



Der Hype um PPAs – Was steckt dahinter?

von Friedrich Horn

Auch in der Energiewirtschaft gibt es immer wieder Themen, die plötzlich omnipräsent sind: Während in den letzten Jahren die Buzzwords „Sektor(en)kopplung“ und „Blockchain“ dominierten, werden nun vor allem die Fridays for Future-Bewegung und die Einführung eines CO2-Preises heiß diskutiert. Das nächste große Ding sind nun „Power Purchase Agreements“ – kurz PPAs. Kaum eine Konferenz oder ein Fachmagazin kommt mehr an dem Thema vorbei; selbst die europäische Strombörse EEX bietet seit kurzem ein Produkt dazu an. Doch was hat es damit auf sich und was ist daran so besonders? Was steckt hinter dem Hype, der insbesondere potenzielle Betreiber Erneuerbarer-Energie-Anlagen hoffnungsvoll stimmt?

Was sind eigentlich Power Purchase Agreements?

Ein PPA ist im Grunde ein bilateraler Vertrag, in dem sich ein Stromerzeuger und ein Stromabnehmer auf eine langfristige Lieferbeziehung einigen. Außerhalb Deutschlands sieht das dann meistens so aus: Firma X benötigt Strom, Firma Y plant eine Erneuerbare-Energie-Anlage und möchte die erzeugte Strommenge verkaufen. Anstatt dass Firma Y den Strom am Großhandel vermarktet oder einspeist und eine Förderung dafür erhält und Firma X den Strom über einen Energieversorger oder selbst am Großhandel bezieht, schließen beide Firmen nun einen bilateralen Vertrag ab: Firma Y erzeugt den Strom und verkauft ihn für eine festgelegte Dauer und zu festgelegten Konditionen an Firma X. Höhe und Variabilität des Preises, Variabilität der jährlichen Liefermenge, Vertragsdauer und weitere Lieferkonditionen können im Detail unterschiedlich geregelt sein, doch in jedem Fall entfällt für beide Sei-

ten der Intermediär in Form eines Zwischenhändlers oder des Marktplatzes. Ganz einfach dargestellt könnte es so aussehen: Ein Windparkbetreiber verkauft dem Betreiber eines Rechenzentrums jährlich 1 Million Kilowattstunden Strom zum Festpreis von jeweils 6 Cent – verbindlich für die nächsten zehn Jahre. Beide Seiten profitieren von der simplen, verlässlichen Vereinbarung: Der Windparkbetreiber weiß, dass er seinen Strom zu kostendeckenden Konditionen vergütet bekommt und der Betreiber eines Rechenzentrums ist nicht weiter von steigenden Strompreisen abhängig. Außerdem ist der gelieferte Strom garantiert und nachweislich zu 100 Prozent aus erneuerbaren Energien – ein weiterer Vorteil gegenüber dem Graustrom der Börse. Das geringere Erlörisiko des Windparkbetreibers lässt den Strom im Endeffekt sogar günstiger werden, da seine Finanzierungskosten und infolgedessen auch die Stromgestehungskosten sinken.

Klingt simpel? Ist es im Grunde auch. Und Verträge dieser Art

sind keinesfalls neu: Im Gasmarkt beispielsweise waren sie früher gang und gäbe. Damals waren langfristige Lieferverträge jedoch aufgrund von Monopol- und Kartellstrukturen, also mangelnden Alternativen, möglich und aus volkswirtschaftlicher Sicht nicht wünschenswert. Im Zuge der Liberalisierung wurden sie folgerichtig abgeschafft. Doch freiwillig geschlossene langfristige Lieferverträge haben auch in Deutschland das Potenzial wieder eine Rolle zu spielen.

Wozu braucht es PPAs überhaupt?

Wirklich neu sind sogenannte Corporate Green PPAs, die vor allem im Ausland bereits genutzt werden. Der Name deutet es schon an: Es geht um die Finanzierung dezentraler Erneuerbarer-Energie-Anlagen – der wichtigsten Stellschraube der Energiewende im Stromsektor. Die meisten Neuanlagen werden in Deutschland derzeit noch über die EEG-Einspeisevergütung oder das Marktprämienmodell, also über staatlich auferlegte Fördersysteme, finanziert. Alle größeren Anlagen



und damit quasi alle Windräder oder Photovoltaik-Freiflächen-Anlagen müssen davor an Ausschreibungen teilnehmen und gehen dabei das Risiko ein, trotz erheblicher Vorlaufkosten nicht bezuschlagt zu werden. Projektierer mehrerer Anlagen können das Risiko zwar streuen, kleinere Akteure wie Bürgerenergiegenossenschaften oder per Crowd Investment finanzierte Projekte sind hingegen stark benachteiligt. Trotz der für einige Akteure problematischen Ausschreibungen und sinkender Vergütungen im Allgemeinen ist das Ende der Entwicklung noch nicht erreicht. Es sind vielmehr Übergangsinstrumente, um die Erneuerbaren noch weiter „fit für den Markt“ zu machen. Mittelfristig muss sich auch regenerativ erzeugter Strom ganz ohne Förderung der Konkurrenz stellen. Das bestehende, auf Grenzkosten basierende Großhandelssystem ist zur Finanzierung einer weitreichend dekarbonisierten Energiewelt jedoch nicht geeignet. Die Stichworte hierbei lauten Merit Order-Effekt und Marktversagen durch die fehlende Internalisierung negativer externer Effekte fossiler Energieträger. Es lässt sich festhalten: Das bislang gewohnte und bequeme Fördersystem nach EEG und die unproblematische Finanzierung Erneuerbarer-Energie-Anlagen wird es in Zukunft nicht mehr geben. Um auf das bevorstehende Finanzierungsproblem vorbereitet zu sein, müssen bereits jetzt Alternativen getestet und auf ihre Übertragbarkeit hin untersucht werden. Die Finanzierung mit Hilfe

von PPAs ist eine solche Alternative.

Wo kommen Corporate Green PPAs bisher zum Einsatz?

Die Hauptzielgruppe auf der Abnahmeseite sind bei Corporate Green PPAs große Unternehmen und Konzerne mit – auch zukünftig – hohem Stromverbrauch. Prominente Beispiele im europäischen Ausland sind u.a. Google, McDonalds oder die Fondsgesellschaft BlackRock. Für sie sind insbesondere die Aspekte des Hedgings gegenüber steigenden Großhandelspreisen und die Herkunftsnachweise des Stroms ausschlaggebend für die Verwendung von PPAs. Zum Vergleich: Bisherige Terminprodukte an der EEX bieten eine maximale Absicherung von sechs Jahren, früher sogar nur von drei Jahren. PPAs werden hingegen nicht selten für zehn bis zwanzig Jahre geschlossen und stellen das bisher langfristige Instrument zur Risikoabsicherung dar.

In Deutschland gab es bisher nur sehr wenige Stromlieferungen mit Hilfe von Corporate Green PPAs, wenngleich sie die Debatte um potenzielle Anwendungsmöglichkeiten und Ausgestaltungsformen hierzulande entfacht haben. Dabei ging es meist um die Vermarktung von Strommengen aus noch funktionstüchtigen Windenergieanlagen, die nach 20 Jahren aus der EEG-Vergütung fielen. Ein Sonderfall, da die Anlagen schon amortisiert sein dürften, aber es zeigt sich: PPAs sind auch in Deutschland prinzipiell möglich.

BroichStrom: PPAs für Privatkunden

Corporate Green PPAs haben wie bereits beschrieben eine ganze Reihe positiver Eigenschaften für beide Vertragsparteien und kommen langsam auch nach Deutschland. Über Anwendungsmöglichkeiten und Geschäftsmodelle wird derzeit intensiv diskutiert. Sie sind eine echte Alternative zur Finanzierung von EE-Anlagen – bisher allerdings nur für Unternehmen und große Erzeugungsanlagen (z.B. Windparks). Bisher gibt es noch keine Untersuchungen, die zeigen, ob und wie PPAs auch zur Finanzierung für Einzelanlagen und/oder für kleine Stromabnehmer geeignet sind.

Mit dem Lab BroichStrom will dynamis dies ändern und herausfinden, ob Privatkunden in Mülheim-Broich bereit sind, langfristige Stromlieferverträge mit Power Purchase Agreements abzuschließen und so die Finanzierung einer Photovoltaikanlage in Broich sicherzustellen. Das Lab bietet die Gelegenheit bisher unerforschte Fragestellungen zu untersuchen: Sind die Menschen in Broich bereit einen Stromtarif für zehn oder mehr Jahre abzuschließen? Widerspricht das nicht dem Trend zu immer kürzeren Vertragslaufzeiten oder Abomodellen? Und im Falle eines Erfolgs: Was sind ihre Beweggründe? Stehen das Engagement für den lokalen Klimaschutz und die Energiewende oder die langfristig konstanten Konditionen im Vordergrund? Gibt es Menschen, die



sich ähnlich wie große Unternehmen, langfristig gegen steigende Strompreise absichern wollen? Oder ist es am Ende der „Lokalfaktor“, also das gute Gewissen, dass der Strom aus Mülheim kommt, sauber ist und einen Teil zur regionalen Wertschöpfung beiträgt? Doch bis es soweit ist, sind auch noch grundlegende Fragen zu klären: Wie muss das Produkt im Detail aussehen, damit es verbrau-

cherschutzrechtlich und energiewirtschaftlich konform und auch als Geschäftsmodell tragfähig ist?

Das übergeordnete Ziel des Labs ist es herauszufinden, ob das Finanzierungsinstrument als Alternative zum bestehenden EEG-Fördermechanismus und das Geschäftsmodell ökonomisch tragfähig sind. Die Ergebnisse sollen so aufbereitet werden, dass das Instrument

möglichst einfach übertragen und skaliert werden kann. Dynamis möchte zeigen, dass Stromlieferverträge mit PPAs auch für kleinere Akteure geeignet sind und einen Teil zur sozialen Gerechtigkeit der Energiewende beisteuern können.

F. Horn, dynamis, Berlin

www.dynamis-online.de