Vermarktung von EE-Anlagen außerhalb der EEG-Förderung – rechtliche Aspekte –

Julia Wojtowicz

VATTENFALL

Agenda

1. Power Purchase Agreements
2. Corporate PPA - Arten
3. Produkt
4. Preismodelle
5. Laufzeit
6. Besonderheiten Corporate PPA
7. Besonderheiten Ü20-Verträge
8. Vertragsgestaltung allgemein

1. Power Purchase Agreements (PPAs)

- **PPA während EEG-Phase (Direktvermarktung)**

- **Corporate PPA (sonstige Direktvermarktung)**

  Bilateral mit einem verbrauchenden Unternehmen geschlossen oder mit einem Stromhändler, der den Strom an einen Bestimmten Stromverbraucher liefert.

- **PPA nach EEG-Phase**

2. Corporate PPA - Arten

- **On-Site PPA**

  Direkte physisch (nicht nur bilanzielle) Stromlieferung; räumliche Nähe erforderlich = Anlage hinter Zählpunkt des Verbrauchers.

- **Off-Site PPA**

  Bilanzielle Abnahme einer im PPA definierten physischen Strommenge: Nutzung öffentlicher Stromnetze; Abnahme von Teilen der Produktion von versch. Stromverbrauchern möglich.

- **Sleeved PPA**

  Off-Site PPA mit zwischengeschaltetem Energiedienstleister (z.B. Übernahme Bilanzkreisführung für Anlagenbetreiber, Management Anlagenportfolio, Lieferung Reststrommengen/Verkauf von Überschussmengen, Erstellung von Prognosen, Ausgleichsenergie).

- **Financial PPA**

  Trennung physischer und finanzieller Stromflüsse: Energiedienstleister nimm Strom in seinen Bilanzkreis und handelt ihn. Lieferant des Stromverbrauchers (Stadtwerkt) beschafft das Einspeiseprofil, das Energiedienstleister erhalten hat. Finanzielle Ausgleichszahlungen können mit Stromverbraucher vereinbart werden für Abweichung Vertragspreis von Spot-Preis (damit 2 Zahlungsströme).

3. Produkt (I)

Stromlieferung

- as produced
- Fixe Liefermengen

  Fahrplanlieferung (zu regeln u.a. wann und wo Fahrplan hinzuliefern ist, welche Daten er enthalten soll, welche Messwerte (DC oder AC) er wiedergibt)

  -> wer trägt das Risiko der Ausgleichsenergie?
- On-Site

  → Nicht benötigte Mengen können extern verkauft werden (klare Definition, wann dies vorliegen soll)
  → diese sind abgaben- und umlagepflichtig → im Rahmen der Rechnungslegung berücksichtigen

3. Produkt (II)

Herkunftsnachweise

Warum für abnehmende Unternehmen wichtig?

- Marketing Effekte
- EU-Klimaziele 2030: Sustainable Financial Action Plan
  - establishing a unified EU classification system of sustainable economic activities (*EU Taxonomy Regulation*);
  - improving disclosure requirements on how institutional investors integrate environmental, social and governance (ESG) factors in their risk processes (*EU Disclosure Regulation*); and
  - creating a new category of benchmarks which will help investors compare the carbon footprint of their investments (amended *EU Benchmark Regulation*).

→ EU Taxonomy Regulation kann Unternehmens- und Handelsaktivitäten beeinflussen

→ wenn diese nicht als „grün“ klassifiziert werden, Gefahr dass Unternehmen keine Geldgeber mehr für Investitionen finden oder es Aufpreise bei Krediten an „brown companies“ gibt oder weitere Auflagen für den Handel mit solchen Produkten

4. Preismodelle

- Fixpreis, index-gekoppelter Preis (mit/ohne Cap + Floor), Stufenpreis
  - Preisanpassungs- bzw. Preisrevisionsklausel: bei Änderungen des Preises bzw. Preisanpassungsbestimmungen
  - Wirtschaftsklausel: umfassender; neben Preisänderungen auch weitere Änderungen der Vertragsbedingungen bei Marktänderung möglich.
  - Beide Klauseln gehen dem gesetzlichen Wegfall der Geschäftsgrundlage (§ 313 BGB) vor und haben idR eine niedrigere Schwelle als § 313 BGB

- Immer zu beachten: Was soll die Rechtsfolge sein, wenn die Parteien sich nicht einigen können?

  → Vertrag läuft wie gehabt weiter, Kündigung, ein Sachverständiger entscheidet etc.

5. Laufzeit

- Corporate PPA: oft zwischen 5 Jahren und 15 Jahren
- Ü20-Weiterbetriebsverträge: bis 5 Jahre
- Beachte: Preisklauselgesetz bei Verträgen mit mehr als 10 Jahren Laufzeit -> § 1 PreisKlG: keine Indexierung mit nicht vergleichbaren Gütern. Beispiel: Preis darf nicht an einen Index für Kakaopreise gekoppelt werden.
- AGB-Grenzen: Laufzeit von mehr als 2 Jahren
- Was sind allgemeine Geschäftsbedingungen (sog. AGB):
  - AGB sind für eine Vielzahl von Verträgen vorformulierten Vertragsbedingungen, die eine Vertragspartei (Verwender) der anderen Vertragspartei bei Abschluss eines Vertrags stellt. Oft entscheidender Punkt: Konnte die Klausel verhandelt werden? Bei Corporate PPAs und Ü20-Weiterbetriebsverträgen in der Regel (+).

    Darüber hinaus haben Unternehmen auch bei Verträgen über 10 Jahren Laufzeit ein Amortisationsinteresse.
  - Müssen nicht gesondert stehen auf einem separaten Blatt stehen.

6. Besonderheiten CPPA (I)

Aufschiebende Bedingungen (Conditions Precedent)

- Werden diese Bedingungen nicht erfüllt, gelten viele andere Bedingungen des Vertrags nicht (grob gesagt „Vertrag beginnt inhaltlich nicht zu laufen“).
- Inhalte u.a.:
  - Nachweise zu baulichen Dokumenten (z.B. Baugenehmigung)
  - Nachweis Finanzierung
  - Long Stop Date (bis wann muss Anlage spätestens fertig sein)
  - Bestimmung von Meilensteilen im Projekt und Fristen zur Übermittlung von Dokumenten (kann Einfluss auf Hedging des Energiedienstleisters haben und damit u.U. auch auf Preise / Kosten des Anlagenbetreibers)

6. Besonderheiten CPPA (II)

Direct Agreement

Inhalt u.a.:

- Trilateraler Vertrag zwischen Bank, Anlagenbetreiber und Energiedienstleister
- PPA dienst als Finanzierungsinstrument für Darlehen
  → Direct Agreement soll Fortbestehen sichern
- Regelungen zum Eintritt einer neuen Partei bzw. weiteren Schuldners anstelle des derzeitigen Anlagenbetreibers
- Regelungen klar definieren, wann eine neue Partei eintreten soll
- Neue Partei wird idR von Bank benannt
  → Zeitraum hierfür festsetzen und Folgen, wenn keine Partei benannt wird
- Regelungen zu ausstehenden Verbindlichkeiten des derzeitigen Betreibers
- Einspruchsrechte bei Auswahl des neuen Betreibers seitens Energiedienstleister
  → Folgen beschreiben bei Zustimmung und bei Ablehnung und Nichtäußerung
- Step-In-Phase und Rechte/Pflichten des neuen Betreibers beschreiben
- Step-Out-Phase und Rechte/Pflichten des alten Betreibers beschreiben

7. Besonderheiten Ü20-Vertrag

- Zusicherung technische Verfügbarkeit
- Im Vergleich zur geförderten Direktvermarktung bei Ü20-Anlagen Herkunftsnachweise -> entsprechende Klauseln
- Standsicherheitsnachweis (für gesamte Vertragslaufzeit bzw. rechtzeitige Verlängerung, wenn er während Vertragslaufzeit abläuft)

8. Vertragsgestaltung allgemein (I)

- REMIT Delegated Reporting Agreements (ab 10 MW; idR Übernahme der Transaktionsmeldungen; Meldung von Fundamental verbleibt beim Betreiber (Dritte übernehmen ggf. auch diese)
- Klare Sprache und möglichst kurze Sätze -> Subjekt, Prädikat, Objekt
- Schriftform gem. § 126 Abs. 2 BGB: grds. Papaier mit Unterschrift

  E-Mail = Textform gem. § 126b BGB

  → Lösung: § 127 BGB: Form kann vereinbart werden (z.B. unterzeichnete und gescannte Dokumente (PDF eigentlich Textform))
- gem. BGB werden Erklärungen erst mit ihrem Zugang („Briefkasten des Empfängers“) wirksam, es sei denn man definiert im Vertrag etwas Anderes
  (insb. Zugangsfiktion, z.B. am Arbeitstag der Übermittlung bei Versand per E-Mail, soweit sie vor 17:00 Uhr beim Empfänger eingehen, anderenfalls um 9:00 Uhr des folgenden Arbeitstages)

8. Vertragsgestaltung allgemein (II)

- Fristen: immer einen Anknüpfungspunkt (=Ereignis) nennen (z.B. 2 Wochen nach Zugang der Dokumente des Netzbetreibers beim Anlagenbetreiber);
  beachte: Def. „unverzüglich“ in § 121 BGB → ohne schuldhaftes Zögern
- Gerichtsstand: Sonderzuständigkeit des LG und OLG Bremen für Zivilstreitigkeiten über Windkraftanlagen und sonstige regenerative Energien.
- → sachkundige Richter, Veröffentlichungen von Entscheidungen (anders als bei Schiedsgerichten).
- Zeichnungsbefugnisse sicherstellen (zur eigenen Sicherheit + Kontrollmöglichkeit. Ansonsten: Haftung d. Unternehmens nach Anscheinshaftung ggü Vertragspartner → Vertrag wirksam)

Vielen Dank
für Ihre Aufmerksamkeit!