

Vertragsmanagement als wichtiger Baustein der Ertragsoptimierung

24. Spreewindtage



ENERGY CONSULT

WINDPARK-MANAGEMENT

Malte Mehrrens
Technischer Leiter
energy consult GmbH

Vertragsmanagement als wichtiger Baustein der Ertragsoptimierung

Agenda

1. Kurzvorstellung - energy consult
2. Übersicht - Optimierungspotenziale im Betriebsmanagement
3. Grundsätze des Vertragsmanagements
4. Vertragsmanagement allgemein
5. Bewertung einzelner Verträge
 - Wartungs- und Servicevertrag
 - Direktvermarktungsvertrag
 - Versicherungsvertrag
 - Rahmenverträge zu Wiederkehrenden Dienstleistung
 - Strombezugsvertrag
6. Zusammenfassung

Kurzvorstellung – energy consult



energy consult GmbH

- Eines der größten Betriebsmanagementunternehmen Deutschlands – technisch und kaufmännisch
- Gründung 1991
- 37 Mitarbeiter in Cuxhaven und Husum
- 750 WEA mit über 1370 MW Nennleistung
- Leistungsportfolio reicht von Einzelleistungen bis hin zum vollständigen Betriebsmanagement
- Von Einzelanlagen über große Windparks bis hin zu Umspannwerken
- Kunden von Einzelbetreibern über Windparkfonds und Energieversorger bis hin zu Institutionellen Anlegern

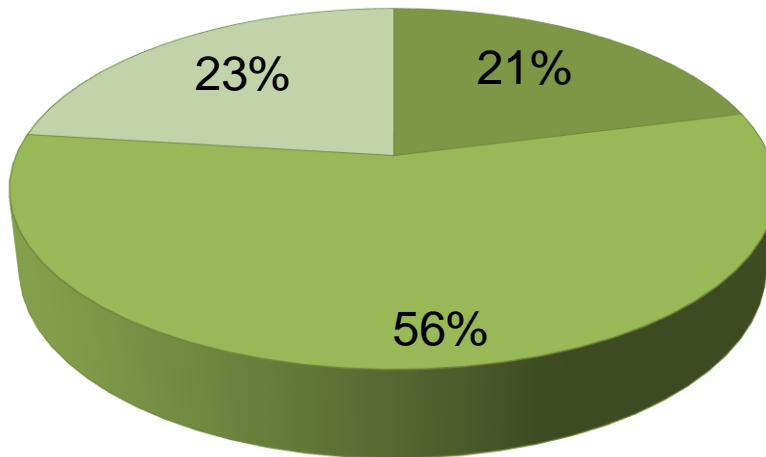
„Ein Partner für Ihren Windpark“

Malte Mehrrens

- Prokurist und Technischer Leiter bei der energy consult GmbH
- Seit 1998 in der Windenergiebranche tätig
- Vorstandsmitglied im BWE Betriebsführerbeirats
- Mitglied im Arbeitskreis Anlagenverantwortung des FGW

Kunden im technischen Betriebsmanagement

nach Anzahl der betreuten WEAs
(Insgesamt: 750 WEA)



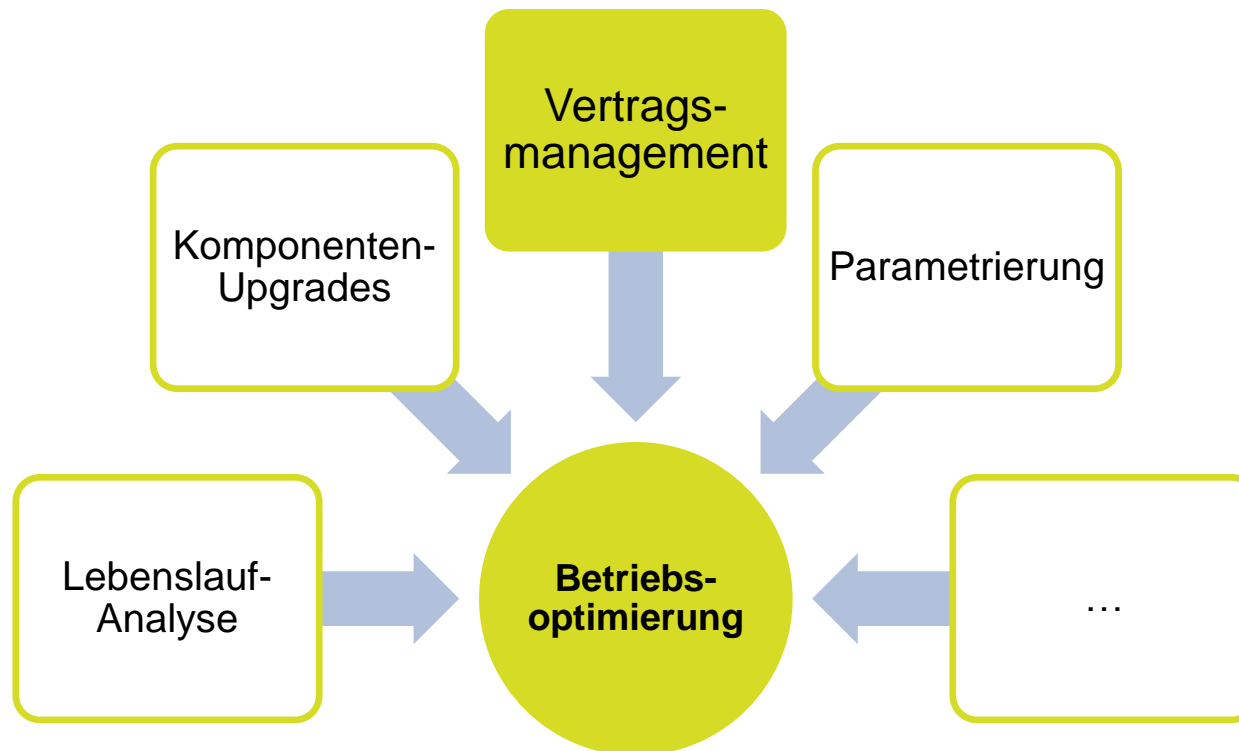
- Konzern-interne Geschäftsführung
- kauf. und techn. Betriebsmanagement
- nur techn. Betriebsmanagement

Optimierungspotentiale im Betriebsmanagement

Anspruch der energy

consult:
„Betriebsmanagement umfasst die technische und die betriebswirtschaftliche Optimierung der betreuten Anlagen – umfassend und in die täglichen Abläufe integriert.“

Quellen der betriebswirtschaftlichen Optimierung:



Grundsätze der Vertragsmanagements

Verträge müssen fortlaufend gemanagt werden, dazu gehören u.a. folgende Punkte:

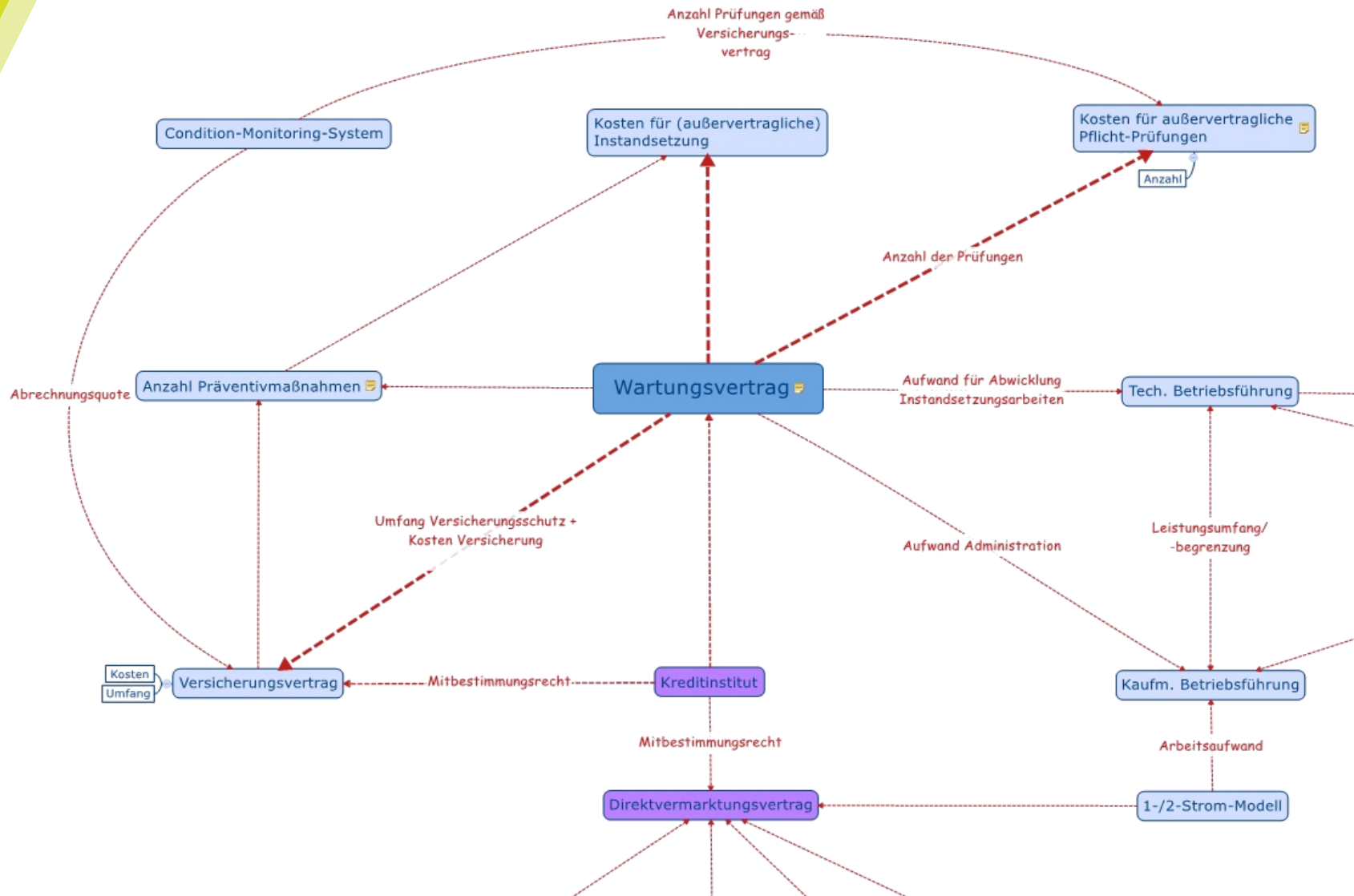
- Fristenmanagement
 - Laufzeit, Ersatzleistungen
 - Standardisierte Prozesse im Vertragsmanagement
- Einhaltung der Vertragsbedingungen (beidseitig)
 - Leistungen, Zahlungsverpflichtungen,...
- Umgang mit Vertragsverletzungen
- Entspricht Leistungsumfang noch dem Bedarf
- Berücksichtigung der Performance bei energieertragsrelevanten Vertragsleistungen

Grundsätze der Vertragsmanagements

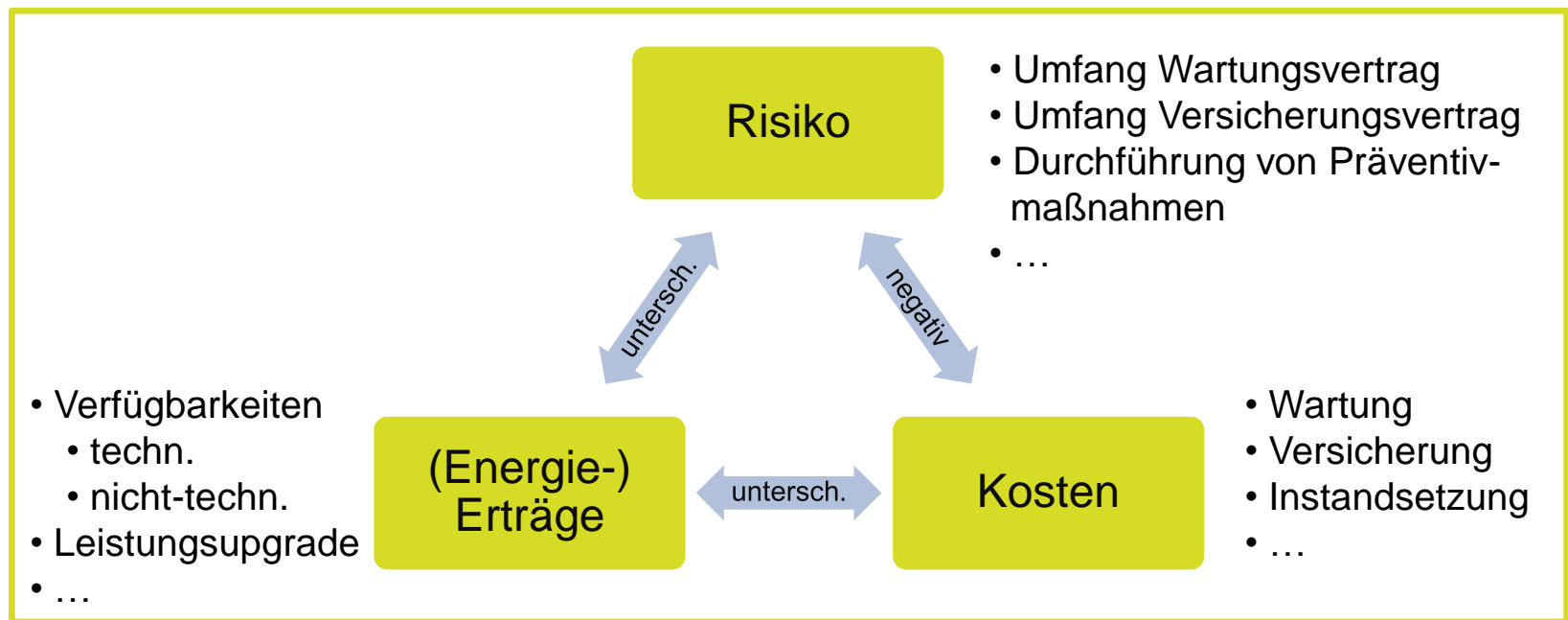
Verträge müssen fortlaufend gemanagt werden, dazu gehören u.a. folgende Punkte:

- Gibt es neue gesetzliche Regelungen, die abgedeckt werden müssen
 - Vertragsergänzungen, neue Dienstleistung
- Sind die Verträge noch marktkonform
 - Welche Alternativen sind möglich
- Auswirkungen auf andere Bereiche
 - Welche Konsequenzen hat eine Vertragsänderung auf andere Bereiche im Windparkbetriebskonzept

Ausschnitt aus Abhängigkeitsstruktur - Vertragskonstrukt

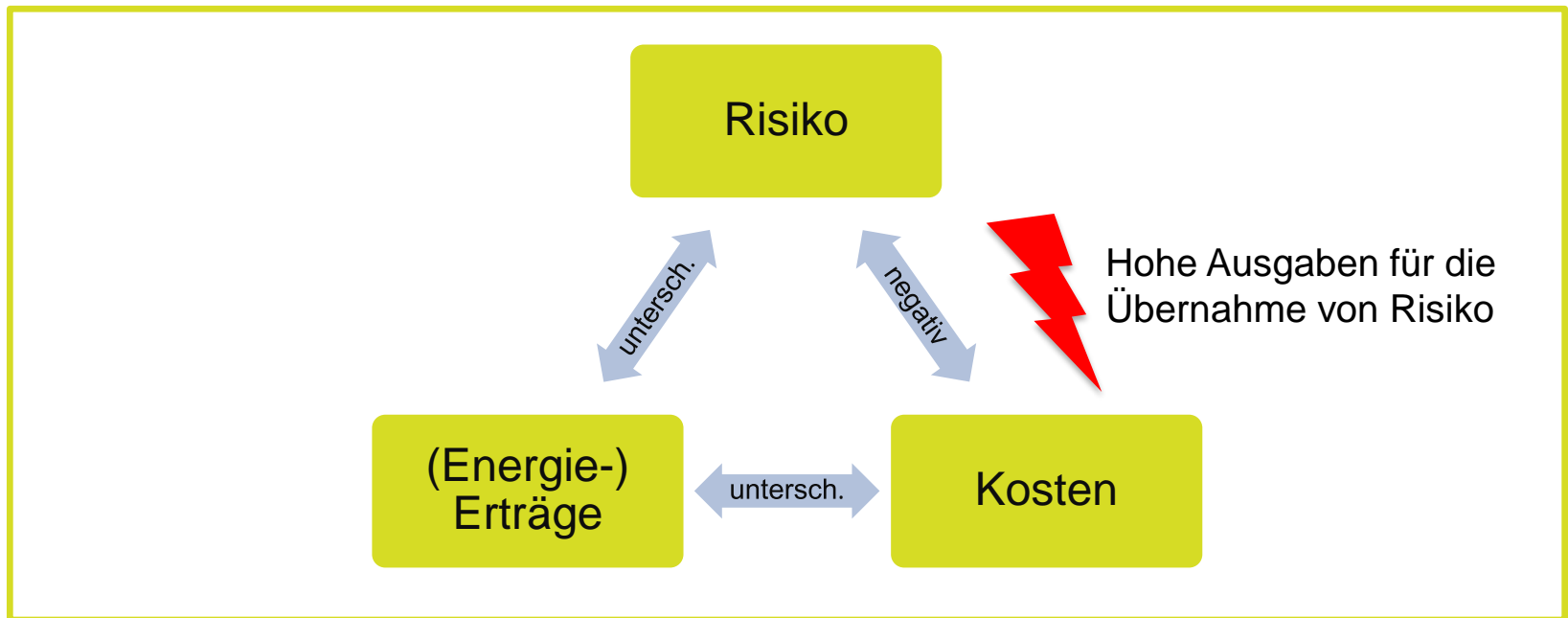


Wartungs- und Versicherungsverträge im strategischen Zieldreieck



Quantitative Beurteilung dieses Zieldreiecks zur Bestimmung der optimalen spezifischen Windpark-Strategie

Wartungs- und Versicherungsverträge im strategischen Zieldreieck

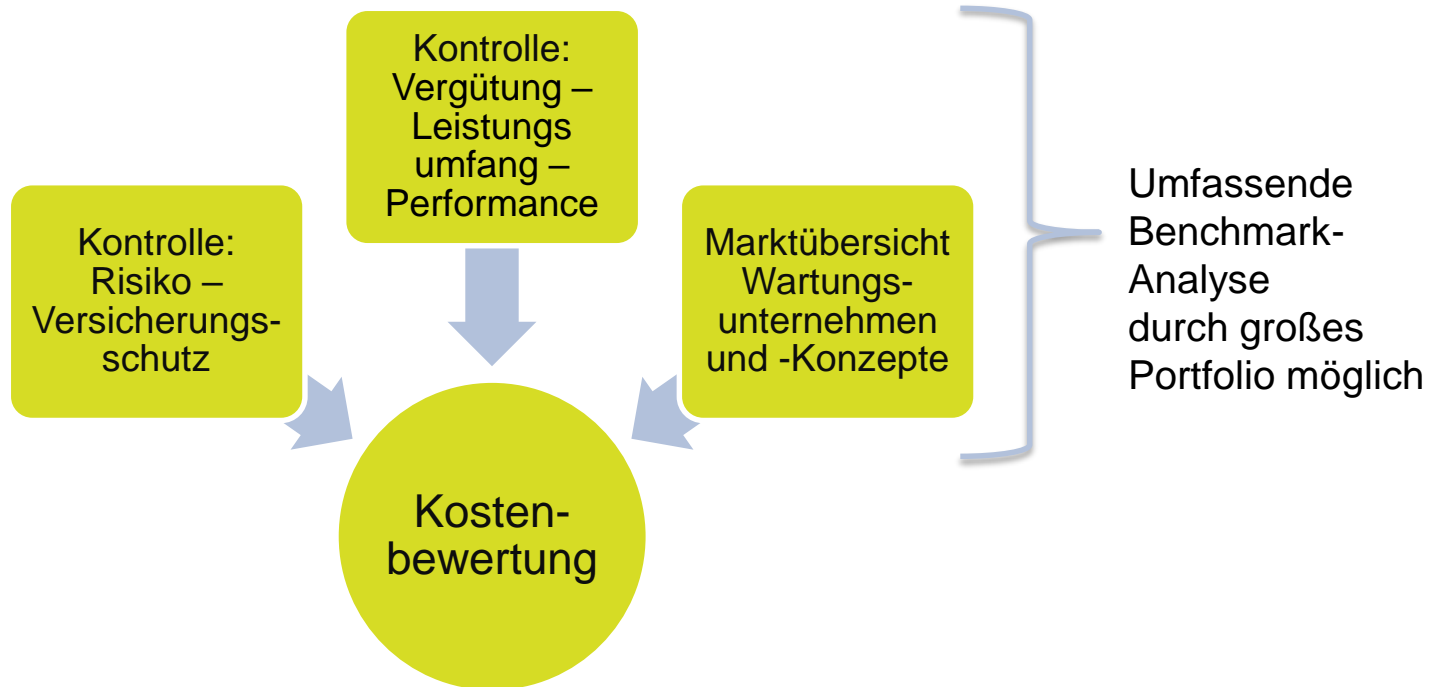


Quantitative Beurteilung dieser Abhängigkeitsbeziehung zur Bestimmung der optimalen spezifischen Windpark-Strategie

Unterstützung durch den Technischen Betriebsmanager bei der Risikobewertung:



Unterstützung durch den Technischen Betriebsmanager beim Wartungskonzept:



Bewertung einzelner Verträge

Wartungs- und Serviceverträge

Was ist zu beachten:

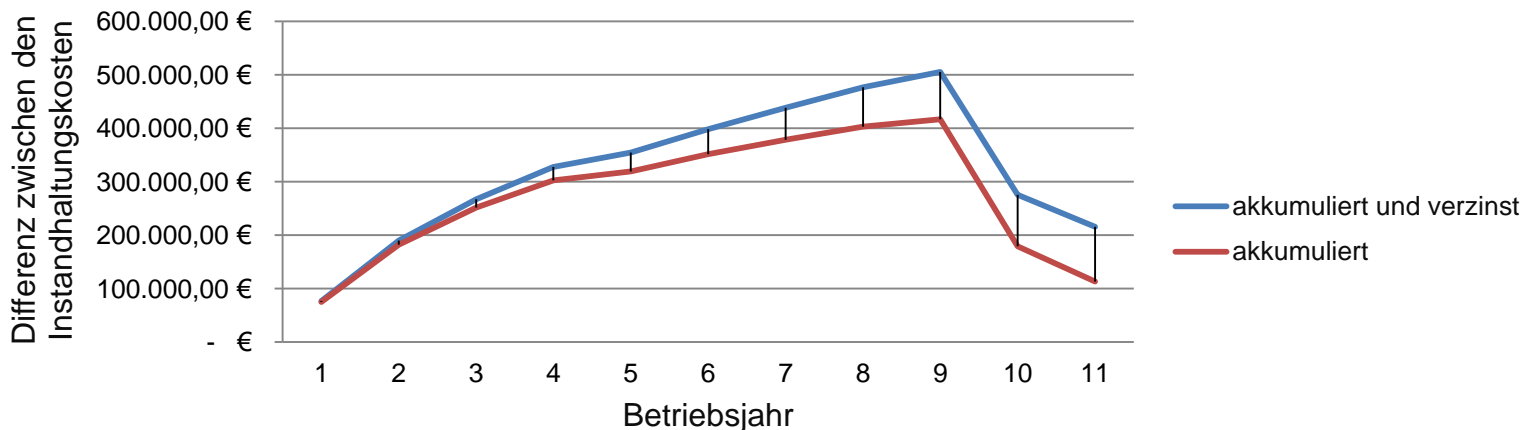
- Vergleich:
Vergütung – Leistungsumfang – Performance
- Welche Alternativen gibt es
- Wie sind die Haftungsbedingungen
- Ist eine Reduktion oder Erweiterung des Leistungsumfangs sinnvoll
- Wie sind die Kündigungsbedingungen

- **Wartungsvertrag- oder Vollwartung**
 - Ist die Anlagentechnik beherrschbar, wie sind die Erfahrungen mit dem Anlagentyp
 - Wie ist die Ersatzteilversorgung
 - Gibt es alternative Anbieter
 - Bereitschaft des Eigentümers für höhere Erträge ins Risiko zu gehen

- **Besonderer Vorteil durch Portfolio:**
 - Einen sehr guten Überblick über die Benchmark, sowohl was die Anbieter als auch die Anlagentechnik anbelangt!

Kostenvergleich – Einfaches Wartungskonzept gegenüber Vollwartungskonzept

Kosteneinsparungen: Einfaches Wartungskonzept gegenüber
Vollwartungskonzept



Windpark mit drei WEAs – Kostenunterschiede durch...

- Versicherungsverträge/Versicherungsentschädigungen
- Reparatur- und Instandhaltungsausgaben
- Wartungsvertrag

Betriebsjahr 9: Getriebebeschaden an zwei WEAs

Betriebsjahr 10: Getriebebeschaden an dritter WEA

Versicherungsvertrag

Was ist zu beachten:

- **Wie sind die Versicherungsbedingungen**
 - Abschreibungen
 - Selbstbehalte
 - Leistungsausschlüsse
 - Schadensfreiheitsrabatte
- **Vorteile durch großes Portfolio:**
 - Schadensauffällige Windparks können leichter versichert werden
 - Aufteilung des Risikos auf mehrere Windparks → Senkung der Versicherungskosten für einzelnen Park
 - Aufgrund der Größe geringere Gefahr für Überschreiten der Schadensquote
 - Schadensbedingte Kündigung erst nach Überschreiten der Gesamtschadensquote
 - Kulanzbereitschaft des Versicherers ist größer

Bewertung einzelner Verträge

Direktvermarktungsvertrag

Was ist zu beachten:

- Wie sind die Meldefristen hat der Betreiber (Fahrplanmanagement) und sind bei Verstoß ggf. Ausgleichszahlungen vorgesehen
- Wie ist die Bonität des Direktvermarkters/ist die Auszahlung über Bankbürgschaften gesichert
- Wie sind die Auszahlungsbedingungen (Alle Zahlungen vom Vermarkter oder nur der Marktpreis)
- Wie ist der Marktwert des einzelnen Windparks?
→ Eigenen DV-Vertrag oder DV über Poolvertrag abschließen
- Sind Regelungen z.B. für Regelenergie vorgesehen

Vorteile durch großes Portfolio:

- Anstatt einzelner Parks, größeres Portfolio an geografisch verteilter Parks dem DV anbieten → hohes Interesse an Vermarktung und Diversifikation des Handelsportfolios durch Risikostreuung

Bewertung einzelner Verträge

Allgemeine Dienstleistungen

DGUV V3 Prüfungen (BGVA3), Sachkundeprüfungen, Rotorblattprüfungen, etc.

Was ist zu beachten:

- Qualität und Kapazität des Vertragspartners muss gesichert sein
- u.U. Anpassung des Prüfkonzepts an spezielle Anforderungen des Auftraggebers
- Kosteneinsparungen auf beiden Seiten aufgrund standardisierter Abläufe
- Möglichst keine feste Bindung an den Vertragspartner um flexibel zu bleiben
- Einzelbeauftragungen sind teilweise günstiger

Vorteile durch großes Portfolio

- Vergleichbarer Qualitätsstandart bei fest kalkulierbaren Kosten.
- Vereinheitlichung von Abarbeitung und Dokumentation
- Kosteneinsparungen auf beiden Seiten aufgrund standardisierter Abläufe

Bewertung einzelner Verträge

Strombezugsvertrag

Was ist zu beachten:

- Laufzeiten an die allgemeine Marktentwicklung anpassen
- In der Regel lässt sich nur der Arbeitspreis festschreiben
- Richtige Anschlussleistung wählen, da ansonsten hohe Zusatzkosten
- Bezugsebene 20kV oder 110kV

Vorteile durch großes Portfolio

- Kaum vorhanden, außer Kosteneinsparungen

Zusammenfassung

Vertragsmanagement sollte auf der Betriebsstrategie für den Windpark aufbauen

Mit einem aktiven Vertragsmanagement sind in der Regel deutliche Kosteneinsparungen und Ertragssteigerungen zu erreichen.

Allerdings können nicht nur die Kosten sondern auch die Vertragsbedingungen positiv beeinflusst werden

Auch mit einem großen Portfolio sollte man mehrere Dienstleister wählen um einen besseren Überblick über den Gesamtmarkt zu haben und das Risiko zu streuen!

energy consult GmbH

Peter-Henlein-Straße 2 – 4

27472 Cuxhaven

Telefon: +49 (0)4721 718-08

Telefax: +49 (0)4721 718-399

Standort Husum

Otto-Hahn-Straße 12 – 16

25813 Husum

Telefon: +49 (0)4841 8944-413

Telefax: +49 (0)4841 8944-433

info@energy-consult.net

www.energy-consult.net