

Hohe Energiekosten – so kann sich der Mittelstand schützen

Düsseldorf, 26. September 2024 – Hohe und schwankende Energiepreise sind für Unternehmen in Deutschland ein wachsendes Problem. Ein probates Mittel dagegen sind langfristige Lieferverträge mit den Stromproduzenten, sogenannte Power Purchase Agreements (PPAs). Längst sind solche Vereinbarungen kein Privileg für Großkonzerne mehr. „Auch für kleine und mittlere Unternehmen gibt es inzwischen die passenden Lösungen“, sagt Markus W. Voigt, CEO der aream Group.

Die hohen Energiekosten sind eines der zentralen Probleme des Standortes Deutschland. Insbesondere die staatlichen Abgaben verteuern Energie, sie übersteigen den reinen Strompreis deutlich. „Der Strompreis selbst ist eine Komponente, die sich gut managen lässt“, sagt Voigt. Zum Beispiel durch langfristige Stromlieferverträge zwischen Produzenten und Abnehmern. Solche PPAs bieten den beteiligten Parteien Sicherheit und Planbarkeit in Bezug auf Preise, Mengen und andere Faktoren.

Seit ihrem Start in Deutschland im Jahr 2019 sind PPAs immer beliebter geworden, auch was die Belieferung mit Strom aus erneuerbaren Quellen angeht. Doch gerade kleine und mittlere Unternehmen (KMU) zögern häufig noch. „PPAs werden oft mit großen Unternehmen wie Microsoft und Google assoziiert“, erklärt Voigt. Viele KMU gingen davon aus, dass sie für PPAs aufgrund ihres Energieverbrauchs oder ihrer Bonität nicht geeignet seien. „Dabei gibt es mittlerweile verschiedene Modelle, die es auch KMU ermöglichen, von maßgeschneiderten Stromlieferverträgen zu profitieren.“

Schließlich sind die Konditionen der PPAs flexibel. Optionen reichen von kurzen Laufzeiten von etwa 24 Monaten bis hin zu langfristigen Vereinbarungen von mehr als zehn Jahren. Dabei können KMU entweder direkt mit Energieproduzenten verhandeln oder über spezialisierte Plattformen, die verschiedene Bedürfnisse bedienen. Die wachsende Vielfalt an Anbietern und Geschäftsmodellen unterstützt die Dezentralisierung und gibt den Unternehmen mehr Kontrolle über ihre Energieversorgung.

Mit dem passenden Modell sichern sie sich gegen zukünftige Preisschwankungen ab und machen ihre Energiekosten langfristig planbar. Darüber hinaus reduzieren sie mithilfe maßgeschneiderter PPAs ihre Abhängigkeit von großen Energielieferanten und erhalten Zugang zu nachhaltigen Energiequellen. „Herkunftsnachweise für Grünstrom können miterworben werden“, so Voigt.

Allerdings entwickelt sich der Markt für Stromlieferverträge sehr dynamisch. Daher sei es wichtig, den passenden Partner zur richtigen Zeit zu finden. „Ein erfahrener Berater mit fundierten Marktkenntnissen und einem breiten Netzwerk kann den entscheidenden Mehrwert bieten, indem er aktuelle Chancen identifiziert“, sagt Voigt.

Über die aream Group

Die aream Group, 2005 gegründet, ist ein Investment- und Asset-Manager für institutionelle Investoren und Industriekunden mit Fokus auf nachhaltige Infrastruktur im Sektor Erneuerbare Energien. Mit den drei Bereichen Fund- und Asset-Management, Projektentwicklung und Operation Management deckt aream die gesamte Wertschöpfungskette für Erneuerbare-Energien-Investments ab. Mit mehr als 2,5 Milliarden Euro



Transaktionsvolumen gehört aream zu den führenden Asset-Managern in diesem Markt, mit dem eigenen Anlagenbestand wird grüner Strom für rund 40 Millionen Euro pro Jahr umgesetzt. Seit 2008 produziert aream mehr als vier Milliarden kWh grünen Strom. Im Rahmen der Wachstumsstrategie sollen in den nächsten Jahren mehrere Solar- und Windparks realisiert oder erworben werden. Allein durch die eigene Projektentwicklung verfügt aream derzeit über eine lange Entwicklungs-Pipeline mit großem Potenzial. Weitere Informationen: www.aream.de.

Kontakt

AREAM Group SE
Kaistraße 2
D-40221 Düsseldorf
Tel.: +49 (0)211 30 20 60 42
E-Mail: info@aream.de
Web: www.aream.de

Pressekontakt

news & numbers GmbH
Bodo Scheffels
Tel.: +49 (0)40 80 60 194 34
E-Mail: bodo.scheffels@news-and-numbers.de
Web: www.news-and-numbers.de