

## **Kooperationen mit Stadtwerken als Beitrag zur Energiewende**

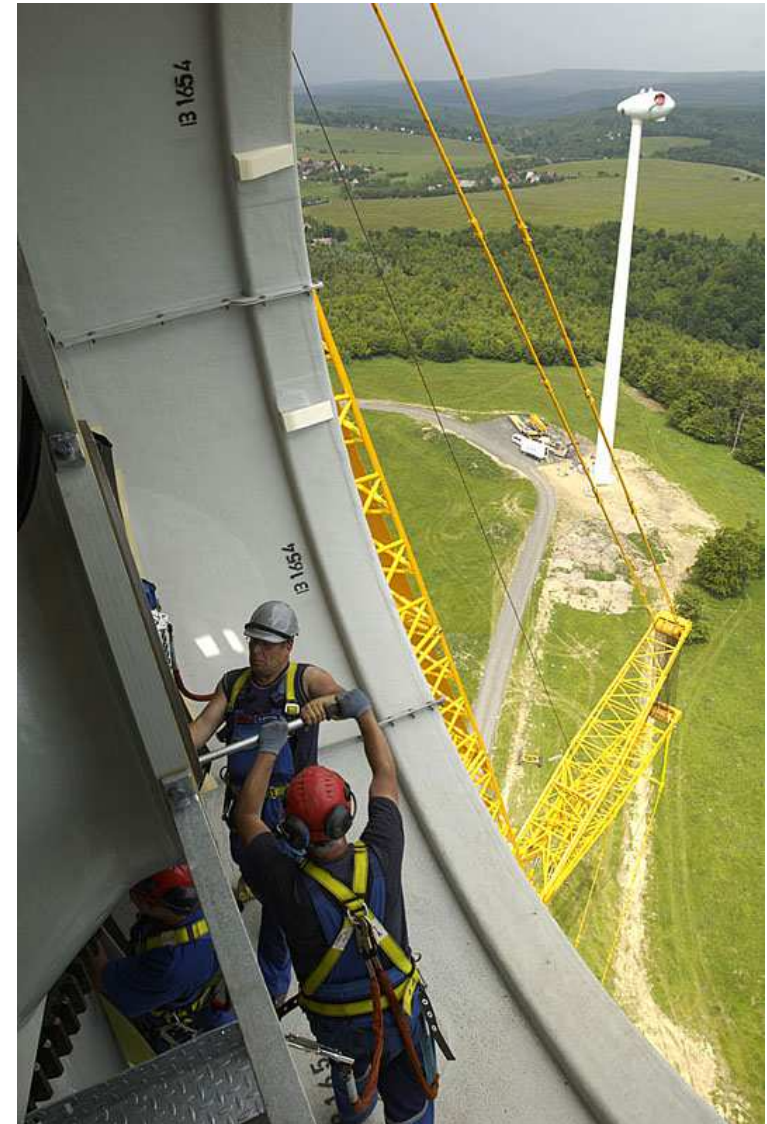
**22. Windenergietage Brandenburg  
Hafendorf Rheinsberg, 13. November 2013**



1. Vorstellung der WSB Unternehmensgruppe
2. gegenwärtige Themen bei Kooperationen
3. Kooperationen im zukünftigen Energiemarkt



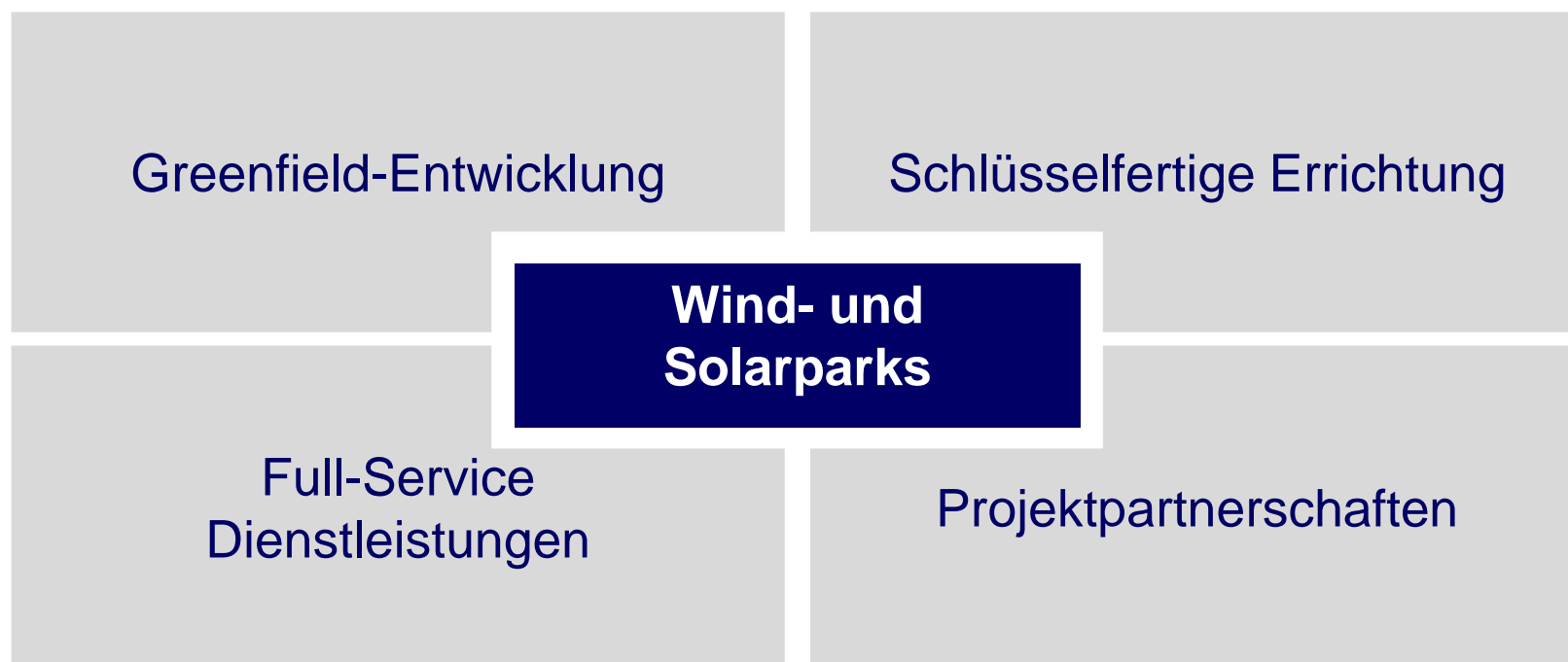
- » die WSB-Unternehmensgruppe ist eines der großen Full-Service-Unternehmen im Bereich Wind- und Sonnenenergie in Deutschland
- » 200 qualifizierte Mitarbeiter (WSB Konzern und verbundene Unternehmen)
- » Leistungen der gesamten Wertschöpfungskette:
  - » Planung
  - » Realisierung
  - » Vertrieb
  - » Betriebsführung



## Bilanz 1996 - 2013

- >> 344 Windenergieanlagen
- >> 11 Photovoltaikanlagen
- >> 611 MW installierte Leistung
- >> 940 Mio. € Projektvolumen





Anwohner

Grundstücks-  
eigentümer

Politik (Kommunal-,  
Landes- und  
Bundesebene)

TÖB

Hersteller

Banken

Stadtwerke, EVU,  
Netzbetreiber

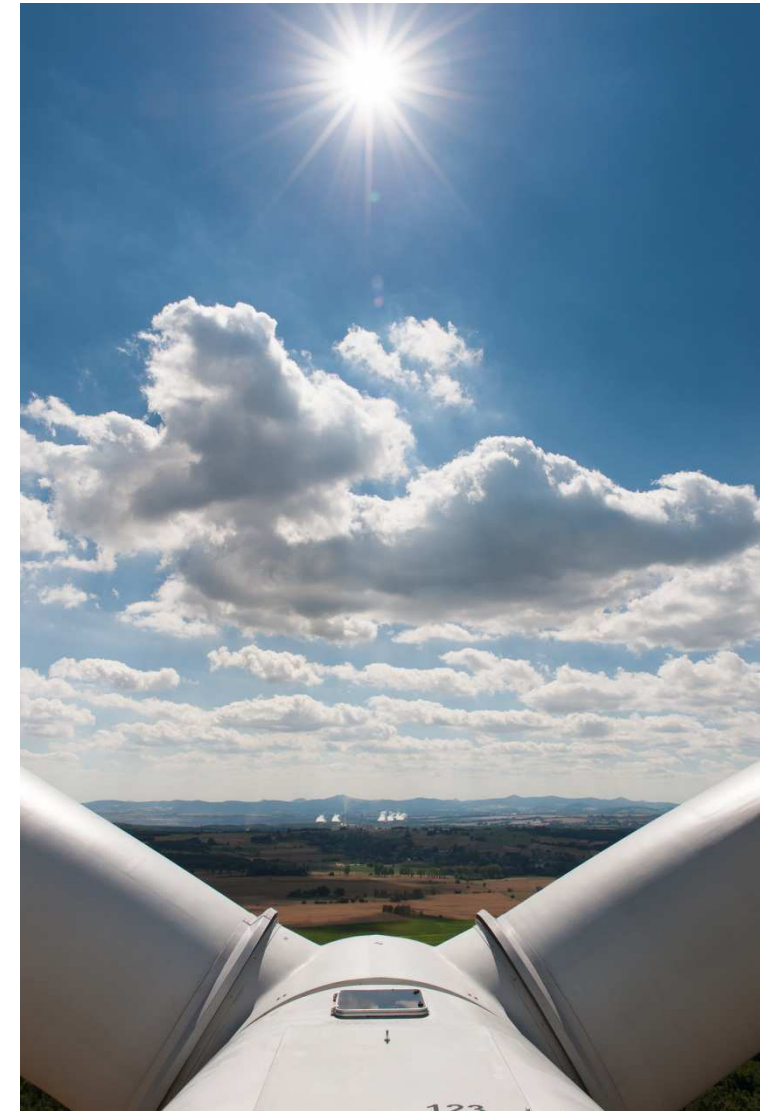
Energie-  
genossenschaften,  
Investoren,  
Anlagenbetreiber

Projektentwickler



## Warum kooperieren

- » Ziele von Stadtwerken / Versorgern: Ausbau Portfolio EE-Erzeugungsanlagen im eigenen Versorgungsgebiet und darüber hinaus,
- » Herausforderungen: Projekte werden immer komplexer, neben TÖB andere und mehr Player, wie z.B. Energiegenossenschaften und Bürgerinitiativen ...
- » starke Partner vor Ort
- » regionale Energieversorgung
- » Kooperationen – Beitrag zur Energiewende



- » win-win - Strategie (Ziele Stadtwerke und Kerngeschäft WSB)
- » Anzahl Projekte
- » Ausbau Windenergie
- » regionale Wertschöpfung



## Rahmenverträge / Vereinbarungen

- » Zusammenarbeit projektspezifisch oder Regelung in Rahmenverträgen

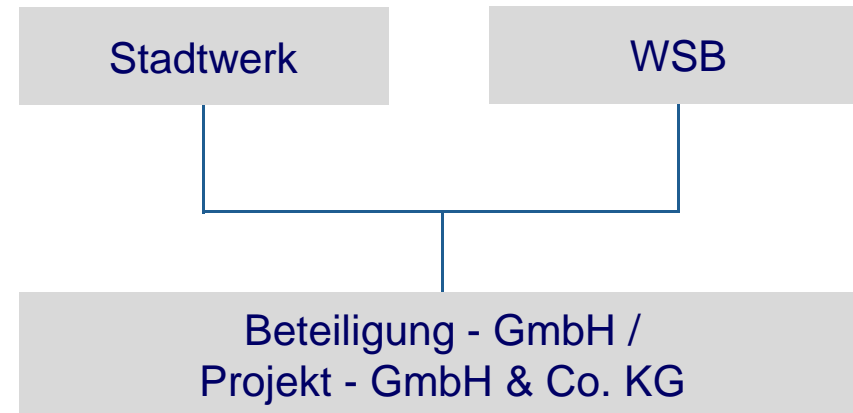


## Zusammenarbeit in definierten Projektphasen

- » gemeinsame Akquisetätigkeiten
- » gemeinsame Planungen von Windparks bis zu einem bestimmten Ziel (Genehmigungsantrag, Genehmigung)



## Verkauf schlüsselfertiger Projekte



- » gemeinsame Projektgesellschaften, Gesellschaftsanteile flexibel
- » gemeinsame Akquise, Planung & Errichtung
- » gemeinsamer Anlagenbetrieb
- » gemeinsame Konzepte für Stromvermarktung

# zukünftige Energieversorgung



### Handelsblatt, 02.09.13

MVV könne sich „nicht von den gravierenden Auswirkungen des tiefgreifenden Wandels der gesamten Energiebranche abkoppeln“, sagte Vorstandschef Georg Müller. ... Der Umbau des Unternehmens sowie der Energieversorgung erfordere Zeit und Geld, sagte MVV-Chef Müller. **Die Branche brauche zudem verlässliche Rahmenbedingungen.**

### Hermann Albers, Vizepräsident BWE, 27.08.13

„Die Schaffung eines gerechten, modernen Marktplatzes mit gleichen Spielregeln für alle wird eine Hauptaufgabe für den BWE und die Politik sein.“

### Rainer Baake, Direktor „agora Energiewende“, HNA online, 23.08.2013

Die Herausforderung der Zukunft sei, die wetterabhängige Stromeinspeisung mit dem Verbrauch zu synchronisieren: „Wir müssen unser Stromsystem neu erfinden.“

### Prof. Uwe Leprich, HTW Saarbrücken, Enercon Windblatt 03/13

Transparente Wälzung für Erneuerbare nötig: Insofern wäre es politisch ein Befreiungsschlag, wenn man sie (EEG-Umlage) in der heutigen Form abschaffen und zurückkehren würde zu einem physischen Wälzungsmechanismus, der die Erneuerbaren den Vertrieben anteilig in ihre Beschaffungsportfolien wälzt und sie ihnen zu Vollkosten in Rechnung stellt....

## Vorteile & Synergien

- » kommunale Verflechtung bzw. Verankerung der Stadtwerke – Energiewende dezentral
- » Kooperationen mit Stadtwerken – bündeln von Know how, Leistungen und Stärken

## Herausforderungen

- » Komplexität der Projekte und Komplexität der künftigen Energieversorgungsthemen
- » zukünftiger Energiemarkt nach dem (heutigen) EEG (Preisgestaltungsmechanismen, Verbrauchsstruktur, Marktdesign, Energienetze)

### WSB

- » Projektentwicklung
- » kein IPP / kein Endkundengeschäft
- » Windstrombonusmodell in Kooperation für Akzeptanz & Präsenz in der Region
  
- » Beispiel: **WSB - WindStromBonus**:
  - WP in Nachbarschaft
  - Bonus an Anwohner
  - Neukunden für regionale Versorger

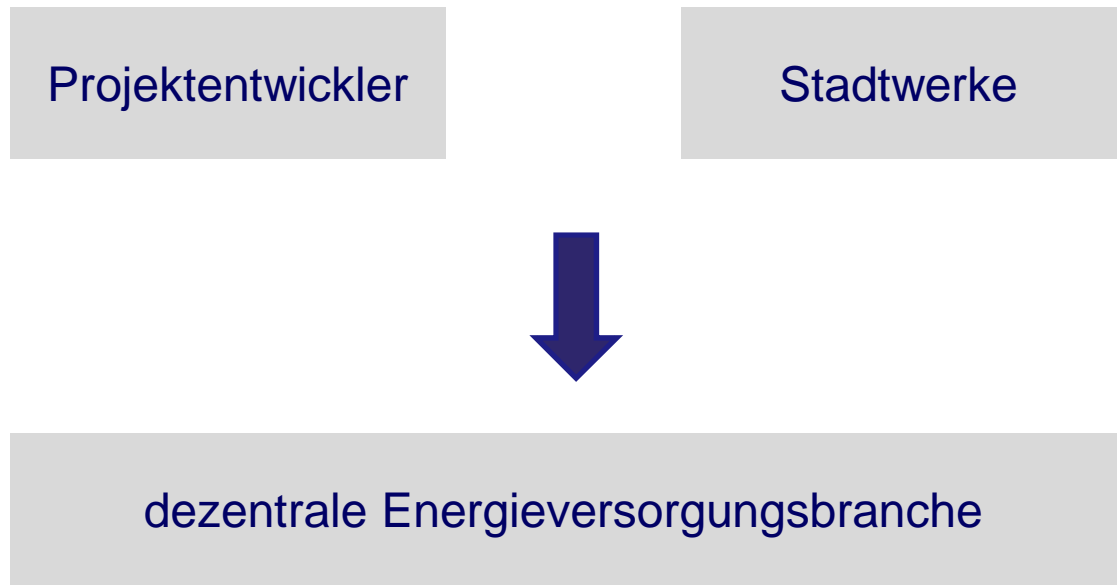
### Kooperationspartner

- » Direktvermarktung
- » Vermarktungslösungen außerhalb EEG
- » Vermarktungslösungen im neuen Stromsystem / neuen Marktdesign

- » Stadtwerke → verfügen über technisches Know how der Integration der erneuerbaren Energien in die Versorgungsstrukturen (v.a. die Verteilnetzbetreiber), bedeutsam für regionale Direktvermarktungsstrategien
- » Projektentwickler → verstärktes Engagement bei der Marktintegration der erneuerbaren Energien
- » Projektentwickler und Stadtwerke → ideale Ergänzung vor dem Hintergrund der komplexen Themen der Energiewende



# Teil der künftigen Energieversorgungsbranche



neues / erweitertes Marktdesign ist erforderlich und

- » Planungssicherheit
- » Weiterentwicklung des EEG (Rechtssicherheit + Investitionssicherheit wichtig)
- » Neuordnung der Energieerzeugungslandschaft
- » Zusammenarbeit erneuerbarer und konventioneller Energieerzeuger
- » Kombination von Kraftwerkskapazitäten zur Grundlastsicherung

- ? Anforderungen an die neue Marktstruktur
- ? Finanzierung der Energiewende
- ? zukunftsfähige Energienetze

- » Integration der EE in das bestehende System oder Anpassung des Systems an die EE
- » Wandel der Energieversorgung
- » Dezentralisierung der Erzeugung
- » Vorrangregelung EE-Einspeisung
- » Gestehungskosten EE vs. Marktpreise
- » Marktdesign vs. Dienstleistungen / Produkte WSB

**Herzlichen Dank für Ihre  
Aufmerksamkeit!**

**WSB Neue Energien Holding GmbH**  
Schweizer Straße 3a  
01069 Dresden

[a.roetschke@wsb.de](mailto:a.roetschke@wsb.de)  
[www.wsb.de](http://www.wsb.de)

