

„Viel Traffic bei PPA bereits jetzt zu spüren“

Das erste gemeinsame **PPA-Barometer von E&M und Enervis** zeigt, dass Power Purchase Agreements schneller als gedacht hierzulande bedeutsam für den weiteren Ökostromausbau werden können. **VON RALF KÖPKE**

Meldungen wie diese wird es in der heimischen Energiewirtschaft künftig viel häufiger geben: In der zweiten Maiwoche verkündete Baywa Re Clean Energy Sourcing, der Grünstromzweig des Baywa-Konzerns aus München, für Juni den Baubeginn eines „förderfreien“ Solarparks rund 30 Kilometer östlich der vorpommerschen Hansestadt Stralsund. Wobei die Betonung auf „förderfrei“ lag: Denn für die Stromabnahme will Baywa Re ein Power Purchase Agreement (PPA) mit einem Industriepartner abschließen.

Wenn in Energiekreisen derzeit ein Thema zunehmend an Bedeutung gewinnt, dann sind es solche PPA im Ökostrommarkt. Warum? Nach einer jüngsten Studie des Beratungsunternehmens Enervis Energy Advisors werden über PPA finanzierte Wind- und Solarprojekte bis 2020 lediglich 1 % der installierten grünen Kraftwerksleistung in Europa ausmachen. Doch die Quote soll bis Mitte der 2020er-Jahre sprunghaft ansteigen.

Für Anfang der 2030er-Jahre erwartet Enervis, dass der Zubau Erneuerbarer fast vollständig auf PPA-Basis erfolgt. Zehn Jahre später werde europaweit sogar die Hälfte aller installierten Wind- und Solarparks dank PPA-Verträgen in Betrieb sein – PPA sind dann das Standardinstrument für deren Finanzierung. Bisher erfolgte der Zubau fast ausschließlich über staatliche Förderregime.

Eigentlich sind diese direkten PPA-Stromlieferverträge zwischen Erzeugern und meist Industriebetrieben vor allem im angelsächsischen und skandinavischen Raum bereits ein alter Hut. Hierzulande bestand für Energieversorger, Direktvermarkter, Betreiber von Ökokraftwerken oder Projektentwickler bislang kein Anlass, solche Kontrakte abzuschließen. Das Erneuerbare-Energien-

Gesetz bot allen mit seiner 20-jährigen Laufzeit auskömmliche Einnahmen für die Refinanzierung der Grünstrominvestitionen.

Erst die Tatsache, dass ab Anfang 2021 gleich Tausende alte Windturbinen aus der EEG-Vergütung fallen, haben PPA-Verträge als Finanzierungsinstrument für einen möglichen Weiterbetrieb verstärkt auf die Tagesordnung gebracht. Deshalb verwunderte es nicht, dass im Vorfeld der letztjährigen Windmesse in Hamburg erste PPA-Verbindungen für die sogenannten Ü20-Windturbinen abgeschlossen worden sind.

Viele Rückmeldungen bei der Premiere

Als „Einstieg in den PPA-Markt in Deutschland“ bewerteten Marktkenner damals die ersten Verträge. „Power Purchase Agreements werden auch in Deutschland künftig ein wichtiger Treiber unseres Origination-, Vertriebs- und Handelsgeschäfts sein“, sagt auch Patrick Koch, Leiter der Abteilung Origination bei Statkraft Markets, „wir investieren deshalb derzeit viele Ressourcen in diesem Bereich.“ Die Skandinavier können bereits auf einige PPA-Abschlüsse in Skandinavien verweisen oder auch in Spanien, wo sie jüngst mit Baywa Re als Partner einen Abschluss meldeten.

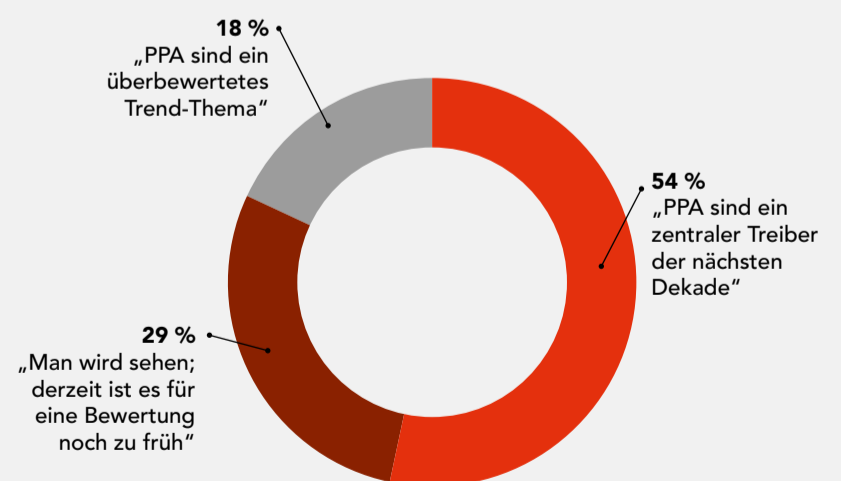
Der PPA-Zug hat sich jedenfalls in Deutschland in Bewegung gesetzt. Für Energie & Management und Enervis war das Anlass genug, mit einer ersten gemeinsamen Umfrage auszuleuchten, welche Erwartungen Energieversorger, Direktvermarkter, Projektentwickler und Anlagenbetreiber mit Power Purchase Agreements für den weiteren Ausbau erneuerbarer Energien verbinden. An diesem ersten PPA-Barometer, das es wie die bekannten **E&M**-Umfragen zur Situation bei der Direktvermarktung regelmäßig geben wird, haben bei

Die Teilnehmer des PPA-Barometers

- BayWa Re renewable energy GmbH
- TWO Technische Werke Osning GmbH
- Hochschule Reutlingen
- EIC Partners AG
- Centrica Energytrading A/S
- Statkraft Markets GmbH
- VNG Handel & Vertrieb GmbH
- Arbeitsgemeinschaft für sparsame Energie- und Wasserverwendung (ASEW)
- Bundesverband eMobilität e.V.
- Stadtwerke München GmbH
- Lechwerke AG
- Trianel GmbH
- Naturstrom AG
- Innogy SE
- Verbund Trading & Sales Deutschland GmbH
- Natgas AG
- Greenpeace Energy eG
- Stadtwerke Soest GmbH
- Rewag Regensburger Energie- und Wasserversorgung AG & Co KG
- Sunnic Lighthouse GmbH
- MVV Trading GmbH
- Energiekontor AG
- ABO Wind AG
- Vattenfall Energy Trading GmbH
- WPD AG
- Next Kraftwerke GmbH
- Engie global markets
- KLM Architekten
- ANE GmbH & Co. KG
- Energie & Management Verlagsgesellschaft mbH



Welcher der folgenden Einschätzungen zu PPA stimmen Sie zu?



Die Mehrheit der Teilnehmer geht aktuell davon aus, dass PPA ein zentraler Treiber der nächsten Dekade sind.

- Projektentwickler gehen am stärksten davon aus, dass PPA ein zentraler Treiber der nächsten Dekade sein werden
- 29 % der Teilnehmer halten eine solche Bewertung für zu früh
- 18 % der Teilnehmer sehen PPA derzeit eher als überbewertet an



der Premiere 31 Unternehmen teilgenommen – wesentlich mehr als bei der ersten **E&M**-Markterhebung zur Direktvermarktung, die Anfang 2013 mit 21 Rückmeldungen gestartet war. Einziger Wermutstropfen: Keine Rückmeldungen gab es von Großverbrauchern sowie Banken und Finanzierern, wichtigen Playern im PPA-Geschäft. Was möglicherweise einer gewissen Zurückhaltung bei dieser noch jungen Umfrage geschuldet ist.

- Das wichtigste Ergebnis vorweg: Zwei Drittel aller Befragten gehen davon aus, dass bereits 2025 bis zu 50 % aller neuen Ökokraftwerke auf Basis von PPA finanziert werden. 15 % erwarten, dass es sogar mehr als die Hälfte sind.
- Deshalb verwundert es nicht, dass mehr als die Hälfte der an der Umfrage beteiligten Unternehmen PPA als den zentralen Treiber für den weiteren Ökostromausbau in Deutschland im kommenden Jahrzehnt sehen. Die positivste Einschätzung gibt es dabei vonseiten der Projektentwickler. Allerdings halten 29 % der Teilnehmer eine solch positive Bewertung noch für zu früh. Und nicht übersehen werden darf, dass 18 % der Befragten PPA derzeit für überbewertet halten.

„Power Purchase Agreements werden auch in Deutschland künftig ein wichtiger Treiber sein“

- Diese Zurückhaltung dürfte auch mit zwei großen Hindernissen zusammenhängen, die eine Reihe von Marktakteuren bei der Umfrage genannt haben: das Ausfallrisiko des Vertragspartners sowie Marktrisiken, worunter die Entwicklung der Strom- und Ausgleichsenergiepreise fällt. Dass PPA hierzulande noch ein neues Instrument sind, zeigt auch die Tatsache, dass Komplexität und hohe Transaktionskosten bei den Vertragsabschlüssen sowie ungünstige Finanzierungsbedingungen als weitere wichtige Hindernisse genannt wurden.

Dennoch zeigten die Ergebnisse des 1. PPA-Barometers von **E&M** und Enervis, „dass Power Purchase Agreements mehr als ein vorübergehender Trend sind, sondern die Energiewirtschaft in

Zukunft maßgeblich prägen werden“, urteilt Enervis-Experte Nicolai Herrmann. „Ein erheblicher Teil des Zubaus erneuerbarer Energien in den kommenden Jahren wird nicht mehr EEG-gefördert sein, sondern auf PPA-Abschlüssen basieren.“ Für den langjährigen Energiemarktexperten weisen die vorliegenden Antworten deutlich darauf hin, dass die Unternehmen „handfeste Gründe“ für den Abschluss von PPA-Vereinbarungen haben: „Die Verträge ermöglichen es, die Anforderungen der Marktakteure wie eine Absicherung gegen Strompreis- und Erlösrisiken langfristig in Einklang zu bringen, da sie mit den PPA-Abschlüssen Planungssicherheit haben.“

„Es wird nicht den einen PPA-Typ geben“

Für Herrmann zeichnet sich auch bereits ab, dass bei den Marktakteuren die Motivation für und die Anforderungen an PPA unterschiedlich gelagert sind: „Während Projektentwickler beispielsweise großen Bedarf für Langfristverträge mit Laufzeiten über zehn Jahre melden, ziehen Stromhändler als Abnehmer eher kürzere Laufzeiten vor.“ Das zeige, dass es „den einen PPA-Typ“ nicht geben wird und dass hier „individueller Bewertungs- und Verhandlungsbedarf besteht“.

Für Domenico De Luca, der beim Schweizer Energieversorger Axpo die Abteilung Trading & Sales leitet, nichts Neues: Vor gut einem Jahrzehnt hatte der weltweit tätige Stromkonzern als einer der ersten Stromhändler insbesondere in Skandinavien begonnen, PPA abzuschließen. Von diesen Erfahrungen will Axpo nun auch bei entsprechenden Abschlüssen in Deutschland profitieren. „Wir haben nicht nur ein hohes Know-how beim Risikomanagement, sondern verfügen auch über eine gute Bonität.“

Genau das nimmt auch Hanno Mieth für seinen Arbeitgeber, den Vattenfall-Konzern, in Anspruch. Seit geraumer Zeit registriert der langjährige Key Account Manager aus der Trading-Abteilung ein gestiegenes Interesse an Power Purchase Agreements in Deutschland: „Für den Weiterbetrieb alter Windenergieanlagen, von denen einige Hundert Anfang 2021 aus der EEG-Vergütung fallen, erwarten wir einen großen Schwung im nächsten Jahr, viel Traffic ist jetzt bereits bei neu geplanten Photovoltaikanlagen zu spüren.“

Was Arved von Harpe bestätigt. Er ist Geschäftsführer von Sunnic Lighthouse, einem Tochterunternehmen der Enerparc AG, nach eigenem Bekunden Europas größter Betreiber von Solarkraftwerken: „Enerparc verfügt via PPA bereits über ein Portfolio von 200 Megawatt an neuen Solarparks in Deutschland.“



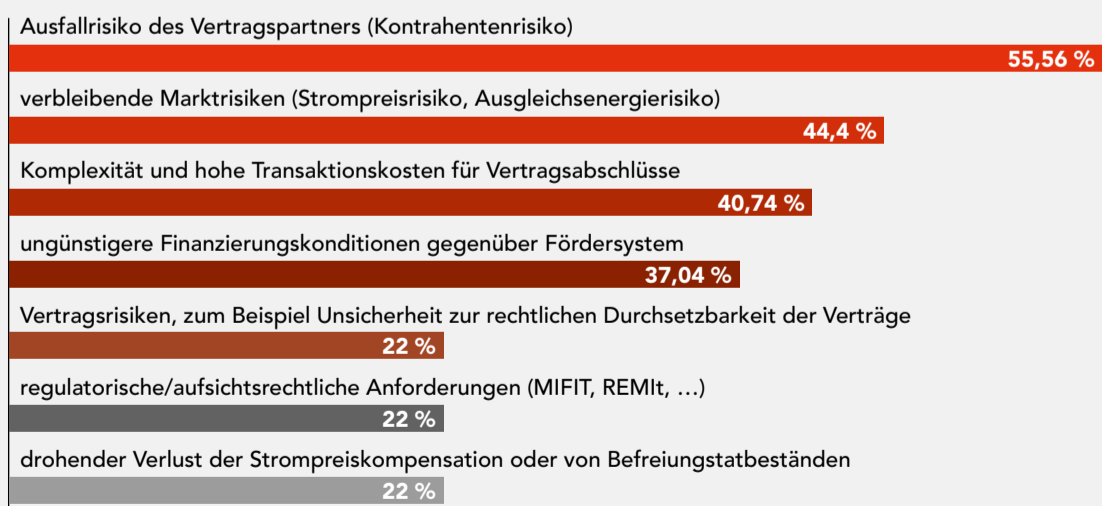
Energie & Management

Die 2013 gestartete **E&M**-Umfrage zur Entwicklung bei der Direktvermarktung für Strom aus EEG-Anlagen, die es in diesem Sommer bereits zum 10. Mal geben wird, hat sich zum Benchmark in diesem Sektor entwickelt. Sozusagen als Weiterentwicklung hat **E&M** zusammen mit dem Beratungsunternehmen Enervis Energy Advisors aus Berlin eine Branchenumfrage konzipiert, um künftig die Entwicklung bei den Power Purchase Agreements für den deutschen Ökostrommarkt kontinuierlich verfolgen und dokumentieren zu können. Das nächste PPA-Barometer von **E&M** und Enervis ist für das kommende Jahr fest geplant.

Für Deutschland setzt auch Baywa Re zuerst auf Solarstrom; das bereits erwähnte Projekt bei Stralsund bildet den Auftakt. „Das PPA-Geschäft ist ein wichtiges Thema für uns“, sagt Daniel Hölder, Geschäftsführer des Tochterunternehmens Baywa Re Clean Energy Sourcing, „wir sehen nicht nur bei Industriekunden mit hohem Stromabsatz Potenzial für richtigen Ökostrom, sondern auch bei mittelständischen Betrieben.“

Deshalb wird auch Next Kraftwerke aus Köln „wohl noch in diesem Jahr mit unserem ersten solaren PPA-Projekt auf den Markt kommen“, sagte Geschäftsführer Jochen Schwill zu **E&M** an. Anstatt der üblichen Laufzeiten von zehn und mehr Jahren schwebt ihm ein anderes Modell vor: ein Fixpreis mit einer Laufzeit von weniger als fünf Jahren. „Die Konditionen für solche PPA sind alle im Fluss“, so Schwill. Die künftigen Meldungen über PPA-Abschlüsse werden damit wohl bunt und vielfältig sein. **E&M**

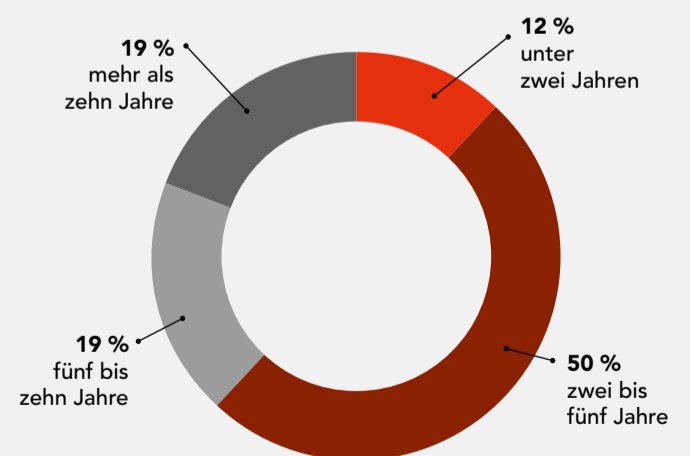
Welche Hindernisse bestehen aus Ihrer Sicht aktuell für die Verbreitung von grünen PPA in Deutschland?



Die derzeit größten Hindernisse für die Verbreitung von grünen PPA in Deutschland aus Sicht der Teilnehmer

- Als die zwei größten Hindernisse nennen die Marktakteure das Ausfallrisiko des Vertragspartners („Insolvenzrisiko“) und Marktrisiken (Strompreisrisiko, Ausgleichsenergieerisiko)
- Komplexität und hohe Transaktionskosten für Vertragsabschlüsse und ungünstigere Finanzierungsbedingungen gegenüber dem Fördersystem werden je nach Segment als dritt- oder viertwichtigstes Hindernis genannt
- Regulatorische/aufsichtsrechtliche Anforderungen (Mifit, Remit ...) werden kaum als Hindernis gesehen; dies könnte jedoch auch an der geringen Rückmeldequote industrieller Abnehmern liegen

Für welche der folgenden PPA-Laufzeiten besteht aus Ihrer Markttrolle der größte Bedarf?



Die Mehrheit sieht den größten Bedarf derzeit für PPA-Laufzeiten von zwei bis fünf Jahre

- Projektentwickler geben an, dass die Laufzeit von PPA-Verträgen mindestens Jahre betragen sollte. Tendenziell sehen sie bei sich den größten Bedarf für längere Laufzeiten, die zehn und mehr Jahre betragen
- Stromhändler/Direktvermarkter gehen von eher kürzeren Laufzeiten bei den PPA-Verträgen aus. Dies dürfte im Wesentlichen das Weiterbetriebssegment betreffen