

NEUE CHANCE DER ENERGIEBESCHAFFUNG

MIT POWER PURCHASE AGREEMENTS ZUKUNFT SICHERN

Das zentrale Ziel der Energiewende steht fest: 80 Prozent des Bruttostromverbrauchs sollen nach dem Willen der Bundesregierung bis 2030 aus erneuerbaren Quellen gedeckt werden. Vom gesamtdeutschen Stromverbrauch entfallen jährlich 70 Prozent auf Industrie und Gewerbe, weshalb auf diesen Sektor in den nächsten Jahren eine große Herausforderung zum Erreichen der Klimaziele zukommt.

Mit einem mehrjährigen Stromliefervertrag aus erneuerbaren Quellen, dem sogenannten Power Purchase Agreement (PPA), können Industrie und Gewerbe direkt in die Energiewende einbezogen werden und mit Investitionen in erneuerbare Erzeugung Einfluss auf die Erreichung der Klimaziele nehmen. Seit Beginn der Post-EEG-Phase zum 1. Januar 2021 ist eine spürbar erhöhte Nachfrage an PPA-Produkten in der Energiewirtschaft wahrnehmbar. Energieproduzenten sehen die Möglichkeit, sich über PPA-Verträge den Weiterbetrieb ihrer EEG-Anlage zu sichern. Unternehmen hingegen nutzen sie als Chance, sich langfristig mit Grünstrom einzudecken und so ihre Nachhaltigkeitsziele zu erreichen. Für die Abwicklung eines physischen PPA wird zwischen Stromproduzent und Stromabnehmer ein meist langfristiger Vertrag geschlossen. Dabei werden die Liefermenge pro Jahr, die Laufzeit – in der Regel von einem Jahr bis zu 15 Jahren –, das Preismodell, die Nutzung der Herkunftsnachweise und die bilanzielle Abwicklung der Stromlieferung geregelt. Der Stromabnehmer kann auch ein Direktvermarkter beziehungsweise Energieversorger sein, der den Ökostrom weiter an seine Kunden vermarktet. Ist der Stromabnehmer der direkte Verbraucher, spricht man auch von einem Corporate Power Purchase Agreement (CPPA). Ist der Stromabnehmer ein Energieunternehmen, handelt es sich um ein Utility PPA.

ON-SITE ODER OFF-SITE

Für Unternehmen, die von langfristigen PPA-Verträgen profitieren wollen, bietet sich der Vertragsabschluss über ein physisches CPPA an, welches die Belieferung entweder on-site oder off-site ermöglicht. Während das on-site PPA mit einem Anlagenbetreiber abgeschlossen wird, dessen Anlage sich in unmittelbarer räumlicher Nähe befindet und Strom direkt liefert, ohne Netzentgeltkosten, gibt es bei einem off-site PPA keine direkte Stromlieferung aus der Erzeugungsanlage. In beiden Varianten muss der Residualbedarf noch bei einem Energieunternehmen bestellt werden. Im Falle eines off-site PPA ist zusätzlich eine Vereinbarung mit dem Energieunternehmen über die bilanzielle Abwicklung des off-site produzierten Stroms zu treffen. Für die Nachhaltigkeitsbilanz überträgt schließlich der Stromproduzent die Herkunftsnachweise an den Abnehmer. Alternativ besteht die Möglichkeit, von einem Utility PPA zu profitieren. Hier ist der Stromabnehmer ein Energieunternehmen, das den erzeugten Strom für seine Kunden als Grünstrom weiterverwendet und für die Kunden zusätzlich die Residualbeschaffung übernehmen kann. Unternehmen sind zwar nicht direkt in die Vertragsgestaltung zwischen Stromproduzent und Energieunternehmen eingebunden, können sich aber dennoch im Rahmen einer Vollversorgung Grünstrom sichern.

Anne Behrendt

Autorin Anne Behrendt ist Director of Energy & Innovations sowie Prokuristin beim Energieversorger Evita.



Power Purchase Agreements weisen einerseits für alle beteiligten Unternehmen viele ökonomische und ökologische Vorteile auf, andererseits handelt es sich um umfassende Verträge mit komplexen und oft neuen Regularien. Die meist langen Laufzeiten mit entsprechender Preisbindung bieten zum einen wirtschaftliche Sicherheit, aber auch den Verzicht auf gegebenenfalls vorteilhaftere Marktpreisentwicklungen. Dies mag neben den hohen EEG-Vergütungssätzen für Bestandsanlagen ein

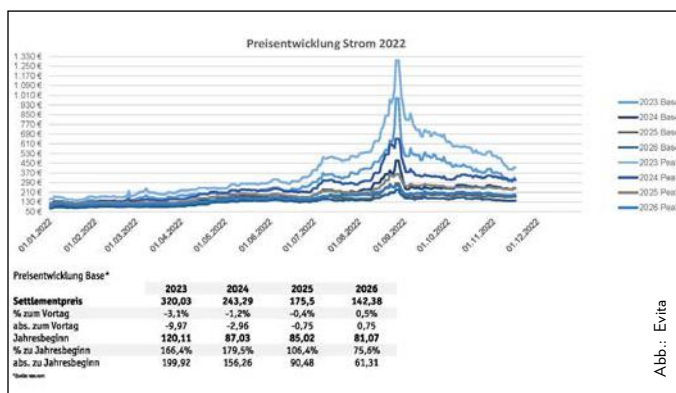
zusätzlicher Grund sein, weshalb PPAs in Deutschland, verglichen mit dem europäischen Ausland, noch am Anfang stehen.

RIESIGES POTENZIAL

Bis 2030 fallen 50 GW an installierter Leistung aus der EEG-Förderung und stehen für potenzielle PPA-Stromlieferungen zur Verfügung. PPAs können somit den Weiterbetrieb in der Post-EEG-Phase sichern. Allein im Bereich der Onshore-Windenergie fallen in den Jahren 2020 bis 2025 Windenergieanlagen mit einer Gesamtleistung von rund 16,3 GW aus der gesetzlichen Förderung. Neben dem Weiterbetrieb von Post-EEG-Anlagen, fokussieren sich auch immer mehr Investoren und Betreiber von Neuanlagen auf PPA und suchen außerhalb des gesetzlichen Fördermechanismus Abnehmer für den produzierten Strom. Ein PPA-Vertrag mit einem Abnehmer sichert den Investoren langfristig stabile Einnahmen und gewährleistet die Finanzierung von Neubauprojekten. Bei PPA-Vertragspreisen oberhalb der EEG-Vergütungen ermöglichen PPAs zudem den weiteren Ausbau von Neuanlagen. Die Attraktivität des deutschen PPA-Markts wurde vor allem durch die diesjährige Marktentwicklung mit rasant steigenden Strompreisen auf den Termin- und Spotmärkten, sowie den hohen CO₂-Preisen und zunehmend sinkenden Stromgestehungskosten für Erneuerbare-Energie-Anlagen, weiter gestärkt.

ABHÄNGIGKEIT VOM GROSS-HANDELSMARKT VERRINGERN

Während im August die Marktpreise auf über 1.000 Euro pro MWh kletterten und Unternehmen aufgrund immens gestiegener Stromkosten teils in existenzbedrohende Situationen gerieten, kostete die Absicherung über ein Zehn-Jahres-PPA im gleichen Zeitraum durchschnittlich etwas über 150 Euro pro MWh, womit deutlich wird, dass PPA-Verträge das Potenzial bieten, die Abhängigkeit vom Großhandelsmarkt zu verringern und einen Teil der Preisspitzen zu vermeiden. Darüber hinaus bekamen dieses Jahr



viele Unternehmen keine Stromtarife angeboten, was verdeutlicht, wie wichtig Energieunabhängigkeit für die eigene Wettbewerbsfähigkeit ist. Mit Blick auf die eigene Versorgungssicherheit sollten sich Unternehmen spätestens jetzt mit dem Thema PPA befassen.

Eine auf Klimaschutz und Nachhaltigkeit ausgerichtete Unternehmensstrategie führt durch die Einbindung von PPAs zur Planungssicherheit und Reduzierung der eigenen Stromkosten. Zudem stellt die zunehmende Wettbewerbsfähigkeit der erneuerbaren Energien und deren direkte Abnahme mittels PPA-Verträge für Unternehmen eine Alternative zur klassischen Strombeschaffung dar. Die Chance, die Sektoren „Gewerbe“ und „Industrie“ aktiver denn je in die Energiewende miteinzubeziehen, ist gegeben. Die ökologischen und ökonomischen Vorteile überwiegen und machen Power Purchase Agreements zu einem wichtigen Baustein für das Zukunftsmodell der erneuerbaren Energien. ■

ANNE BEHRENDT

KURZ VORGESTELLT

Evita ist ein mittelständischer Energieversorger mit starker Ausrichtung auf den Bereich der mittelständischen Industrie und Wohnungswirtschaft. Seit dem Jahr 2009 versorgt das Unternehmen mit Stammsitz in Stuttgart bundesweit seine Kunden mit Strom und Gas. Evita ist neben der klassischen Energieversorgung spezialisiert auf die Direktvermarktung. Über eigene Key Account Manager wird eine persönliche Beratung vor Ort gepflegt. „Wir stehen mit unserem Namen auch für Nachhaltigkeit. Wir beliefern unsere Kunden auf Wunsch mit 100 Prozent Ökostrom über Power Purchase Agreements (PPA) auch aus deutschen Anlagen. Über Partner beraten wir zudem bei der Wirtschaftlichkeitsberechnung und dem Bau von Photovoltaik-Anlagen“, sagt Geschäftsführer Stefan Harder, und ergänzt: „Energie, die Wort hält. Das ist kein Spruch, sondern unser Anspruch. Es ist besser, Wort zu halten, als viele Worte zu machen.“ Evita gehört zu dem Unternehmensverbund der Familie Glöckle mit Sitz in Stuttgart. Die Unternehmerfamilie blickt auf eine mehr als 100-jährige erfolgreiche unternehmerische Tradition als Familienunternehmen zurück.

www.evita-energie.de