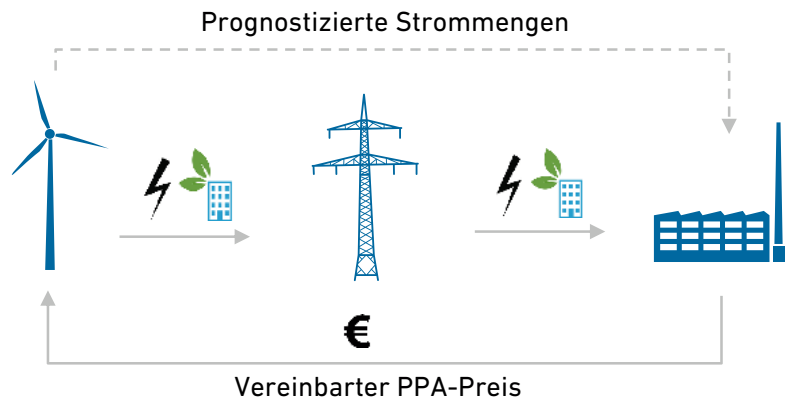


PPA MANAGEMENT

für Ihren Windpark

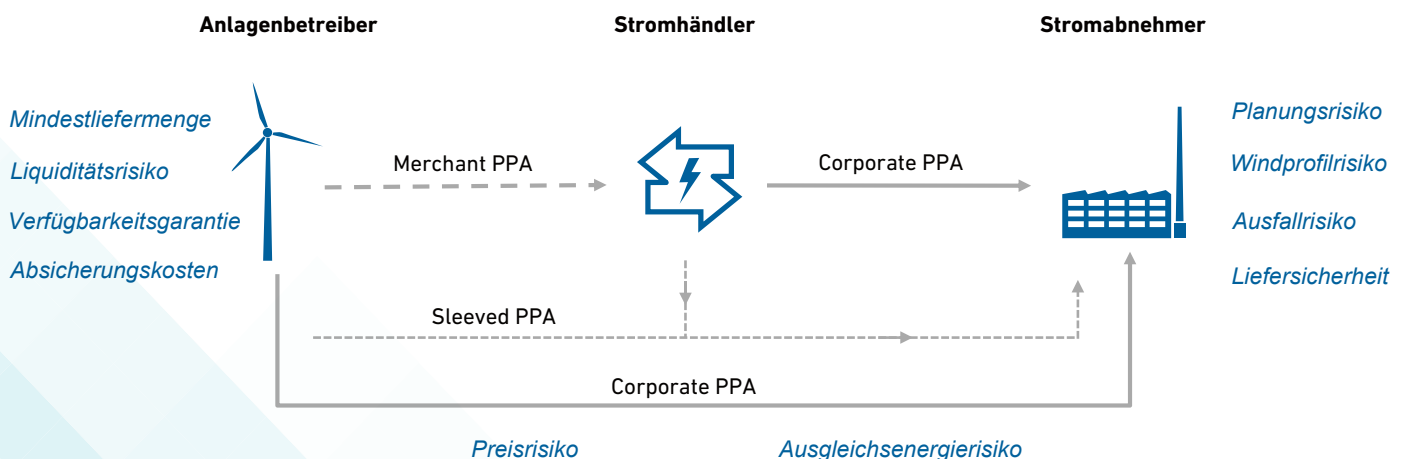
Die ersten Windparkgesellschaften, die als Treiber der Energiewende Ende der Neunziger oder zu Beginn dieses Jahrtausends den Mut aufgebracht haben, CO₂-freien Strom mit Windkraftanlagen zu erzeugen, stehen heute vor der Herausforderung, diesen Strom auch nach dem Ende der EEG-Fixvergütung nachhaltig zu vermarkten.

PNE AG als international tätiger Projektentwickler realisiert, finanziert und betreibt Windparks in verschiedenen Regionen der Welt. Viele technische und kaufmännische Herausforderungen der Stromvermarktung konnte PNE bereits erfolgreich lösen und kommerziell umsetzen. Dieses Know-how möchten wir Ihnen gerne im Rahmen unseres PPA Managements anbieten.



Risiken in der Vermarktung von Windstrom

- Mengenrisiko: Welche Mindestliefermenge können Sie vertraglich zusichern unter der Berücksichtigung des Windjahres und technischer Ausfälle von Großkomponenten?
- Preisrisiko: Wer sichert Ihnen einen PPA-Fixpreis Ihres Windstroms ab und wann ist der richtige Zeitpunkt, einen PPA abzuschließen?
- Genehmigungsrisiko: Wann ist ein Standsicherheitsnachweis für den Weiterbetrieb Ihres Windparks erforderlich und was genau fordern die Stromabnehmer? Welche Auswirkungen hat dies auf Ihren PPA und welche Kosten sind damit verbunden?
- Liquiditätsrisiko: Wie stark ist Ihr PPA-Preis an Indizes gebunden (während der PPA-Verhandlung und PPA-Laufzeit) und welche Auswirkungen hat dies auf Ihre Stromerlöse?



PPA MANAGEMENT

für Ihren Windpark



Herausforderungen in der Verhandlung eines PPA

- **Stromabnehmer:** Mit wem Sie einen PPA abschließen, hängt von mehreren Faktoren ab. Während der Corporate PPA mit klassischen Letztverbrauchern (z.B. Industrieunternehmen) abgeschlossen wird, liefern Sie im Falle eines Merchant PPA den produzierten Windstrom an einen Stromhändler. Möglich sind auch Sleeved PPA Modelle, in denen der Stromhändler beide Vertragsparteien in der Umsetzung energiewirtschaftlicher Pflichten unterstützt. Sämtliche Vermarktungsformen bringen unterschiedliche Ansprüche mit sich und sollten bereits im Vorfeld der Stromabnehmer-Akquise genau definiert sein.
- **Haltefristen:** Das Stromhandelsgeschäft ist schnelllebig. Oftmals werden Ihnen nur wenige Stunden Haltefrist angeboten, um einen PPA zu bestätigen. Dies erfordert wiederum einen bereits vorverhandelten PPA, der alle Marktstandards und die Bedürfnisse der Windparkbetreiber voll und ganz berücksichtigt.
- **Sicherheiten:** Auch wenn Sie derjenige sind, der etwas liefert, wird Ihre Ausfallwahrscheinlichkeit als Stromlieferant geprüft, bewertet und eingepreist. Hier gilt es, die richtigen Verhandlungsspielräume zu nutzen, um derartige Kosten für Absicherungen so gering wie möglich zu halten.

Unser Angebot für Sie

PNE vermarktet die von Ihren Windkraftanlagen erzeugte Strommenge an bereits vorselektierte Stromabnehmer mit definierten Abnahmebedingungen. Wir übernehmen für Sie die Vertragsverhandlung und sichern Ihnen ein nachhaltiges PPA-Angebot zu.

Ihre Vorteile

- Fixierter Abnahmepreis über die gesamte Vertragslaufzeit
- Bonitätsstarke Stromabnehmer mit hohem Kreditrating
- Flexibel auswählbare Vertragslaufzeiten
- Planbare Erlöse und Betriebsergebnisse
- Durchführung des Standsicherheitsnachweises
- Gesicherter Return of Invest

Kommen Sie auf uns zu und vereinbaren Sie einen Termin

Ihre Ansprechpartner lauten:

Dr. Philipp Hill
Director Energy Trading

philipp.hill@pne-ag.com
+49 40 879 331 10

Holzdamms 28-32
20099 Hamburg

Mataza Golzari
Senior Manager Power Markets

mataza.golzari@pne-ag.com
+49 40 879 331 27

Holzdamms 28-32
20099 Hamburg

Oder besuchen Sie uns auf:
www.pne-ag.com/ppa

