

# PPA-INTENSIVSEMINAR: BEWERTUNG & VERTRAGSGESTALTUNG

## SEMINAR, 1-2 TAGE

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: Überblick PPA-Wertschöpfungskette

- PPAs im Überblick: Typen, Mengen und Marktdaten
- Motivationen und Rollen entlang der PPA-Wertschöpfungskette: Vom Anlagenbetreiber zum Letztverbraucher

### Session 2: Grundlagen Preisbildung und Profilverwert am Strommarkt

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

### Session 3: Profilverwert und grüne Eigenschaft in der Praxis

- Fallbeispiele der Profilverwertigkeit: Vermarktungserlöse, Vermarktungswerte & Vermarktungsmengen
- Erlösquelle Herkunftsnachweise

### Session 4: Methodik der Bewertung von PPA-Strukturen und ihren Risiken

- Bewertung von Preis- und Mengenrisiken: Beispiel Wettereinfluss
- Bewertung Vermarktungskosten: Intraday-Ausgleich, Ausgleichsenergie, negative Preise
- Fallbeispiele Theorie vs. Praxis: Pay-as-produced vs. Pay-as-Nominated vs. Baseload PPA
- Aktuelle PPA-Preise unter anderem gemäß PPA-Preismonitor

### Session 5: PPA-Hedging für EVU und Anlagenbetreiber

- Wertneutraler Hedge mit Base-Parity-Ratio: Umwandlung Wind- und Solar in Baseload
- Liquidität des Terminmarkts und rollierendes Hedging
- Restrisiken: Auswirkungen auf PPA-Strukturen und -Verhandlungen

### Session 6: Synthese der Sessions 1 bis 5 – Verhandlungspartner verstehen

- Gruppenübung 1 („Anlagenbetreiber“): Festpreis, Preis-Floor oder Index?
- Gruppenübung 2 („Corporate“): Welches PPA ist der richtige für mich?
- Diskussion Wasserstoff-PPA: Wie wird mein Wasserstoff grün?

### Optional - Session 7: Aus der Praxis der Vertragsgestaltung (mit externer Fachreferentin)

- 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 8: PPA-Marktausblick bis 2030

- Der Blick in die Zukunft: Deutsche und europäische Energiepolitik
- Gruppenübung 3 („Markt/Regulatorik“): Können PPAs zum Massengeschäft werden?

### Session 9: Langfristige Strompreisentwicklung bis 2050

- Gruppenübung 4: Strommarktrends und ihre Auswirkung auf PPA-Preise (u. a. CO<sub>2</sub>-Bepreisung, Speicher, Sektorenkopplung, Kurzfristhandel)
- Treiber der PPA-Preisentwicklung bis 2040 und 2050

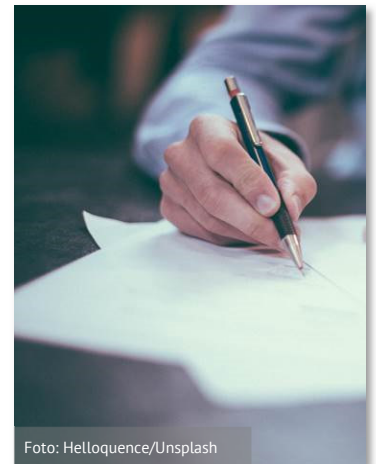


Foto: Helloquence/Unsplash

## 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

## 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 und langfristige Strompreis-einflüsse einzuordnen.

Bauen Sie Ihr Marktwissen vorbereitend auf mit dem Grundlagenseminar zur EE-Vermarktung **EEG, PPAs und Co.: Vermarktungsoptionen für Erneuerbare** oder ergänzen Sie es mit dem Seminar **Wasserstoff in der Stromwirtschaft**.