

# ERNEUERBARE ENERGIEN: TSCHÜSS EEG, HALLO PPA?

## SEMINAR, 1 TAG

Eine neue Ära beginnt für die Vermarktung erneuerbarer Energien, besonders seit es Power Purchase Agreements (PPAs) für Wind und Solar gibt. Entscheidend sind die Strompreise und nicht allein die EEG-Einspeisevergütung. Ob Investition oder (Weiter-)Betrieb: Es ist nötig, den Markt umfassend zu verstehen. Nur so können Sie bestehende und zukünftige Projekte bewerten und fundiert entscheiden. In diesem Seminar lernen Sie die relevanten Handelsplätze und Vermarktungsoptionen wie beispielsweise PPA kennen. Gemeinsam wagen wir einen Blick in die Zukunft. Wir diskutieren und identifizieren die wichtigsten Stellschrauben der Energiewende.

## Ihre Inhalte

### Strommarkt & Preisbildung heute und morgen

- Handelsplätze: Termin-, Spot- und Regelleistungsmarkt
- Preisbildung heute: Überblick zur Merit-Order, Nachfrage, Wind- und PV-Einspeisung, Commodity-Preise
- Strompreisszenarien: Preisstruktur und Preisniveau bis 2025
- Exkurs: Bilanzkreismanagement mit erneuerbaren Energien

### Vermarktungsmodelle mit direkter EEG-Förderung

- Einspeisevergütung und Marktprämienmodell nach EEG 2017
- Aktueller Stand in der Direktvermarktung: Akteure, Marktanteile, Wertschöpfung
- Negative Strompreise und die 6-Stunden-Regelung nach § 51 EEG
- Überblick: Herkunftsnachweise, Ausfallvergütung, Regionalnachweise und Mieterstrom
- Weiterentwicklungsideen für das EEG 20xx: negative Marktprämie, Wechsel der Vermarktungsformen, fixe Marktprämie

### PPAs im Überblick

- Onsite, Offsite oder Synthetisch? Wie unterschieden sich PPA-Typen?
- Marktüberblick: Wo wurden und werden welche PPAs abgeschlossen?
- Preisgestaltung, Mengenregelung und Laufzeiten: Ausgestaltung von PPAs
- Grundlagen der PPA-Bewertung: Fair Value
- 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

### Marktausblick und weitere Vermarktungsmodelle

- ProsumentInnen: Eigenverbrauch, Peer-to-peer, Smart Home, Community
- Technologieübergreifende Vermarktungskonzepte
- Grenzkosten null: Funktionstest des Marktdesigns bei 80 % Erneuerbaren
- Sektorkopplung: von der Stromwende zur Energiewende
- Potenziale und Herausforderungen von Power-2-X-Technologien

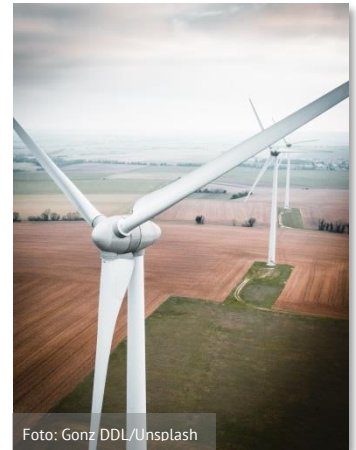


Foto: Gonz DDL/Unsplash

## ZIELGRUPPE

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

## IHR NUTZEN

- Nach diesem Seminar sind Sie in der Lage,
- die Relevanz diverser Strommärkte für verschiedene EE-Vermarktungsformen zu identifizieren,
  - das Spektrum geförderter und ungeförderter EE-Vermarktung zu überblicken,
  - Chancen und Risiken von PPAs für Käufer und Verkäufer zu benennen,
  - aktuelle Entwicklungen & Trends in Markt und Politik bei Ihren Entscheidungen im Blick zu haben.

Ergänzen Sie Ihr Marktwissen mit den Seminaren **PPA-Bewertung** oder **Vermarktungsoptionen für Batteriespeicher**.