

# **Dr. Carmen Schneider**

## **Corporate PPAs als Geschäftsmodell mit Potenzial – trotz Corona?**

Cluster für Erneuerbare Energien Hamburg (EEHH)  
2. Digitaler Treffpunkt Erneuerbare Energien Hamburg

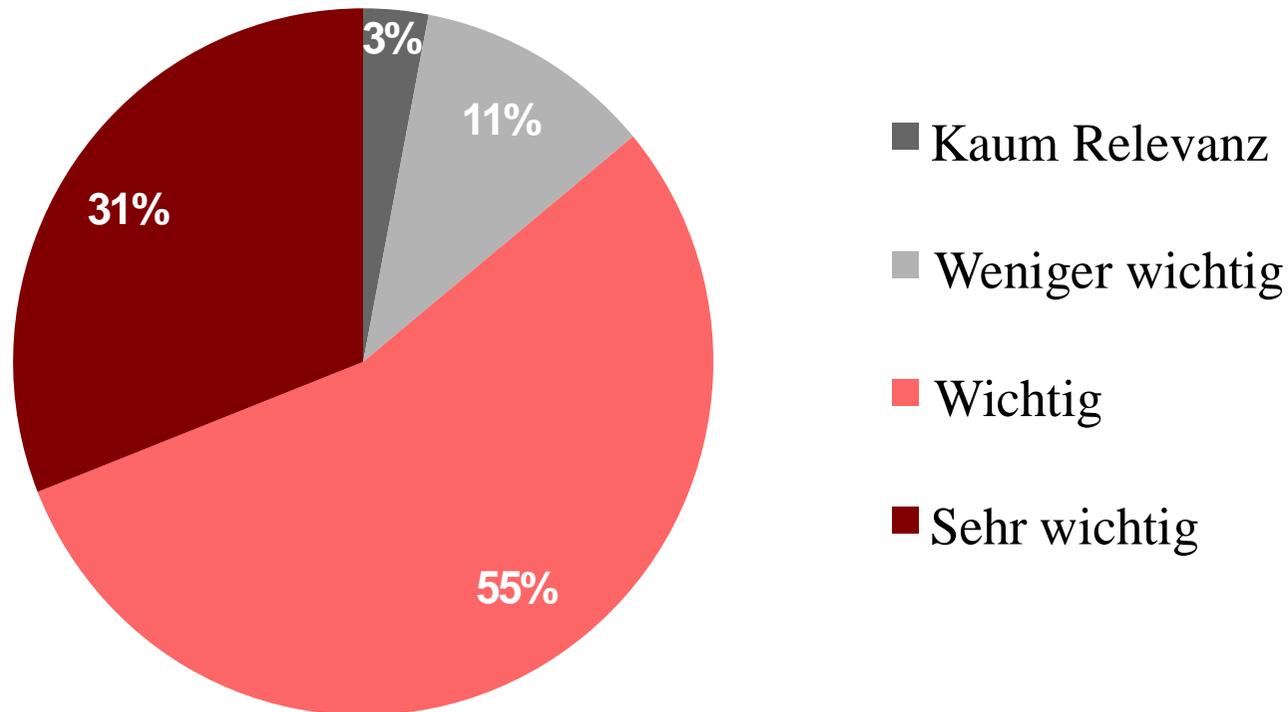
3. Juni 2020

# Ausgangslage

- ▶ deutliche Kostensenkungen in der EE-Branche
- ▶ Auslaufen der staatlichen Förderung für EE-Strom
  - ▶ Post-EEG-Option: bei Bestandsanlagen, deren Förderzeitraum endet (2021:ca. 4 GW, bis 2025: 2,4 GW/a Windenergie)
  - ▶ bei Neuanlagen
    - schon jetzt „0,00 ct/kWh-Zuschlag“ für die Offshore-Projekte von Ørsted und EnBW
    - Zuschlagswerte < mögliche Erlöse am Strommarkt?
- ▶ Erzeuger benötigt konstanten/abgesicherten Cashflow
- ▶ immer mehr Unternehmen verfolgen Nachhaltigkeitsstrategien und wollen Strom aus erneuerbaren Quellen
- ▶ **Lösung: Power Purchase Agreements – Energielieferverträge**
  - ▶ bei industriellen Abnehmern spricht man von einem **Corporate PPA**
  - ▶ bei Stromhändlern oder Versorgern als Abnehmer von einem **Utility PPA**

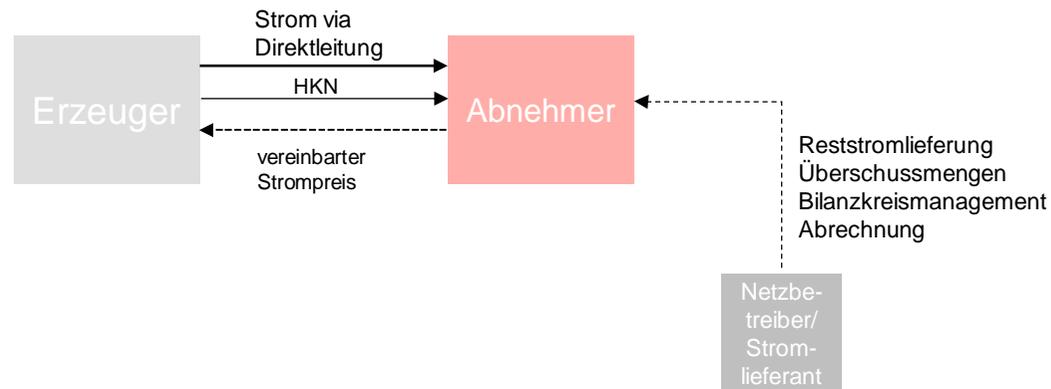
## Die PPA-Revolution?

Welchen Stellenwert räumen Sie PPAs als zukunftsweisendes Marktmodell in Deutschland ein?



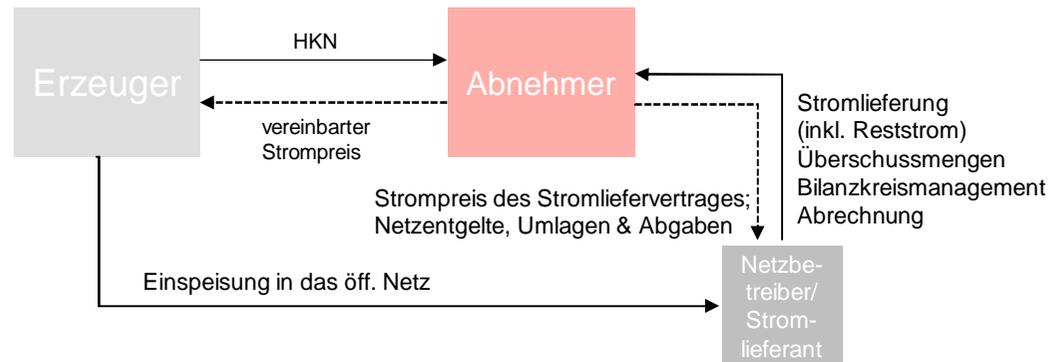
Quelle: dena-MARKTMONITOR 2030, Corporate Green PPAs: Ökonomische Analyse, S. 6

# Arten von PPAs – on-site



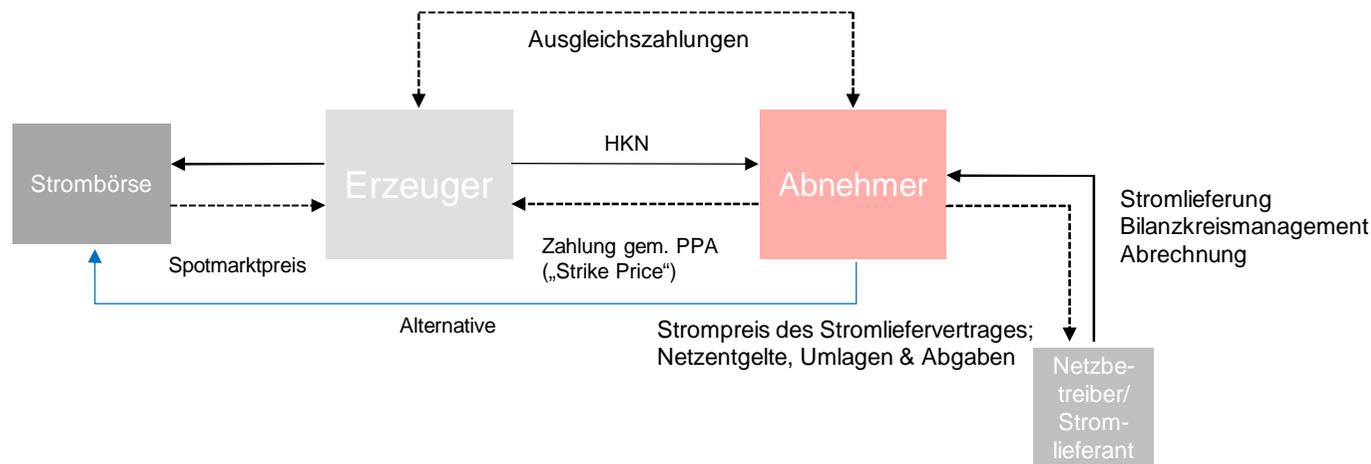
- ▶ direkte physische Lieferung (Insellösungen...)
- ▶ keine Nutzung des öffentlichen Netzes, daher keine Netzentgelte; Abgaben entfallen/reduzieren sich ggf.
- ▶ Erzeuger als EVU/EltVU i.S.d. EnWG/EEG 2017
- ▶ verbesserte Versorgungssicherheit (keine Netzüberlastung)
- ▶ maßgeschneiderter PPA und Anlage
- ▶ Herkunftsnachweise werden geliefert
- ▶ sichtbares Marketing-Tool

# Arten von PPAs – off-site



- ▶ keine räumliche Nähe zwischen Erzeuger und Abnehmer erforderlich; Standortvorteile nutzbar
- ▶ bilanzielle Stromlieferung durch Erzeuger
- ▶ Versorgungssicherheit verbleibt beim Netzbetreiber/EVU
- ▶ maßgeschneiderter PPA
- ▶ garantierte Vergütung für Erzeuger
- ▶ Herkunftsnachweise werden geliefert
- ▶ Versorgung von Multi-Site Kunden

# Arten von PPAs – synthetic/virtual („Contract for Difference“)



- ▶ keine physische oder bilanzielle Stromlieferung
- ▶ maßgeschneiderter PPA ; ggf. als Derivat anzusehen und damit erlaubnispflichtig nach § 32 KWG
- ▶ keine räumliche Nähe zwischen Erzeuger und Abnehmer erforderlich; Standortvorteile nutzbar
- ▶ Skaleneffekte möglich; Versorgung von Multi-Site Kunden
- ▶ langfristiges Marktpreisrisiko beim Abnehmer; Erzeuger sichert Cashflow durch Strike Price („CfD“)
- ▶ Versorgungssicherheit verbleibt beim Netzbetreiber/EVU

# Chancen und Risiken

## Für den Erzeuger

### Chancen:

- ▶ keine Teilnahme an Ausschreibungen (onshore); Standortflexibilität
- ▶ feste Abnahmeverpflichtung für ein definiertes Volumen in einem festgelegten Zeitraum und
- ▶ zu festen Preisen
  - ▶ stabiler Cashflow
  - ▶ Projektfinanzierung (Planungssicherheit)

### Risiken:

- ▶ fluktuierende Stromerzeugung ist auszugleichen
- ▶ Preisanpassungsmechanismus zum Ausgleich unvorhergesehener Marktturbulenzen
- ▶ Risiko gesetzlicher Änderungen/Marktentwicklung
- ▶ Ausfallrisiko Abnehmer

# Chancen und Risiken (II)

## Für den Abnehmer

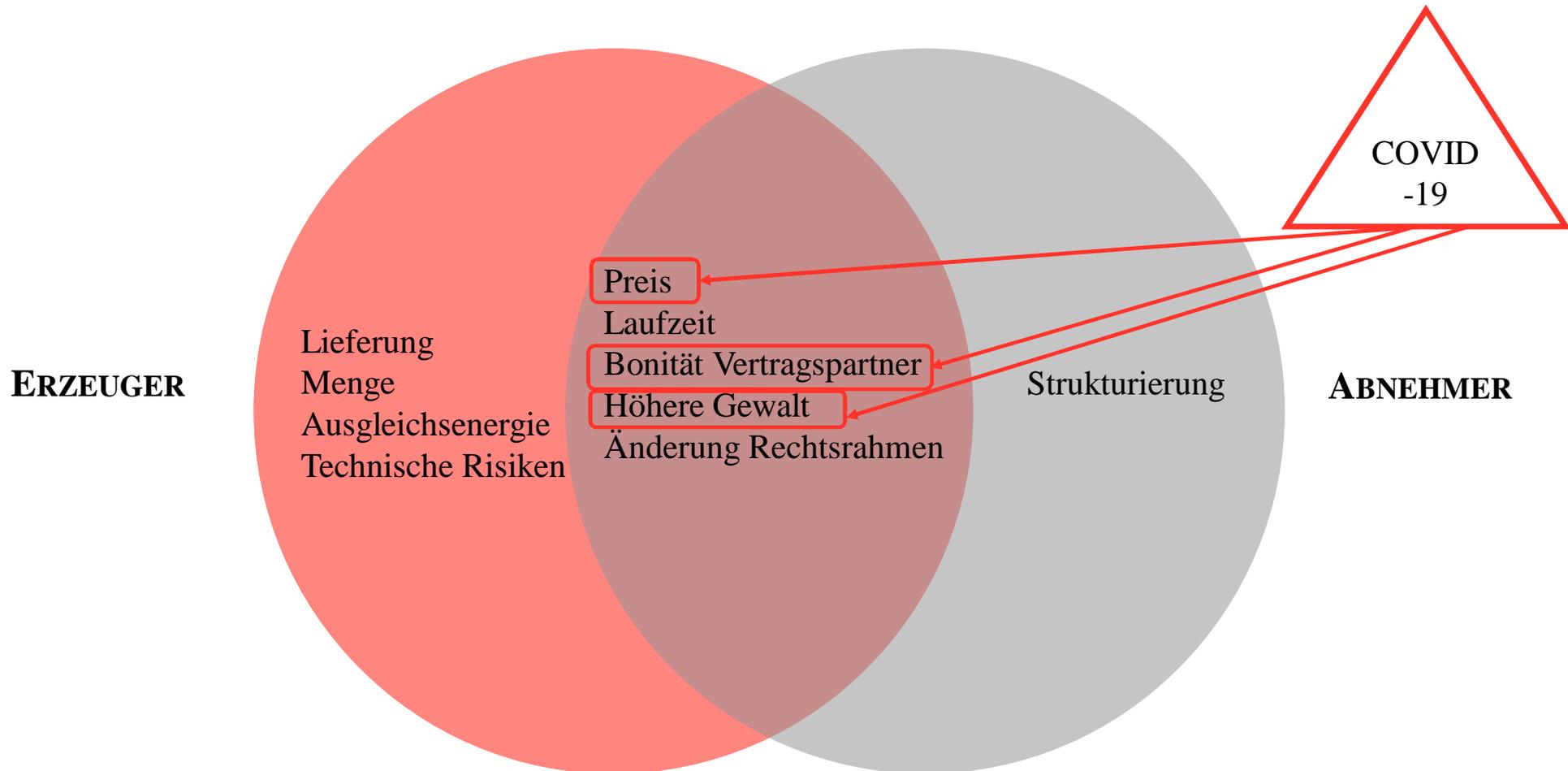
### Chancen:

- ▶ Direktvertrag mit dem Erzeuger; keine weiteren Handelsmargen
- ▶ langfristige Preisabsicherung gewährleistet; Budgetsicherheit; keine/geringere Abhängigkeit von Marktpreisen/Fluktuation der Marktpreise
- ▶ (physische) Lieferung von EE-Strom aus einer *vorzeigbaren* Anlage, inkl. HKN → *First Mover*

### Risiken:

- ▶ langfristige Preisbindung und Abnahmeverpflichtung/Marktrisiken
- ▶ fluktuierende Stromerzeugung ist auszugleichen
- ▶ PPA als komplexes Vertragswerk → ggf. aufwendiger interner Genehmigungsprozess (Finanzrichtlinien)
- ▶ Ausfallrisiko Erzeuger
- ▶ drohender Verlust Strompreiskompensation

# Corporate PPA: Risiken und ihre Verteilung



# Corporate PPAs und COVID-19

- kein langfristiges Problem?!

- ▶ (kurzfristige) Auswirkungen von COVID -19:
  - ▶ kurzfristiger Preisverfall beim Stromgroßhandelspreis; mittelfristige Effekte
  - ▶ extreme Preisvolatilität
  - ▶ angespannte finanzielle Situation bei (potenziellen) Abnehmern
  - ▶ Verschiebung von Investitionen (0,5 – 1 Jahr)
  
- ▶ Wesentliche Treiber des PPA-Marktes sind intakt
  - ▶ Interesse der Abnehmer an „*grünem Strom*“ → Dekarbonisierungs- und Nachhaltigkeitsstrategie
  - ▶ Interesse an Preisabsicherung (Erzeuger: seiner Investition; Abnehmer: seiner Produktion)

# Flexible Ausgestaltung von PPAs

- Force Majeure ist nicht die Antwort auf Ereignisse wie COVID-19 und ihre Folgen

## ▶ Wirtschaftsklausel / *Change-in-Law*-Klausel

▶ Anwendung in Fällen extremer Marktverwerfungen denkbar

▶ In Fällen,

- i. in denen sich die wirtschaftlichen und/oder rechtlichen [und/oder technischen] Rahmenbedingungen, auf denen der PPA beruht, nach Vertragsschluss wesentlich ändern,
- ii. die Änderungen bei Vertragsschluss nicht vorhersehbar waren, sodass sie von den Parteien i.R.d. Risikoverteilung nicht berücksichtigt werden konnten,
- iii. und aufgrund der veränderten Umstände zumindest einer Partei ein Festhalten am unveränderten PPA nicht (mehr) zugemutet werden kann,
- iv. weil die auf einen gerechten Ausgleich der beiderseitigen wirtschaftlichen Interessen abzielenden Absichten der Vertragsparteien nicht mehr erfüllt werden,

▶ steht zumindest dieser Partei ein Recht auf Vertragsanpassung und – als *ultima ratio* – regelmäßig auch das Recht zur vorzeitigen Beendigung des Vertrages zu

▶ Ziel: Absicherung des vereinbarten Äquivalenzverhältnisses zwischen Leistung und Gegenleistung über die Vertragslaufzeit (Langfristverträge)

# Flexible Ausgestaltung von PPAs (II)

- Force Majeure ist nicht die Antwort auf Ereignisse wie COVID-19 und ihre Folgen

- ▶ relevant i.R.v. PPA zudem wg. des sich ständig ändernden regulatorischen Rahmens (z.B.: Entschädigung für Einsparmaßnahmen, §§ 14, 15 EEG 2017; Entschädigung nach §§ 17e ff. EnWG)
- ▶ Merke: Es kommt auf die konkrete Ausgestaltung an; Zusammenspiel mit Preisblatt
- ▶ **Sonderfall:** Preisanpassungsverlangen unter Berufung auf Wirtschaftsklausel:
  - ▶ Anknüpfen an vertraglich vereinbarte Risikoverteilung, sodass keine Anpassung erfolgt, wenn sich Risiken realisieren, die in die ausschließliche Risikosphäre nur einer der Parteien fallen
  - ▶ bei Festpreisvereinbarung ist Klauselkonflikt zu berücksichtigen:
    - es kommt maßgeblich auf die konkreten Umstände des Vertragsschlusses sowie auf die vertragliche Risikoverteilung an
    - die Wirtschaftsklausel als AGB hebt grds. nicht eine individuell vereinbarte Festpreisvereinbarung aus
    - d.h.: kein Aufbrechen des vertraglichen Risiko- und Leistungsgefüges unter Hinweis auf allgemeine nachteilige Marktänderungen, wenn Parteien das Marktrisiko gerade durch die Festpreisgestaltung abschließend regeln wollten
- ▶ **Preisblatt**
  - ▶ Indexierung; gemischte Preisformel (Festpreis und indexierter Preis)
  - ▶ Rechtmäßige Preisanpassungsmechanismen

# Dr. Carmen Schneider



**Dr. Carmen Schneider ist Partner bei Chatham Partners LLP. Sie berät Marktteilnehmer in allen Bereichen des Energierechts, mit einem Fokus auf der Projektentwicklung, insbesondere in den Bereichen erneuerbare Energien und dezentrale Erzeugung (Speicherkonzepte, dezentrale Erzeugung in der Wohnungswirtschaft, Mieterstrom und Eigenverbrauchslösungen), sowie dem Energiehandel. Dabei liegt ihr Schwerpunkt auf der Beratung zum Energievertragsrecht (*Commercial Contracts*) und zu regulatorischen Fragen.**

**In jüngster Zeit hat sie Mandanten vermehrt im Zusammenhang mit der Umsetzung von Blockchain-Lösungen in der Energiewirtschaft (z.B. Peer-2-Peer Handelsplattformen) beraten.**

## **Kontakt**

T + 49 (0)40 303 963 20

M + 49 (0)160 930 357 19

E [carmen.schneider@chatham.partners](mailto:carmen.schneider@chatham.partners)

**Any Questions?**

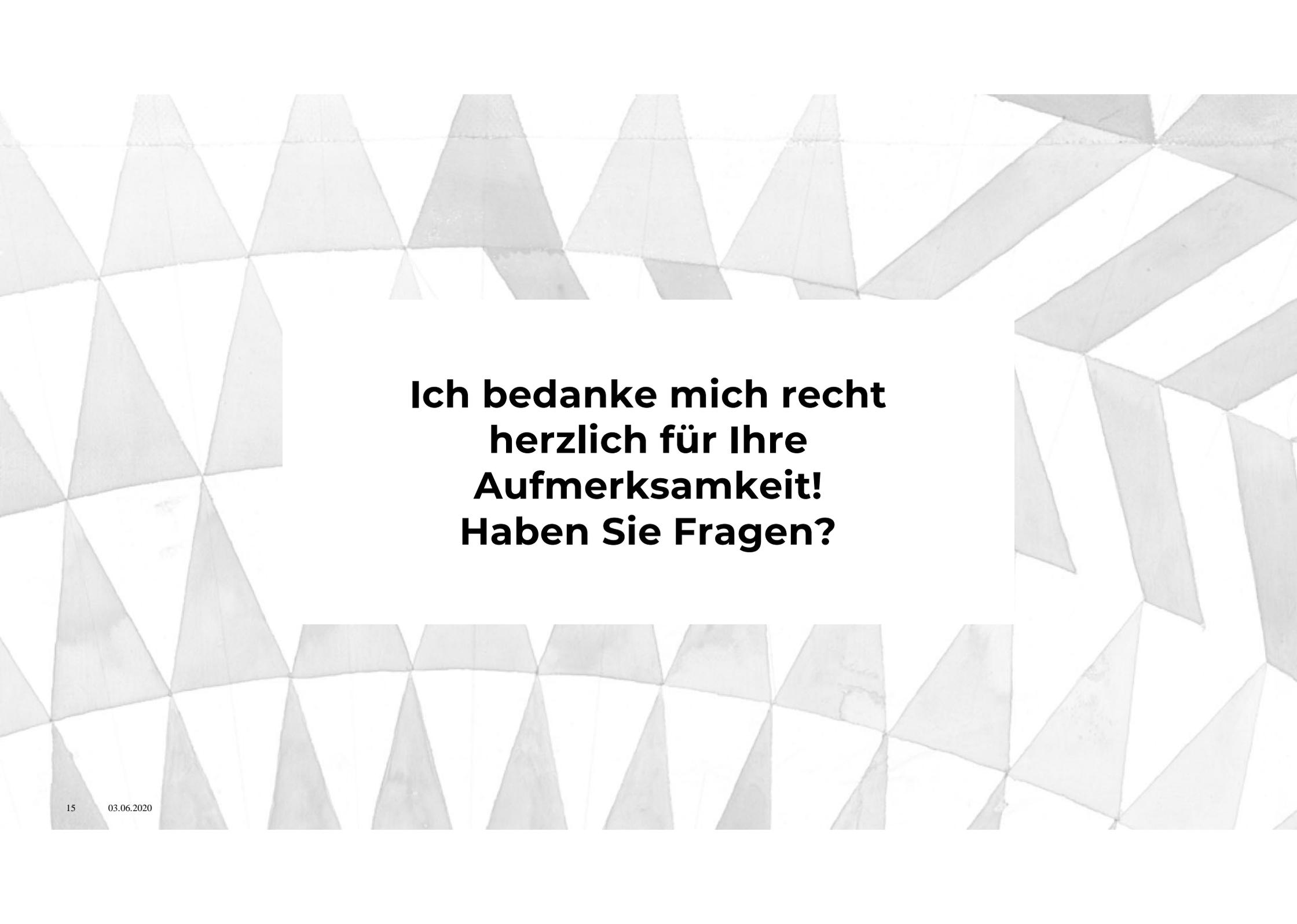


**CHATHAM PARTNERS**

**Chatham Partners LLP**

Neuer Wall 50  
20354 Hamburg

Telefon: +49 40 303 963 (-0)  
[www.chatham.partners](http://www.chatham.partners)



**Ich bedanke mich recht  
herzlich für Ihre  
Aufmerksamkeit!  
Haben Sie Fragen?**