

**Ein guter Partner in der
Direktvermarktung.
Was bedeutet das?**



Wir sind einer der größten deutschen Anbieter in der Direktvermarktung von Erneuerbaren Anlagen.

Wir haben Erfahrung.
Und guten Service.

Bei uns haben Sie einen persönlichen Ansprechpartner. Das schätzen unsere Kunden laut unserer aktuellen Kundenzufriedenheitsbefragung besonders.

Am Markt seit

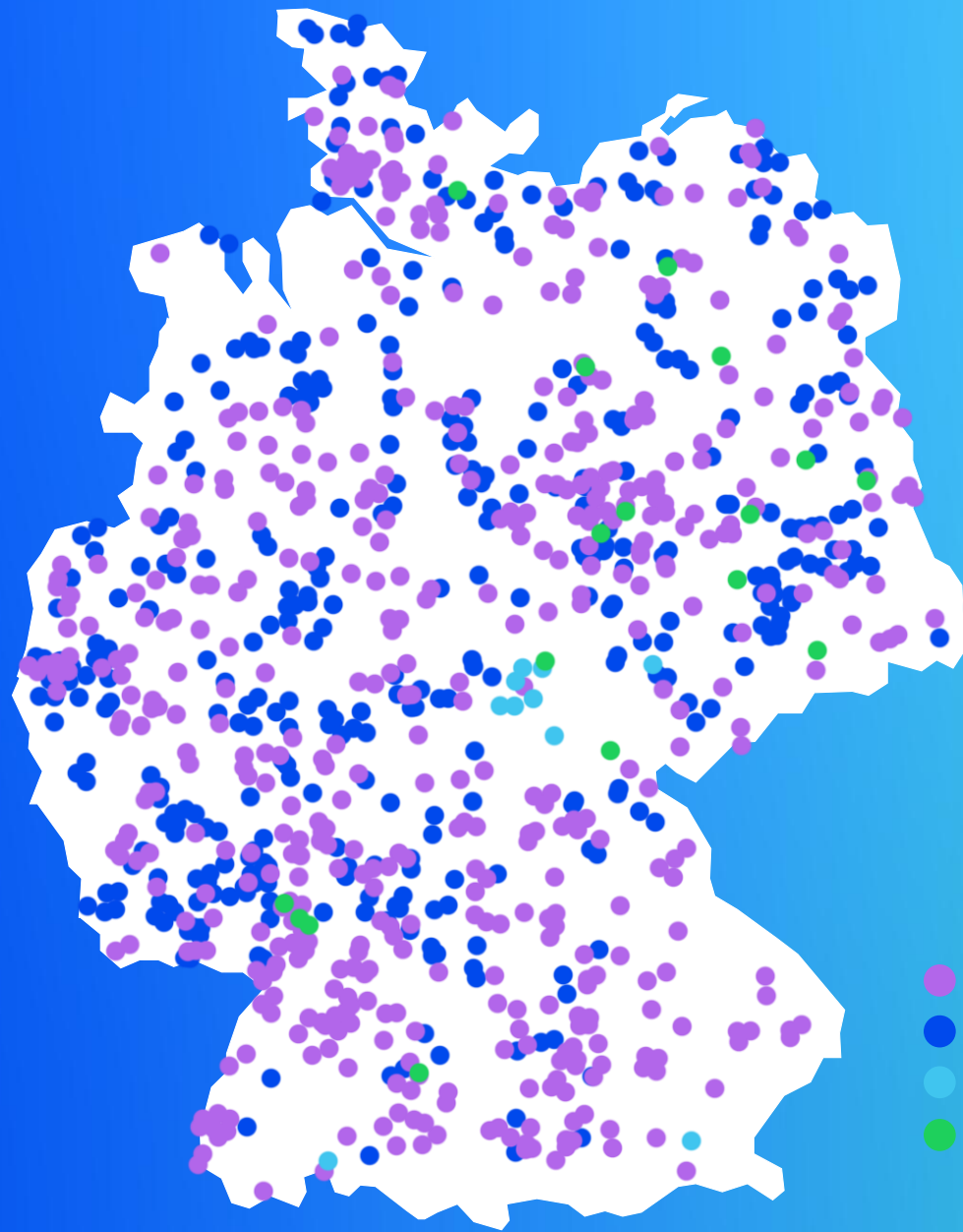
2008

2.800

Einheiten im Portfolio

**ausgezeichnete
Bonität**

von MVV Energie AG



- Solar
- Wind
- Wasser
- Biomasse

1.500

Parks

> 5.800

Megawatt

Vermarktung von jährlich

12 TWh

erneuerbaren Stroms



**Die größte Produkt-
abdeckung und ein
breites Leistungsspektrum.
Was bietet MVV Trading
konkret für Anlagenbetreiber?**

Unser Leistungsspektrum



Entgelt wählbar
fixes und dynamisches Modell



**Zwei-Strom- oder
Ein-Strom-Modell**



ReDispatch 2.0
Übernahme der Rollen Betreiber
der technischen Ressource und
Einsatzverantwortlicher



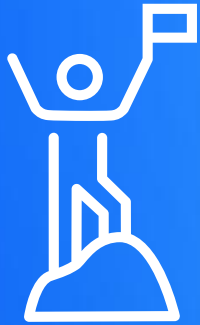
REMIT-Meldungen
werden kostenfrei für Sie übernommen



Online-Portal Energiecockpit
Lastgangdaten, Rechnungen und Marktdaten



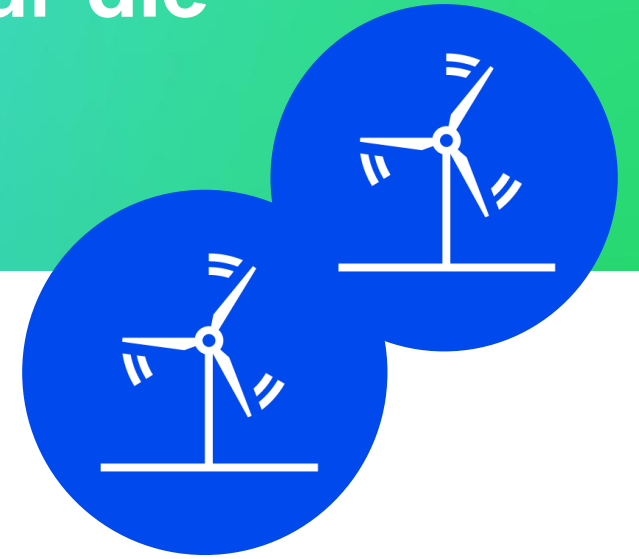
Reststromlieferung
Wir beraten Sie gerne zur Reststrombelieferung
Ihrer Anlagen



Vorausschauend handeln. Ziele erreichen.

Wir begleiten Sie aktiv bei der Weiterentwicklung Ihrer Parks. Dabei vereinbaren wir übergeordnete Kundenziele mit Erläsoptimierung.

Wir sind der erste deutsche Direktvermarkter mit präqualifizierten Windkraftanlagen für die Sekundärregelenergie (SRL).



Garantierte Zusatzerlöse
durch die Vorhaltung von SRL

Ohne Mehraufwand
Wir übernehmen die Präqualifizierung

Ermöglicht die Systemintegration
der Erneuerbaren

aktuell für Windparks ab einer
installierten Leistung von 10 MW
erste PV-Projekte in der Pilotphase

Als Betreiber von EEG-geförderten Wind- und Solaranlagen profitieren Sie von hohen Strompreisen des Großhandelsmarkts



Zusätzliche Erlöse

bei hohen Strompreisen am Markt

Nutzung hoher Marktpreise

bei gleichzeitigem Erhalt der EEG-Förderung

Switch zwischen

DV und Fixpreisregelung

je nach Marktlage

auch kurzfristig realisierbar

durch die Nutzung etablierter Standardprozesse

Wir gehören zu den wenigen Direktvermarktern in Deutschland, die eine Absicherung gegen negative Strompreise anbieten.



Absicherung gegen
negative Strompreise
mit monatlichem Zusatzbeitrag

Zuverlässig Marktprämie erhalten
auch in Zeiten negativer Spot-Marktpreise

ggf. auch für ältere Anlagen sinnvoll
mit Inbetriebnahme vor 2016 (Solarstutzengesetz)



Sicher planen. In unsicheren Zeiten.

Wir tragen das Risiko für negative Strompreise – damit Sie mit stabilen Erlösen besser planen können.



**Da ist noch mehr.
Was ist mit Anlagen,
die keine gesetzliche
Förderung erhalten?**

Zusätzliche Erlöse durch die flexible Kombination von geförderter und sonstiger DV EEG PPA



Attraktive Zusatzerlöse
oberhalb des anzulegenden Wertes

Planungssicherheit
mit einer Vertragslaufzeit von 5 Jahren

Flexibler Wechsel
zwischen EEG-Förderung
und PPA

Herkunftsnachweise
können genutzt werden

Individuelle Lösungen für Anlagen ohne EEG-Förderung für maximale Erlöse ohne wirtschaftliche Risiken. Post EEG



Wirtschaftliche Sicherheit

Repowering und Spot ohne größere wirtschaftliche Risiken für Anlagenbetreiber

Flexibler Wechsel

zwischen Spot- und Festpreis

Toleranz bei Ausfällen

keine direkten wirtschaftlichen Folgen im Festpreismodell

Keine verpflichtenden Vorgaben

weder Mengen- noch Leistungsvorhaltung im Spotmodell



Agil bleiben. Optimiert handeln.

Wir reagieren zuverlässig und kurzfristig, um die Vermarktung Ihrer Erneuerbaren zu optimieren – damit Sie die besten Konditionen erhalten.



**Interessiert?
Wir beraten Sie gerne!**





Sarah Jungbauer

Leiterin Green Solutions

Telefon: +49 (0)621-290-1364

Mobil: +49 (0)151-46130836

sarah.jungbauer@mvv.de

www.mvv.de

Warum genau jetzt in Batteriespeicher investieren?

1

Aktueller Sweet Spot: Sinkende Anlagen-Kosten treffen auf hohe Vermarktungserlöse

2

Begrenzter Netzzugang: Handelsmärkte bleiben vorerst lukrativ, frühe Marktteilnahme lohnt sich

3

Befreiung von Netzentgelten: heute investieren und Vorteil noch bis zum 4. August 2029 nutzen*

4

Strompreise bleiben volatil durch starken EE-Ausbau: Speicher profitieren von hoher Anzahl an Stunden mit extrem hohen und negativen Preisen

Für die Vermarktung von Batteriespeichern nutzen wir unser energiewirtschaftliches Gesamtverständnis



10 Jahre Erfahrung im algorithmisierten Intraday Trading

Kontinuierlich weiterentwickeltes algorithmisiertes Trading in resilienter und hochperformanter Umgebung



18 Jahre Erfahrung als Regelreserve-Vermarktung

In allen Regelzonen & -Arten Erfahrung und Sicherheit im Präqualifizierungsprozess



Analytische Qualität

Hohe Expertise in der Erlösmodellierung und Einsatzoptimierung komplexer Energiesysteme



Sicherheit & Erreichbarkeit

24/7 Trading Desk

Hohe IT- und Prozesssicherheit als Betreiber Kritischer Infrastruktur*



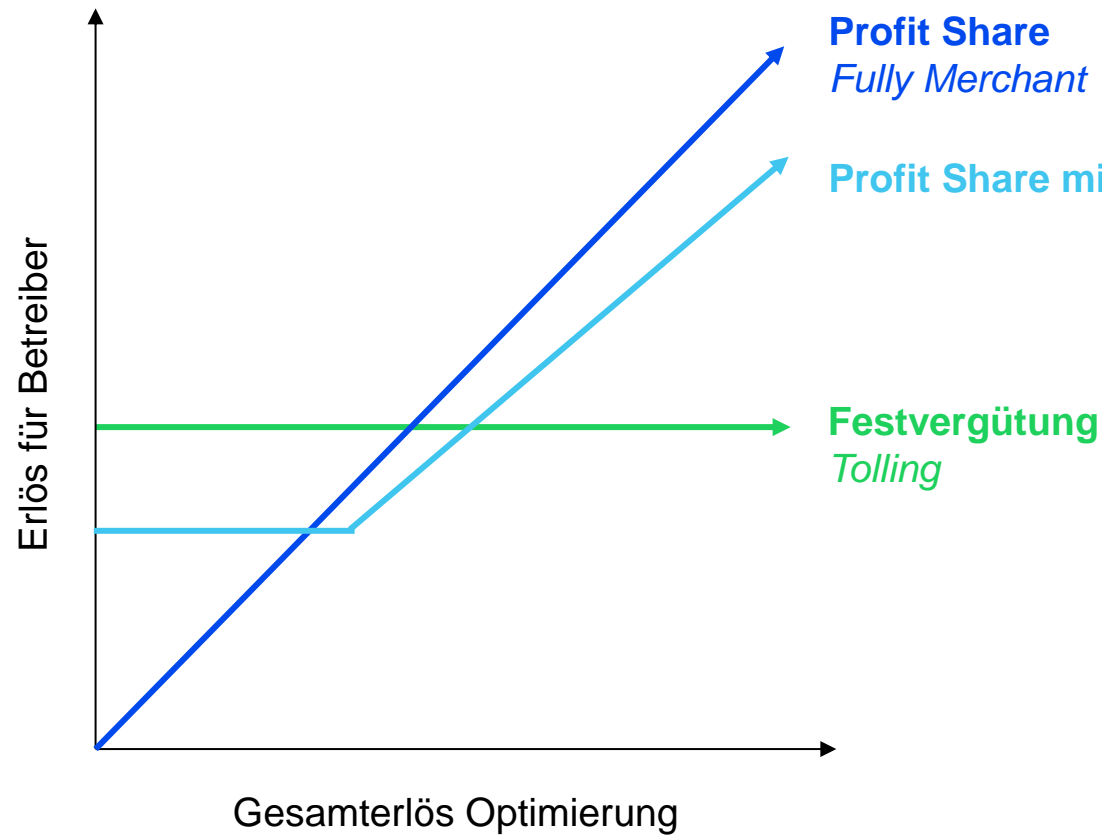
150 Jahre Erfahrung in Energiewirtschaft

Als Teil eines vollintegrierten Energiekonzerns haben wir ein umfassendes energiewirtschaftliches Gesamtverständnis

*KRITIS: Kritische Infrastrukturen; nach §8a BSI-G und betreibt ein Informationssicherheitsmanagementsystem (ISMS) nach ISO27001



Maßgeschneiderte Vergütungsmodelle für eine optimale Risikoverteilung



Erlösaufteilung nach festem Schlüssel

Analog Profit Share, jedoch mit Mindestvergütung für Betreiber

Feste Vergütung für Betreiber unabhängig vom Vermarktungserfolg



Post-EEG Spot in Festpreis

Option zur Umwandlung Spot in Festpreis durch VT

Ausgangslage:

- Kunde verfolgt Markt und entscheidet selbst, wann (/ob) er Spot in Festpreis umwandelt

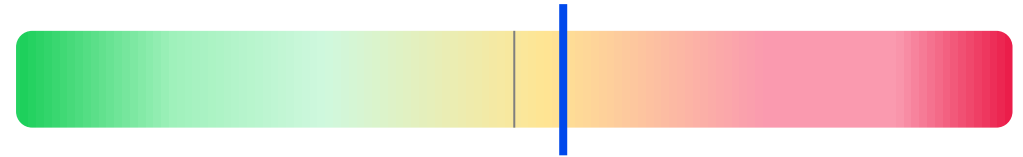
Beschreibung:

- VT wird vom Kunden das Recht eingeräumt, Spot bei einem vereinbarten Mindestpreis in Festpreis umzuwandeln
- Die hieraus entstehende Option kann weitervermarktet und selbst bewirtschaftet werden
- Kunde erhält hierfür im Spot-Vertrag einen Abschlag aufs Vermarktungsentgelt in Höhe der Optionsprämie

Anmerkungen

- *Option auf ganze Lieferjahre bzw. Rest des Lieferjahres beschränken oder auch auf kürzere Zeitabschnitte (z.B. Quartale)*
- *Produktvariante mit fest definiertem Zielpreis, der automatisch auslöst?*

Risiko bei VT



Vor- und Nachteile:

- + Automatische Umwandlung Spot in Festpreis bei entsprechendem Preisniveau
- + Attraktiveres Pricing für Post-EEG Spot
- + Portfolioaufbau als Enabler für PSA
- Beschränkte Liquidität des Optionsmarkts
- Mindesthandelsgrößen im Optionsmarkt
- Evtl. Freigaben für Optionshandel und -bewirtschaftung erforderlich

Korridor für Mengen-Cap

Ausgangslage:

- Einzelne Monate mit ungünstigen Preis-Mengen-Szenarien wirken sich stark negativ auf Portfoliowert aus

Beschreibung:

- Festlegung eines Erwartungswerts der monatlichen Erzeugungsmenge bei Vertragsabschluss
- Fixpreis wird nur innerhalb einer vereinbarten Mengengrenze (z.B. + 10%) abgeschlossen
- Mengen außerhalb des Caps werden als Spot vergütet (Strom, HKNs)

Risiko bei VT



Vor- und Nachteile:

- + geringere Risiken für sehr ungünstige Preis-Mengen-Konstellationen im Portfolio
- + Reduzierter Risikoabschlag
- Kunde hat ggf. kein Interesse, diese Risiken selbst zu tragen
- ggf. Fehlanreize für zu hohe Mengenprognose
- Erhöhter Abwicklungsaufwand

Strukturierte Vermarktung ohne Risikoübernahmen

Ausgangslage:

- Wir scheitern mit unseren Angeboten häufig an den Risikoabschlägen.

Beschreibung:

- Kunden können Standards und Fahrpläne als Fixmengen absichern
- Die Abweichung zwischen Einspeisung und abgesicherten Terminmengen werden auf Basis Spot berechnet
- MVV-Risiko ist beschränkt auf Kurzfristrisiken wie bei DV

Risiko bei VT



Vor- und Nachteile:

- + Geringes Risikoprofil
- + Niedrige Aufschläge
- + Portfolioaufbau als Enabler für PSA
- Geringeres Ertragspotential, da keine Risikoprämien realisieren können
- Vermutlich Derivatebilanzierung erforderlich