

WAS IST EIN GUT LAUFENDER WINDPARK? EIN NEUES SCORECARD-MODELL VERSPRICHT ANALYTISCHE ANTWORTEN AUF DIESE FRAGE.

Urs Neuhöffer, Unternehmer und Geschäftsführer der Gesellschaft für angewandte Marktforschung in der Energiewirtschaft (G.A.M.E.) mbH im Interview über die Chancen einer Scorecard für Windenergie an Land.

G.A.M.E.: „Was ist ein gut laufender Windpark?“ Wer und weshalb stellt man diese pauschale Frage?

Neuhöffer: Nun, zunächst muss man sich vor Augen halten, dass wir in den letzten Jahren eine Vielzahl an Investitionsprojekten für Windenergie an Land gesehen haben, die ihr Leistungsversprechen nicht gehalten haben. Nach einer Untersuchung des Steuerberaters und Anlegervertreeters im Vorstand des Bundesverbandes WindEnergie e.V., Werner Daldorf, verfehlten die erwirtschafteten Renditen die prognostizierten Erträge mehrheitlich um durchschnittlich 13,2 Prozent. Herr Daldorf hat deshalb genau diese Frage gestellt.¹

G.A.M.E.: Was bedeutet das konkret?

Neuhöffer: Um noch einmal auf die vorgenannte Untersuchung im Detail einzugehen: Nach Auswertung von 1.620 Jahresabschlüssen von 211 Windparks aus den Jahren 2002 bis 2011 haben nur 12% aller Parks ihren prospektierten Erlös zu 100 Prozent oder mehr erreicht. Das bedeutet im Umkehrschluss für die anderen 88% der Windparks zum Teil erhebliche Mindereinnahmen.

Und jeder Euro, der nicht verdient wird, kann später nicht mehr an die Investoren als Rendite ausgeschüttet werden. Die Berechnung zeigt ein 1. vgl. Daldorf, W. (2015)

Delta als Anlegerschaden von über 321 Millionen Euro zwischen 2000 und 2013. Ganz konkret bedeutet es, dass Investoren jeder Couleur sehr genau prüfen müssen, bevor sie Geld in Windenergie investieren.

G.A.M.E.: Wie kann die Scorecard dabei helfen?

Neuhöffer: Der Idee für die Scorecard liegen wie fast immer Anforderungen unserer Kunden zu Grunde: Bereits seit mehreren Jahren beliefern wir Direktvermarkter, Projektierer und Hersteller im Bereich der Windenergie mit angereicherten Marktdaten. So etwa mit (technischen) Daten von Windenergieanlagen und dem Zusatz, wer die Anlage betreibt und welche Gesellschaft im Hintergrund der eigentliche Endeigentümer ist.

Aus vielen Kundengesprächen wissen wir, dass diese Datenkombination vielen Marktteilnehmern im Vertrieb hilft. Beispielsweise Direktvermarktern wenn es um Neukundenakquise geht. Wir wissen aber auch, dass besonders für Themen wie Direktvermarktung, Repowering oder auch die gezielte Suche nach Übernahmekandidaten die Kenntnis der wirtschaftlichen Effizienz von Windparks ganz oben auf der Wunschliste steht. Warum? Ganz einfach: Kostenintensiv wird es immer dann, wenn bspw. im Vertrieb ein Kunde akquiriert werden soll und man erst mitten in der Akquise oder – ganz fatal – erst zum



Vertragsabschluss merkt, dass wesentliche erfolgskritische Parameter nicht in das eigene Profil passen.

G.A.M.E.: Wie löst die Scorecard diese Herausforderung? Können Sie das am Beispiel eines Direktvermarkters erläutern?

Neuhöffer: Ja, und zwar wie folgt: Die Scorecard für Windenergie erfasst strukturiert die Kennzahlen von bau-seits identischen Windenergieanlagen (bspw. baugleiche Enercon E-82). Im zweiten Schritt fassen wir die Anlagen zu Windparks zusammen und hinterlegen die Winddaten-Modelle wie Windgeschwindigkeit, Winddichte nach Höhenklassen. Jeder Windpark hat damit ein Soll-Profil seiner zu erzielenden Leistung anhand des verbauten Konverters, der Nabenhöhe und des Rotordurchmessers. Im



Anschluss reichern wir diese Daten mit mehreren variablen Daten an. Das sind zum einen anlagenbezogene Stillstandszeiten aus dem Einspeisemanagement der Netzbetreiber (sog. EisMan-Meldungen) und zum anderen bilanzielle Kennwerte aus Bilanzanalysen der Betreiber - hier im Wesentlichen der Umsatz und der erwirtschaftete Jahresüberschuss. Das Alter der Windparks und die damit verbundenen Abschreibungen spielen dabei natürlich eine zu gewichtende Rolle.

Als Ergebnis entsteht ein Benchmark, aus dem man die Wirtschaftlichkeit von WEA an Land unter Berücksichtigung der erfolgskritischen Faktoren transparent machen kann. Am gebildeten Score-Wert lässt sich die Rentabilität ableiten. Je höher dieser

Wert, je mehr Profit wird erzeugt.

G.A.M.E.: Reicht dafür nicht ein einfacher Blick auf den Jahresgewinn geteilt durch die Anzahl der Windenergieanlagen?

Neuhöffer: Für eine erste Annäherung ja. Allerdings beeinflussen besonders die netzseitigen Eingriffe durch das Lastmanagement die Prognosefähigkeit und damit die Vermarktungschance des erzeugten Stroms. Ein Beispiel: Wir haben EisMan-Meldungen aus dem Netzgebiet SH-Netz im Juni 2016 untersucht. Insgesamt wurden über 42.000 einzelne Eingriffe bei 3.550 Windenergieanlagen vorgenommen. Dabei überrascht die hohe Streuung: Während eine Anlage nur 7 Minuten Stillstand durch EisMan erfuhr, wurde die Anlage mit den häufigsten Eingriffen sage und schreibe 33.498 Minuten herunter-

gefahren. Anders ausgedrückt: Diese Windenergieanlage stand nur 22% der gesamten Zeit zwischen dem 01.06. und dem 30.06.2016 uneingeschränkt für die Stromproduktion zur Verfügung. Und die Anzahl der Eingriffe nimmt eher zu als ab. Uns geht es darum, durch Datenanalyse eine Struktur und damit Anfälligkeit bzw. Gefährdung zu berechnen.

G.A.M.E.: Wo steht das Projekt Scorecard heute und ab wann können Kunden die Scorecard nutzen?

Neuhöffer: Wir stehen noch am Anfang des Projektes. Bis zur E-world 2017 wollen wir einen funktionsfähigen Prototypen demonstrieren, der die Abfrage eines Scorewertes per EEG-Anlagenschlüssel erlaubt. Im Laufe des Jahres 2017 soll dann ein Standard-Produkt auf den Markt kommen, welches auch die individuelle Modellierung des Scorewertes bzw. der zu gewichtenden Einzelparameter erlaubt.

G.A.M.E.: Vielen Dank für dieses Gespräch.



Für mehr Informationen:
www.energiemarkt-forschung.de