



# **CORPORATE PPA**

Branchenstudie April 2018



## **LESEPROBE**

Fordern Sie die vollständige Studie per Mail an bei:  
[inka.klinger@hsh-nordbank.com](mailto:inka.klinger@hsh-nordbank.com)

**STARK**  
für Unternehmer

HSB  
**NORDBANK**



# CORPORATE PPA

## Grüner Strom für Unternehmen

April 2018

---

### ZUSAMMENFASSUNG

#### „Going green“ – mit PPA geht's!

- ▶ Immer mehr Unternehmen verfolgen Nachhaltigkeitsstrategien und wollen Strom ausschließlich aus erneuerbaren Energiequellen beziehen. Stromversorger sind diesbezüglich oftmals aber nur sehr begrenzt lieferfähig. Strombezugsverträge (PPA) direkt mit einem Ökostromerzeuger eröffnen hier neue Möglichkeiten.
- ▶ Wenn staatliche Förderregime fehlen oder keine ausreichende Kalkulationssicherheit für Investitionen in neue Wind- und Solarparkprojekte bieten, können Corporate PPA diese Lücke schließen und neuen EE-Projekten zur Realisierung verhelfen.

#### Hohes Marktwachstum bei Corporate PPA in Europa

- ▶ In 2017 wurden PPA im Rekordvolumen von etwa 1,4 GW für neue Erzeugungskapazitäten abgeschlossen, Windpark-Projekte dominieren hierbei.
- ▶ Vertragsabschlüsse beschränken sich bisher hauptsächlich auf Schweden, Norwegen, die Niederlande und Großbritannien. In den übrigen europäischen Ländern lassen die bestehenden gesetzlichen Fördersysteme PPA hingegen meist noch nicht notwendig erscheinen.

#### Komplexe Vertragsstrukturen

- ▶ Passend für verschiedene Konstellationen zwischen dem abnehmenden Unternehmen und dem Stromerzeuger haben sich drei vertragliche Grundformen etabliert. Zu unterscheiden sind hierbei „Physical PPA und Synthetic PPA“.
- ▶ Die mit einem PPA einhergehenden Regelungsbedarfe und Risiken machen individuelle, aufwändige Vertragsgestaltungen erforderlich. Vor diesem Hintergrund werden PPA bislang vorwiegend von Großunternehmen genutzt.
- ▶ PPA-Verträge müssen zugleich „bankable“, d.h. für projektfinanzierende Banken akzeptabel sein.
- ▶ Bei den Vertragsstrukturen dürften auch in Zukunft primär Physical PPA im Vordergrund stehen, wobei auf längere Sicht mit einer gewissen Standardisierung in den Vertragsbedingungen und einer Flexibilisierung hinsichtlich Laufzeit und Preisfixierung zu rechnen ist.

#### Großes Potenzial

- ▶ Mit der Neuregelung der EU-Richtlinie zur Förderung der Erneuerbaren Energien sollen noch bestehende Hemmnisse zur Direktvermarktung von Ökostrom mittels PPA in allen Mitgliedstaaten ab 2021 beseitigt werden.
- ▶ Aus Bestandsanlagen, die nach Ablauf ihrer Förderdauer weiter betrieben werden, erwächst in den nächsten Jahren zusätzliches Potenzial für den Abschluss von PPA mit kurzen Vertragslaufzeiten.
- ▶ Mit dem sukzessiven Ersatz von Kohle- und Gaskraftwerken durch EE-Erzeugungskapazitäten werden PPA zunehmend auch von Versorgungsunternehmen genutzt werden. Die derzeitige Differenzierung in Corporate PPA und Utility PPA wird sich auf längere Sicht weitgehend auflösen.
- ▶ PPA sind langfristig ideal auch für die Strombelieferung von „Power-to-X“-Anlagen aus neuen EE-Großprojekten geeignet, wie etwa zur Erzeugung von Wasserstoff und zur Produktion von treibhausgasneutralen Synthetischen Kraftstoffen.

---

## GOING GREEN MIT PPA

Für viele europäische Unternehmen rückt eine klimaverträgliche Energieversorgung als Teilaspekt nachhaltigen Wirtschaftens zunehmend in den Fokus. Neben der Energieeffizienz stehen dabei besonders der Stromverbrauch und dessen Erzeugungsform im Rampenlicht. Wer Strom aus Erneuerbaren Energien („EE“) verwenden will, hat grundsätzlich die Wahl, diesen selbst zu erzeugen oder Ökostrom mit Herkunftsnachweis von einem Stromversorger oder einem unabhängigen Stromerzeuger zu beziehen. So einfach wie es sich anhört, ist das in der Praxis aber gar nicht.

Wie kommt man zu einer nachweisbaren Ökostromversorgung? Im eher kleinen Maßstab kann ein Unternehmen an seinen Standorten relativ leicht vor allem in PV-Anlagen auf firmeneigenen Gebäuden investieren. Das geschieht auch häufig. Direktinvestments in eigene Windparks, mit denen man große Ökostrommengen erzeugen kann, sind hingegen die absolute Ausnahme.<sup>1</sup> Entsprechend fällt bei großen Strombedarfsmengen die Wahl meist auf den Drittbezug. Doch der Weg über Versorgungsunternehmen führt oft nicht zum Ziel, denn diese haben vielfach erst spät angefangen, in eigene EE-Erzeugungskapazitäten zu investieren und können nur in begrenztem Umfang „grüne“ Tarife für Gewerbekunden anbieten. Mitunter steht aber auch das nationale EE-Fördersystem im Wege, so dass ein Direktbezug von einem Erzeuger nur auf ungeförderter Basis und damit nur zu einem vergleichsweise hohen Strompreis möglich wäre.<sup>2</sup>

Doch es gibt Ausnahmen. In einigen Ländern kann man EE-Strom förderunschädlich mit einem langfristigen Vertrag direkt von einem Wind- oder Solarpark kaufen. Wie eine zunehmende Zahl an Vertragsabschlüssen zeigt, gewinnen derartige Strombezugsverträge von endverbrauchenden Großunternehmen – sogenannte „Corporate PPA“ – bei neuen Windpark- und PV-Projekten in einigen europäischen Märkten zunehmend an Bedeutung. Solche Verträge tragen entscheidend dazu bei, dass EE-Projekte überhaupt erst realisierbar werden. Vorreiter dieser Entwicklung waren US-Großunternehmen mit stromintensiven Geschäftsaktivitäten in Europa beispielsweise Google und Microsoft. Auf dem historisch niedrigen Strompreinsniveau fixieren diese Unternehmen hierüber langfristig die Energiekosten ihrer Datacenter in Europa. So ermöglichen Corporate PPA Strompreisfixierungen über Laufzeiten, die am Stromgroßhandelsmarkt nicht verfügbar sind. Zugute kommt ihnen hierbei, dass der Abschluss derartiger langfristiger Bezugsverträge über Strom aus Erneuerbaren Energien („Renewable Power Purchase Agreements“ bzw. kurz „PPA“) in den USA bereits seit vielen Jahren üblich ist und sie diesbezüglich über reichlich Erfahrung sowie etablierte Prozeduren und Vertragsstandards verfügen, die sie mit ihren Tochtergesellschaften in Europa nutzen.

Europäische Unternehmen entdecken dieses Instrument ebenfalls für sich - zunehmend auch aus der Industrie, wie beispielsweise Vertragsabschlüsse von Norsk Hydro, Nestlé, BMW, Phillips, DSM und Akzo zeigen. Viele der PPA-Nutzer verfolgen im Rahmen ihrer Unternehmenspolitik eine Nachhaltigkeitsstrategie, die auf eine vollständige Strombedarfsdeckung aus erneuerbaren Energiequellen abzielt und haben sich entsprechenden Initiativen angeschlossen, wie z.B. „RE100“ oder nutzen Plattformen wie „Business Renewables Center“. PPA sind dabei das Instrument, das vor allem von Großkonzernen und für größere EE-Projekte genutzt wird. Die Entwicklung in Großbritannien belegt allerdings, dass PPA auch kleinere EE-Projekte für mittelständische Unternehmen ermöglichen.

In dieser Studie beleuchten wir zunächst, was hinter Corporate PPA steckt. Wie funktionieren diese Strombezugsverträge zwischen EE-Produzent und endverbrauchendem Unternehmen? Welche Grundvarianten gibt es? Worin unterscheiden sich Corporate PPA von Utility PPA? In welchen Ländern haben sie sich bereits etabliert, wo konnten sie sich bisher noch nicht durchsetzen? Wie hat sich das Marktvolumen bisher entwickelt?

Darüber hinaus betrachten wir PPA aus Sicht des Finanzierers von EE-Projekten. Welche Risiken sind mit PPA-Verträgen verbunden und wie ist mit diesen umzugehen, damit ein EE-Projekt mit PPA-gedeckter Stromvermarktung „bankable“ wird? Welchen Stellenwert haben PPA für Projektierer und EE-Produzenten und worauf legen diese bei der Vertragsgestaltung besonderen Wert? Zu diesen Themenfeldern haben wir Interviews mit namhaften Nutzern von PPA geführt und deren Sichtweisen in die Studie eingebunden.

---

<sup>1</sup> Von den Unternehmen außerhalb der Energiewirtschaft ist bislang wesentlich IKEA mit Investments in eigene Windparks aktiv gewesen.

<sup>2</sup> So ist beispielsweise in Deutschland für EEG-geförderten Wind- und Solarstrom keine Direktvermarktung an Endverbraucher zulässig. Vielmehr muss der erzeugte Ökostrom an die Netzgesellschaft zum gesetzlichen Einspeisetarif oder im Rahmen des Marktprämienmodells anonym über die Strombörse verkauft werden. Das macht es unmöglich, der geförderten Ökostromproduktion eines EE-Anlagenbetreibers einen bestimmten Endabnehmer zuzuordnen und hierüber Herkunftsnachweise zu erhalten.

Abschließend werfen wir einen Blick in die Zukunft. PPA werden sich in Europa als ein Standardinstrument für die EE-Stromvermarktung etablieren. Sie kommen dann ins Spiel, wenn EE-Projekte wirtschaftlich betrieben werden können, aber die Preisrisiken am Strommarkt, denen sie ausgesetzt sind, neutralisieren müssen. Die Grundvoraussetzungen hierfür sind das Erreichen von Stromgestehungskosten, die am Großhandelsmarkt nachhaltig wettbewerbsfähig sind, sowie die Nichtverfügbarkeit von staatlichen Förderprogrammen, mit denen Marktpreisrisiken aus der Stromvermarktung kompensiert werden. Vorstellbar ist auch eine Konstellation, in der es zwar eine staatliche EE-Förderung gibt, diese aber nicht mehr an den Stromgroßhandelspreis gekoppelt ist.<sup>3</sup> Ein wichtiger Schritt in diese Richtung ist die neu zu fassende EU-Richtlinie zur Förderung der Nutzung von EE-Strom ab dem Jahr 2021. Mit dieser sollen die Mitgliedsländer verpflichtet werden, noch bestehende regulative und administrative Hürden für PPA zu beseitigen. PPA eignen sich darüber hinaus auch für die Vermarktung von Strom aus älteren EE-Anlagen, wenn diese das Ende ihres Förderzeitraums erreichen, aber auch danach noch wirtschaftlich sinnvoll weiter betrieben werden können.

## PPA IM ÜBERBLICK

ENDE DER LESEPROBE

zugsvertrag zwischen einem stromerzeugenden und einem stromabnehmenden Unternehmen. Bei allerdings in erster Linie nur Lieferverträge von EE-Anlagen anzusehen, die von den Stromversorgungsunternehmen gehalten werden, als Teil ihres Kraftwerkportfolios dem eigenen Stromversorgungsgeschäft dienen und entsprechend vermarktet werden, klammern wir hierbei gewöhnlich aus.<sup>4</sup>

Als Stromabnehmer in einem PPA kommen sowohl selbstverbrauchende Unternehmen als auch Versorgungsunternehmen und Energiehändler in Frage. PPA mit endverbrauchenden Unternehmen werden dabei als "Corporate PPA" bezeichnet, Strombezugsverträge mit Versorgungsunternehmen oder Energiehändlern hingegen als sogenannte "Utility PPA".

PPA haben sich im Zuge der Liberalisierung der Strommärkte entwickelt, das heißt der rechtlichen Aufspaltung von Stromversorgungsunternehmen in Stromerzeugungs-, Stromnetz- und Stromvertriebsgesellschaften, der Etablierung eines börsenmäßigen Stromhandels und der regulativen Sicherstellung eines diskriminierungsfreien Stromnetzzugangs für unabhängige Stromerzeuger, -händler und -vertriebe. Unabhängige EE-Stromerzeuger benötigen für ihre Investition eine langfristig sichere Kalkulationsbasis für ihren Stromabsatz. Wo diese nicht durch staatliche Förderregime gewährleistet wird, sondern der erzeugte EE-Strom eigenverantwortlich abzusetzen und einem Marktpreisrisiko ausgesetzt ist, wie in Systemen mit EE-Quotenverpflichtung ("RO") und handelbaren EE-Zertifikaten sowie in Märkten ohne gesetzliche Förderung, sind langlaufende PPA eine geeignete Lösung.

Für einen EE-Erzeuger ist es – bei adäquater Bonität des PPA-Vertragspartners – grundsätzlich sekundär, ob er seine Stromerzeugung mit einer langfristigen Preisfixierung an ein endverbrauchendes Unternehmen oder an ein Versorgungsunternehmen absetzt. Bisher treten Versorgungsunternehmen gegenüber EE-Anlagenbetreibern allerdings wesentlich als Drittvermarktungspartner im Rahmen der staatlich geförderten EE-Erzeugung über FIT- oder FIP-Systeme auf. Als Wiederverkäufer der kontrahierten Stromerzeugung können Versorger PPA unter Risikogesichtspunkten typischerweise nur mit vergleichsweise kurzlaufenden anfänglichen Festpreisvereinbarungen abschließen, denn beim Stromabsatz an ihre Kunden lassen sich gewöhnlich keine langfristigen Laufzeiten und Preisbindungen kontrahieren. Kommt es also auf eine langfristige Preisfixierung an, dann kommt derzeit in der Regel nur der Abschluss eines Corporate PPA in Frage. Soll ein PPA hingegen für ein EE-Projekt abgeschlossen werden, das im Wege einer gleitenden Marktprämienzahlung gefördert wird und dadurch keine privatwirtschaftlich zu regelnde langfristige Preisfixierung benötigt, dann ist meist ein Utility PPA zu bevorzugen.

Bei der vertraglichen Ausgestaltung von Corporate PPA haben sich, abhängig von den regulativen Rahmenbedingungen am Strommarkt, zwei PPA-Grundvarianten herausgebildet: physische Strombezugsverträge („Physical PPA“) und synthetische Strombezugsverträge („Synthetic PPA“).

<sup>3</sup> So könnte man die EE-Förderung von der Stromvermarktung abkoppeln, indem man zu einer Förderung in Form von Investitionszuschüssen, Zertifikaten nach schwedischem oder Steuergutschriften nach amerikanischem Vorbild übergeht.

<sup>4</sup> Stromlieferverträge von EE-Anlagen im Besitz von Versorgungsunternehmens stufen wir grundsätzlich nur dann als PPA im engeren Sinne ein, wenn diese „enabling“ für das jeweilige Projekt sind und für mindestens 10 Jahre eine Strompreisfixierung vorsehen.