

INTEGRATION VON PPAs IN DEN STROMVERTRIEB

SEMINAR, 1 TAG

Mit dem steigenden Bedarf der Industrie, sich mit „grünem Strom“ zu versorgen, entstehen neue Geschäftsmodelle für Energieversorger, Aggregatoren und Händler. Neue Strom-Produkte mit einer Mischung aus z. B. PV-Anlagen oder Windparks in Kombination mit steuerbaren Anlagen müssen aber sorgfältig entwickelt werden. Dazu muss klar sein: Wer ist der Kunde und was will er, welche Erzeugungsformen sollen kombiniert werden, und wie wird das neue Produkt erfolgreich in den Markt eingeführt? Dieses Seminar bietet die Grundlagen dafür, PPAs in die Produktentwicklung aufzunehmen und Großkunden innovative Angebote unterbreiten zu können.

Ihre Inhalte

Kurze Übersicht zum Strommarkt

- Handelsplätze: Termin-, Spot- und Regelleistungsmarkt
- Preisbildung am Day-Ahead-Markt: Überblick zur Merit-Order, Nachfrage, Wind- und PV-Einspeisung, Commodity-Preise
- Exkurs: Bilanzkreismanagement mit erneuerbaren Energien

PPAs im Überblick

- Onsite, Offsite oder Synthetisch? Wie sich PPA-Typen unterscheiden.
- Marktüberblick: Wo wurden und werden welche PPAs abgeschlossen?
- Ausgestaltung von PPAs: Preisgestaltung, Mengenregelung und Laufzeiten
- PPA-Bewertung mit der Fair Value Berechnung
- Vorstellung und Motivation potenzieller PPA-Verkäufer: Ü21-Anlagen, U21-Anlagen, Post-EEG-Anlagen, Wind und PV
- Vorstellung und Motivation potenzieller PPA-Käufer: Industriekunden, Energieversorger, Investoren

Entwicklung von neuen Geschäftsmodellen

- Fallbeispiele von Geschäftsmodellen
- Analyse der potenziellen Kunden
- rechtliche Rahmenbedingungen als Leitplanken

Risikomanagement

- Portfoliomanagement mit PPAs: Back-to-Back, Portfolio- oder Durchschnittsverkauf
- Potenzielle Gewinne/Chancen: Erlöse am Strommarkt, Erlöse über Herkunftsnachweise, Partizipation bei günstiger Marktentwicklung
- Potenzielle Kosten/Risiken: Preis-, Mengen- Strukturierungs- und Kontrahentenrisiko; Vermarktungskosten: Intraday-Ausgleich, Ausgleichsenergie, Wettereinfluss

Marktausblick und Szenarien

- Strompreisszenarien: Preisstruktur und Preisniveau bis 2025
- technologieübergreifende Vermarktungskonzepte
- Grenzkosten null: Funktionstest des Marktdesigns bei 80 % Erneuerbaren



Foto: Zbynek Burival/Unsplash

ZIELGRUPPE

- Mitarbeiter von EVUs mit Schnittstellen zum Energiehandel
- Direktvermarkter und Betreiber von Anlagen der erneuerbaren Energien
- Projektentwickler
- Vertriebsmitarbeiter von EVU, die auf Augenhöhe mit dem Kunden sprechen

LERNZIELE

- Nach diesem Seminar sind Sie in der Lage,
- das Prinzip von PPAs zu erläutern,
 - die Interessen der beteiligten Akteure rund um PPAs abzuschätzen,
 - neue Geschäftsmodelle zum Stromvertrieb zu entwerfen,
 - die Chancen und Risiken der Integration von PPAs in eigene Produkte abzuwägen.

Ergänzen Sie Ihr Marktwissen mit dem Intensivseminar **PPA-Bewertung**.