

Direktvermarktung für Fortgeschrittene – Vorteile und Herausforderungen von Power Purchase Agreements

Mario Weber

Power Purchase Agreements, kurz PPA, sind spätestens seit dem Wegfall der EEG-Förderung für erste Erzeugungsanlagen auf dem Weg, das nächste „große Ding“ auf dem deutschen Strommarkt zu werden. Hinter dem simplen Begriff verbergen sich jedoch häufig komplexe und facettenreiche Vertragskonstrukte. Der Einstieg in diese Form der Direktvermarktung erfordert umfassende Kenntnisse der Marktzusammenhänge, passende Partner und nicht zuletzt eine optimierte IT-Infrastruktur.

Aktuell gibt es mehr Gründe denn je, als Direktvermarkter vom geförderten Marktprämienmodell auf PPA umzusteigen. Auf einem von diversen Verwerfungen gebeutelten Energiemarkt ist die Nachfrage nach Produkten, die Preisschwankungsrisiken mindern, die Finanzierung von Erzeugungsanlagen sichern sowie Nachhaltigkeitsziele erfüllen, selbstverständlich groß. PPA versprechen genau dies – und das komplett eigenwirtschaftlich, ohne Fördermittel. International, allem voran in den USA und Skandinavien, erfreuen sie sich deshalb schon seit etlichen Jahren größerer Beliebtheit. Bereits 2017 wurden weltweit gut 114 TWh Strom im Rahmen von PPA erzeugt [1].

Das grundsätzliche Funktionsprinzip der Direktlieferverträge ist schnell erklärt: Zwei Parteien, in der Regel ein Stromproduzent und ein Abnehmer, schließen bilateral einen Vertrag über eine Belieferung über meist mehrere Jahre zu individuell ausgehandelten Konditionen. So lassen sich nicht nur stabile Preise, sondern auch langfristige Planungssicherheit garantieren.

PPA ist nicht gleich PPA

Bei dieser Definition enden die Gemeinsamkeiten jedoch bereits. PPA können im Einzelfall sehr verschieden ausgestaltet sein, wobei sich einige spezielle Variationen herausgebildet haben. Eine grundlegende Unterscheidung muss etwa zwischen sog. physischen und virtuellen bzw. synthetischen PPA getroffen werden. Erstere lassen sich wiederum in die Kategorien „On-site“ und „Off-site“ unterteilen (Abb. 1 und 2).

Bei einem *On-site PPA* findet eine Stromlieferung aus direkter Nähe ohne Netzdurchleitung statt, beispielsweise für die Eigenversor-

gung im Unternehmen. Abgaben wie Netzentgelte entfallen hier entsprechend vollständig, die Größe der Erzeugungsanlage und die Vertragsbedingungen orientieren sich in der Regel am Verbrauchsprofil des Abnehmers. Lediglich benötigter Reststrom wird dann noch aus dem öffentlichen Netz geliefert. Für *Off-site PPA* ist der Umstand der Netzdurchleitung hingegen entscheidend, da die bilanzierte Strommenge auch über große Entfernungen geliefert werden muss. Ein Industriebetrieb in Bayern kann auf diese Weise etwa Strom direkt von einem Windpark in Brandenburg beziehen. Für Erzeuger und Verbraucher

wird hier zusätzlich die Abwicklung über die jeweiligen Bilanzkreise nötig. Diese und weitere Prozesse können von Energiedienstleistern übernommen werden, wobei in diesem Fall häufig von einem „*Sleeved PPA*“ gesprochen wird [2].

Werden die physischen Stromflüsse und die finanziellen Gegenleistungen komplett entkoppelt, handelt es sich um virtuelle, oft auch *synthetisch* genannte PPA (Abb. 3). Die Vereinbarung betrifft den Preis pro Kilowattstunde, produzierter Strom wird hier jedoch nicht direkt von der energieerzeugenden

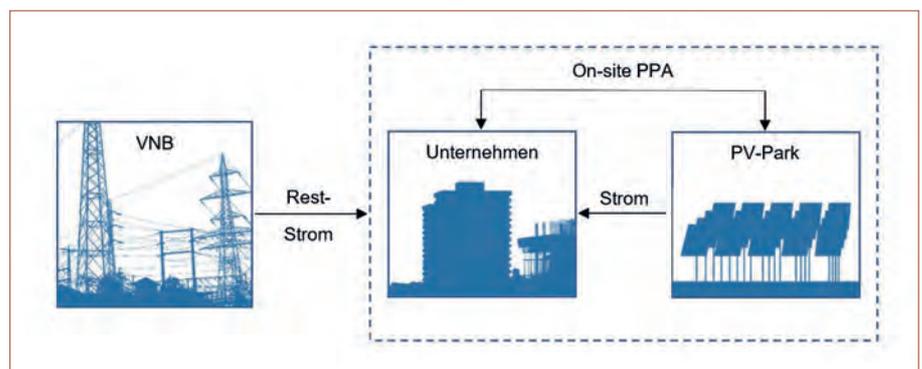


Abb. 1 On-site PPA: direkte physische Lieferung in unmittelbarer Nähe zur Erzeugung ohne Netzdurchleitung (Beispiel: Eigenversorgung eines Unternehmens)

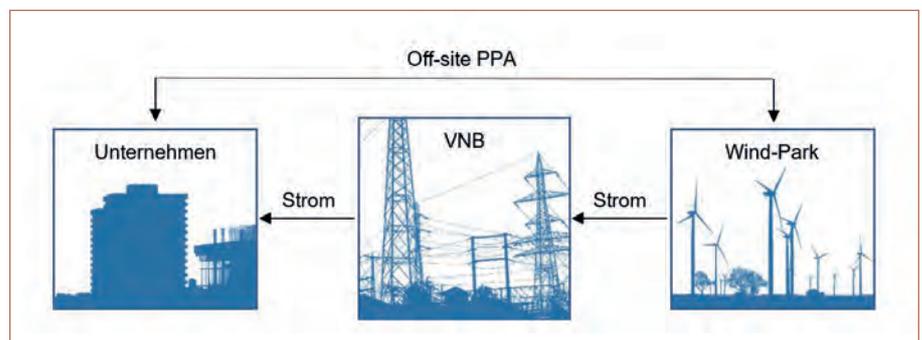


Abb. 2 Off-site PPA: Stromlieferung der bilanzierten Menge über das öffentliche Netz (Beispiel: Unternehmen in Süddeutschland lässt sich aus einem Windpark in Norddeutschland beliefern)

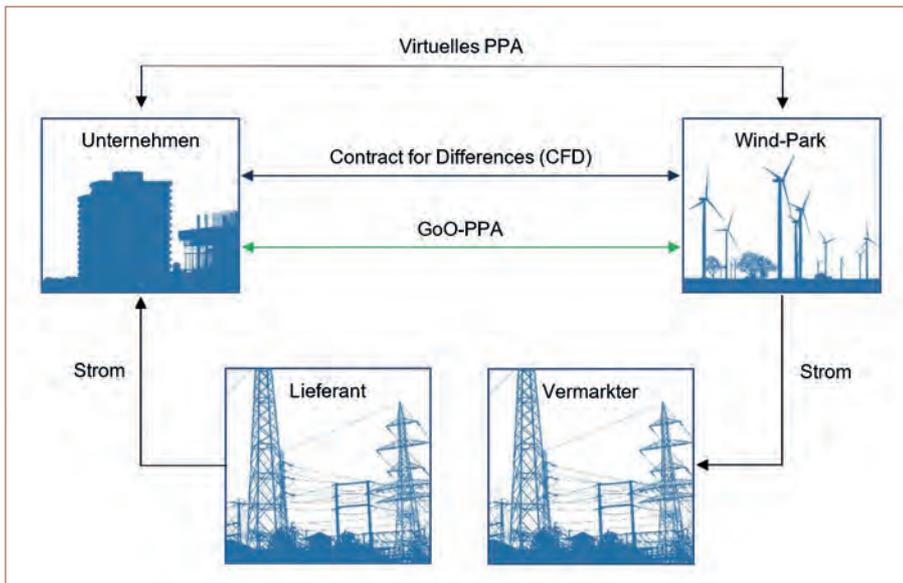


Abb. 3 Virtuelles/synthetisches PPA: indirekte Stromlieferung mit einer zentralen finanziellen Vereinbarung über den Ausgleich von Preisdifferenzen; dabei läuft die Strommenge nicht direkt aus dem Bilanzkreis des Erzeugers in den Bilanzkreis des Abnehmers (Beispiel: energieintensives Unternehmen sichert sich Grünstrom aus einem Offshore-Windpark)

Anlage an den Abnehmer geliefert, sondern in einen Bilanzkreis aufgenommen und weitergehandelt, z.B. am Spot-Markt. Die Verbrauchseite erhält von ihrem Lieferanten wiederum genau das Einspeiseprofil, das der entsprechende Erzeuger geliefert hat, etwa auch durch einen Einkauf an der Spot-Börse. Um bei dieser Form der indirekten Stromlieferung eventuelle Preisdifferenzen auszubalancieren, braucht es zudem eine zentrale finanzielle Vereinbarung, einen sog. „Contract for Difference“. Die PPA-Vertragspartner verpflichten sich mit diesem, die Schwankungen zwischen den Spot-Preisen und dem im Vertrag festgeschriebenen Preis mit entsprechenden Zahlungen an den jeweils anderen auszugleichen. Sowohl Erzeuger als auch Abnehmer müssen somit zwei Zahlungsströme im Blick behalten, aus denen sich in Summe der ursprünglich im PPA definierte, stabile, Preis ergibt.

Virtuelle PPA lassen sich außerdem durch Herkunftsnachweise, auch „Guarantee of Origin“ genannt, ergänzen. Die vom Bundesumweltamt ausgestellten Zertifikate belegen, dass der Strom aus einer explizit nicht EEG-geförderten, erneuerbaren Energiequelle stammt, inklusive Ortsangabe. Durch ein, zusätzlich zum eigentlichen PPA abgeschlossenes *Guarantee-of-Origin PPA* kann die langfristige Versorgung mit Herkunftsnachweisen sichergestellt werden. Da der Vertrieb über PPA für Erzeugungsanlagen, die keine EEG-Förde-

rung mehr erhalten, besonders interessant ist, dürften derartige Vertragskonstrukte zukünftig also deutlich zunehmen. Sie ermöglichen es Unternehmen, sich mit garantiert nachhaltig und dennoch eigenwirtschaftlich produziertem Strom zu versorgen.

Herausforderungen im Blick behalten

Die Möglichkeiten für Direktvermarkter und Unternehmen, die PPA abschließen möchten, sind weitreichend und ausdifferenziert. In den zahllosen potenziellen Abweichungen im Detail liegt demnach auch eine der größten Herausforderungen von PPA. Da es sich um kaum standardisierte Verträge handelt, müssen sämtliche Bedingungen äußerst akribisch definiert und ausformuliert werden. Entsprechende Expertise – rechtlich, finanziell, prozessual sowie im Hinblick auf die zugrundeliegende IT-Landschaft der Abrechnung – ist dabei eine absolute Grundvoraussetzung. Zusätzliche Komplexität entsteht zudem, wenn mehr als zwei Vertragspartner beteiligt sind. Kollidieren hier unterschiedliche Interessen, kann sich die Einigung als schwierig und langwierig erweisen.

Doch auch nachdem das PPA schlussendlich zustande gekommen ist, besteht weiterhin ein nicht zu unterschätzender administrativer Aufwand. Es gilt, die Risiken und allgemeine

Komplexität der Verträge über die gesamte Laufzeit engmaschig zu überwachen und zu handhaben. Aufgrund langfristiger Liefer- und Abnahmeverpflichtungen stellen etwa wetterbedingte Prognose-Unsicherheiten ein größeres Problem dar als bei anderen Formen der Direktvermarktung. Auch die langen Laufzeiten bergen finanzielle Risiken. Entwickeln sich beispielsweise die Marktpreise für Strom ungünstig für einen der Vertragspartner, bedeutet dies entsprechende Nachteile. Dem lässt sich allerdings durch den großen Spielraum bei der Vertragsgestaltung zuvorkommen: PPA können zwar zu dauerhaft festen Preisen abgeschlossen werden, eine stärkere Kopplung an Marktrisiken und -chancen ist jedoch ebenso möglich.

Beispiele für die Gestaltung von PPA

Doch wie kann ein PPA nun konkret aussehen und welche Rolle spielt hierbei der Direktvermarkter? Im Fall eines On-site PPA wäre eine gängige Variante, dass der Betreiber einer Photovoltaik-Anlage diese auf einem Unternehmensgrundstück, beispielsweise auf einem geeigneten Hallendach, oder in einem Gewerbepark errichtet. Auf diese Weise lagern die jeweiligen Betriebe effektiv Investitions-, Projekt- und Betriebsrisiken aus. Über ein entsprechendes PPA wird anschließend geregelt, zu welchen Konditionen das bzw. die Unternehmen Strom von der Anlage beziehen.

Doch auch dem Direktvermarktungslieferanten des Abnehmers kommen in dieser Konstellation noch diverse Aufgaben zu. Zunächst muss er eventuell benötigte Restmengen, die nicht vor Ort produziert werden können, bereitstellen und abrechnen. Umgekehrt liegt es auch an ihm, Überschussmengen aus der PV-Erzeugung zu vermarkten und an den Betreiber der Anlage zu vergüten. Zudem kann er PPA-Lieferungen im Namen des Erzeugers abrechnen, dessen Prozesse in der BTR-Marktrolle (Betreiber einer technischen Ressource) übernehmen und mehr.

Off-site PPA sind aufgrund ihres Aufbaus naturgemäß flexibler einsetzbar und lassen sich nicht so einfach auf einen Idealtyp festlegen. Eine beispielhafte Möglichkeit wäre etwa folgende: Der Betreiber eines Windparks in Norddeutschland schließt ein PPA mit einem größeren Industriebetrieb aus

Süddeutschland ab, das auf eine Laufzeit von zehn Jahren angelegt ist. Aus Sicht des Windparkbetreibers steht hier vor allem im Fokus, die langfristige Finanzierung seiner Anlage zu sichern. Für das Unternehmen sind wiederum zwei Aspekte entscheidend – seinen hohen Energiebedarf auf absehbare Zeit zu stabilen Preisen zu decken und die eigene CO₂-Bilanz zu verbessern.

Da der gelieferte Strom dabei im Gegensatz zum On-site PPA durch das öffentliche Netz fließt, übernimmt der Direktvermarkter zudem zusätzliche Aufgaben. Zentral ist hierbei die Abrechnung der PPA-Lieferungen inklusive Netznutzungsgebühren, anfallende Steuern sowie Abgaben an das jeweilige Unternehmen. Ebenso entscheidend ist die bilanzielle Sicherstellung der vereinbarten Liefermengen. Bereits erwähnte Funktionen, wie die Vergütung der Lieferungen an den Betreiber oder die Abwicklung von Redispatch-Prozessen, fallen hier selbstverständlich ebenfalls an.

Fazit

Auch wenn an dieser Stelle nur exemplarisch gezeigt werden kann, welche Möglichkeiten sich Direktvermarktern im Bereich der PPA

bieten, lässt sich deren Potential für die Branche deutlich erkennen. Die Verbindung von langfristiger, eigenwirtschaftlicher Finanzierung von erneuerbaren Energien und dauerhafter Preisstabilität ist in dieser Form einzigartig auf dem Energiemarkt. Unternehmen, die als Erzeuger, Abnehmer oder Direktvermarkter mit PPA arbeiten möchten, sollten sich allerdings von Anfang an über die Herausforderungen im Klaren sein. Diese beginnen mit der Abstimmung unter den einzelnen Vertragspartnern und der konkreten Vertragsgestaltung, enden hier jedoch längst nicht. Controlling und Monitoring sowie die korrekte Abrechnung im Tagesgeschäft erfordern im Zuge der hohen Komplexität der Prozesse umfassendes Know-how aller Beteiligten. Hinzu kommen häufig schwer zu überblickende und sich kurzfristig ändernde gesetzliche Anforderungen, was in den vergangenen Monaten vielen Akteuren auf dem Energiemarkt mehr denn je bewusst wurde.

Um als Direktvermarkter erfolgreich mit PPA zu arbeiten, ist eine passende Abrechnungs- und Service-Landschaft somit ein Muss. Als Basis hierfür dient neben der internen und externen Expertise eine optimierte IT-Umgebung. Sie sollte hochgradig prozessorientiert,

möglichst automatisiert, durchgängig controllingfähig und jederzeit sicher sein. Gleichzeitig ist eine möglichst geringe technische Komplexität essenziell. Unternehmen, die noch wenige Berührungspunkte mit PPA haben, aber auch erfahrene Direktvermarkter, profitieren deshalb von flexiblen und gleichzeitig fachlich zielführend ausgerichteten Software-Lösungen, mit denen sich sämtliche Marktprozesse unkompliziert abwickeln lassen. Wird eine solche zusätzlich von einem breiten Dienstleistungsportfolio ergänzt, über das sich prozessuale Verantwortung auslagern lässt, kann dies entscheidend zum Erfolg der Direktvermarktung per PPA beitragen.

Literatur

- [1] International Renewable Energy Agency: Corporate Sourcing of Renewables: Market and Industry Trends – REMade Index 2018. Abu Dhabi 2018, S. 45.
- [2] Next Kraftwerke: Was ist ein Power Purchase Agreement (PPA)? <https://www.next-kraftwerke.de/wissen/power-purchase-agreement-ppa>

*M. Weber, Leiter Vertrieb, AKTIF Unternehmensgruppe, Senftenberg
www.aktiv.energy,
weber@aktiv-technology.com*



VIRTUELLE ENERGIE-EVENTS

- > Webinare
- > Online-Messen
- > Showrooms



Hier informieren!
