

WINDKRAFTANLAGEN ALS CHANCE: RECHTSRAHMEN, PROJEKTENTWICKLUNG, WIRTSCHAFTLICHKEIT UND PORTFOLIOINTEGRATION

Webinar am
17.03., 19.06., 16.09. und 26.11.2025,
jeweils von 10 – 15.30 Uhr

1. Einführung

- Wege der Vermarktung von EE-Strom
- Perspektive der Marktnachfrage im Grünstrommarkt
- Wesentliche Akteursgruppen / Marktüberblick und Marktumfeld

2. Windenergieprojekte: Grundlagen und rechtlicher Rahmen (BBH)

- Netzeinbindung von Windenergieanlagen: Grundlagen
- Aktuelle Veränderungen beim Netzanschluss: Reservierung von Netzkapazität, Überbauung von NVP, neue Regelungen zur Unzumutbarkeit von Netzausbaumaßnahmen
- Redispatch von Windenergieanlagen
- Förderung von Windenergieanlagen: Marktprämie, Gütefaktor Ausschreibungsverfahren für WEA
- Entwicklungsperspektive für Förderung: Windenergieanlagen in einem neuen Strommarktdesign (CfD oder Kapazitätsförderung?)
- Genehmigungsrecht für WEA im Überblick

3. Akteure und Vertragsstrukturen (BBH)

- Verträge Anlagenbetreiber mit Grundstückseigentümern (für Anlagenstandort, Abstandsflächen, Kabeltrasse und Wegenutzung)
- Vertrag Anlagenbetreiber mit Dienstleister wegen Betriebsführung
- Direktvermarktungsverträge zur Vermarktung in den Großhandel
- PPA-Verträge zur Belieferung an Letztverbraucher

PAUSE

4. Wirtschaftliche Bewertung von Onshore-WKA

- Windparkprojekte: Standortanalyse (Erträge, Grundlagen), Projektentwicklung, Bauphase, Operativer Betrieb
- Projektentwicklung und Bauphase: Zeitrahmen, Herausforderungen, Kosten
- Methodik in der Bewertung von Windkraftanlagen inkl. Modelle der Preisberechnung
- Aktuelle Strompreis- und Marktwertentwicklung / Herausforderungen der perspektivischen Markt(wert)entwicklung
- Ableitungen für die ökonomische Absicherung
- Risikomanagement & Hedging (Integration in Risikodokumente, Prozessuale Anforderungen, Kennzahlen zur Risikobewertung)

5. Einbindung in das Beschaffungs- / Vertriebsportfolio

- Notwendige Verantwortlichkeiten / Tätigkeiten zur Einbindung
- Dienstleister zur Unterstützung und Make vs. Buy-Entscheidungen
- Prozessuale Ableitungen für das eigene Unternehmen
- Integration in das Gesamtportfolio Umgang mit Prognoserisiken
- Abrechnungs- und Bepreisungsmodelle in der Belieferung
- Belieferungskonzepte / Produktentwicklung

6. Zusammenfassung / Ausblick

- Perspektive Grünstrommarkt / Strategische Bedeutung der Einbindung von EE in das Portfolio