

EEG, PPA UND CO: VERMARKTUNGSOPTIONEN FÜR ERNEUERBARE

Wie funktionieren die Erlösmodelle für erneuerbare Energien?

Die erneuerbaren Energien brechen in eine neue Ära auf - dank der Entwicklungen am Markt sowie der jüngsten Novelle des Erneuerbare Energien Gesetzes (EEG). In Zukunft wird neben der EEG-Marktprämie zunehmend auch das Power Purchase Agreement (PPA) als Erlösquelle für Windenergie- und PV-Projekte dienen. Die Risiken und Erlöspotenziale dieser zwei wichtigsten Vermarktungsformen unterscheiden sich allerdings immens. Dieses Seminar vermittelt Ihnen einen Überblick über die Regelungen der EEG-Novelle 2021 sowie die verschiedenen Vermarktungsoptionen für erneuerbare Energien inklusiver neuerer Entwicklungen von kundennahen Vermarktungsmodellen. Wir diskutieren mit Ihnen die wichtigsten Stellschrauben der Energiewende.

Ihre Inhalte

Session 1: Überblick über Strommarkt & Preisbildung

- Handelsplätze: Termin-, Spot- und Regelleistungsmarkt
- Preisbildung am Spotmarkt: Einführung zur Merit-Order und zum Intraday-Handel

Session 2: Das EEG 2021 und Vermarktungsmodelle mit Förderung

- die wichtigsten Neuerungen im EEG 2021
- Vermarktungsmodelle: Einspeisevergütung und Marktprämienmodell
- aktueller Stand in der Direktvermarktung: Akteure, Marktanteile, Wertschöpfung
- Intention und Ergebnisse der Innovationsausschreibungen

Session 3: PPAs im Überblick

- Onsite, offsite oder synthetisch: Wie unterschieden sich PPA-Typen?
- Marktüberblick: Wo wurden und werden welche PPAs abgeschlossen?
- Ausgestaltung von PPAs: Preisgestaltung, Mengenregelung und Laufzeiten

Session 4: Bewertung von PPAs

- Vermarktungswerte und -erlöse: die Wertigkeit von förderfreiem EE-Strom
- Grundlagen der PPA-Bewertung: der Fair Value
- Praxisbeispiel: Bewerten Sie selbst ein PPA

Session 5: Kundennahe Vermarktungsmodelle

- ProsumentInnen: Eigenverbrauch, Peer-to-Peer, Community
- Wann ist grüner Strom grün? Die Grünstromkennzeichnungen im Überblick
- Herkunftsnachweise, Regionalnachweise und Mieterstrom

Session 6: Ausblick und Diskussion: Was treibt die Märkte?

- aktuelle Entscheidungen: EU Green Deal, Fit-for-55 und Ziele der neuen Bundesregierung
- Potenziale und Herausforderungen von Power-2-X-Technologien
- Strompreisszenarien: Preisstruktur und Preisniveau bis 2050



ZIELGRUPPE

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

BEISPIELHAFTER USE CASE

Sie entwickeln oder betreiben Projekte mit erneuerbaren Energien, wollen Investitionen in diesem Bereich tätigen oder sind als Energieversorger auf der Suche nach innovativen Vermarktungsmodellen für erneuerbare Energien.

Sie merken, dass der Wettbewerb um die besten Projekte härter wird und dass die Förderungsmechanismen an Attraktivität verlieren.

Für die Weiterentwicklung Ihrer Projekte und Geschäftsfelder wollen Sie wissen, mit welchen Neuerungen das EEG aufwartet und wie sich der EU Green Deal, der Kohleausstieg oder Wasserstoff-PPAs auf die Vermarktungswerte von erneuerbaren Energien auswirken. Um sich an PPAs heranzutrauen, wollen Sie besser verstehen, welche Chancen und Risiken beim Abschluss von PPAs mit Wind und Solar auftreten können und wie eine faire Bewertung aussehen kann.

IHR NUTZEN

Nach diesem Seminar sind Sie in der Lage,

- die Relevanz der Strommärkte für EE-Vermarktungsformen zu beschreiben,
- die Neuerungen im EEG 2021 und das Spektrum geförderter und förderfreier EE-Vermarktung zu erklären,
- Typen von PPAs zu unterscheiden sowie Chancen, Risiken und Wertigkeit zu beurteilen und
- die zukünftigen Entwicklungen in den Märkten zu benennen.