

Direktvermarktungsverträge – rechtssicher gestalten und verhandeln

24. Windenergietage, Linstow

Forum 6 – Direktvermarktungsverträge Teil 1

Kurzprofil BBH



Becker Büttner Held gibt es seit 1991. Bei uns arbeiten Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater – sowie Ingenieure, Berater und weitere Experten in unserer BBH Consulting AG. Wir betreuen über 3.000 Mandanten und sind die führende Kanzlei für die Energie- und Infrastrukturwirtschaft.

BBH ist bekannt als „die“ Stadtwerke-Kanzlei. Wir sind aber auch viel mehr. In Deutschland und auch in Europa. Die dezentralen Versorger, die Industrie, Verkehrsunternehmen, Investoren sowie die Politik, z.B. die Europäische Kommission, die Bundesregierung, die Bundesländer und die öffentlichen Körperschaften, schätzen BBH.

- ▶ rund 250 Berufsträger, rund 550 Mitarbeiter
- ▶ Büros in Berlin, München, Köln, Hamburg, Stuttgart und Brüssel

Dr. Martin Altrock



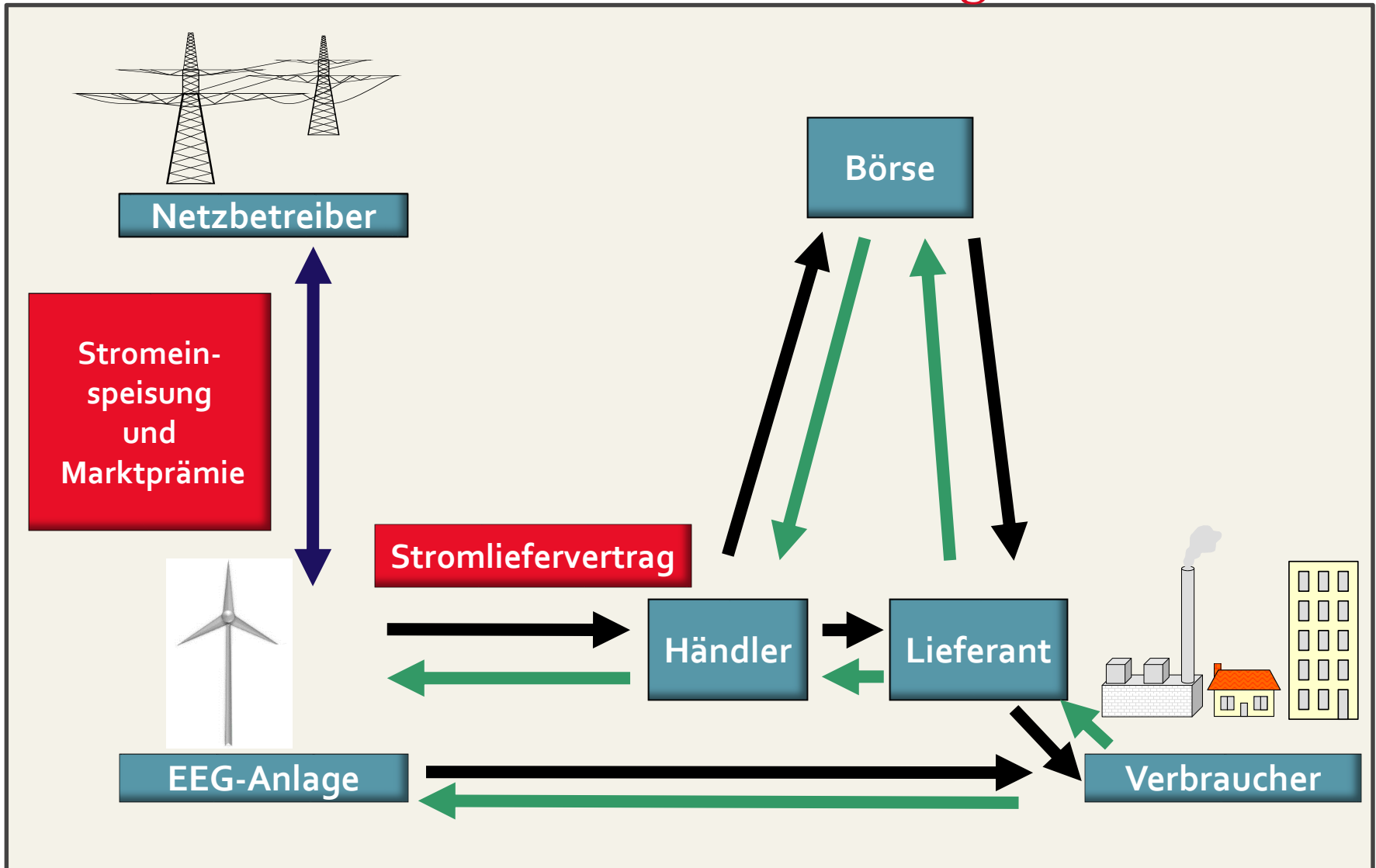
Herr Dr. Altrock berät im Bereich der Erneuerbaren Energien, der Netz- und Marktintegration der Anlagen sowie der Fortentwicklung des Förderrahmens und verbundener Fragestellungen wie z.B. Speicher.

- ▶ Geboren 1968 in Kassel
- ▶ 1989 bis 1995 Jurastudium in Heidelberg und Leiden (NL)
- ▶ 1996 bis 1997 Studium der Verwaltungswissenschaften an der DUV Speyer
- ▶ 1995 bis 1997 Referendariat am OLG Karlsruhe
- ▶ 1997 bis 2000 wissenschaftlicher Mitarbeiter und 2001 Promotion an der Universität Heidelberg
- ▶ Seit 2000 Rechtsanwalt bei BBH und seit 2006 Partner

Rechtsanwalt · Mag. rer. publ. · Partner

10179 Berlin · Magazinstr. 15-16 · Tel +49 (0)30 611 28 40-96 · martin.altrock@bbh-online.de

Rechtsverhältnisse Direktvermarktung



Rechtlicher Rahmen

Direktvermarktung EEG

- ▶ Förderanspruch nach dem EEG grundsätzlich nur bei Direktvermarktung des Stroms
- ▶ Ausnahmen:
 - Bestandsanlagen, die bis zum 31.07.2014 (bzw. ausnahmsweise bis zum 31.12.2014) in Betrieb genommen wurden
 - Kleinanlagen bis 500 kW (Inbetriebnahme bis 31.12.2015) und Kleinanlagen bis 100 kW (Inbetriebnahme ab 01.01.2016): nicht relevant für Windenergieanlagen
- ▶ verschiedene Vermarktungsformen
 - Geförderte Direktvermarktung (Marktprämie)
 - Sonstige Direktvermarktung (ohne Förderung)
 - Ausfallvergütung (Vermarktung an den Netzbetreiber gegen Anspruch in Höhe von 80% des anzulegenden Werts)

Grundzüge Direktvermarktungsvertrag

- ▶ Besonderer Stromliefervertrag zwischen **Anlagenbetreiber** und **Abnehmer** (Direktvermarkter/Stromhändler/Letztverbraucher)
- ▶ Hauptpflichten:
 - Lieferung des Stroms aus der EEG-Anlage
 - Abnahme und Vergütung des Stroms
- ▶ Wichtige Erfordernisse des Vertrags
 - Rechtssichere Abwicklung der Direktvermarktung
 - „Bankability“: Zustimmung der finanzierenden Banken des Anlagenbetreibers
 - Umsetzung der Pflichten des EEG

Auszahlung der Marktprämie

▶ Option 1:

- Auszahlung der Marktprämie vom Netzbetreiber an den Anlagenbetreiber
- Vergütung zwischen Anlagenbetreiber und Direktvermarkter richtet sich dann regelmäßig nach dem Marktwert abzüglich einem Vermarktungsentgelt

▶ Option 2:

- Abtretung des Anspruchs auf Marktprämie an den Abnehmer
- Auszahlung der Marktprämie vom Netzbetreiber an den Abnehmer
- Abnehmer zahlt an EEG-Anlagenbetreiber mindestens anzulegender Wert abzgl. Vermarktungsentgelt
- Da Abnehmer das Risiko der Aufteilung der Marktprämie trägt, muss Anlagenbetreiber Einhaltung der EEG-Vergütungsvoraussetzungen gewährleisten

▶ Option 3:

- Abnehmer zieht Marktprämie vom Netzbetreiber ein, ohne selbst Anspruchsinhaber zu werden (Einziehungsermächtigung)

Wesentliche Vertragsinhalte (1)

- ▶ Gesamtabnahmepflicht des Abnehmers
- ▶ Abwicklung der Lieferung:
 - Zuordnung zu einem Bilanzkreis
 - Bestimmung des Übergabepunktes
- ▶ Erfüllung der Pflichten aus dem EEG
 - z.B. Anlagenregistrierung, Fernsteuerbarkeit durch Netzbetreiber
 - sortenreiner Bilanzkreis
 - sonstige Vergütungsvoraussetzungen
- ▶ Höhe der Vergütung
- ▶ Umgang mit Erlösen aus Einspeisemanagement

Wesentliche Vertragsinhalte (2)

- ▶ Lieferzeitraum
- ▶ Regelung zum Ausschluss der Doppelvermarktung; keine Vermarktung als Grünstrom bei Marktprämie
- ▶ Mitteilungspflichten
 - z.B. zu Instandhaltungs- und Wartungsmaßnahmen
 - ggfs. Unterstützung bei der Prognoseerstellung
- ▶ Pflichten zu einer besonderen Fahrweise der Anlage
 - insbesondere bei Biomasseanlagen für eine optimierte Vermarktung
- ▶ Regelenergievermarktung

Wesentliche Vertragsinhalte (3)

- ▶ Regelungen zur Fernsteuerbarkeit der Anlagen durch den Direktvermarkter
 - Vorhaltung von technischen Einrichtungen zur Abrufung der Ist-Einspeisung und zur ferngesteuerten Reduzierung der Einspeiseleistung
 - Befugnis des Direktvermarkters zur Abrufung der Ist-Einspeisung und ferngesteuerten Reduzierung der Einspeiseleitung
 - technische Umsetzung der Fernsteuerung
 - ggfs. Nachweis gegenüber dem Netzbetreiber
 - in der Regel Entschädigungsanspruch des Anlagenbetreibers bei Abregelung durch den Direktvermarkter

Wesentliche Vertragsinhalte (4)

- ▶ Umsetzung der Wechselprozesse bei Vermarktungswechsel, insbesondere zu Beginn und am Ende des Vertragsverhältnisses
 - Vorgaben der Marktprozesse bei Einspeisestellen der BNetzA vom 29.01.2015 (MPES 2.0) beachten
 - Ummeldung in der Regel durch den Direktvermarkter: Formen und Fristen beachten

Wesentliche Vertragsinhalte (5)

- ▶ Zahlungsmodalitäten und Kündigungsrechte
 - Zahlung der Vergütung in der Regel monatlich im Folgemonat der Einspeisung
 - Kurzes Kündigungsrecht sinnvoll, wenn Zahlung durch den Direktvermarkter nicht erfolgt
 - Möglichkeit des Anlagenbetreibers, die Anlage nach Kündigung wieder selbständig in das EEG zurück zu melden

- ▶ Sicherheiten
 - Sind höchstens für den Betrag der maximalen Dauer des Zahlungsausfalls notwendig
 - Deshalb ist kurze Kündigungsfrist wichtig

Sonstige Klauseln

- ▶ Wirtschaftsklausel
- ▶ **Änderung der rechtlichen Rahmenbedingungen**
- ▶ Stromsteuer, EEG-Umlage
- ▶ Rechtsnachfolge
- ▶ Datenübermittlung
- ▶ Vertraulichkeit
- ▶ Sonstiges

Vielen Dank
für Ihre Aufmerksamkeit.

Dr. Martin Altrock, Mag. rer. publ., BBH Berlin
Tel +49 (0)30 611 2840 96
martin.altrock@bbh-online.de
www.bbh-online.de