

A man in a dark suit, white shirt, and patterned tie is shown in a close-up, looking thoughtfully to the right. He has his hand resting on his chin. The background is a blurred landscape with several wind turbines under a clear sky, suggesting a renewable energy setting.

*Energiekosten senken,
Strom hochwertig grün stellen
und Preisrisiken außen vor lassen..*

Wie geht das ?



Der Weg zum passenden PPA
für stromintensive Unternehmen

Information für Kunden und Interessenten
März 2025

PPA - eine Begriffsdefinition

- ◆ Das Kürzel PPA steht für „Power Purchase Agreement“, also eine Vereinbarung über den Stromeinkauf. In dem folgenden Kontext grüner Strom aus erneuerbaren Energien (Wind, Solar).
- ◆ Man kann es vergleichen mit einem **Werksverkauf**, man kauft Energie *sinngemäß* direkt ab Hersteller, bspw. ab Windpark zu deutlich günstigeren Kosten als an der Börse.
- ◆ Aber: In den meisten Fällen braucht man aus rechtlichen wie auch aus prozessualen Gründen nach wie vor einen „herkömmlichen“ Stromlieferanten, der die Abwicklung übernimmt (bspw. Ausgleich von Mehr- und Mindermengen am Spotmarkt, energiewirtschaftliche Prozesse).
- ◆ PPA kommen ursprünglich aus dem angelsächsischen Raum und sind bei Großunternehmen bereits weit verbreitet (Beispiele VW, Amazon, BASF u.a.m.). PPA werden nun auch verstärkt für mittelständische Betriebe ab ca. 5 GWh/a angeboten.
- ◆ Ein gut verhandelter PPA bietet sowohl das Potenzial, die Stromkosten in der Beschaffung signifikant zu senken, als auch den Strom in hoher Qualität grün zu stellen.
- ◆ Aber es gibt auch Risiken (bspw. wetterabhängige Stromproduktion), die im Vorfeld betrachtet und bewertet werden müssen.



Key Facts

Der PPA ist eine relativ neue Möglichkeit, Strom „direkt ab Hersteller“ einzukaufen

Vorteil: Kostensenkung und Grünstellung der Energie

PPA können aber auch Risiken bergen

Der Weg zum PPA für stromintensive Unternehmen



Agenda

Folie von/bis

Über succedo (Firmenportrait)

4 - 6

Herausforderung in der Strombeschaffung mit einem PPA lösen

7 - 13

Wissenswertes über succedo

Über uns

- ◆ Zu unseren Mandanten zählen viele energieintensive Unternehmen aus dem Mittelstand sowie der öffentlichen Hand
- ◆ Wir arbeiten eingebettet in ein Netzwerk von technischen und kaufmännischen Lösungspartnern (bspw. Recht, Steuern u.a.)
- ◆ Unsere Arbeitsschwerpunkte liegen dabei auf den beiden Bereichen:

Energiekosten



Nachhaltigkeit



Der Unternehmenssitz auf dem Campus der Fachhochschule Münster (Grips III)



www.succedo-beratung.de

Strategieberatung
Energiebeschaffung

Operativer Einkauf
Strom und Erdgas

Geschäftsmodelle
Eigenerzeugung

Einbindung
von PPA

Weiterbildung
Seminare

Damit beschäftigen wir uns bei succedo



Beschaffungsstrategie

- ◆ Pre- und Backtesting von Beschaffungsstrategien und Liefermodellen
- ◆ Verhandlung von Energielieferverträgen

Eigenerzeugung

- ◆ Zukunftsszenarien
- ◆ Prüfung Wirtschaftlichkeit
- ◆ Ausschreibungen und Verhandlung



Energiekosten (Vollkosten)

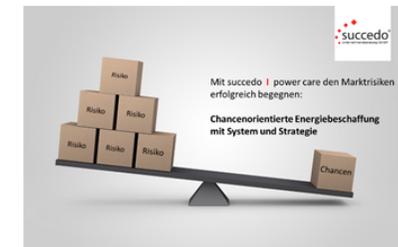
Operative Beschaffung

- ◆ Marktbeobachtung
- ◆ Elektronische Preislimits auf Kurs- oder Portfoliowert
- ◆ Ordermanagement



Risikomanagement

- ◆ Beschaffungssimulation (Pretest je Order)
- ◆ Risikorichtlinien
- ◆ Dokumentation



Ihr Ansprechpartner:
Urs Neuhöffer



Vita:

- ◆ Verheiratet, 3 Kinder
- ◆ Seit rd. 25 Jahren in der Energiewirtschaft
- ◆ Seit 2014 geschäftsführender Gesellschafter der Gesellschaft für angewandte Marktforschung in der Energiewirtschaft (G.A.M.E.) mbH
- ◆ seit 2016 zusätzlich Geschäftsführer der succedo Unternehmensberatung GmbH

Kontakt Daten:

- ◆ Telefon: 0 25 51 / 98 671 - 126
- ◆ E-Mail: urs.neuhoeffer@succedo-beratung.de

Unter Marktpreis kaufen

Preis-Risiko dämpfen

Nachhaltigkeit stärken

Das sind die drei großen
Herausforderungen
in der Strombeschaffung



Strombeschaffung einfach, kostensparend und besonders nachhaltig mit PPAs

20% Kosteneinsparung durch den Einsatz von PPAs realistisch

Ganz gleich, ob 5, 50 oder 500 GWh Jahresbedarf an Strom: Mit einer Kombination aus Wind- und/oder Solar-PPA sowie Restabrechnung über Spotmarkt haben viele Industrieunternehmen Chancen auf Kosteneinsparungen von häufig 20% und mehr ihrer Strombezugskosten (im Vergleich zu bspw. Spotmarkt pur).



KMU



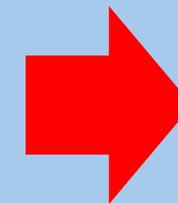
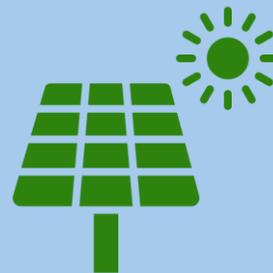
Mittelstand



Großindustrie

100% Nachhaltigkeit für den Stromeinsatz

Mit einem PPA profitieren Sie nicht nur bei den Energiekosten, sondern auch in Punkto Nachhaltigkeit. Zum Einsatz kommt Wind- und/oder Solarenergie aus Deutschland mit höchsten Qualitätsanforderungen.



Aber welcher PPA eignet sich am besten

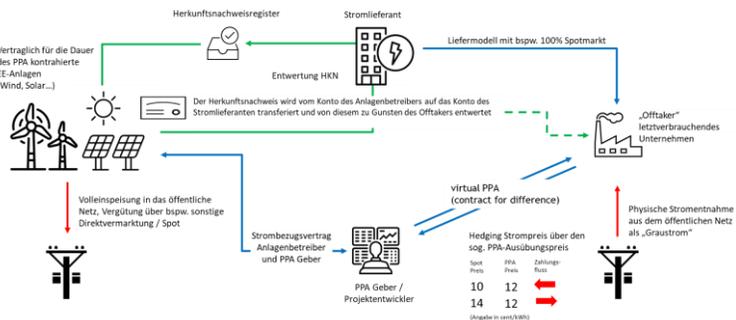


Die drei häufigsten PPA-Grundformen

Virtueller PPA

Kurzbeschreibung

Im virtuellen (oder synthetischen) PPA wird kein Strom geliefert. Es handelt sich vielmehr um ein finanzielles Derivat (Absicherungsinstrument); mit diesem sog. „contract for difference“ gleichen sich die Vertragspartner je nach Börsenpreisentwicklung monatlich um einen vorab definierten fixen Strompreis herum wechselseitig aus. Grundlage ist die Erzeugung der kontrahierten EE-Anlage. Häufig ist die Übertragung von Herkunftsnachweisen Bestandteil eines virtuellen PPA.



Vorteile

- Kostenvorteile
- Risikoabsicherung
- Grünstellung
- Add-on zum Stromvertrag
- Kurze Laufzeiten möglich

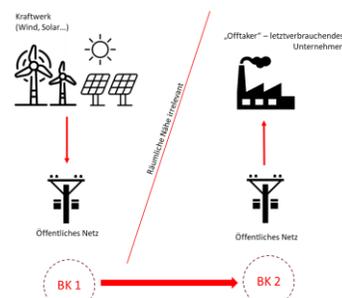
Nachteile

- Komplex, wenn nach IFRS bilanziert wird
- Ein- und Ausspeisung müssen „harmonieren“
- Havarie-Risiko der EE-Anlage

Offsite- / bilanzieller PPA

Kurzbeschreibung

Der bilanzielle PPA liefert Strom vom Erzeuger als Fahrplan in den Bilanzkreis des Stromlieferanten. Die Stromlieferung erfolgt bildlich gesprochen über das öffentliche Stromnetz. In diesem Modell kann der Strompreis (der PPA-Preis) zwischen Lieferant und Kunde (Offtaker) „frei“ verhandelt werden. Die Netzentgelte sowie Steuern und Umlagen bleiben erhalten wie auch bei der konventionellen Strombelieferung. Es gibt eine Reihe von Chancen aber auch Risiken in diesem Modell für den Letztverbraucher.



Vorteile

- Kostenvorteile
- Risikoabsicherung
- Grünstellung
- Kurze Laufzeiten möglich

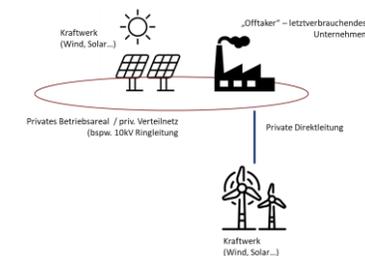
Nachteile

- Portfolio-Vertrag i.d.R. notwendig
- Ausgleichsenergie-Risiko
- Wetterisiko
- Management (Prognosen, Fahrplannerstellung u.a.m.)

Onsite PPA

Kurzbeschreibung

Der Onsite-PPA ähnelt sehr stark den bekannten Contracting-Verträgen. Hier wird auf oder an dem Betriebsgelände des Letztverbrauchers eine EE-Anlage (bspw. Solar auf dem Dach) errichtet und durch den PPA-Anbieter sowohl finanziert als auch betrieben. Der Letztverbraucher kauft den vor Ort erzeugten Strom ab und nutzt diesen unter Umgehung des öffentlichen Stromnetzes. Dadurch entfallen auch die Netzentgelte sowie bestimmte Umlagen und ggf. auch die Stromsteuer.



Vorteile

- (Hohe) Kostenvorteile
- Risikoabsicherung
- Grünstellung
- Add-on zum Stromvertrag

Nachteile

- Lange Bindung
- Juristische Fragen durch Pachtverträge (bspw. Dach bei Solar)
- Je nach Entfernung

Darauf kommt es an: Ideale PPA-Menge passend zum Strombedarf bewerten

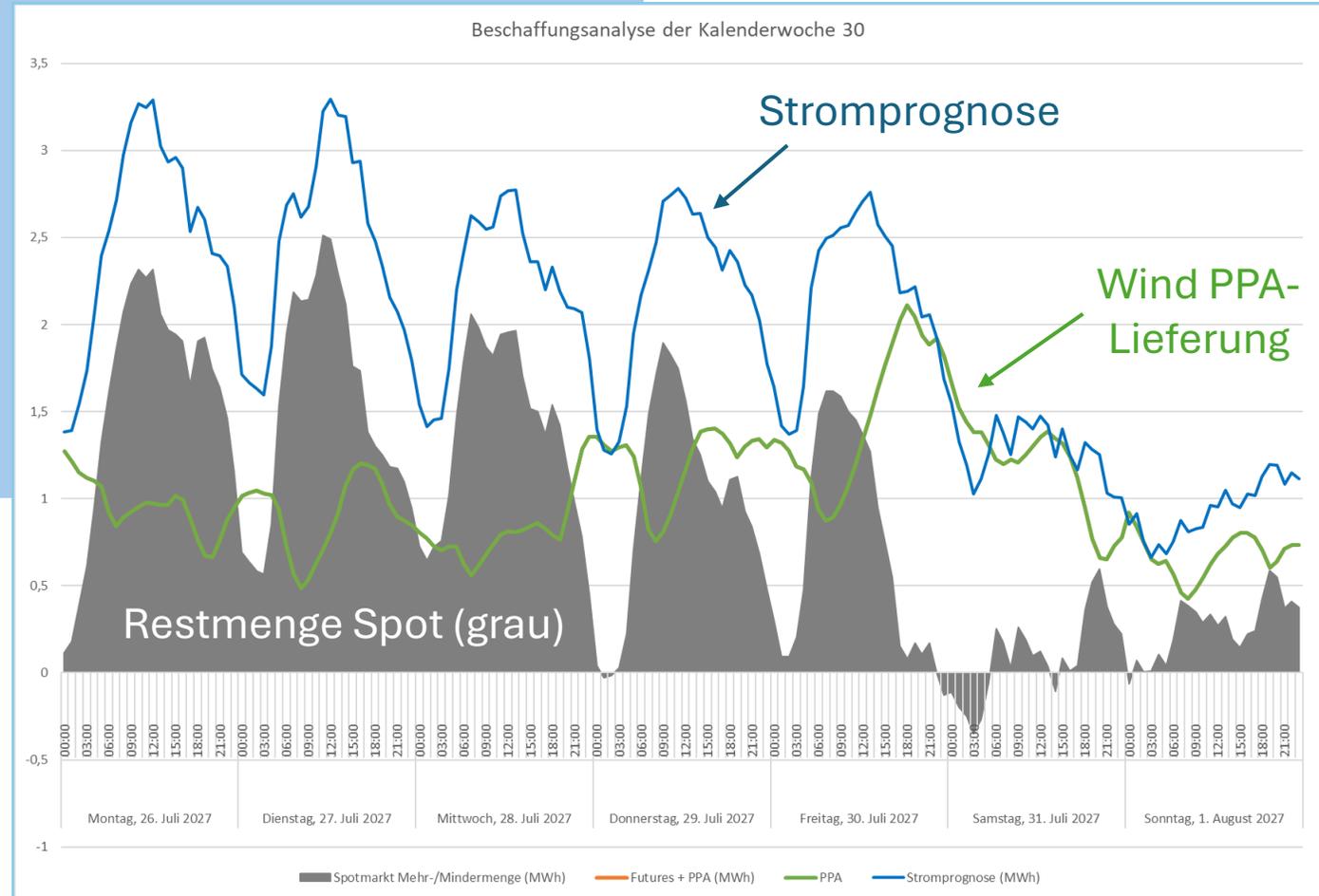
PPA ist nicht gleich PPA

Der optimale Zuschnitt ist wichtig

Am Anfang steht die Energieprognose für die zukünftigen Lieferjahre. Auf Basis dieser Daten wird passgenau ein Liefermodell entwickelt, das sich optimal in den Strombedarf einfügt, ohne Mengen- und Preisrisiken über Gebühr einzubringen.

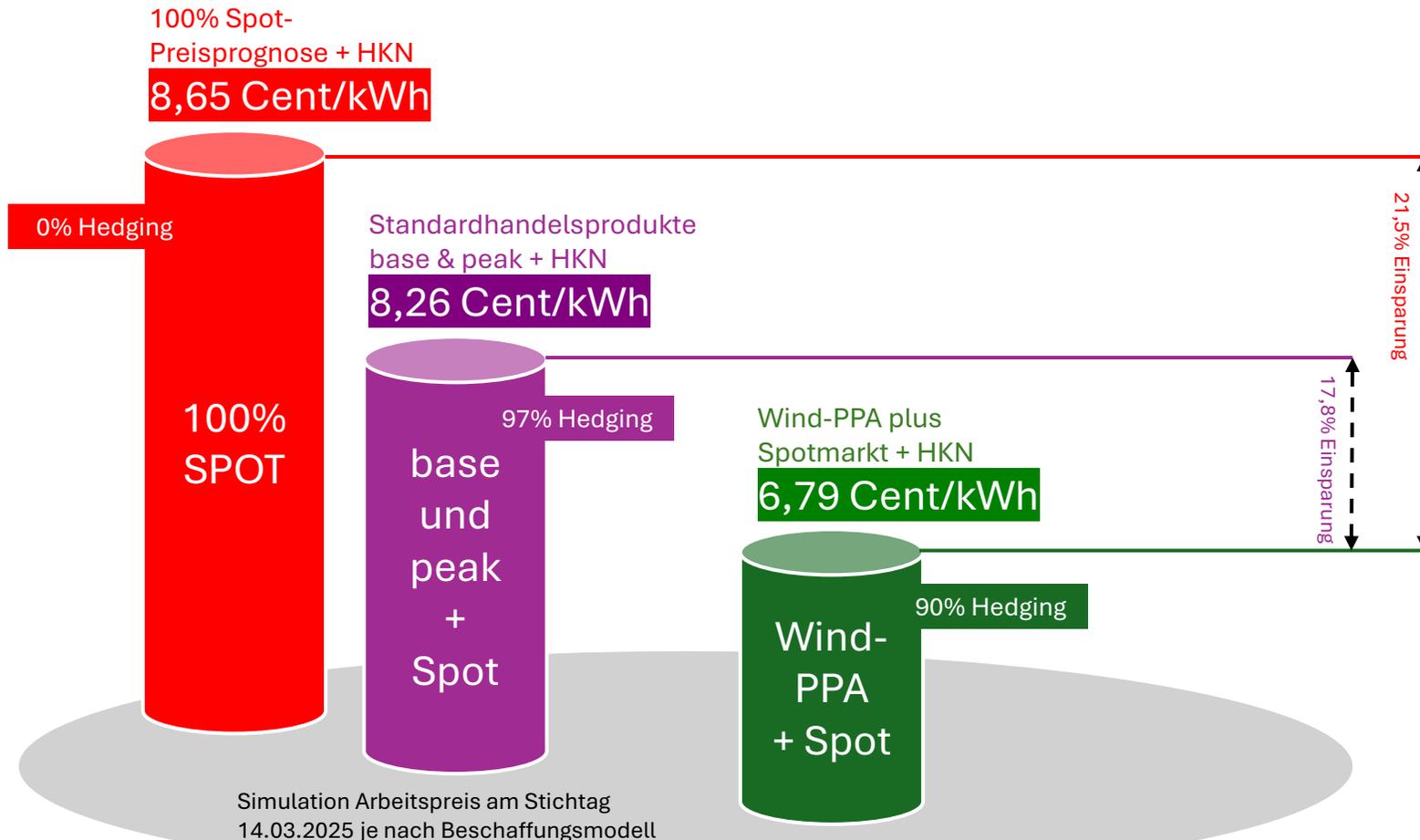
Wichtig für die Planung:

- ❖ Ausrollen der Stromprognose für die Zukunft auf stündlicher Basis (8.760 Werte pro Jahr)
- ❖ Prüfung und Validierung der historischen Erzeugungsdaten der EE-Anlage Wind bzw. Solar
- ❖ Simulation der Ergebnisse in mehreren (Wetter-) Szenarien bzw. Mehrjahresvergleich



Im Vergleich spart ein PPA bis zu 21,5% am Arbeitspreis ein.

Für diesen Vergleich wurde ein typisches Industrieprofil für das Jahr 2027 mit verschiedenen Beschaffungsstrategien zum Stichtag 14.03.2025 bewirtschaftet:



Beispiel für einen Industriekunden mit 50 GWh/a Strombedarf:

Im 100% Spotmarktmodell voraussichtlich **930 TEUR Mehrkosten** gegenüber Wind-PPA + Spot

Im base & peak + Spot Modell voraussichtlich **735 TEUR Mehrkosten** gegenüber Wind-PPA + Spot

Planungsparameter

- Modell 100% Spot mit HPFC-Preisvorwärtskurve mit 5% Risikozuschlag und stündlicher Abrechnung
- Modell Standardhandelsprodukte mit 5 MW base und 2 MW peak Jahresband + Residualabrechnung Spot
- Modell Wind-PPA + Spot mit 45.000 MWh Wind-PPA zu 6,6 Cent/kWh als PPA-Preis
- Grünstellung alle Strommengen in jedem Modell (außer den bereits grünen Wind-PPA Mengen) mit 0,4 Cent/kWh

Zusammenfassung PPA

- Wichtig: PPA ist nicht gleich PPA - unter den Begriff PPA fallen verschiedene Formen von Strombeschaffung „ab Werk“
- Ein gut verhandelter und ausgesuchter PPA kann signifikant Strompreise senken und zeitgleich den Strom in hoher Qualität grün stellen
- Aufgrund der wetterabhängigen Erzeugung bestehen aber auch Risiken
- Je nach Verhandlung werden die Chancen und Risiken aus einem PPA zwischen Anbieter und Nachfrager aufgeteilt
- Auch wenn immer mehr Unternehmen einen PPA nachfragen, ist es immer noch kein Produkt von der Stange

succedo begleitet Sie auf dem Weg zu dem idealen PPA für Ihr Unternehmen

Anfallende Beratungskosten succedo

Initiales PPA-Paket, i.d.R.
zw. 3 und 5 TEUR

Vergabe / Begleitung **kostenfrei**¹ wenn
succedo Lösungspartner, sonst 4 bis 6 TEUR

Onboarding **kostenfrei**¹ wenn succedo
Lösungspartner, bei Drittanbieter 3 bis 4 TEUR

Phase 1

Pre-testing

Phase 2

Lieferanten-
Check

Phase 3

Onboarding

Erstellung einer Wirtschaftlichkeitssimulation für den Einsatz eines PPA

- Prüfung PPA-Zuschnitt (nach Menge und nach Medium Wind, Solar)
- Pre-testing in drei Szenarien (anhand der Spotmarkt-Preisentwicklung) für bis zu drei Lieferjahre
- Gutachten für den Auftraggeber
- Grundlage für das PPA-Lastenheft

Prüfung von verfügbaren PPA-Angeboten am Markt auf Basis des Lastenheft

- PPA-Lastenheft erstellen
- Bilaterale Einholung von PPA-Angeboten am Markt sowie von succedo Lösungspartnern
- Modifiziertes pre-testing mit den angebotenen Konditionen
- Erstellung Wettbewerbsvergleich und Analyse der Chancen und Risiken

Vertragsbegleitung und Abschluss, Initialisierung des PPA und Bewirtschaftung

- Vertragsbegleitung und Verhandlung
- Set-Up und Initialisierung des PPA bzw. der gewählten Beschaffungsstrategie
- Dokumentation und Onboarding zum Start

¹ Hinweis zur möglichen Kostenfreiheit: succedo kann im Rahmen des Lieferantencheck auch Anbieter aus dem eigenen Lösungspartner-Netzwerk einbeziehen. Hier bestehen Provisionsvereinbarung zu Gunsten succedo. Sofern ein solches Angebot durch den Kunden gewählt wird, entfallen die Kostenbeiträge aus Phase 2 und 3 vollständig. Wünscht der Kunde eine dauerhafte Begleitung (succedo power care), so wird diese separat angeboten.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit
– und nutzen Sie Ihre Chance auf einen Change



succedo Unternehmensberatung GmbH

Herr Urs Neuhöffer

Am Campus 2 | 48565 Steinfurt

Telefon: 0 25 51 / 98 67 – 126

