

Power Purchase Agreements

CO₂-neutrale Stromversorgung aus Erneuerbaren Energien

Schritt für Schritt zum Stromliefervertrag / PPA

- Die wachsende Rolle von grünem Strom in der Energieversorgung
- Grundlagen und Typen von PPA
- Vermarktungsoptionen für EEG-Anlagen und das Herkunftsnachweisregister
- Belieferungsmodelle für Stromabnehmer aus Erneuerbaren Anlagen
- Wirtschaftliche Aspekte und Preismodelle
- Vertragsklauseln und Geltungsbereich
- PPA aus Sicht von Anlagebetreibern, Industriekunden und Banken

Ihr Expertenteam



Dr. Wieland Lehnert LL.M.
Becker Büttner Held
Rechtsanwälte Wirtschafts-
prüfer Steuerberater



Dr. Tobias Schuh
Enovos Deutschland SE



Thomas Benz
UmweltBank AG

Erarbeiten Sie in unseren Praxisworkshops die Bestandteile eines PPA aus der für Sie relevanten Perspektive, entweder als Anlagenbetreiber oder aber als Großverbraucher.

Die erfahrenen Referenten unterfüttern die einzelnen Themen mit Best Practice-Beispielen aus ihrer Praxis und beziehen Ihre Fragestellungen in den Ablauf ein.



Bitte wählen Sie Ihren Termin
8. und 9. Juni 2020 in Frankfurt/M.
15. und 16. September 2020 in München

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

MANAGEMENT CIRCLE[®]
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! www.managementcircle.de/06-88592

Warum PPA? – Grundlagen und Rechtsrahmen



Ihre Seminarleiter
Dr. Wieland Lehnert LL.M., Partner Counsel, **Becker Böttner Held Rechtsanwälte Wirtschaftsprüfer Steuerberater**, Berlin
Dr. Tobias Schuh, Head of Product, **Enovos Deutschland SE**, Saarbrücken



Herzlich willkommen

- Begrüßung durch die Seminarleiter und kurze Vorstellungsrunde
- Überblick über Ziele und Inhalte des Seminars
- Abstimmung mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

I. Einführung: Die Rolle von grünem Strom in der zukünftigen Energieversorgung

- Klimaziele der Bundesregierung und Klimaschutzpaket
- Weiterentwicklung des EEG
- PPA und Nachhaltigkeitsziele von Unternehmen

II. Grundlagen des PPA

- Was ist ein PPA?
- Typen von PPA
- Rechtliche Einordnung von PPA
- PPA in anderen Ländern
- Die Rolle der unterschiedlichen Akteure im PPA
 - Anlagenbetreiber
 - Stromlieferant
 - Stromabnehmer/Kunde

III. EEG-Anlagen ohne finanzielle Förderung

- Anlagentypen
- Neuanlagen und Bestandsanlagen
- Besonderheiten beim Weiterbetrieb von EEG-Anlagen
- Besonderheiten beim Neubau von Anlagen (PV-Anlagen)

Get-together

Ausklang des ersten Tages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit den Referenten und den Teilnehmern!

IV. Rechtsrahmen für die Vermarktung von Strom außerhalb des EEG

- Netzanschluss und Einspeisemanagement
- Bilanzielle und kaufmännische Abnahme des Stroms
- Rechtsverhältnis zum Netzbetreiber
- Zulässigkeit vertraglicher Regelungen
- Geltung sonstiger Pflichten nach dem EEG
- Anschlussförderung nach dem EEG?
- Abregelung durch den Netzbetreiber
 - Einführung zu Regeln des Re-Dispatch 2.0
 - Umgang mit Bilanzkreisabweichungen

V. Vermarktungsoptionen für EEG-Anlagen ohne Förderung (Teil I)

- Überblick Vermarktungsformen nach dem EEG
- On-site PPA und Off-site PPA
- Wirtschaftliche Anreize bei On-site PPA
- Eigenversorgung aus EEG-Anlagen ohne Förderung
- Regelenergievermarktung
- Vermiedene Netzentgelte
- Stromspeicherung
- Regionale Stromvermarktung und Vermarktung als Grünstrom

VI. Vermarktungsoptionen für EEG-Anlagen ohne Förderung (Teil II)

- Grünstrom und Herkunftsnachweise
- Wesentliche Prozesse im Herkunftsnachweisregister für die Vermarktung von Grünstrom
- Rechte und Pflichten von Anlagenbetreiber, EVU und Kunde
- Grünstrom bei Direktlieferungen
- Zulässigkeit der Vermarktung als Grünstrom
- Zulässigkeit der regionalen Stromvermarktung

PPA in der Praxis – Vertragsgestaltung und Preismodelle

Ihre Seminarleiter
Dr. Wieland Lehnert LL.M.
Dr. Tobias Schuh

Es geht weiter

- Begrüßung durch die Seminarleiter
- Klärung Ihrer noch offenen Fragen vom Vortag
- Überleitung zu den Themen des zweiten Seminartages

VII. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen für den PPA

- Risikoverteilung
 - Welche Risiken müssen verteilt werden?
 - Wer übernimmt welche Risiken?
- Volatilität der Einspeisung
- Preismodelle und Preismechanismen
- Risiken bei der Stromvermarktung
- Negative Strompreise

VIII. Vertragsgestaltung beim PPA

- Allgemeines zur Vertragsgestaltung
- Verteilung von wesentlichen Chancen und Risiken
 - Preisklauseln
 - Laufzeit und Kündigungsrechte
 - Mengenrisiko
 - Optimierte Vermarktung (flexible Fahrweise, Fernsteuerung)
- Wichtige allgemeine Vertragsklauseln
- Geltungsbereich
- Rechtsverhältnis zum Netzbetreiber
- Messung und Abrechnung
- Erste Erfahrungen/ Best Practice

IX. Praxisworkshops aus Sicht der betroffenen Akteure

Workshop I: PPA aus Sicht eines Anlagenbetreibers



- Der Weiterbetrieb von Anlagen
 - Weiterbetrieb oder Repowering
 - Technische Risiken
 - Genehmigungsrechtliche Situation
 - Weiterführung von Verträgen (Grundstücksverträge, Wartungsverträge, Versicherungsverträge etc.)
- Vorteile ohne EEG-Förderung
- Risiken des Anlagenbetriebs



- PPA aus Sicht von Banken
 - Finanzierungskonzept UmweltBank
 - Anforderungen an das Projekt und den Investor
 - Risiken aus Sicht der finanzierenden Bank
 - Praxiserfahrungen bei der Finanzierung von PPA-Projekten
- Best-Practice-Erfahrungen



Thomas Benz
stellv. Leiter Energie,
UmweltBank AG,
Nürnberg

Workshop II: PPA für Industriekunden



- Wertigkeit des Stroms - lieber PV oder Wind
- Einfluss von PPAs auf die Stromversorgung
 - Chancen und Risiken
- Liefermodelle mit PPAs
 - Pay-as-produced
 - Strukturierte Lieferung
 - Versorgung mit 100% grünem Strom
- Best Practice-Erfahrungen

Seminarzeiten

Am 1. Seminartag Empfang mit Kaffee und Tee ab 8.45 Uhr

	Beginn des Seminars	Business Lunch	Ende des Seminars
1. Seminartag	9.30 Uhr	13.00 Uhr	18.00 Uhr
2. Seminartag	9.00 Uhr	13.00 Uhr	ca. 17.30 Uhr

An beiden Seminartagen sind Kaffee- und Teepausen in Absprache mit den Referenten und Teilnehmern vorgesehen.

Dr. Tobias Schuh

ist seit 2018 Head of Product and Service Development und leitet das PPA-Projekt vom Sourcing zum Kundenprodukt bei **Enovos Deutschland SE**. Weitere Schwerpunkte seiner Arbeit liegen im Bereich der Optimierung von Stromnebenkosten sowie der Kundenberatung von Industriekunden zu energiewirtschaftlichen Themen wie Energieerzeugung, Netzentgelte, Umlagen sowie Flexibilitätsvermarktung. Zuvor war er in der Geschäftsfeldentwicklung von Enovos mit den Themen Kurzfristvermarktung, Intradayhandel zur Nutzung der börsenähnlichen Schwankung eines Kurses, Regelenergievermarktung von Assets der Stromkunden und Energiepolitik betraut. Zudem sammelte Dr. Tobias Schuh bereits Erfahrungen als Asset Manager im Geschäftsfeld Biogas und Geschäftsführer bei der Bioenergie Merzig GmbH. 2008 beendete er sein Studium in Physik und promovierte mit Forschungsaufenthalten in Chiba (Japan) und Grenoble (Frankreich) im Jahr 2012 am Karlsruher Institut für Technologie (KIT) als Dr. rer. Nat.

Dr. Wieland Lehnert LL.M.

Rechtsanwalt und Partner Counsel in der Kanzlei **Becker Böttner Held (BBH)**, berät seit über 10 Jahren bei BBH Energieversorger, Anlagenbetreiber, Netzbetreiber sowie Behörden und Ministerien zu allen Rechtsfragen der erneuerbaren Energien und des EEG. Schwerpunkte seiner Tätigkeit sind dabei u. a. die Vermarktung erneuerbarer Energien/ Grünstromvermarktung, Fragen zum EEG-Ausgleichsmechanismus und zum Netzanschluss sowie die Politikberatung. Herr Dr. Lehnert berät seit Einführung der EEG-Direktvermarktung zur rechtlichen und vertraglichen Ausgestaltung der Vermarktung von EEG-Anlagen sowie zum Weiterbetrieb von Anlagen nach Auslaufen der EEG-Förderung. Dabei hat er regelmäßig die Ausgestaltung von PPA beraten und Muster für PPAs erstellt. Herr Dr. Lehnert hat zahlreiche Publikationen zu Fragen der erneuerbaren Energien veröffentlicht und ist Mit-Herausgeber der Zeitschrift für Neues Energierecht (ZNER). Herr Dr. Lehnert beendete das Studium der Rechtswissenschaften 2002 und erwarb anschließend einen Master of Laws (LL.M.) an der Universität Kapstadt/Südafrika und promovierte zu einem verfassungsvergleichenden Thema.

Thomas Benz

ist als stellvertretender Leiter im Bereich Energie und Infrastruktur bei der **UmweltBank AG** tätig. Die UmweltBank AG finanziert seit 1997 Projekte im Bereich der erneuerbaren Energien und erzielte bereits mit über 13.000 von ihnen finanzierten Photovoltaikprojekten einen Erfolg mit über 1,3 Gigawatt Leistung. Seit Mai 2019 verfügt die UmweltBank AG über ein standardisiertes Finanzierungskonzept für PPA-Projekte in Deutschland. Mit mehr als 10 Jahren Erfahrung in der Projektfinanzierung mit dem Schwerpunkt Erneuerbare Energien durch Photovoltaik verantwortet Thomas Benz heute das Photovoltaikgeschäft. Die Grundlage für seine Karriere legte er mit einer Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Sparkasse in Nürnberg und ergänzte sein Wissen mit einem Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Georg-Simon-Ohm-Fachhochschule Nürnberg. Dieses schloss er 2004 mit dem Diplom des Betriebswirts ab.

BEACHTEN SIE AUCH UNSERE VERANSTALTUNG

Portfoliomanager Strom und Gas

7. und 8. Mai 2020 in Frankfurt/M.
4. und 5. Juni 2020 in Düsseldorf

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Stephan Wolf**
Tel.: +49 6196 4722-800, Fax: +49 6196 4722-888,
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de
Web: www.managementcircle.de/05-88386

Ihr Management Circle-Veranstaltungsticket

Buchen Sie bequem online den Best-Preis! Die Deutsche Bahn AG bringt Sie in Kooperation mit Management Circle zu attraktiven Sonderkonditionen an Ihren Veranstaltungsort – von jedem DB-Bahnhof. Entspannt ankommen – nachhaltig reisen:

www.managementcircle.de/bahn



Energie-Blog

News und Trends aus der Energiewirtschaft!

Jetzt folgen!



www.management-circle.de/energie



@energie_circle

Warum dieses Seminar wichtig für Sie ist

Die Vermarktung erneuerbarer Energien wird mit Auslaufen der EEG-Förderung auf eine neue Basis gestellt - und Power Purchase Agreements (PPAs) für Wind und Solar sind ein entscheidender Bestandteil. Maßgeblich sind hierbei die Strompreise und nicht allein die EEG-Einspeisevergütung. Ob Neuinvestition oder Weiterbetrieb: Es ist unumgänglich, dieses neue Geschäftsmodell zu verstehen, um bestehende und zukünftige Projekte bewerten und fundiert entscheiden zu können.

Neben einer vertraglichen Absicherung gegen steigende Strompreise beinhalten PPAs typischerweise auch Vereinbarungen zur Übertragung von Herkunftsnachweisen für den Strom, den der Anlagenbetreiber erzeugt hat. Der Erwerb von Herkunftsnachweisen stellt als „grünes“ Marketinginstrument eine wichtige Motivation der energieintensiven Unternehmen zum Abschluss von Power Purchase Agreements dar.

Was Sie hier lernen

Unsere **praxiserfahrenen Experten** führen Sie in die **Zukunft** unserer komplexen **Energieversorgung**. Dabei erfahren Sie alles über den **Rechtsrahmen** der **Stromvermarktung** sowie **wirtschaftliche Vermarktungsoptionen** nach dem EEG. Lernen Sie die wesentlichen Klauseln für die **Vertragsgestaltung beim PPA** kennen und betrachten Sie die Prozesskette je nach Bedarf aus Sicht eines **Anlagenbetreibers** oder aus der Perspektive eines **Industriekunden**. Ein Erfahrungsbericht zu **Risiken** und **Finanzierungsmodellen** aus **Bankensicht** rundet den Gesamtüberblick ab.

Ihr Nutzen

Sie erfahren,

- ✓ welche **Klimaziele** die Bundesregierung verfolgt und was Sie über das **Klimaschutzpaket** wissen müssen.
- ✓ was ein **PPA** ist und welche **Vertragstypen** zu unterscheiden sind.
- ✓ welche Besonderheiten beim **Weiterbetrieb** von **EEG-Anlagen** bzw. beim **Neubau** zu beachten sind.
- ✓ welcher **Rechtsrahmen** zu beachten ist.
- ✓ was Sie über **Grünstrom** und **Herkunftsnachweise** wissen sollten.
- ✓ wie die **Vertragsgestaltung** beim **PPA** aussehen kann und profitieren von ersten **Erfahrungen** unserer Experten.
- ✓ welche **Vorteile** PPAs für **Anlagenbetreiber** bzw. aus Sicht von **Industriekunden** haben.

Sie setzen die Schwerpunkte

Sie erhalten ca. zwei Wochen vor der Veranstaltung einen Fragebogen, in dem Sie uns **Ihre individuellen Fragen und Themenschwerpunkte** mitteilen können. Ihre Praxisfälle werden im Seminar – gerne auch anonym – analysiert und Sie erhalten konkrete, sofort umsetzbare Tipps von unseren erfahrenen Referenten. Selbstverständlich können Sie Ihre Fragen auch im Seminar erstmals an die Seminarleiter herantragen. In freier Diskussion werden Ihre Lösungen dann erarbeitet.

5 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen

Expertise

Die Referenten aus der Beratung und Praxis sind ausgewiesene Experten im Thema PPA. Sie geben Ihre Erfahrungen direkt an Sie weiter.

Praxisbezug

Ausführliche Erfahrungsberichte der Enovos Deutschland SE und der UmweltBank AG stellen den hohen Praxisbezug des Seminars sicher.

Fallbeispiele

Wählen Sie den passenden Praxisworkshop mit dem für Sie relevanten Blickwinkel auf das Thema.

Dokumentation

Sie erhalten eine umfangreiche Seminardokumentation zur Nachbereitung.

Networking

Sie tauschen sich mit Ihren Fachkollegen und den Referenten aus und nehmen wertvolle Anregungen und Kontakte für Ihre Praxis mit.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.

Stefanie Wendt



Stefanie Wendt

Projektmanagerin

Tel.: +49 6196 4722-623

stefanie.wendt@managementcircle.de

Power Purchase Agreements

■ Wer sollte teilnehmen?

Dieses Seminar richtet sich an **Leiter, leitende** und **spezialisierte Mitarbeiter** von **Investoren** und **Projektentwicklern**, aus **Energieversorgungsunternehmen** und **Stadtwerken**, von **Anlagenbetreibern** der **erneuerbaren Energien** sowie aus **energieintensiven Unternehmen** und allen, die sich mit dem direkten **Bezug von Grünstrom** befassen.

Außerdem angesprochen sind **Vertreter** aus **Politik** und **Verbänden** sowie interessierte **Berater, Bankvertreter, Analysten** und **Juristen**.

■ Warum Sie diese Veranstaltung interessiert

Sie erfahren,

- welche Rolle „grüner“ Strom künftig in der Energieversorgung spielt.
- wie **Recht und Praxis** der **Vermarktung** von Strom **außerhalb** des **EEG** aussehen.
- welche **Erfahrungen** bereits mit der **Ausgestaltung** von **PPA** gemacht wurden und welche **Vertragsklauseln** Sie kennen sollten.

■ Termine und Veranstaltungsorte

8. und 9. Juni 2020 in **Frankfurt/M.**

06-88592

Fleming's Selection Hotel Frankfurt-City
Eschenheimer Tor 2, 60313 Frankfurt/M.

Tel.: +49 69 427232-0

Fax: +49 69 427232-999

E-Mail: frankfurt-city@flemings-hotels.com

15. und 16. September 2020 in **München**

09-88593

Steigenberger Hotel München
Berliner Straße 85, 80805 München

Tel.: +49 89 1590 61 0

Fax: +49 89 1590 61 712

E-Mail: muenchen@steigenberger.com

Für unsere Teilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung: www.managementcircle.de/06-88592

PDF zum Ausdrucken: www.managementcircle.de/form

E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Telefonisch: **+49 6196 4722-700**

per Post: **Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 2.095,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10 % Preisnachlass**. Bis zu vier Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die Management Circle AG selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per Mail an datenschutz@managementcircle.de oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, Postfach 56 29, 65731 Eschborn. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter www.managementcircle.de/datenschutz.

■ Über Management Circle

Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle *WissensWerte* an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen rund 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 2000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter www.managementcircle.de



Reisen Sie mit der Deutschen Bahn zu attraktiven Sonderkonditionen zum Veranstaltungsort.
Infos unter: www.managementcircle.de/bahn