

### Windenergie in Roßdorf: Teil 5 Erlöse bei Windstrom

Der fünfte Teil zum Thema Stromnetz und -handel behandelt die Optionen der Erlöse von Windstrom gemäß EEG.

#### EEG-VERGÜTUNG BZW. ANZULEGENDER WERT

Betreiber von Windkraftanlagen erhalten zunächst einen anzulegenden Wert abhängig von der erstmaligen Lieferung von Strom ins allgemeine Netz für einen Mindestzeitraum von fünf Jahren und eine Gesamtförderung für 20 Jahre. Je nach Standortqualität wird die Vergütung nach 5 oder mehr Jahren auf eine Grundvergütung abgesenkt. An windschwachen Standorten wird die Zahlung des erhöhten Vergütungssatzes für je 0,36 % Minderertrag im Vergleich zu den 130 % des Referenzertrags um einen Monat verlängert, zusätzlich um einen Monat für je 0,48 % des Referenzertrags, um den der Ertrag der Anlage 100 % des Referenzertrags unterschreitet.

Der Windpark am Tannenkopf hat noch 2015 den ersten Strom ins Netz geliefert und hat als Basis eine Anfangsvergütung von 8,9 ct/kWh, die später auf eine Grundvergütung von 4,95 ct/kWh fallen kann. Der Anlagentyp GE 2.5-120 hat bei 120 m Nabenhöhe einen jährlichen Referenzertrag von 9827 MWh. Gemessen an der Ertragsprognose von brutto 7500 MWh pro Anlage läge der Ertrag bei 76% des Referenzertrags. Das würde die Zahlung der höheren Anfangsvergütung über die gesamte Laufzeit der EEG-Zahlungen von 20 Jahren bedeuten.

Neben der Vergütung des erneuerbaren Stroms regelt das EEG auch die vorrangige Abnahme des Stroms aus erneuerbaren Energien. Erneuerbare Energien-Anlagenbetreiber haben Anspruch auf unverzüglichen und vorrangigen Anschluss ihrer Anlage an das Stromnetz sowie mittelbar dessen Übertragung und Verteilung. Zu diesem Zweck ist der Netzbetreiber auch zur Ausweitung der Netzkapazität verpflichtet.

#### DIREKTVERMARKTUNG

Die Direktvermarktung ist die Vermarktung von Strom aus erneuerbaren Energiequellen, die nicht über den Netzbetreiber läuft, sondern direkt an Großabnehmer oder an der Börse vermarktet wird. Sie ist seit 2012 eine Alternative zur EEG-Vergütung und sollte die EEG-Anlagenbetreiber bereits für eine Zeit nach der EEG-Vergütung an das wettbewerbsorientierte Umfeld des Strommarktes gewöhnen und nahm und nimmt dabei eine wichtige Brückenfunktion ein.

Bei der Direktvermarktung gab es ab 2012 drei Möglichkeiten:

1. Nutzung regulärer Handelswege ohne Börse (sehr selten)
2. Stromverkauf an Versorgungsunternehmen, die vom Grünstrom profitieren und daher einen höheren Preis bezahlen
3. Marktprämienmodell.

Die Option 1 wird selten genutzt, da sie dem Anlagenbetreiber keinen Mehrerlös bietet, auch die Option 2 kommt weniger zum Einsatz. In den meisten Fällen der Stromdirektvermarktung geht es um das Marktprämienmodell, da sich hier die verlässlichsten Zusatzerlöse erzielen lassen. Für Windkraftanlagen mit Betrieb ab 2014 wie in Roßdorf ist die Direktvermarktung Pflicht.

Produktionsanlagen in der Direktvermarktung müssen folgende gesetzliche Anforderung an die Regel- und Messtechnik erfüllen:

- Fernsteuerung der Anlagenproduktion durch den Direktvermarkter zu jeder Zeit
- Fernauslesung der Ist-Einspeisung durch den Direktvermarkter zu jeder Zeit
- Viertelstündliche Messung und Bilanzierung der Einspeisung

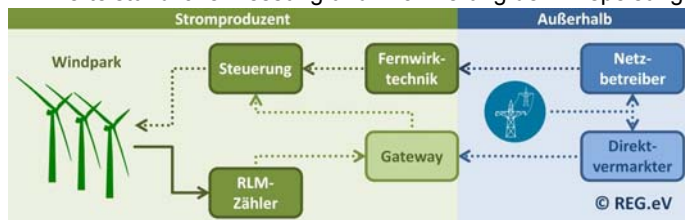


Bild: Technische Voraussetzungen für Direktvermarktung

Über die Fernwirktechnik empfängt die Anlage Steuerungsbefehle vom Netzbetreiber zur Reduktion der Leistung, falls die Netzstabilität gefährdet ist. Die Steuertechnik ist anlagenspezifisch und ist hier nur schematisch aufgezeigt. Sie übersetzt die Befehle der Fernwirktechnik auf Steuerungsbefehle für die Wechselrichter. Das Gateway empfängt Befehle vom Direktvermarkter, falls die Anlage heruntergefahren werden soll. (wird fortgesetzt)