

Regionale Windstromvermarktung – Rahmenbedingungen, Chancen und Risiken

Spreewind, 22. Windenergietage – Forum Direktvermarktung

13.11.2013, Rheinsberg

enervis Unternehmensprofil

2001 gegründet; spezialisiert auf unabhängige energiewirtschaftliche Beratung und Analyse; enervis ist einer der Marktführer für Strommarktmodellierungen und modellgestützte Assetbewertung



• Kernaktivitäten:

- Modellgestützte Assetbewertung und Investitionsberatung (Kraftwerke, Speicher, Erneuerbare)
- Langfristige Modellierung und Prognose von Energiemarkt- und Preisentwicklungen
- Vermarktungs-, Handels- und Beschaffungsoptimierung, Einsatzsimulation Marktdesignberatung im Erzeugungssegment
- Entwicklung von Vertriebs-, Beschaffungs- und Erzeugungsstrategien, Markt- und Wettbewerbsanalysen

• Unsere Kundenbasis:

- Deutsche Energieversorgungsunternehmen (Strom und Gas): Stadtwerke und regionale Energieversorger
- Europäische Strom- und Gasversorger, Gaserzeuger
- Kraftwerksbetreiber und IPP
- Handelsunternehmen und Direktvermarkter
- Großindustrielle Verbraucher
- Verbände (z.B. VKU e.V.), Stadtwerkenetzwerke

Unsere Beratungsfelder

Managementberatung für die Energiewirtschaft, insbesondere in den Bereichen Strom, Gas und Erneuerbare Energien



Strommarkt

- Marktanalysen und -modellierung
- Fundamentalmodell und Strompreisprognosen
- Einsatzplanung und Vermarktungsstrategien für Kraftwerke (erneuerbar, konventionell, Speicher)



Erneuerbare Energien

- Bewertung v. Windprojekten (Akquise)
- Eigenentwicklung v. Windprojekten
- Marktanalysen u. -studien
- Bewertung v. Biomethanverstromung
- Vermarktung von EE-Strom



Markt u. Regulierung

- Bewertung u. Ausgestaltung von Kapazitätsmärkten in Stromerzeugung u. Vergütungssystemen für EE
- Regulierungsdesign u. flankierende Marktregeln im Strom- und Gasmarkt
- Konzepte Kapazitätsoptimierung Gas-transport u. Versorgungssicherheit



Gasmarkt

- Gasbeschaffung (Ausschreibung, Aufbau vertriebsorientierter Gasbezug)
- Produktentwicklung u. Preisgestaltung
- Analyse der Preis-/Margenentwicklung
- Bewertung v. Speicher u. -produkten
- Fundamentale Gasmarktanalyse



Schiedsverfahren

- Entwicklung von Verhandlungspositionen und Verfahrensstrategie
- Auswahl v. erfahrenen Rechtsberatern
- Erstellung von Gutachten
- Vertretung vor dem Schiedsgericht



Managementberatung

- Unternehmensstrategie
- Organisationskonzepte
- Businesspläne und Assetbewertung
- Business Development
- Kooperationen

Struktur – Regionale Windstromvermarktung

1. Übersicht – Produkte

2. Belieferung Haushaltskunden – ohne Privilegien

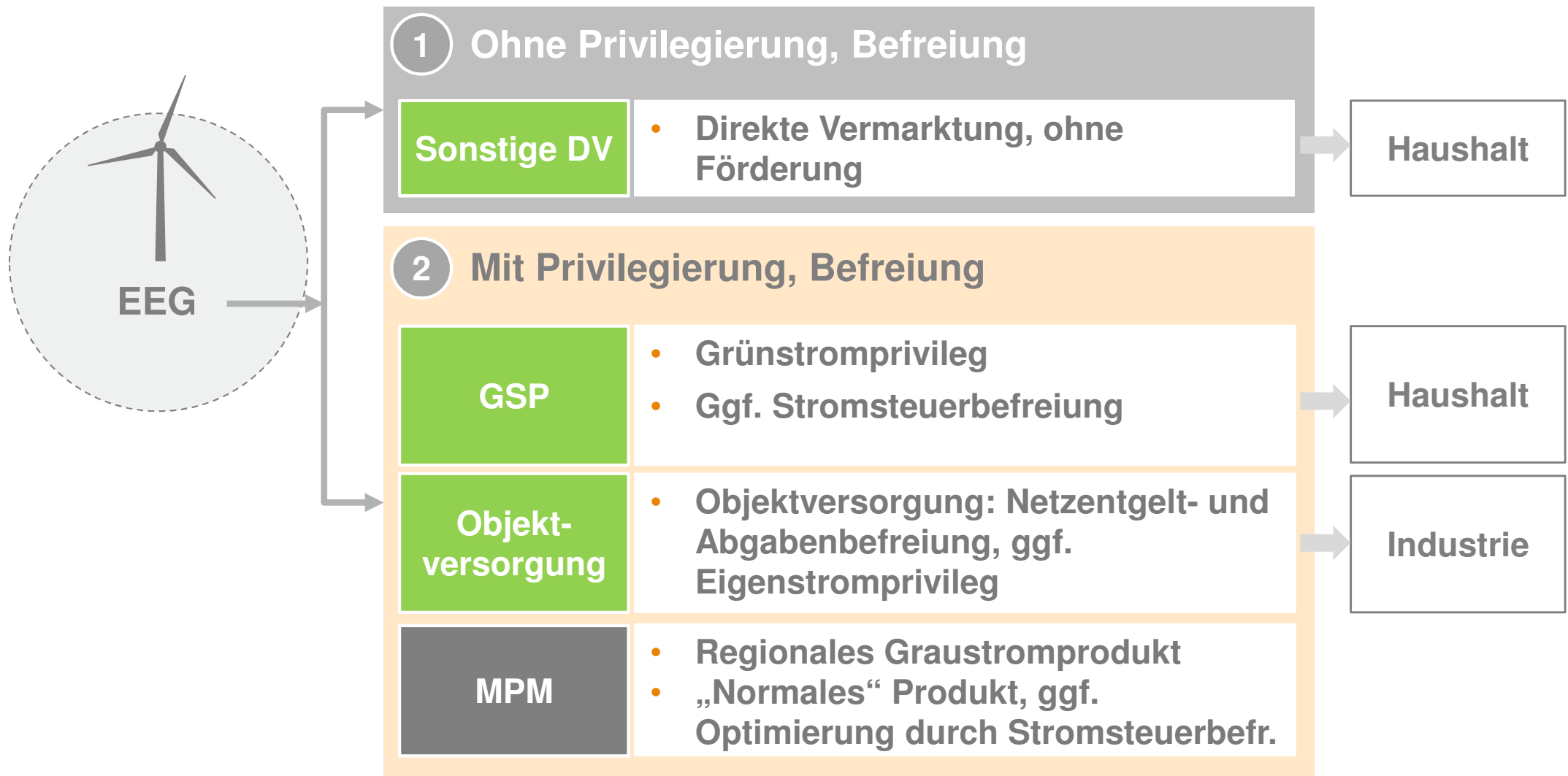
3. Belieferung Haushaltskunden – mit Privilegien

4. Belieferung Industriekunde – mit Privilegien

5. Fazit

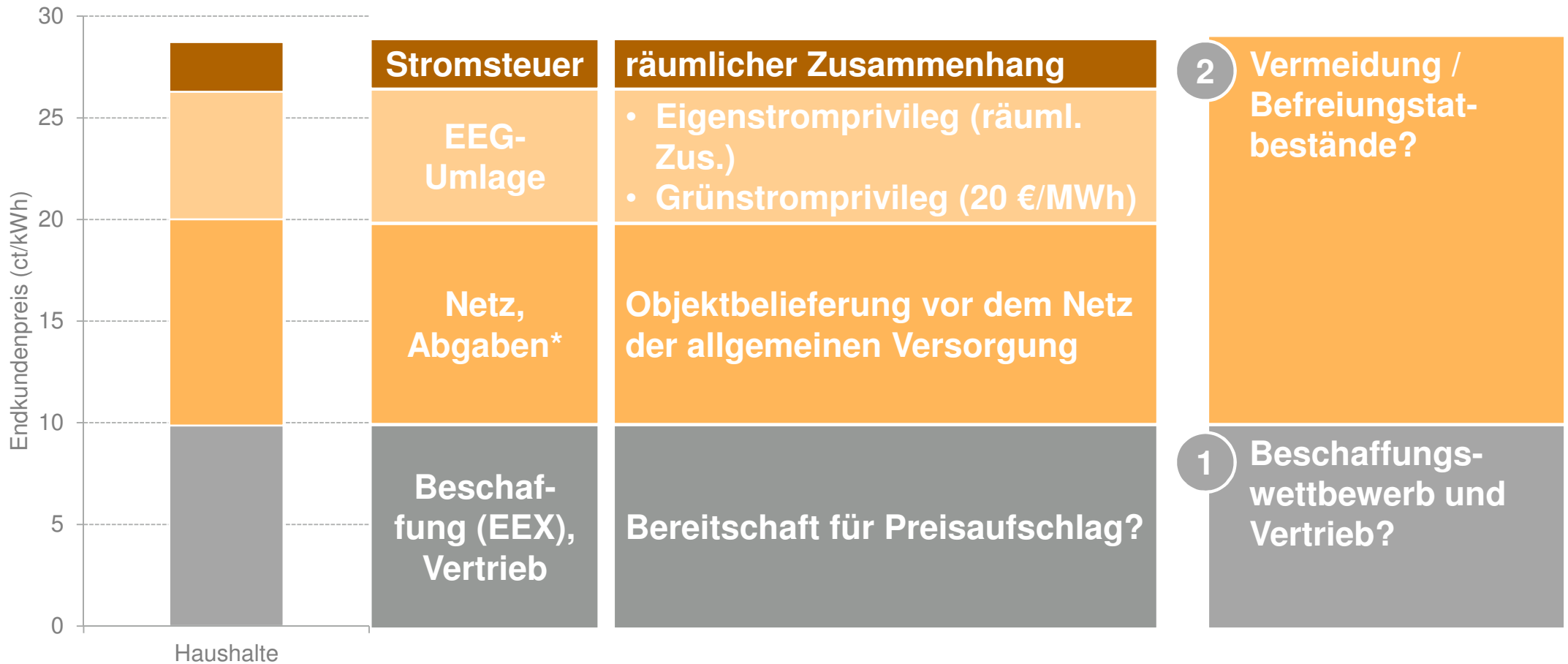
1. Übersicht – Produkte für regionale Windstromvermarktung

Varianten an regionalen Stromprodukten – lohnend?



Wettbewerbsfähige Strombelieferung aus Wind möglich?

Am Beispiel Haushaltskunde, 2013



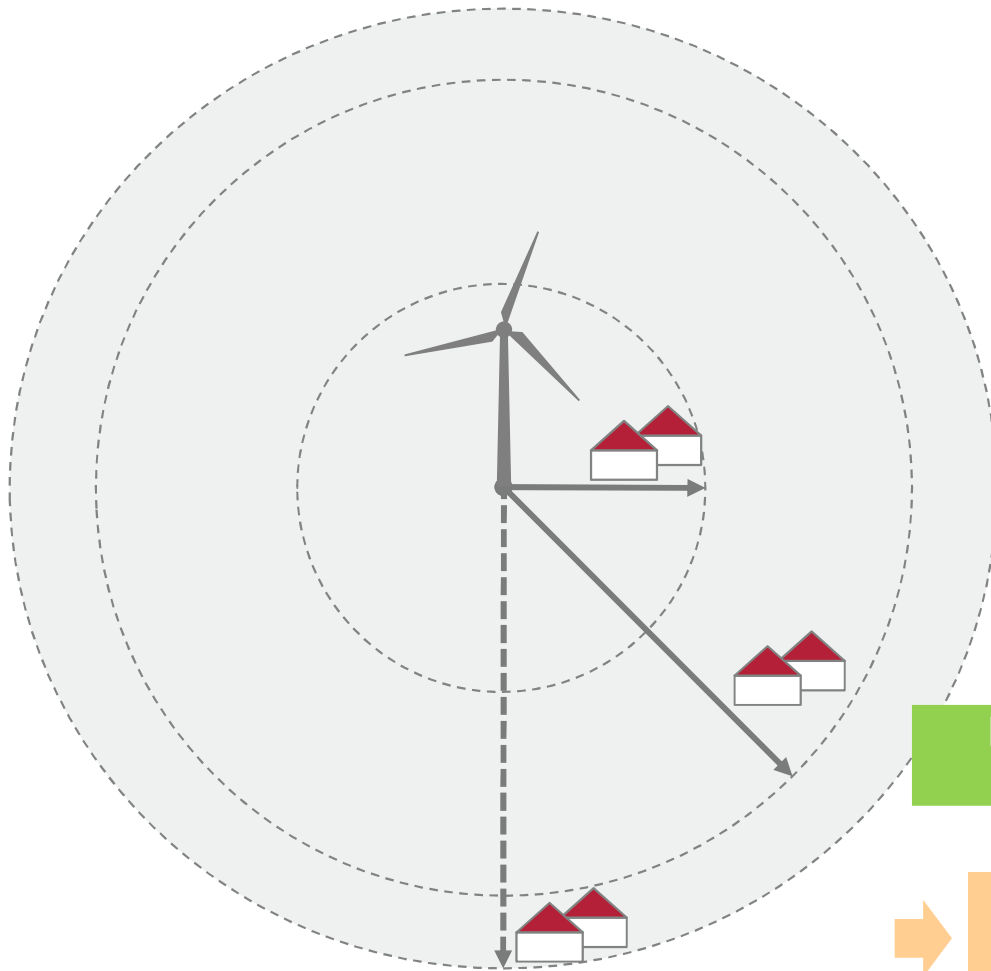
Alle Preiskomponenten mit MwSt

* Netzentgelte, Transport, KWK-Umlage, Konzessionsabgabe, § 19 Umlage, offshore Haftung

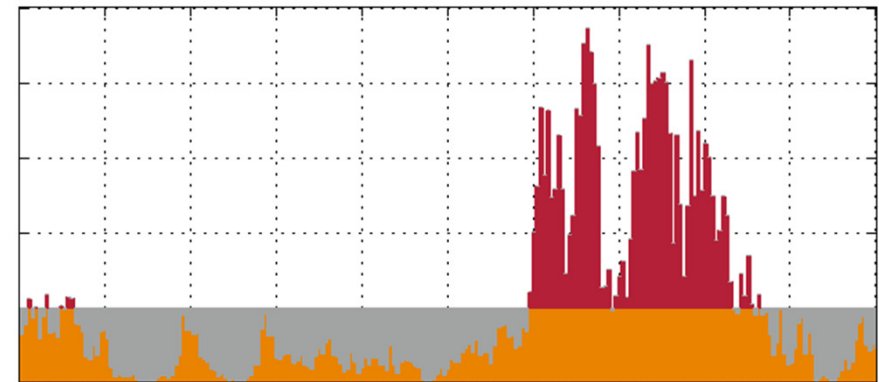
2. Belieferung Haushaltskunden – ohne Nutzung von Privilegierungen

Beschaffung – Zeitgleichheit von Erzeugung und Last

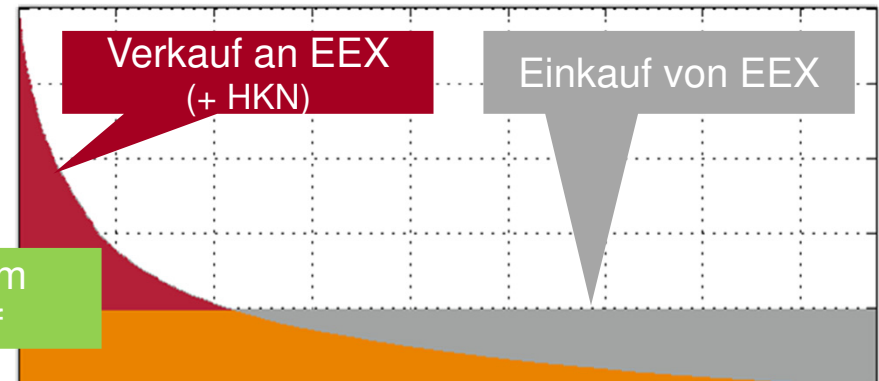
Einspeisung ins Netz der allg. Versorgung



Kundenlast und Windeinspeisung



sortiert nach Windeinspeisung



Verkauf an EEX
(+ HKN)

Einkauf von EEX

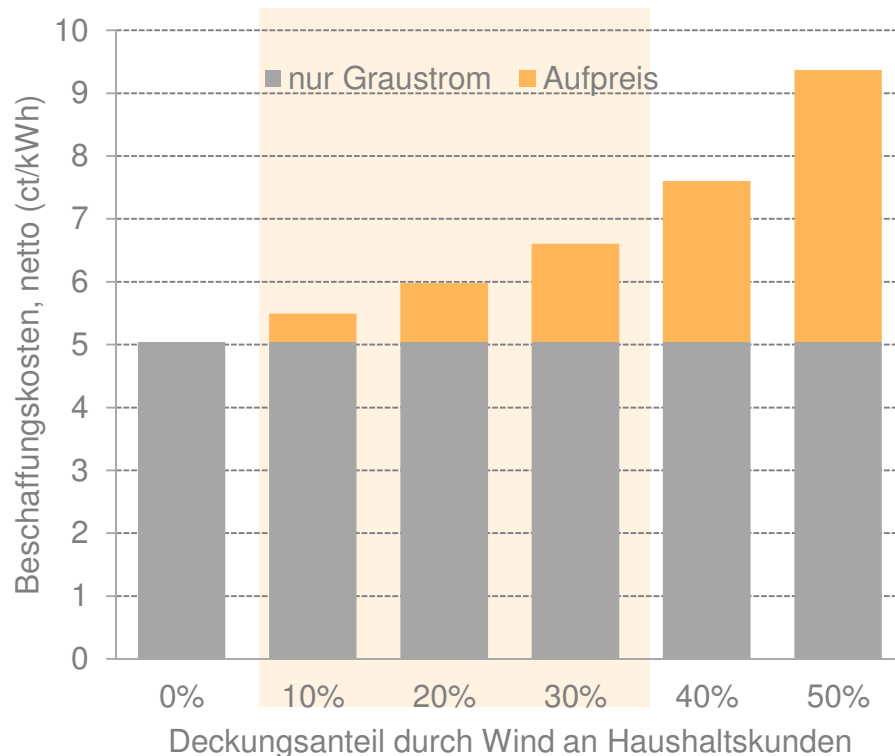
Einkauf zum
EEG-Tarif

- Beschaffung teurer als reiner Graustrom.
- Je höher die Lastdeckung, desto teurer.

Produkt – regionaler Grau-Grünstrom (ohne Privilegien)

Strombeschaffungskosten steigen überproportional mit dem Lastdeckungsanteil.

Beschaffungskosten & Direktverbrauch*



Aufpreis reduziert sich, wenn Preisdelta zwischen EEG-Tarif und Börsenpreis abnimmt:

- Bei steigenden Börsenpreisen
- Bei sinkenden EEG-Tarifen

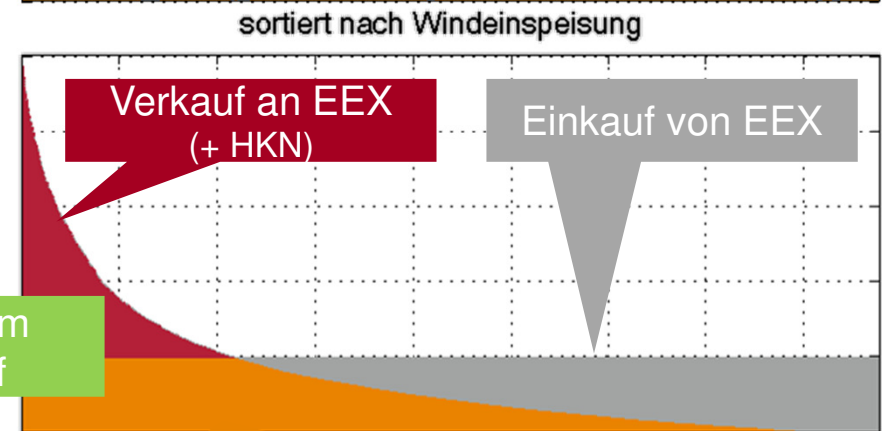
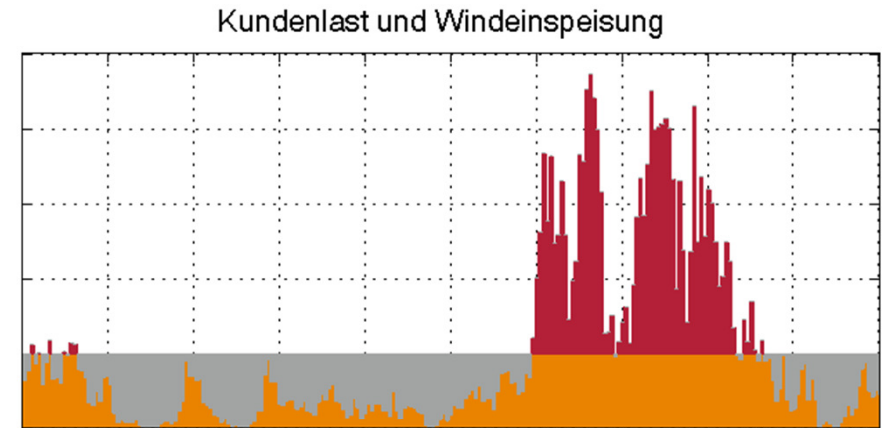
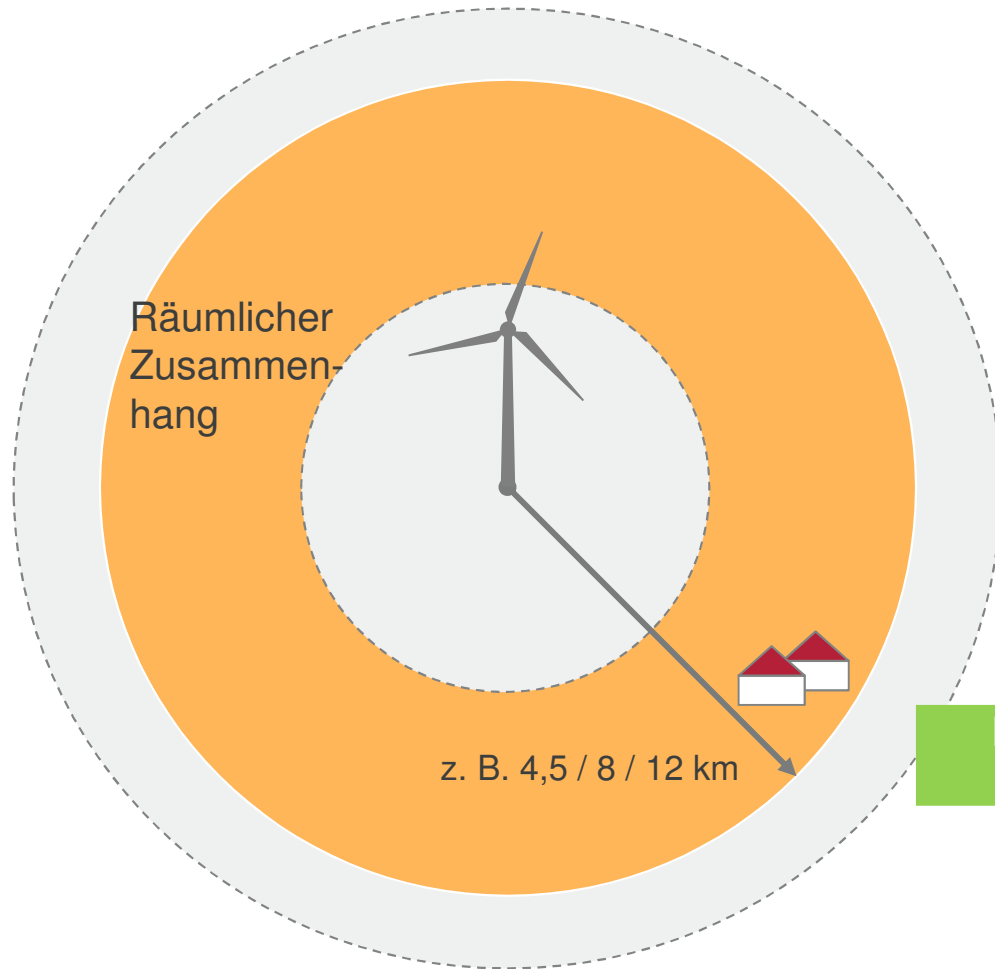
* Hinweis: Kalkulation ohne Bilanzausgleich, ohne Grünstromzertifikate, ohne Abgaben und ohne Netzentgelte, ohne vermiedene Netznutzungsentgelte

- Akzeptabler Mehrpreis bei Endkunden?
- Nutzung von Vermeidungspotenzialen für Wettbewerbsfähigkeit

3. Haushaltskunde – mit Privilegierungen (Stromsteuerbefreiung, GSP)

Privilegien – räumlicher Zusammenhang

Stromsteuerbefreiung (20,5 €/MWh, WEA < 2 MW) und Kombination mit GSP möglich



Einkauf zum EEG-Tarif

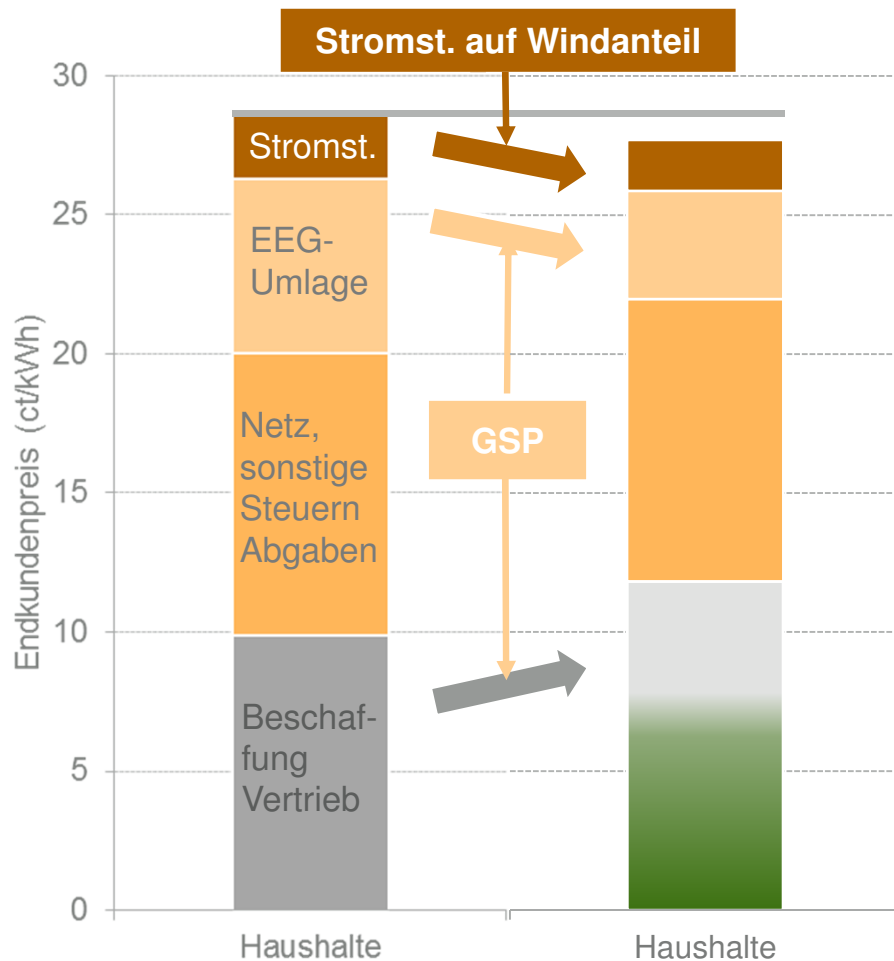
Verkauf an EEX (+ HKN)

Einkauf von EEX

- GSP: 50%, mit Windstromanteil von 20%
- Stromsteuer – Mengenbezug i.d.R. unklar !

Chancen und Risiken – räumlicher Zusammenhang

Beispiel Haushaltskunde



Risiken

Bei Stromsteuerbefreiung:

- Klärung mit Hauptzollamt
- Zeitgleichheit, Anlagenbegriff und Bestand der Befreiung fraglich

Bei Grünstromprivileg (GSP):

- Einhaltung aller Bedingungen (>50% EEG-Strom, davon 20% volatil, Zeitgleichheit, 8 von 12 Monaten)

Bedingungen

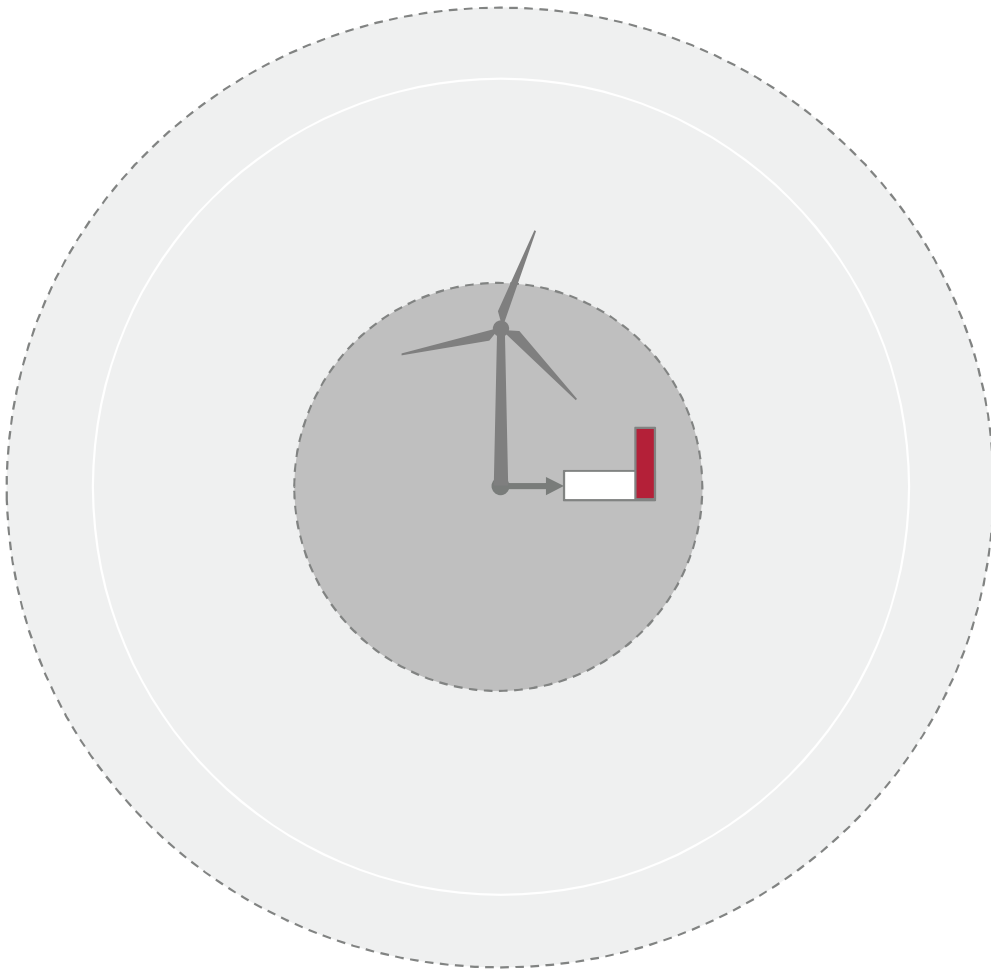
Wettbewerbsfähige Endkundenpreise, sofern:

- Absenkung der EEG-Umlage um 20 €/MWh per GSP
- Ggf. anteilige Vermeidung der Stromsteuer (bei WEA < 2MW)

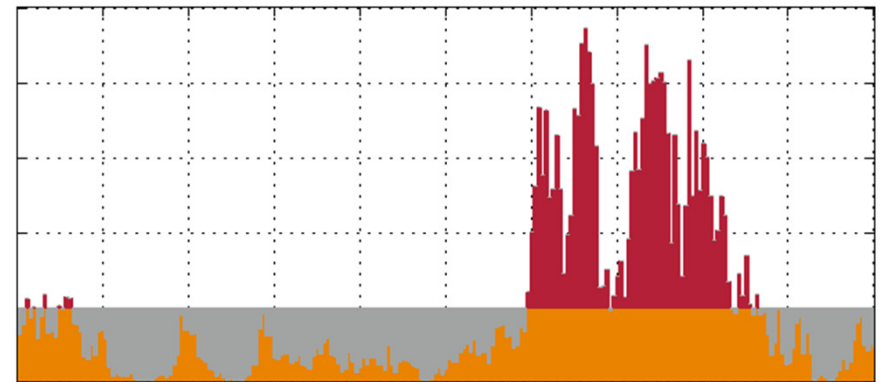
4. Industriekunde – mit Privilegierungen (Objektversorgung, Eigenstromprivileg und Abgabenvermeidung)

Objektversorgung – Eigenstromprivileg

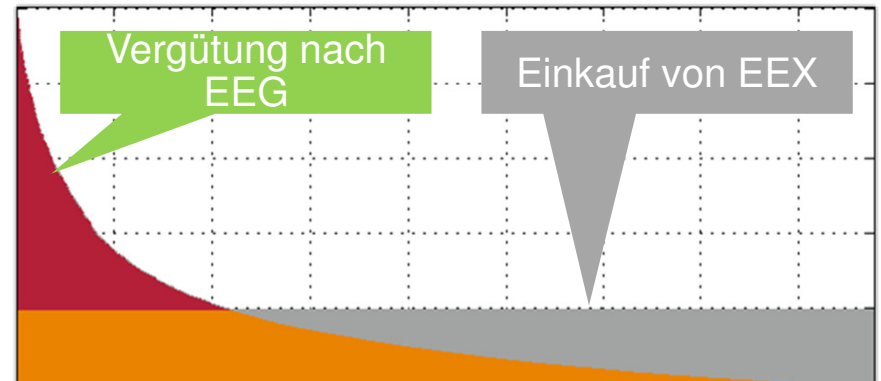
Einspeisung vor dem Netz der allg. Versorgung



Kundenlast und Windeinspeisung



sortiert nach Windeinspeisung

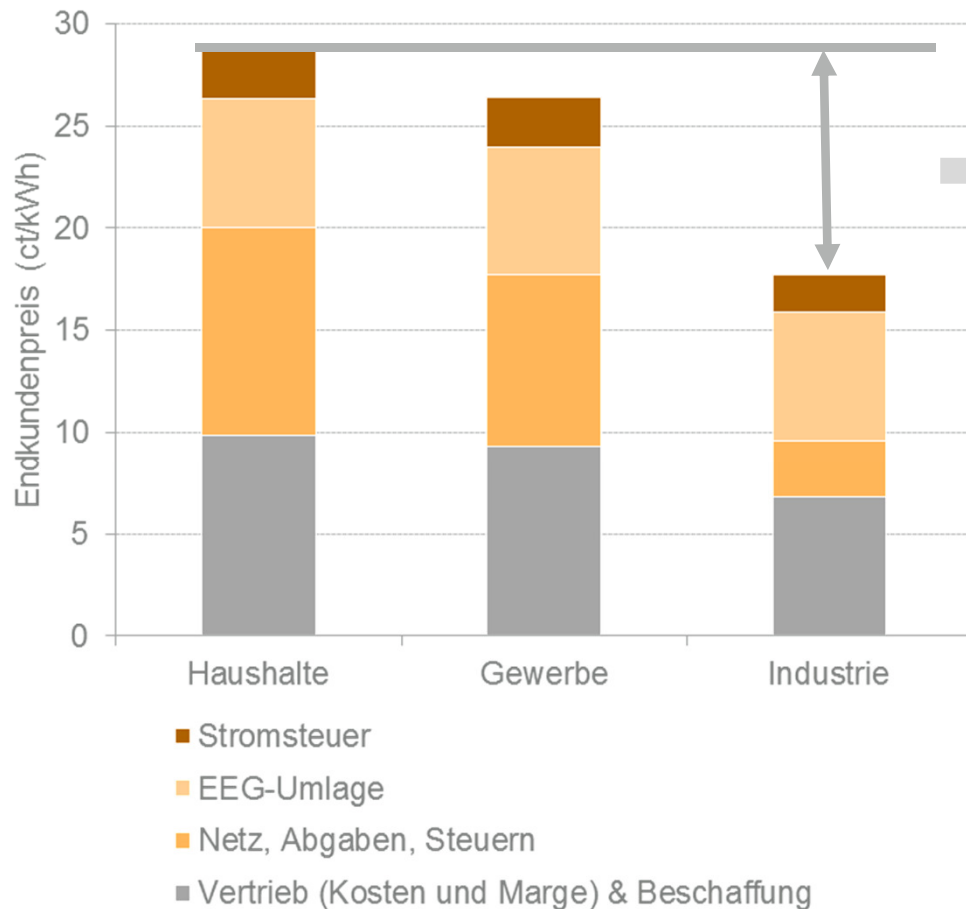


- Mit Direktverbrauch werden weitere Kosten vermieden, die an den Netzbezug gekoppelt sind

Objektversorgung – bei Großabnehmern sinnvoll

Bei Nutzung von Privilegien

Stromkostenstruktur



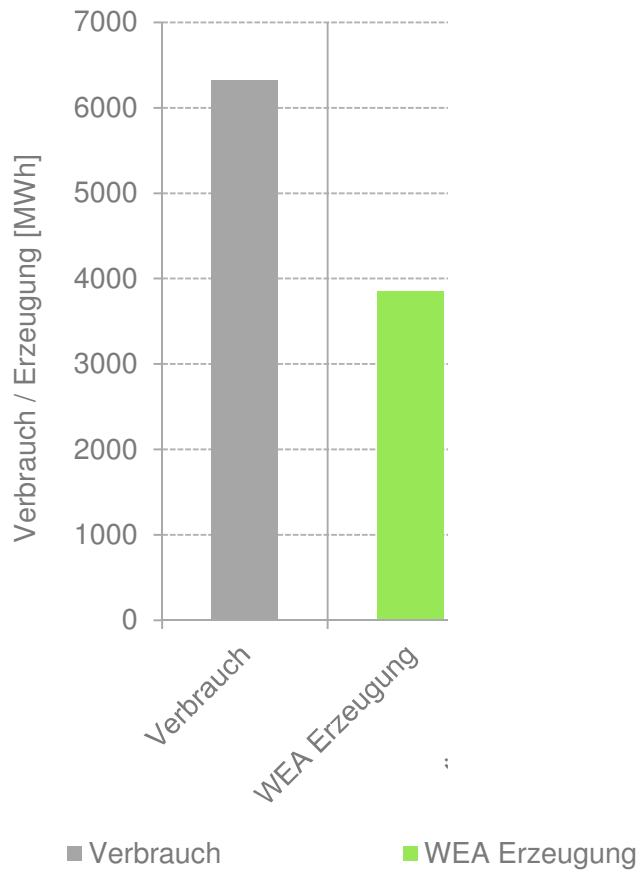
Industriekunden:

- Vermeidungsfähige Bezugskosten (-komponenten) sind deutlich reduziert
- Wettbewerbsfähige Belieferung nur möglich, wenn „Nebenkosten“ vermieden werden können

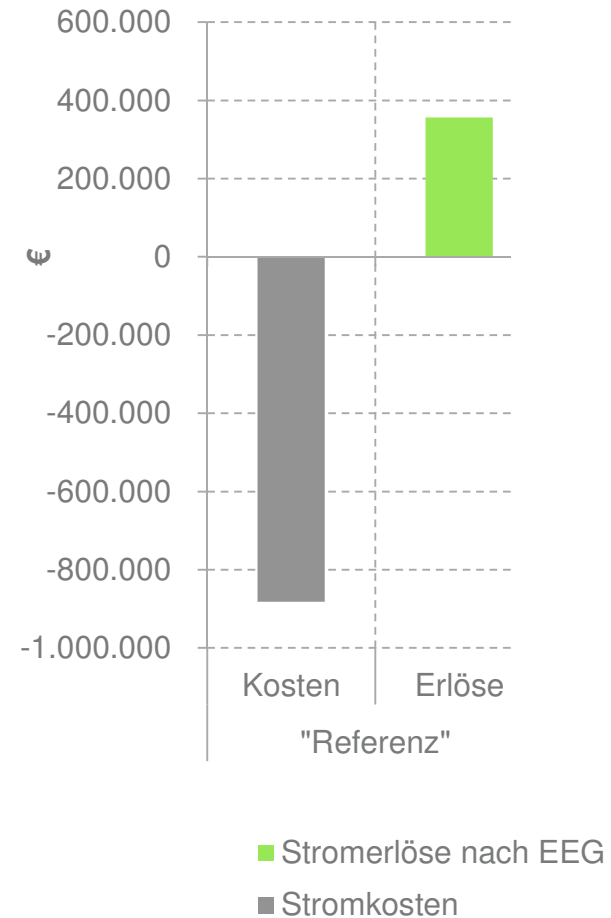
Objektversorg. Industriekunde, mit Eigenstromprivileg

WEA mit 2 MW, Betreiber = Verbraucher, positive Marge im Vergleich zur Referenz

Mengengerüst



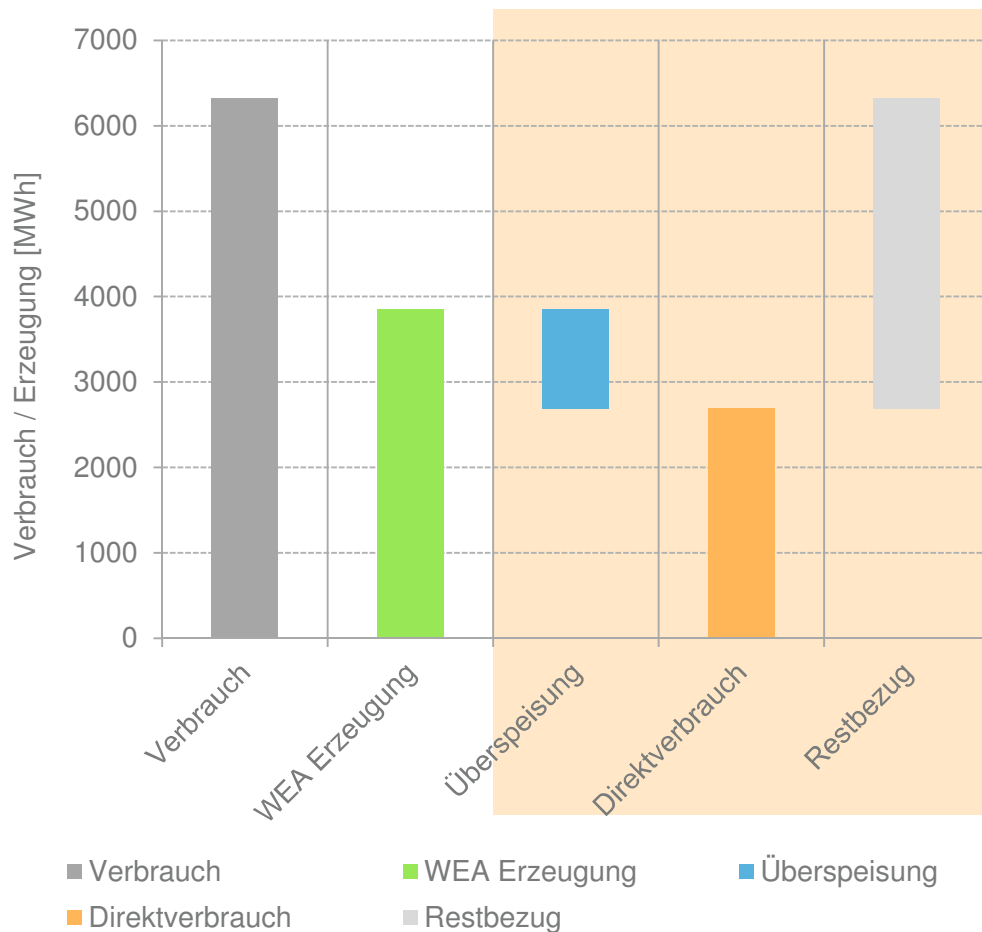
Kostenvorteile – Sicht Industriekunde



Objektversorg. Industriekunde, mit Eigenstromprivileg

WEA mit 2 MW, Betreiber = Verbraucher, positive Marge im Vergleich zur Referenz

Mengengerüst



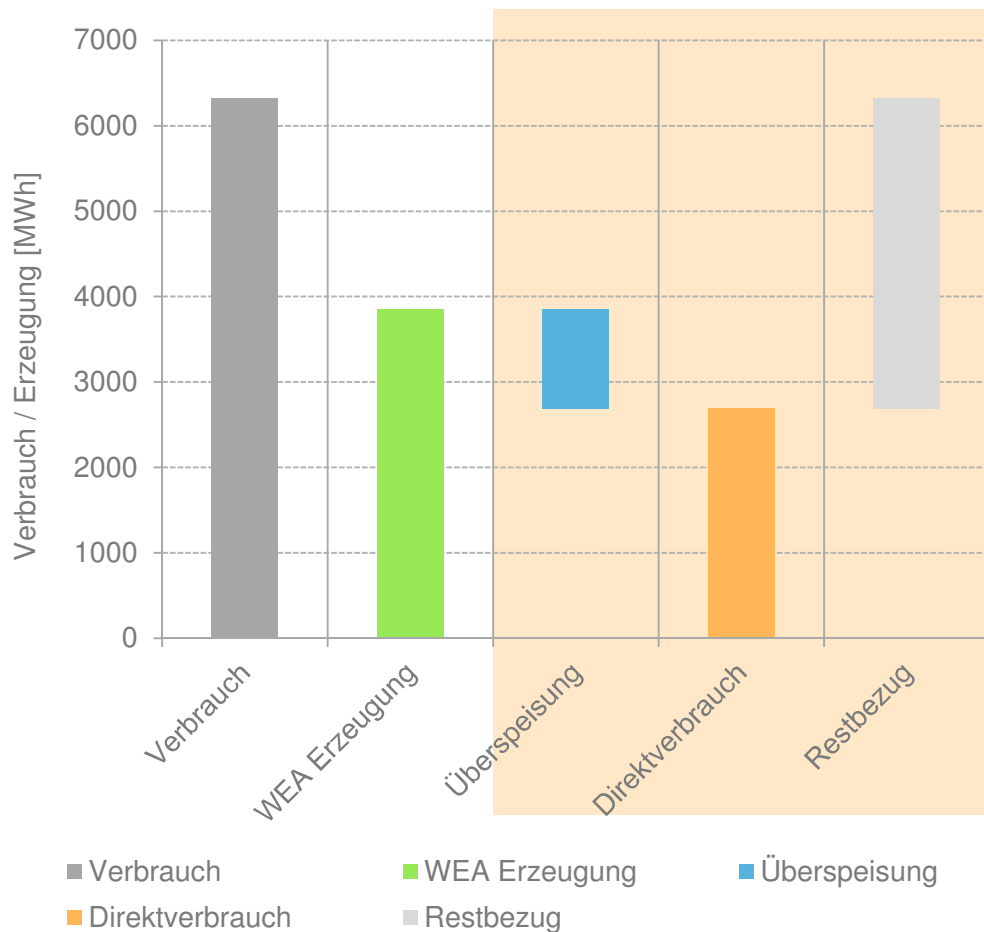
Kostenvorteile – Sicht Industriekunde



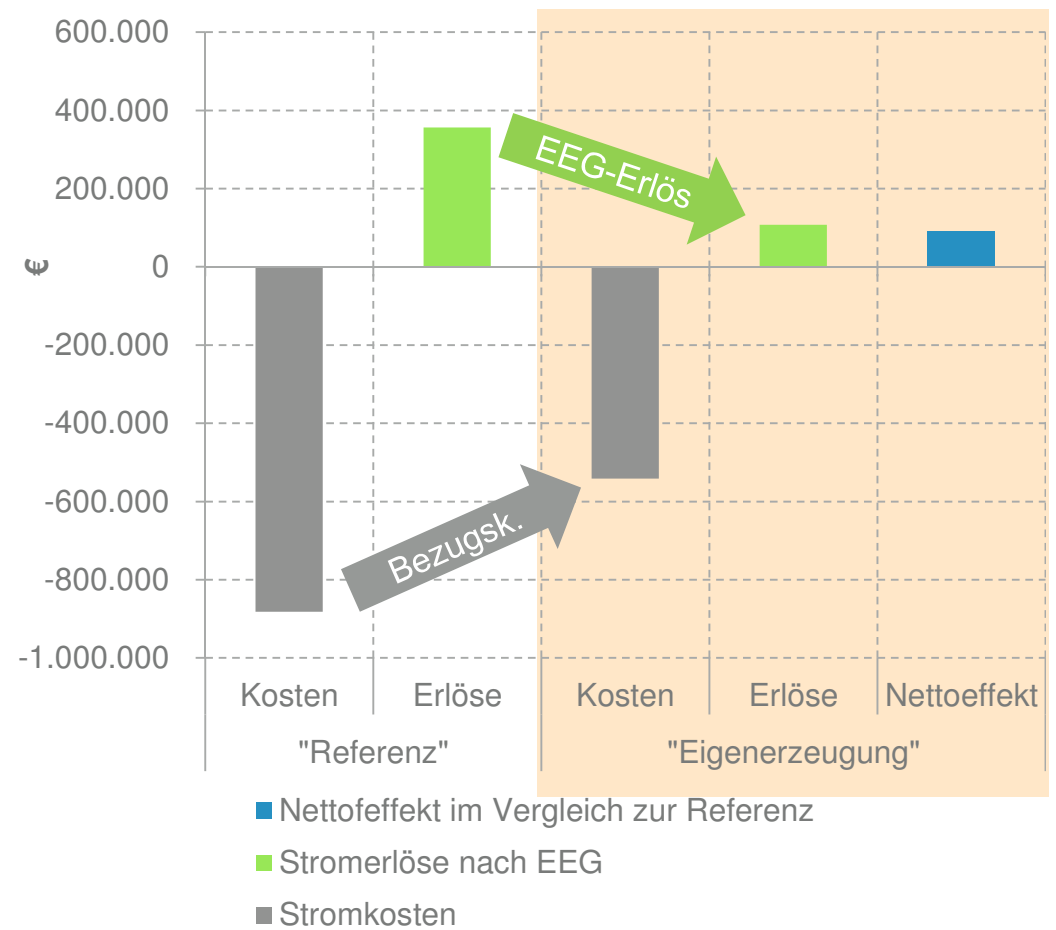
Objektversorg. Industriekunde, mit Eigenstromprivileg

WEA mit 2 MW, Betreiber = Verbraucher, positive Marge im Vergleich zur Referenz

Mengengerüst



Kostenvorteile – Sicht Industriekunde



5. Fazit

Varianten an regionalen Stromprodukten – Fazit

1. Fazit: Börsenpreis & Marktwert Wind relevant

Schlüsselgrößen für Produkt und Wettbewerbsfähigkeit

1 Ohne Privilegierung

Sonstige DV

- Direkte Vermarktung, ohne Förderung

2 Mit Privilegierung

GSP

- Grünstromprivileg
- Ggf. Stromsteuerbefreiung

Objekt- versorgung

- Objektversorgung: mit „Befreiungen“

2. Ergebnisse

Nur mit Aufpreis

Achtung:
„Scheues Reh“

Kann wettbewerbsfähig
sein

Kann wettbewerbsfähig
sein



© enervis energy advisors GmbH, 2013
Schlesische Str. 29-30
10997 Berlin
Germany
Fon +49 (0)30 695175-0
Fax +49 (0)30 695175-20
E-Mail kontakt@enervis.de

Herr Eckhard Kuhnhenne-Krausmann eckhard.kuhnhenne@enervis.de

Dipl.-Ing. Eckhard Kuhnhenne-Krausmann

Partner

Beratungsschwerpunkte



Energiewirtschaft

- Erneuerbare Energien
- Marktanalysen
- Preisbildung und Prognosen
- Erzeugungsmarkt und Regelenergie
- Strategieentwicklung
- Wirtschaftlichkeits- und Risikoanalysen

Curriculum Vitae

- Dipl.-Ing. Elektrotechnik, RWTH Aachen
- Tätig in der Energiewirtschaft seit 1992
- Internationaler Vertrieb bei der ENERCON GmbH, Aurich
- Projektmanager bei der DECON GmbH, Bad Homburg
- Key Account Manager bei Vereinigte Energiewerke AG (VEAG), Berlin
- Senior Berater in einer auf die Energiewirtschaft spezialisierten Beratungsgesellschaft, Berlin
- Seit 2001 Partner der enervis energy advisors GmbH, Berlin