/kWh	2,77	
Abgaben		
KWK ct/kWh	0,47	0,47
EEG ct/kWh	0,37	0,37
Konzessionsabgabe ct/kWh	0,11	0,11
Stromsteuer ct/kWh	0,00	0,00
Summe ges ct/kWh	11,38	21,28
Jahreskosten Euro/Jahr	14.512	27.136
Einsparung pro Jahr:	12.624 Euro, entsprechend 46,5 %	

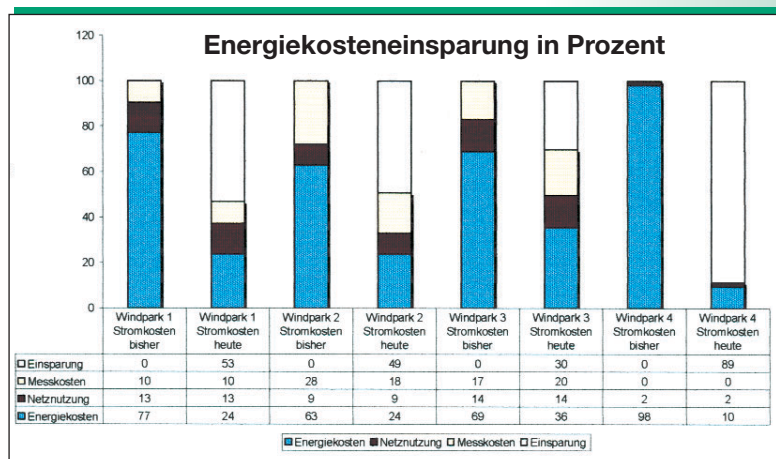
Tabelle 1: Strombezugskostenvergleich

erhält man den spezifischen Preis/kWh. Die Konzessionsabgabe entfällt, wenn für 2003 der Grenzpreis von 5,32 cent/kWh unterschritten wird. Dieser beinhaltet den Energiepreis, Durchleitungskosten, die Stromsteuer (soweit diese anfällt), KWK- und EEG-Zuschläge. Zu beachten ist, dass EEG-Anlagen auf Antrag beim zuständigen Hauptzollamt für den Stromeigenverbrauch von der Stromsteuer befreit werden können. Daraus folgt, dass die Strombezugskosten stark sinken, wenn der Leistungspreis gesenkt werden kann oder entfällt. Auch die Steigerung der Vollbenutzungsstunden durch gleichmäßigeren Strombezug ist eine Alternative. Der kurzfristig erfolgversprechendste Ansatz sind Einsparungen durch niedrigere Energiepreise und hier insbesondere durch Senkung des Leistungspreises. Händler, die innerhalb ihres Bilanzkreises unvorhergesehen Stromspitzen – wie sie beim Strombezug durch einen Windpark vorkommen – nicht ausgleichen können, müssen höhere Leistungspreise in Rechnung stellen. Für EEG-Einspeiser mit geringen Vollbenutzungsstunden sind Händler, die geringe Leistungspreise erheben, daher von großem Vorteil. Wird lediglich ein geringer oder gar kein Leistungspreis für die Energielieferung in Rechnung gestellt, können die Strombezugs-

kosten erheblich gesenkt werden. Ein Beispiel zeigt Tabelle 1. Nicht nur beim Vertragsabschluss mit Konzernangehörigen, sondern auch bei dem mit unabhängigen Stromhändlern ist Vorsicht geboten. Deren Standardstromlieferungsverträge sind oft hinsichtlich Netzanchluss und Netznutzung nicht für solche Kunden optimiert, die wie EEG-Einspeiser selbst Strom erzeugen. Problematisch sind insbesondere Regelungen, die zu hohen Blindstromentgelten oder eventuell zur Zahlung doppelter Verrechnungskosten oder Messentgelte führen. Ferner zahlen Stromhändler häufig bereitwillig Vergütungen für die Netznutzung und berechnen diese auch in den Fällen weiter, wo durch vorteilhafte Verträge für EEG-Einspeiser günstigere Lösungen möglich wären. Aufgrund des speziellen Kundenprofils sind sicher nicht viele Unternehmen geeignete Händler zur Belieferung von Anlagenbetreibern. Einige Firmen können aber im Rahmen ihres Bilanzkreises mit regelbaren Erzeugungsanlagen eine ungleichmäßige Stromabnahme ausglei-

chen und auf überhöhte Leistungspreise verzichten. Mindestens acht Windparks konnten bislang kostengünstig mit Strom versorgt werden. Für fünf Windparks konnte zudem eine umweltfreundliche Versorgung auf der Basis von Strom aus Wasserkraftwerken und Kraftwärmekopplungsanlagen realisiert werden. Auszugsweise werden die realisierten Einsparungen in einer Grafik dargestellt (Abbildung 1). In einem Falle (Windpark Nr. 4) ist es sogar gelungen, durch den Einbau einer eigenen Messung sowie durch eigene Ablesung und Rechnungsstellung Messkosten ganz zu vermeiden.

RA Lars Ritterhoff
Dipl.-Ing. Christian Meyer ■





Kontaktanzeige

Anspruchsvoller Er sucht Sie ... !

Sie wollen ein entwickeltes Windprojekt veräußern oder zusammen mit einem finanzstarken Partner realisieren. Er ist Deutschlands führender Vermarkter von Windparks.

Nehmen Sie Kontakt mit uns auf.

WPD Wind Project Development GmbH
Konzept. Prospekt. Vertrieb. Eigenkapitalga-



Ihr Ansprechpartner: Dr. Klaus Meier · Kurfürstenallee 23 a · 28211 Bremen
Tel. 0421/168 66 10 · Fax 0421/168 66 66 · www.wpd.de · info@wpd.de

Wirtschaft
und Beteiligungen