



juwi

WINDWÄRTS

Erneuerbare Energien in der MVV Gruppe



Grünstrom erfolgreich vermarkten: Chancen und Möglichkeiten für Betreiber

Colin Wulff und Martin Leuchtenberg, 11.11.2021

MVV – Ihr Partner für die Energiewende

Intelligente Lösungen für unsere Kunden



Energiewende



Energieeffizienz



Elektrifizierung



Digitalisierung



Gemeinsam mit unseren Kunden wollen wir die Energiewende unterstützen



Breites Leistungsspektrum



Alle Kundengruppen



Perfekt geeignete Energielösungen

Ziel der MVV Gruppe

Klimaneutralität



Vermarktung

Ein Partner mit langjähriger Erfahrung

Aktivitäten in der dezentralen Vermarktung

Konventionelle Überschuss- Vermarktung					Überschuss- vermarktung 1.200 GWh
	EEG-DV Biomasse	EEG-DV Windenergie	EEG-DV Sonnenenergie		EEG-DV 4.300 MW
	Minuten- Reserveleistung			Sekundär- Regelleistung	Regeleistung 1.000 MW
seit 2004	seit 2007	seit 2011	seit 2012	seit 2014	Heutiges Portfolio

Direktvermarktung

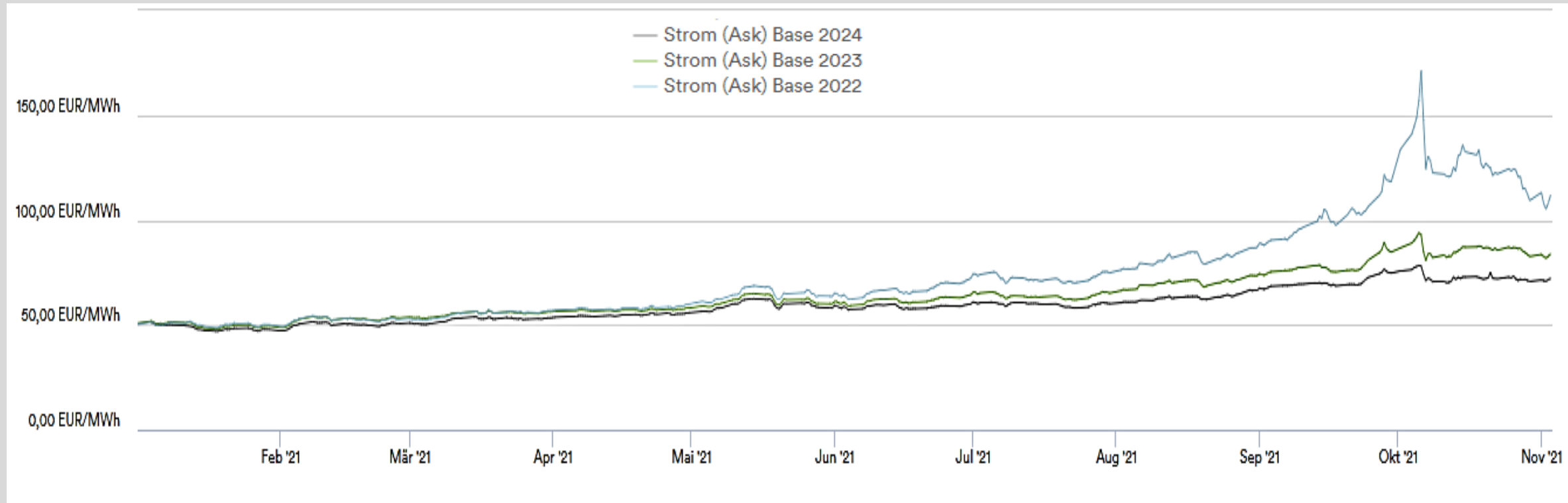
Mit MVV als Partner

- Einer der führenden Marktteilnehmer in der Direktvermarktung Strom
- Vielseitige Kenntnisse sowohl in der Wind- als auch PV-Branche
- Individuelle Vertragsgestaltung
 - Zahlungsmodell wählbar: 1-Strommodell oder 2-Strommodell
 - REMIT-Meldungen werden kostenfrei von MVV übernommen
 - ReDispatch 2.0 ist in der Dienstleistung der Vermarktung enthalten
 - Keine Meldepflichten des Anlagenbetreibers bei Stillständen
- Unsere Verträge werden von allen namhaften deutschen Großbanken akzeptiert



Wie lassen sich die aktuell hohen Preise nutzen?

Aktuelle Preisentwicklung Strom



Erlösoptimierung bei hohen Marktpreisen

DV-Switch in der Direktvermarktung

Anlagenbetreiber von EEG-geförderten Wind- und Solarprojekten erhalten eine ergänzende Fixpreisregelung zur Partizipation am aktuell sehr hohen Strompreisniveau am Großhandelsmarkt.

Die durch das EEG abgesicherte Vergütung im Rahmen des Marktprämienmodell bleibt erhalten, da ein Wechsel der Vermarktungsform nicht erforderlich ist.

Das Modell beinhaltet hohe Zusatzerlöse für beide Vertragsparteien: MVV und Anlagenbetreiber profitieren!



Eckpunkte zur optimierten Vermarktung

DV-Switch in der Direktvermarktung

- Die EE-Anlage bleibt in der geförderten DV
- Der Kunde erhält den anzulegenden Wert (AW) sowie einen garantierten Bonus in Form des MVV-Servieentgelts für ein bis maximal 3 Jahre
- Der Bonus wird jahresspezifisch vereinbart
- In Monaten, in denen der technologiespezifische Monatsmarktwert (MW) höher ist als der AW, wird nur der AW zuzüglich des vereinbarten Bonus ausgezahlt
- Die Marktprämie (MP) wird weiterhin vom Netzbetreiber gezahlt
- *Exkurs:*
 - $AW = MW + MP$

Post EEG – Weiterbetrieb

Das Ende der EEG – Förderung eröffnet mit der MVV als Vermarkter attraktive Möglichkeiten.

- Als erfahrener Partner in der Direktvermarktung haben wir auch nach Auslaufen der Förderung attraktive Anschlusslösungen entwickelt, ohne die die Ziele der Bundesregierung für die erneuerbaren Energien gefährdet sind. Denn schon 2021 fallen 4.000 MW aus der EEG-Förderung, bis 2025 sogar 16.000 MW.
- In einer umfassenden Erstprüfung Ihrer Windenergieanlage werden alle Kosten und Erlöse bewertet. Auf dieser Grundlage erstellt Windwärts vor Ort ein umfangreiches technisches Gutachten der Anlage. Aus den gesammelten Daten entwickeln wir mit Ihnen ein passendes Konzept zur Vermarktung – ohne EEG Förderung.



Post EEG – Weiterbetrieb

Produktvarianten



Corporate PPA

Differenzierung neue Anlagen vs. Post-EEG-Anlagen



Stromlieferungen aus neuen Anlagen

- Überwiegend größere PV-Anlagen interessant
- Aufbau und Betrieb von PV-Anlagen außerhalb der EEG-Förderung
- Längere Vorlaufzeiten erforderlich (Planung, Genehmigung, Realisierung)
- Vertragslaufzeiten >5 Jahre oder 10 Jahre
- Umfangreiche Bonitätsprüfung



Stromlieferungen aus Post-EEG-Anlagen

- Überwiegend Windparks
- Vereinzelt auch größere Parks bereits verfügbar
- Interessante Erzeugungsstruktur
- Weiterbetrieb ist bei 80 % der Windparks möglich
- Kurze Vertragslaufzeiten 1 - 3 Jahre möglich

Entscheidung abhängig von der gewählten Nachhaltigkeitsstrategie

Biomasse-Direktvermarktung

- Als Betreiber mehrerer Biomassekraftwerke in Deutschland ist die MVV genauestens mit der erforderlichen Technik vertraut.
- Biomassekraftwerke können nicht nur für die Direktvermarktung im Rahmen des Marktprämienmodells geeignet sein. Sie können auch wertschöpfend am Regelenergiemarkt eingesetzt werden.
- Die Aufrüstung Ihrer Anlage zur Fernsteuerbarkeit und
- Befähigung zur Teilnahme an den Reservemärkten funktioniert
- mit unserer Unterstützung einfach und unkompliziert.

Unsere Vorteile für Ihre Biomasseanlage

- MVV ist selbst Betreiber mehrerer Biomassekraftwerke
- Einfache Prozesse durch eine Abrechnung
- Schlankes Vertragsmodell
- Unterstützung bei der Aufrüstung Ihrer Anlage
- Bewirtschaftung auch der Reservemärkte



Strombelieferung

für Ihre Erzeugungsanlage



Alles aus einer Hand.

Neben der Vermarktung Ihrer Erzeugungsmengen übernehmen wir auch die Stromversorgung Ihrer Anlage. Vorteil: Ein Ansprechpartner für alle Fragen rund um Ihre Energie.

Minimaler Aufwand.

Sparen Sie sich doppelten Aufwand und profitieren Sie von den Vorteilen der Kombination aus Vermarktung und Stromlieferung durch MVV Energie.

Günstige Stromversorgung.

Wir sichern Ihnen eine günstige Stromversorgung, um die Kosten für Sie so gering wie möglich zu halten.



juwi

WINDWÄRTS

Erneuerbare Energien in der MVV Gruppe

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

**Bei Fragen oder Anregungen melden Sie sich
gerne telefonisch oder schreiben Sie uns eine
E-Mail:**

**Colin Wulff
Martin Leuchtenberg**

MVV Trading
Luisenring 49
68159 Mannheim

E-Mail: Colin.Wulff@MVV.de
Martin.Leuchtenberg@MVV.de

