

PPAs ERKLÄRT – FÜR DEN VERTRIEB VON ENERGIEVERSORGERN

Was muss der Vertrieb zu PPAs wissen? Worauf kommt es für Industriekunden an?

Die Ära der Power Purchase Agreements (PPAs) für Wind und Solar hat begonnen. Solche langfristigen Stromlieferverträge emissionsfreier Energiequellen verändern den Stromhandel. Die Bewertung und Bewirtschaftung dieser Bezugsverträge wird zum neuen Einmaleins für Energieversorger. In diesem Seminar zeigen wir Ihnen, wie Sie einen PPA bewerten, wie sich PPAs von der herkömmlichen Strombeschaffung unterscheiden und was die relevanten Parameter im Vertriebsgespräch mit Industriekunden sind.

Ihre Inhalte

Session 1: Strommärkte und Industrie auf dem Weg zu Net Zero

- Das „1 x 1“ im Recap: Struktur der verschiedenen Strommärkte, Fahrplanmanagement und Bilanzierung, Preisbildung und Preiseinflüsse an Spot- und Terminmarkt
- THG-Ziele und Minderungsquoten in den Sektoren, Science Based Targets und CDP

Session 2: Besonderheiten des Grünstrombezugs über PPAs

- Marktüberblick: Corporate PPAs in Deutschland und Europa
- Arten von PPAs: physisch, virtuell, cross-border, Baseload, Pay-as-produced, Pay-as-Nominated
- Der Wert von Herkunftsnachweisen (HKN)
- Gruppenübung „Corporates verstehen“: Welches PPA ist der richtige für mich?

Session 3: Strombeschaffung für die Industrie gestern und heute (I) – Mengen

- Recap: strukturierte Beschaffung vs. Vollversorgung
- traditionelle Hedgingstrategien im PPA-Kontext: Over- und Underhedge, volumen- und wertneutral
- Tranchenbeschaffung, Back-to-Back und co.
- Fallbeispiele: Portfoliobewirtschaftung mit verschiedenen PPA-Strukturen
- Überblick potenzieller (Rest-)Risiken und Chancen je Bewirtschaftungsstrategie

Session 4: Strombeschaffung für die Industrie gestern und heute (II) – Pricing

- Lastgangbewertung mit hPFC vs. PPA-Bewertung
- Prinzip & Preisformeln der Fair-Value-Ermittlung: Bewertung von Wind- und Solarstrom
- Bewertung von (Rest-)Risiken mit Risikoabschlägen

Session 5: Industrielle Eigenversorgung und on-site PPA

- Case Studies zu Stromnebenkostenstrukturen
- Lastmanagement und Eigenversorgung
- Wie lassen sich PV, Speichertechnologien und flexible Lasten (z.B. Elektrolyse, E-Mobilität) sinnvoll kombinieren?

Session 6: Synthese der Sessions 1-5 – Gruppenübung & Diskussion

- Gruppenübung „Corporates verstehen“: Beispielrechnung on-site Lösungen vs. Netzstrom-PPA
- Diskussion Wasserstoff-PPA: Wie wird mein Wasserstoff grün?



ZIELGRUPPE

- Fach- und Führungskräfte der Energiewirtschaft aus den Bereichen Vertrieb, Handel, Beschaffung, Portfolio- und Risikomanagement
- Mitarbeiter:innen in der Strombeschaffung von Industrieunternehmen
- Fach- und Führungskräfte von Projektentwicklern oder Betreibern von erneuerbaren Energie-Anlagen mit Interesse an Corporate PPAs und Vorwissen zu Strommärkten und Strompreisbildung

BEISPIELHAFTER USE CASE „PPA-EINSTEIGER“

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

Als 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 an praktischer Erfahrung, deshalb wollen Sie in einem Seminar das Relevanteste für Sie zum Thema erfahren. Neben einer Einordnung in die bisherige Logik von Strombeschaffung und -vertrieb interessiert Sie im Detail, wo genau der Mehrwert eines PPA für Endverbraucher liegt – auch im Vergleich zur Eigenversorgung.

IHR NUTZEN

Nach diesem Seminar sind Sie in der Lage,

- PPA in das „Große Ganze“ einzuordnen,
- PPA-Preise zu bewerten und zu verhandeln,
- die Eckpunkte einer Bewirtschaftungsstrategie für ein PPA festzulegen,
- Corporate-Kunden die Vor- und Nachteile verschiedener PPA-Arten zu erklären und
- Ein PPA im Vergleich zu on-site Lösungen zu bewerten.