PPAs erklärt – für den Vertrieb von Energieversorgern

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

Einleitung

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.

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

Ihr Nutzen

Nach diesem Training 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.

PPAs erklärt – für den Vertrieb von Energieversorgern

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

Ihre Inhalte

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

- Struktur der verschiedenen Strommärkte, Fahrplanmanagement und Bilanzierung
- Preisbildung und Preiseinflüsse am 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 das 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 und 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: Gruppenübung und Diskussion (Synthese der Sessions 1-5)

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

Beispielhafter Use Case

Ihre Firma oder Ihr Team ist bereits Teil der Energiewirtschaft und hatte mit PPAs schon vereinzelt Berührungspunkte. Nun wird das Thema für Ihre Firma immer konkreter.

Als Energieversorger oder industrieller Stromverbraucher wollen Ihre Mitarbeitenden 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 zum Thema erfahren. Neben einer Einordnung in die bisherige Logik von Strombeschaffung und –vertrieb.

Schulungsangebote für die Energiebranche

Wir machen die Energiewende berechenbar

Trainings-Formate

Energy BrainSessions

- Live-Online-Trainings
- geeignet für Anfänger:innen bis Expert:innen
- je nach Kurs 2 bis 3 Vormittage

Inhouse-Training

- umfassende Basis- und Aufbauseminare der Energiewirtschaft
- individuell nach Ihren Bedürfnissen kombinierbar
- online oder in Präsenz

Planspiele

- praxisnahe Handelssimulationen zum Stromhandel an Spot- oder Terminmärkten
- Online- oder Brettspielversion

Legende Trainings-Formate

- Wissenslevel: Basiswissen, Fachwissen oder Expert:innenwissen
- Format: Lehrgespräch oder Workshop
- online oder in Präsenz

Basiswissen	Workshop	online	Präsenz
Basiswissen	Lehr-gespräch	online	Präsenz
Fachwissen	Workshop	online	Präsenz
Fachwissen	Lehr-gespräch	online	Präsenz
Expert:innenwissen	Workshop	online	Präsenz
Expert:innenwissen	Lehr-gespräch	online	Präsenz

Über uns

Als unabhängige Energiemarkt-Expert:innen fokussieren wir uns auf den datenbasierten, praxisnahen Wissenstransfer zum Strom- und Energiehandel in Europa. Von Analyse, Prognose sowie Modellierung der Energiemärkte und -preise, über Studien und individuelle Beratungsangebote bis hin zu Schulungen stehen wir Ihnen beratend zur Seite.

Wie können wir Sie unterstützen?
Sprechen Sie uns an.

Kontakt

Energy Brainpool GmbH & Co. KG
Brandenburgische Str. 86/87
10713 Berlin

Telefon
+49 (0)30-76 76 54-10

E-Mail
kontakt@energybrainpool.com

Website
www.energybrainpool.com

Blog
blog.energybrainpool.com

LinkedIn
www.linkedin.com/company/energy-brainpool-gmbh-&-co.-kg

www.energybrainpool.com/inhouse-training