



EE-Strom gut verkauft

Die Direktvermarktung des erzeugten Grünstroms ist ein lukratives Geschäft. Aber private Stromhändler sollten einige Tücken beachten.

Das Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) bietet eine verlässliche Grundlage für Investitionen in erneuerbare Energien. Insbesondere durch die verbindliche Einspeisevergütung über einen bestimmten Zeitraum ist die Errichtung von Windturbinen, Biogasanlagen und Solarparks wirtschaftlich sehr gut zu kalkulieren. Dabei darf jedoch nicht aus den Augen verloren werden, dass das EEG nicht auf eine dauerhafte Förderung erneuerbarer Energien ausgelegt ist. Vielmehr dient es der Markteinführung dieser Energieformen. Das Gesetz soll „mittel- und langfristig Wettbewerbsfähigkeit im Energiebinnenmarkt erreichen“, heißt es in der Gesetzesbegründung. Demnach rechnet die Regierung damit, dass erneuerbare Energien

irgendwann auch ohne eine entsprechende Förderung wirtschaftlich betrieben werden und am Markt bestehen können.

Direktvermarktung im EEG

Um die Betreiber bereits heute an die entsprechenden Mechanismen heranzuführen, findet sich im EEG 2009 mit § 17 eine Regelung, die es Anlagenbetreibern ermöglicht, außerhalb des EEG ihren Strom direkt zu verkaufen. Eine entsprechende Möglichkeit gestattete auch das EEG 2004, jedoch gibt es seit der Novelle im Jahr 2009 bindende gesetzliche Regelungen für die sogenannte Direktvermarktung. Diese Vorschriften sollte ein Anlagenbe-

treiber zwingend kennen und beachten, wenn er überlegt, den Strom aus seiner Anlage nicht direkt an den abnahmeverpflichteten Netzbetreiber abzugeben, sondern diesen Strom an einen Stromhändler oder sonstigen Interessenten zu verkaufen.

Einige Akteure, die hier zurzeit agieren, nutzen die Direktvermarktung und den Ankauf von Strom aus erneuerbaren Energien, um für sich oder andere das sogenannte Grünstromprivileg nach § 37 Abs. 1 Satz 2 EEG nutzbar zu machen. Diese Akteure bieten Stromversorgern an, dass sie ihnen mehr als 50 Prozent ihres Stroms aus erneuerbaren Energien zur Verfügung stellen. Dies führt dazu, dass die Stromversorger von der Zahlung der EEG-Umlage an den Übertragungsnetzbetreiber befreit werden. Ob dieses Geschäftsmodell vor dem Hintergrund der anstehenden Novellierung des EEGs zukunftsfähig ist, erscheint aber fraglich.

Wer einen solchen Vertrag dennoch mit einem Interessenten schließen will, sollte einige Hinweise beachten: Es muss eine klare Regelung darüber geben, wann das Ankaufsrecht auf Seiten des Stromkäufers besteht. Zudem muss der Antrag auf Direktvermarktung nach § 17 EEG fristgerecht beim Netzbetreiber eingehen. Ist dies nicht der Fall, hat dies Auswirkungen auf die EEG-Vergütung, die schlimmstenfalls für einen Monat entfallen kann.

Das EEG gestattet es auch, dass der Strom aus der Anlage anteilig direkt vermarktet wird. Der Anlagenbetreiber kann einen bestimmten Prozentsatz des Stroms aus seiner Anlage an einen Dritten abgeben. Überlässt er dem Dritten oder einem von ihm abhängigen Dienstleister die Bestimmung dieses Anteils, ist bei einer Über- oder Unterschreitung dieses Prozentsatzes nicht ausgeschlossen, dass der gesamte EEG-Vergütungsanspruch für den Vermarktungszeitraum verloren geht. Hier bedarf es sicherer Regelungen, wie die Vermarktungsoption ausgestaltet wird.

Der Vermarkter des Stroms hat grundsätzlich großes Interesse daran, dass die Anlage und der damit erzeugte Strom dauerhaft verfügbar ist. Gerade im Hinblick auf das Grünstromprivileg will der Stromvermarkter sicherstellen, dass er seinen Kunden einen ausreichenden Anteil von Grünstrom zur Verfügung stellen kann. Gerade bei Wind- und Solaranlagen ist die Aufrechterhaltung vereinbarter Strommengen jedoch problematisch, denn der

Stromertrag hängt von der schwankenden Verfügbarkeit der Wind- und Solarenergie ab. Der Anlagenbetreiber sollte sich daher nicht dazu verpflichten lassen, seinem Vertragspartner eine festgelegte Energiemenge zu liefern.

Sofern der Ankäufer des Stroms auf eine Haftung des Anlagenbetreibers für schuldhafte nicht erbrachte Stromlieferungen besteht, ist insbesondere auf eine Begrenzung der Haftung zu achten. Denn zum einen muss der Betreiber damit rechnen, dass der Stromhändler anderweitig Grünstrom zu einem weit höheren Preis ankaufen muss, um für seine Kunden das Grünstromprivileg sicherzustellen. Zum anderen wäre auch denkbar, dass der Stromhändler nicht mehr sicherstellen kann, dass ihm oder seinen Kunden das Grünstromprivileg erhalten bleibt. Daraus können erhebliche wirtschaftliche Schäden für den Händler resultieren, die sich in hohem Maße auf den Anlagenbetreiber übertragen können, wenn dieser unbegrenzt haftet.

Grünstromprivileg könnte wegfallen

Der Vertrag zur Direktvermarktung sollte zudem unbedingt ein Anpassungsrecht oder eine Kündigungsklausel beinhalten, denn mit der diesjährigen Novellierung des EEG dürfte das Grünstromprivileg entfallen. Damit würden sich die Rahmenbedingungen für Direktvermarktung ändern.

Diese Hinweise sind nur einige grundsätzliche Anmerkungen zur Gestaltung eines Vertrags über die Direktvermarktung. Die oftmals nicht unerfahrenen Stromkäufer wie etwa große Stadtwerkeverbände legen regelmäßig Standard-Vertragsentwürfe vor, die jedoch im Interesse der Windparkbetreiber auf jeden Fall angepasst werden müssen. Da mangelhafte Verträge schwerwiegende Konsequenzen nach sich ziehen können, ist eine rechtliche Beratung bei der Direktvermarktung in jedem Fall ratsam. □



Dr. Andreas Hirsch

Blanke Meier Evers
Rechtsanwälte

Neue Energie für Ihre Karriere!

 Frankfurt School of
Finance & Management
Bankakademie | HFB

Studiengang Renewable Energy Finance an der Frankfurt School

Wer in der Finanzierung der erneuerbaren Energien – ob auf Seiten einer Bank, einer Kanzlei oder eines Projektentwicklers – erfolgreich sein will, muss über tief gehende Kenntnisse aus den betroffenen Bereichen verfügen. Unser berufsbegleitender Studiengang verfolgt genau diesen interdisziplinären Ansatz und vermittelt die Kompetenzen, auf die die Institutionen in diesem Markt dringend angewiesen sind.

- Dauer: 12 Monate, 30 Präsenztage (Freitag + Samstag)
- Hochkarätige Dozenten aus Wissenschaft, Banken, Kanzleien und Projektentwicklung
- Abschluss: Zertifikat Renewable Energy Finance Manager (Frankfurt School of Finance & Management)

Weitere Informationen unter:
www.frankfurt-school.de/renewable