



Langfristige Offsite PPAs als mögliche Alternative zum EEG

- ❖ Neugründung von drei erfahrenen und gut vernetzten Unternehmern
- ❖ Bindeglied zwischen Erzeuger und Verbraucher von erneuerbaren Energien

Gründer:

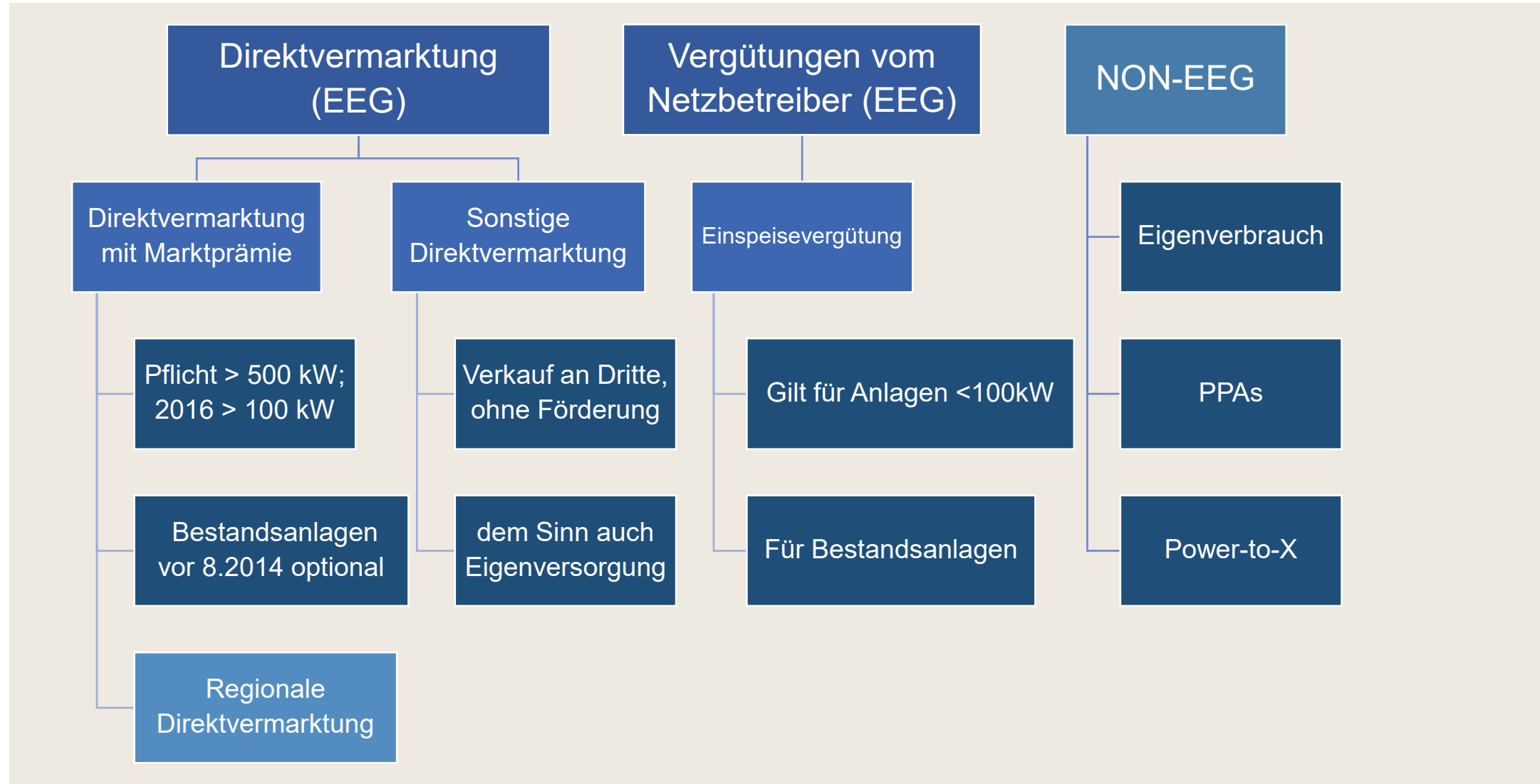
- ❖ Matthias Wißmann und Tobias Orthmann – unser Link zu über 4.000 Industrieunternehmen und Gewerbebetrieben
- ❖ Alexander Gerdes – unser Link in die erneuerbaren Energiebranche



- ❖ Erneuerbare Energieanlagen vermarkten den Strom bis heute hauptsächlich über staatlich garantierte Instrumente des EEG
- ❖ Götterdämmerung des EEG ist absehbar und andere Instrumente werden benötigt
- ❖ Industrieunternehmen werden durch die aktuelle Energiekrise hart getroffen. Auslaufende Stromlieferverträge führen zu sprunghaft steigenden Kosten.
 - ❖ Bisher: Energie- und Kostenoptimierung durch Eigenproduktion
 - ❖ Jetzt: Absicherung der Wettbewerbsfähigkeit
- ❖ **TMX möchte eine WIN-WIN-Situation für alle Beteiligten schaffen**



Formen der Stromvermarktung









Formen von Power Purchase Agreements (PPAs)

	Physischer PPA (Corporate PPA)	Finanzieller PPA
	Gegenstand des Vertrags ist die Lieferung der Ware Strom an einen Abnehmer.	Gegenstand ist eine reine Geldzahlung; eine Stromlieferung ist nicht geschuldet. Zwischen Käufer und Verkäufer wird ein individueller Strompreis vereinbart, der Stromhandel erfolgt an den Spotmärkten.
	On-site-PPA	Off-site-PPA
	Der Strom wird an den Abnehmer ohne Einspeisung in das öffentliche Netz geliefert.	Der Strom wird in das öffentliche Netz eingespeist und damit indirekt vom PPA-Abnehmer bezogen.
Vorteile	<ol style="list-style-type: none"> 1. Erzeugungseinheiten liegen hinter dem Zählerpunkt des Verbrauchers, wodurch netzbezogene Entgelte vermieden werden 2. Netzüberlastungssituationen gibt es nicht 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Keine Abhängigkeit von der Bonität des Abnehmers 2. Insgesamt höhere Flexibilität
Nachteile	<ol style="list-style-type: none"> 1. Abhängigkeit von der Bonität des Abnehmers 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Es entstehen netzbezogene Entgelte 2. Netzüberlastungssituationen können entstehen 3. Zusatzkosten durch den Netzbetreiber („Sleeving Fee“)

Quelle: Dena

Modelle zur Nutzung von Strom aus EE-Anlagen – diverse Vorteile durch räumlichen Zusammenhang sind möglich

Eigenerzeugung im Pachtmodell	Direktleitung oder Onsite PPA	Erzeugung im räumlichen Kontext	Off Site oder Synthetische PPA
 <p>Verbrauch vom Betreiber / Pächter der Anlage am Ort der Erzeugung</p>	 <p>Erzeugung in der Nähe des Verbrauchs, direkt verbunden (max. 4,5 km) ohne Nutzung des öffentlichen Netzes</p>	 <p>Erzeugung und Verbrauch unter Nutzung d. öffentlichen Netzes im räumlichen Zusammenhang (max. 4,5 km)</p>	 <p>Bilanzielle Direktlieferung oder virtuelle Lieferung</p>
<ul style="list-style-type: none"> + CO₂-freier Strom + Keine Stromsteuer* + Kein Netzentgelt + reduzierte EEG-Umlage 40% 	<ul style="list-style-type: none"> + CO₂-freier Strom + Keine Stromsteuer* + Kein Netzentgelt – Volle EEG-Umlage 	<ul style="list-style-type: none"> + CO₂-freier Strom + Keine Stromsteuer** – Volles Netzentgelt – Volle EEG-Umlage 	<ul style="list-style-type: none"> + CO₂-freier Strom – Volle Stromsteuer – Volles Netzentgelt – Volle EEG-Umlage

* bei EE-Anlagen ohne Begrenzung, bei hocheffizienten KWK-Anlagen bis 2 MW

** bei EE-Anlagen und hocheffizienten KWK-Anlagen bis 2 MW

1 On-Site-PPA:

Eigenerzeugter grüner PV-Strom am Standort

2 Off-Site-PPA:

Extern bezogener grüner Strom mit zeitgleicher Lieferung (Quelle: Dritte oder andere Standorte des Unternehmensverbundes)

3 Netzbezug via HKN:

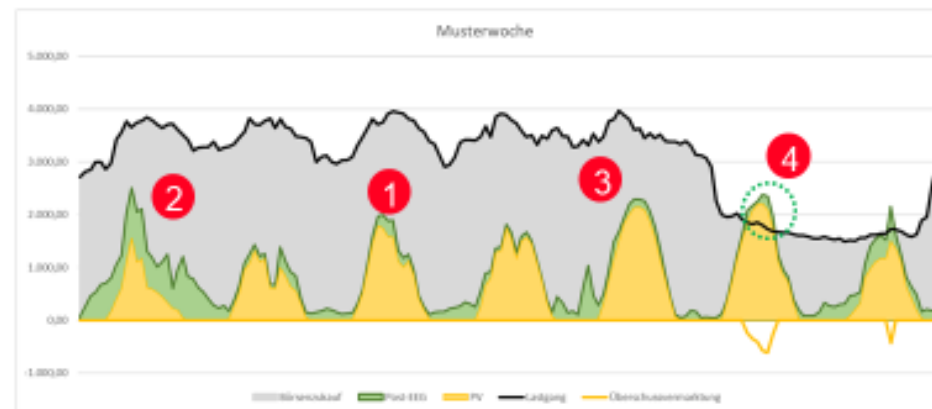
Vergrünung des übrigen Netzbezuges mittels individueller Herkunftsnachweise

4 Überschussvermarktung:

Vermarktung zu Spotpreisen und Abschöpfung der HKN zur Vergütung des Netzbezuges oder Lieferung an Standorte im Unternehmensverbund

Vorteile durch PPAs bei der Beschaffungsstrategien

- 100 % grüner Strom aus einer Hand
- Wechsel von täglicher Spotbeschaffung (aktuell hohe Preise) zu einem mehrjährigen Bezugsvertrag aus EE-Anlagen kurzfristig umsetzbar
- Vorteile:
 - Kurzfristige Senkung der Bezugspreise 2022
 - Langfristige Preissicherheit (PPAs 1 bis 20 Jahre)
 - 100% grüne Erzeugung „Made in Germany“
 - Integration in bestehende Belieferungslösungen möglich
 - Reduzierung der Scope 3 Emissionen



Wir begeistern mit Energie.

- ❖ Stromliefer- und Abnahmevertrag,
i.d.R. pay as produced oder pay as forecasted
- ❖ Definition der Anlagen und Mengen
- ❖ Variable Spotvermarktung zu Beginn (als Puffer)
- ❖ Fixe Vergütung ab Zeitpunkt X
- ❖ Feste Laufzeit (z.B. 10 Jahre)

- ❖ Wirtschaftlich bisher meist uninteressant im Vergleich zur Direktvermarktung mit Marktprämie
- ❖ Bonitätsrisiken der Stromabnehmer
- ❖ Komplex und Kleinteilig für Erzeuger und Abnehmer
- ❖ Bilanzierungserfordernisse
- ❖ Bankability

- ❖ Risiken müssen abgesichert und/oder eingeplant werden
 - ❖ Volumenrisiko
 - ❖ Bonitätsrisiko
 - ❖ Höhere Gewalt
 - ❖ Vertragsrisiken



MVV – Wir begeistern mit Energie

Unsere Aktionärsstruktur



3

MVV

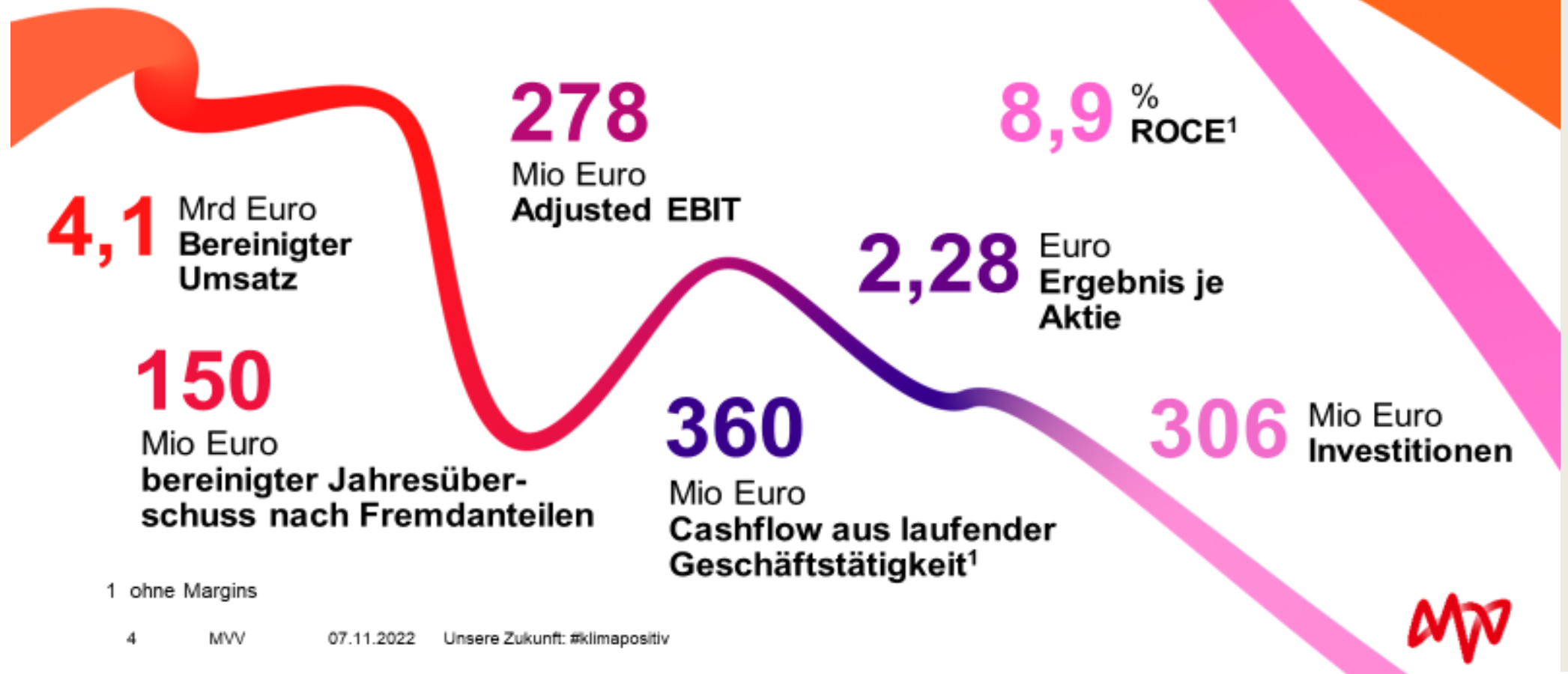
07.11.2022

Unsere Zukunft: #klimapositiv


Aktienanzahl
65.907 Tsd

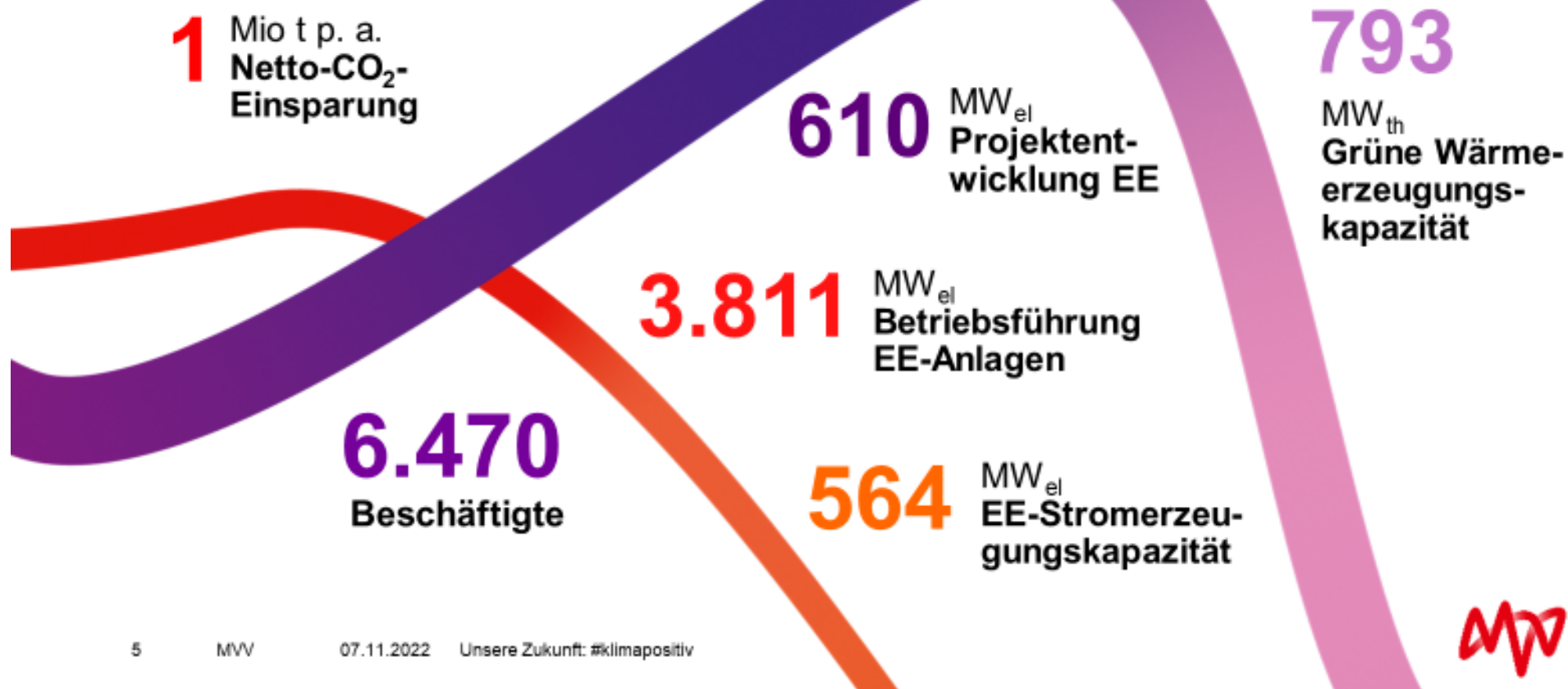

Marktkapitalisierung
ca. 2,1 Mrd Euro
zum 30.9.2021

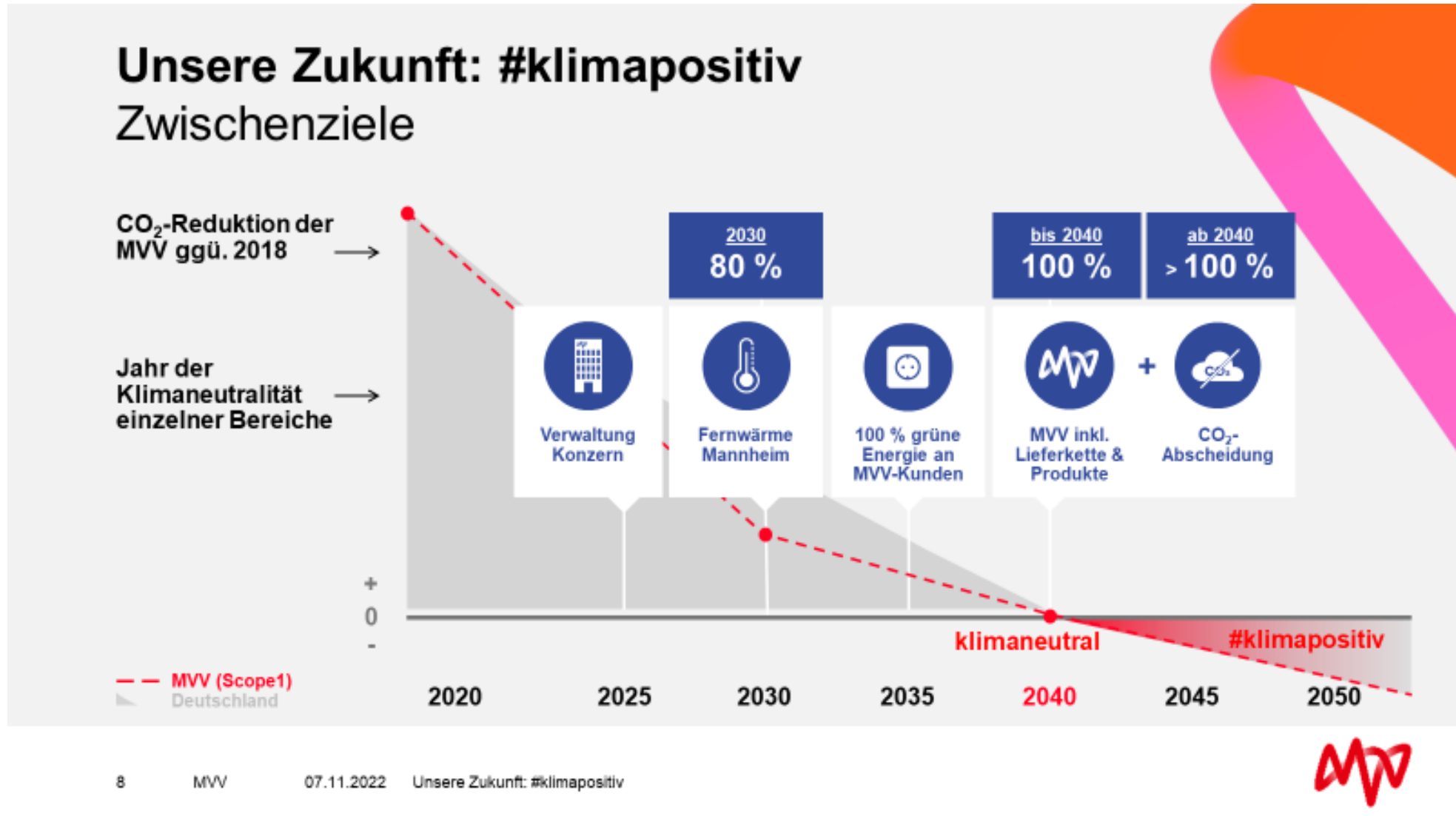
Unsere finanziellen Kennzahlen Geschäftsjahr 2021




1 ohne Margins

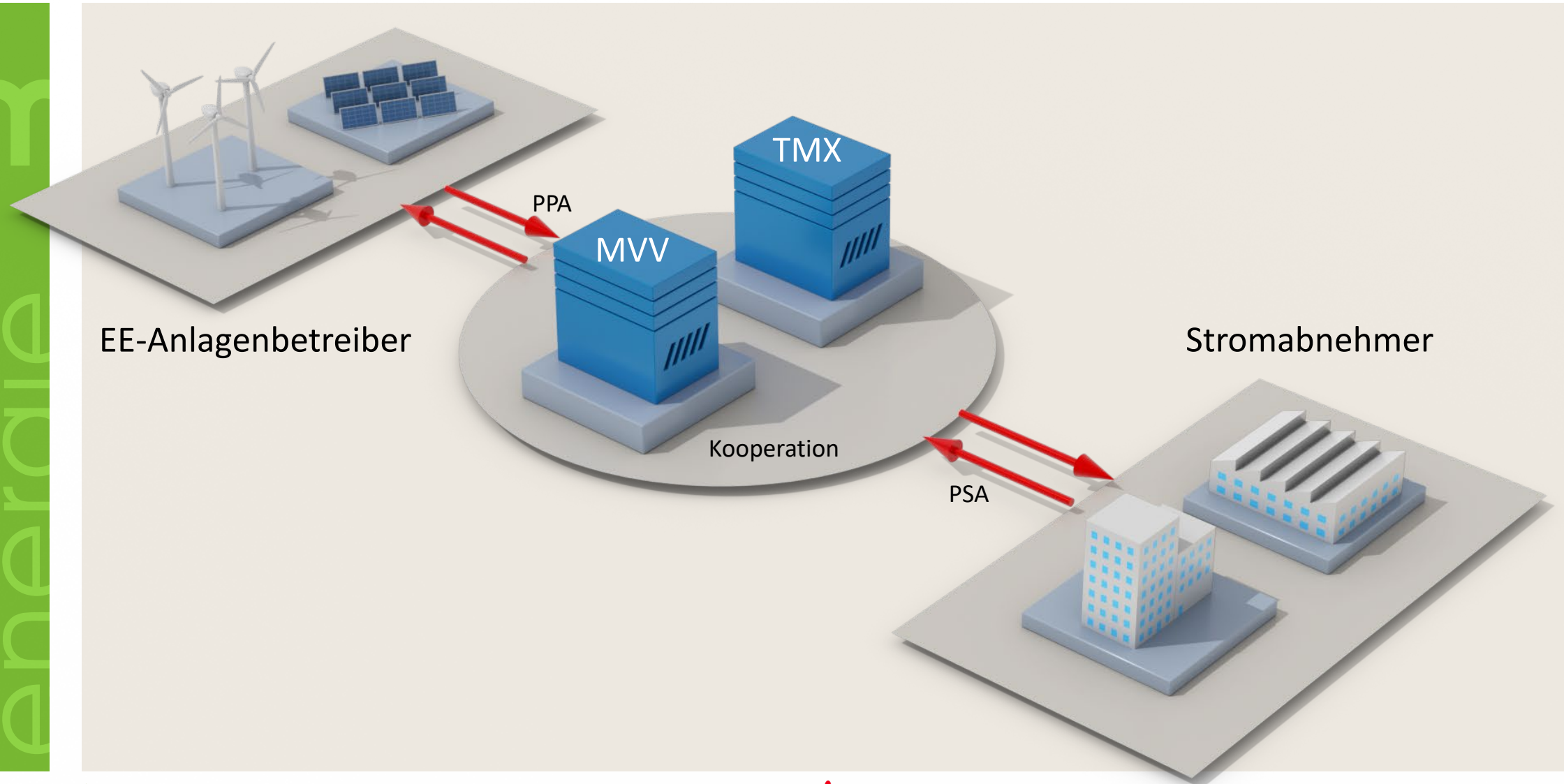
Unsere nichtfinanziellen Kennzahlen Geschäftsjahr 2021







Das Konzept von TMXenergie



- ❖ Sammlung von Interessenten auf Erzeuger- und auf Abnehmerseite
- ❖ Analysen der Lastgänge von Erzeugern und Abnehmern
- ❖ Bonitätsanalysen
- ❖ Ggf. Pooling von Angebot und/oder Nachfrage
- ❖ Vertragsverhandlungen PPA und PSA
- ❖ Ggf. Hedging
- ❖ Bilanzkreismanagement
- ❖ Vermarktung von CO2 Zertifikaten
- ❖ Lieferung von Reststrommengen
- ❖ Matching von Lastgängen, Volumina, Laufzeiten

- ❖ Matching
- ❖ Umgang mit bonitätsschwachen Stromabnehmern
- ❖ Sicherung der Bankability
- ❖ Hohe Volatilität im Strommarkt



Alexander Gerdes
Gesellschafter / Vertriebsleiter TMX Energie GmbH

Telefon: +49 511 474048-36

E-Mail: age@tmx-energie.de

Website: www.tmx-energie.de



Stefan Sewckow
Geschäftsführer MVV Trading GmbH

Telefon: +49 621 290 2526

E-Mail: stefan.sewckow@mvv.de

Website: www.mvv.de