

15.12.2022

Ökostromversorgung in Unternehmen neu gedacht

WIRSOL Roof Solutions hat eine „virtuelle Stromkaufvereinbarung“ (vPPA) für Gewerbe und Industrie entwickelt

Waghäusel. Die Anforderungen für Industrie- und Gewerbekunden bei der Energieversorgung steigen stetig. Explodierende Energiepreise bereiten den Unternehmen ebenso Sorgen, wie der stetig steigende Druck zur CO₂-Reduktion. Wirsol Roof Solutions hat daher, anhand eines konkreten Projekts das Modell des virtuellen Power Purchase Agreement (vPPA) entwickelt. Mit dieser „Stromkaufvereinbarung“ lässt sich für Unternehmen der Strom aus gewerblichen Photovoltaikanlagen standortübergreifend zur Absicherung von Energiepreisisiken nutzen.

Eine standortübergreifende Nutzung von Überschussmengen aus Photovoltaikanlagen zur Absicherung von Energiepreisen erfordert bisher die klassische energiewirtschaftliche Lösung eine, komplexe Vertrags- und Lieferkette. Dieser physische PPA ermöglicht einen Ausgleich über Standorte hinweg. Für diese Vorgehensweise gibt es etablierte Prozesse für die Anrechnung von Herkunftsnachweisen. Grundsätzlich ist so auch ein Ausgleich mit nicht verbundenen Unternehmen möglich. Diese klassische Möglichkeit hat aber auch deutliche Nachteile. Die Vertragskonstruktion ist komplex und Direktvermarkter und Energieversorger sollten identisch sein. Außerdem gibt es für den Standort des Verbrauchers keine freie Lieferantenwahl und die Gesamtkalkulation seiner Strombelieferung ist intransparent.

Das nun von Wirsol Roof Solutions entwickelte Modell des virtuellen PPA erlaubt die Energiepreisabsicherung ohne Intermediäre und ohne energiewirtschaftlichen Sonderaufwand. Dabei erfolgt ein finanzieller Ausgleich zwischen dem Produzenten und dem Verbraucher ganz ohne physische Lieferkette.

In anderen Ländern, beispielsweise in den USA, sind vPPA bereits üblich. Da vPPA zwischen nicht verbundenen Unternehmen der Finanzmarktregulierung unterliegen, wurden sie in Deutschland bisher nicht in der Breite wahrgenommen. Hinzu kommt, dass virtuelle PPA nicht im Interesse von Energieversorgungsunternehmen sind. Sie werden daher von ihnen nicht als

Lösung verfolgt. Für verbundene Unternehmen hat Wirsol Roof Solutions gemeinsam mit der Beratung 3EPunkt und der Kanzlei CMS ein solides Geschäfts- und Vertragsmodell auch für Deutschland entwickelt.

Einfache Abwicklung über Direktvermarktung und Ausgleichszahlung

„Unser virtueller PPA ist für verbundene Unternehmen unkompliziert umzusetzen. Die energiewirtschaftliche Abwicklung und die Abwicklung des Differenzvertrages sind bei dieser Vorgehensweise sehr einfach“, erläutert Johannes Groß, Geschäftsführer von Wirsol Roof Solutions.

Im virtuellen PPA wird zunächst vom Produzenten, also der Betreibergesellschaft der Photovoltaikanlage am Produktionsstandort, ein Standardvertrag mit einem Direktvermarkter abgeschlossen. Der Direktvermarkter zahlt den realisierten Marktpreis für den Solarstrom abzüglich einer kleinen Dienstleistungspauschale. Die Direktvermarktung erfolgt zu variablen Spotmarktpreisen. Der Verbraucher schließt klassisch einen Standardstromliefervertrag mit einem Energielieferanten ab.

Dabei erfolgt ein Ausgleich über die Wertdifferenz und somit die Verteilung von Chance und Risiko aus dem Marktwert des Photovoltaikstroms. Je nach Marktpreis erhält der Betreiber oder der Verbraucher die Preisdifferenz zum Marktwert. Geregelt wird dies in einem Differenzvertrag, dem virtuellen PPA, zwischen Betreiber und Verbraucher. Hierfür stellt Wirsol Roof Solutions ein Paket aus Musterverträgen und energiewirtschaftlicher Beratung durch 3EPunkt bereit.

“In der aktuellen Krise sind virtuelle PPA für viele Unternehmen eine schnelle und unkomplizierte Lösung zur standortübergreifenden Energiepreisabsicherung. Dass Wirsol Roof Solutions dieses Modell nun für den breiten Einsatz auch in Deutschland umgesetzt hat, ist eine wichtige Innovation“, erklärt Tim Meyer, Inhaber des Beratungsunternehmens 3EPunkt.

„Wir erreichen mit dem von uns entwickelten Modell völlig neue Dimensionen der Wirtschaftlichkeit von großen Photovoltaikdachanlagen für Industrie- und Gewerbebetriebe“, erläutert Johannes Groß.

Interessant ist der vPPA vor allem für Branchen, in denen auch Liegenschaften mit großen Dächern und wenig elektrischer Last vorkommen. Dies ist bei der Logistikbranche der Fall.

Außerdem geht es dabei immer um den standortübergreifenden Risikoausgleich zwischen Photovoltaikanlage und Strombezug. Daher hat Wirsol Roof Solutions sein Modell des vPPA in Partnerschaft mit pfenning logistics auf Basis der Photovoltaikanlage in Monsheim entwickelt.

Pressekontakt: Jürgen Scheurer | Diskurs Communication | Tel.: 07254 / 951225 | presse@wrs.eco | www.wrs.eco

Über WIRSOL Roof Solutions

Die WIRSOL Aufdach GmbH bietet unter der Marke WIRSOL Roof Solutions gewerbliche und private Aufdachanlagen sowie modernen Dienstleistungen rund um den Betrieb dieser Anlagen und der mit ihnen verbundenen Immobilien an. Dazu gehören vor allem auch Leistungen wie das Mieterstrommodell, intelligente Speicherlösungen, aber auch Direktvermarktung sowie Reststrom- und Cloudlösungen.