

# PPA-INTENSIVSEMINAR: BEWERTUNG & VERTRAGSGESTALTUNG

## Was genau passiert im PPA-Markt? Wo liegen Chancen und Fallstricke?

Die Ära der Power Purchase Agreements (PPAs) für Wind und Solar hat begonnen. Solche langfristigen Stromlieferverträge emissionsfreier Energiequellen verändern den Stromhandel. Die Bewertung dieser Verträge wird zum neuen Einmaleins der EVUs, Investoren, Projektierer, Großverbraucher und Banken. In diesem Seminar zeigen wir Ihnen, wie Sie einen PPA bewerten, welche Preiskomponenten bei der Bildung des "Fair Values" berücksichtigt werden und welche Vertragsoptionen auf die Bewertung Einfluss nehmen.

### Ihre Inhalte

#### Session 1: Grundlagen Preisbildung und Profitwertigkeit

- Recap: Preisbildungsmechanismen an Spot- und Terminmarkt
- Wie bewerte ich ein Wind- und Solarprofil?

#### Session 2: Bewertung von fEE-Anlagen und ihrer grünen Eigenschaft

- Vermarktungserlöse, Vermarktungswerte & Vermarktungsmengen
- Fallbeispiele der Profitwertigkeit in Europa
- Erlösquelle Herkunftsnachweise

#### Session 3: Vertragsarten, -partner und -strukturen bei PPAs

- PPAs im Überblick: Typen, Mengen und Marktdaten
- PPA-Vertragsparteien: Motivationen und Lessons learnt
- Risikoverteilung für verschiedene Vertragsstrukturen

#### Session 4: Methodik der Bewertung von PPAs und ihren Risiken

- Prinzip & Preisformeln der Fair-Value-Ermittlung
- Bewertung potenzieller Kosten/Risiken: Preis-, Mengen-, Strukturierungs- und Kontrahentenrisiko; Vermarktungskosten: Intraday-Ausgleich, Ausgleichsenergie, Wettereinfluss

#### Session 5: Fallbeispiele der PPA-Bepreisung

- Fallbeispiel 1: Bewertung eines Ü21-Wind-PPAs
- Fallbeispiel 2: Einfluss der Vertragsgestaltung auf den Fair Value
- Fallbeispiel 3: Preiseinflüsse verstehen am Beispiel ausgewählter Märkte in Europa

#### Session 6: aus der Praxis der Vertragsgestaltung

- Welchen Regelungsbedarf muss ein PPA abdecken? Inwiefern bestehen Gestaltungsmöglichkeiten?
- Wie sind die Bedürfnisse der Bank im Vertrag zu berücksichtigen?
- Vom Angebot bis zum Vertragsabschluss: praktische Hinweise für die Vertragsverhandlungen

#### Session 7: Risikomanagement & Hedging

- Wertneutraler Hedge mit Base-Parity-Ratio: Wie Sie mit Wind- und PV-Profilen eine Grundlastbelieferung absichern.
- Strukturierungsrisiken eines Baseload-PPA
- Liquidität des Terminmarkts und rollierendes Hedging
- Portfoliomanagement mit PPAs: Back-to-Back, Portfolio- oder Durchschnittsverkauf

#### Session 8: langfristiger PPA-Marktausblick

- Der Blick in die Zukunft: Strommarktentwicklung und europäische Energiepolitik
- Können PPAs zum Massengeschäft werden?
- Strategien zur Risikodiversifikation

#### Session 9: die europäische Strommarktentwicklung bis 2050

- aktuelle Strommarktrends und ihre Auswirkung auf den PPA-Markt (u. a. CO<sub>2</sub>-Bepreisung, Speicher, Sektorenkopplung, Kurzfristhandel)
- Treiber der PPA-Preisentwicklung bis 2030
- Strommarktszenarien bis 2050
- Gretchenfrage des Energiesystems: Stresstest Merit-Order-Modell



Foto: Helloquence/Unsplash

### ZIELGRUPPE

- Fach- und Führungskräfte von Projektentwicklern, Betreibern von erneuerbaren Energieanlagen, Energieversorger, Direktvermarkter, Trader, Industrie
- Mitarbeiter:innen der Energiewirtschaft aus den Bereichen Energiehandel, Vertrieb, Einkauf, Beschaffung, Portfolio- und Risikomanagement
- Mitarbeiter:innen aus der Politik, von Verbänden und Medien

### BEISPIELHAFTER USE CASE

Sie sind bereits Fachkraft in der Energiewirtschaft und hatten mit PPAs schon vereinzelt Berührungspunkte und nun wird das Thema für Sie immer konkreter.

Als Anlagenbetreiber, Finanzierer, Energieversorger oder industrieller Stromverbraucher wollen Sie insbesondere verstehen, welche Schritte bis zum PPA-Abschluss grundsätzlich nötig sind und welche Herangehensweise die Richtige für Sie ist. Es fehlt Ihnen bei PPAs noch die praktische Erfahrung, doch auch strategische Aspekte spielen für Sie eine Rolle. Sie fragen sich, wie sich der PPA-Markt in den nächsten Jahren entwickeln wird und von welchen Einflussfaktoren dies abhängt.

### IHR NUTZEN

Nach diesem Seminar sind Sie in der Lage,

- PPA-Preise einzuordnen und zu verhandeln,
- die Elemente des Strommarktes zu einer Vermarktungsstrategie für Wind- oder Solarstrom zu verknüpfen,
- das Maß von Chancen und Risiken eines PPA-Vertrags gegenüberzustellen,
- langfristige Strompreiseinflüsse einzuordnen.