



Corporate PPA – för företag som vill bidra till 1,5 graders målet

Den 4 november 2016 trädde det globala klimatavtalet från Paris i kraft. Den globala uppvärmningen ska hållas under två grader, helst under 1,5 grader.

De senaste åren har en flera initiativ och samarbeten startats av företag och organisationer för att bidra till minskade utsläpp och ökad andel förnybar energi. En mängd stora företag gått samman i RE-100 initiativet och förbundit sig till att sikta mot 100% förnybar el. Här finner vi företag som IKEA, Adobe, AkzoNobel, Allianz och Astra Zenica– faktiskt över 200 företag! Dessa ställer krav på sitt eget bolag, men även i förlängningen på sina leverantörer.

RE 100

Vad gör då dessa bolag i praktiken för att uppnå sina mål?

Köpa ursprungsgarantier, investera själv eller ingå PPA?

Köpa ursprungsgarantier: En del köper ursprungsgarantier (Guarantees of Origin, eller GoO). Detta certifikat bevisar ursprunget på elen och är EU:s godkända certifikat för att garantera förnybar el. Det bidrar dock inte till NY förnybar el. Det uppfyller inte kraven på "additionalitet".

Investera själva: En del investerar i egna produktionsparker. Detta är dock ett stort steg när man måste vidare från solceller på eget tak till större skala. Helt plötsligt står företaget med konstruktionsrisker, operationella risker, stora motpartsrisker och krav på stort kapital.

Corporate PPA: En mellanväg, som alltfler väljer, är att ingå s.k. "corporate PPA-avtal" med en producent av förnybar elproduktion, i många fall från vindkraft. Här har vi bolag som Google, Norsk Hydro, Alcoa, Facebook och nu senast Boliden som alla har ingått PPA-avtal med nordiska vindkraftsparker. De har därmed bidragit till att dessa parker kan byggas. Additionalitetskriteriet har uppfyllts utan att investeringsrisker har tagits.

Men faktum är att många företag i Europa väljer att ingå PPA-avtal, inte bara för att uppnå hållbarhetsmål utan för att få ett lågt och stabilt elpris. Enligt Re-source's undersökning av 1200 företag i sex länder så uppgav 92% sänkta energikostnaden som främsta anledning.

Corporate PPA - en av åtgärderna i "1,5°C Business Playbook"



I Sverige har initiativet "The Exponential Roadmap, tagit fram rapporten "1,5°C Business Playbook" som beskriver strategier för företag att bidra till de globala klimatmålen. Här är en av föreslagna åtgärderna, för reduktion av egna utsläpp, att se över möjligheterna att ingå direkta elinköpsavtal med producent av förnybar el, alltså corporate PPA. Denna rapport stöds av bl.a. Hagainitiativet, WWF, Vinnova, Sitra, ICC och Fossilfritt Sverige samt av bolag som IKEA, Skanska, Eriksson och många fler.

Hur bidrar PPAs till additionalitet?

För att bygga en vindpark behövs mycket kapital; i många fall även lånefinansiering. Kostnaderna är höga medan kommande intäkter, när parker väl är i drift, är mycket osäkra. Det finns i grunden ingen garanti för vad parken kommer att få betalt för sin produkt, d.v.s. såld el. Detta gör riskpremien hög och lånevillkor sämre. Ofta är det till och med svårt att hitta banker villiga att ta denna risk. Det är här en PPA kommer in. Genom att få en garanterat intäkt (d.v.s. fast pris) på åtminstone en del av parkens framtida försäljning av el så kan återbetalning av lånet säkras.

Med en PPA plats vågar banker gå in, lånevillkoren blir bättre och kostnaden för att bygga parken sänks. Därmed kan slutligt investeringsbeslut tas. På så sätt bidrar ett PPA-avtal till nybyggnation av förnybar el. Det är additionalitet.

När man som företag handlar upp ett PPA-avtal är detta en viktig fråga att fundera på; hur viktig är additionalitet, och hur ska detta ställas mot när projekt kan tas i drift, säkerhet i att det blir av osv.

Vad är ett PPA-avtal och vilka varianter finns?

PPA står egentligen bara för Power Purchase Agreement. Det kan alltså innebära precis vad som helst så länge som det är ett avtal för elinköp. När vi talar corporate PPA menar vi dock normalt:

- Ett avtal direkt mellan elförbrukande företag och producent av förnybar el.
- Ett långsiktigt avtal, normalt 8-15 år
- Fast pris på åtminstone delar av producerad/inköpt el

Därefter är möjligheterna mycket stora. I europeiska organisationen Re-Source's introduktion till corporate PPA nämns 14 olika varianter...

I första hand behöver man som företag välja mellan en "Fysisk- eller Finansiell PPA", där den senare innefattar en faktisk reell (fysisk) överföring av el - i praktiken ofta genom ett s.k. fastkraftavtal mellan motparterna. En finansiell PPA behöver inte påverka elavtalen alls utan är endast en finansiell avräkning mellan motparterna helt separerat från elavtal och elöverföring. I Sverige är det absolut vanligast med fysiska PPA kontrakt.

Nästa viktiga fråga är om det ska vara s.k. "Base-load" eller "Pay-as-Produced". Detta avgör till stor del var en hel del av riskerna hamnar; d.v.s. vem tar risken om parken levererar mer eller mindre än det var tänkt och budgeterat för i avtalet.

Förutom ovanstående så förekommer otaliga varianter kring prisstruktur, gröna certifikat, hantering/klausuler kring om el inte produceras som förväntat (eller om köparens behov minskar), säkerheter, möjlighet till överlåtelse och så vidare. Det finns PPA:er inom samma elprisområde, mellan olika elprisområden, till och med mellan olika länder. Och så vidare och så vidare...

Base-load vs. Pay-as-Produced

Ett företag som funderar på att ingå ett PPA-avtal med en vindkraftsproducent (eller solkraft) måste alltså ta ställning till om det ska vara "Base-load" eller "Pay-as-produced (P-a-P)".

Base-load: I ett Base-load kontrakt har parterna förutbestämt en viss specifik volym (på årsbasis, månadsbasis osv.) som ska levereras till ett överenskommet pris. Producenten tar pris- och volymriskerna för om det produceras mer eller mindre.

Pay-as-produced: I ett P-a-P avtal har företaget/konsumenten istället åtagit sig att köpa ALL, eller en procentsats av, den el som produceras. Här går alltså en stor del av pris- och volymriskerna, om det produceras mer eller mindre, istället över på köparen. Än så länge har vi inte tagit del av några "Pay-as-consumed" avtal för företag (men det skulle vi tycka att det vore mycket intressant att ta fram).

Självfallet får valet här konsekvens på PPA-priset. Köpare erbjuds normalt ett bättre pris på ett P-a-P avtal än ett Base-load avtal. Oavsett alternativ så är det möjligt att lägga över sina risker på en tredje part, självfallet till en kostnad.

Hur ser utbudet ut?

Det byggs mycket vindkraft i Sverige (och Norge och Finland) i år och nästa år. Åren därefter är det mer osäkert men det finns ett flertal projekt på gång. Än så länge finns det alltså ett gott utbud av möjliga motparter till företag som letar efter vindkraftsparker för direktinköp av el och ursprungsgarantier. Vi på Bodecker Partners har nyligen startat upp ett register för vindparker som letar efter PPA-motpart och vi har redan över 1,4 TWh i totalvolym spritt över flera svenska elområden. De flesta av dessa beräknas tas i drift år 2021 - 2023. Vi räknar med att inom kort ha fördubblat utbudet.



Upphandling av val av PPA-motpart – hur går det till?

Denna process skiljer sig självfallet mycket åt mellan bolag. Jag beskriver här kort hur vår, Bodecker Partners, process ser ut när vi hjälper företag att hitta projekt och slutföra PPA-upphandling. I korthet följer det sex "U"-steg.

Aktivitet	Syfte
1 Utbildning, förankring, beslut	Beslut om syftet med PPA, grundkrav, få med ledning, styrelse samt berörda avdelningar
2 Utvärdering av behov och möjligheter.	T.ex. vad är bolaget beredd att ta för risker? Hur viktigt är additionalitet? Vad måste ingå? Övriga hänsynstaganden?

3	Utvärdering av modell	Identifiering och beslut av rätt PPA-variant och viktiga kriterier.
4	Upphandlingsunderlag	Framtagande av förfrågningsunderlag, term sheet, ev. avtalsmall (spec. om offentlig upphandl.) osv.
5	Upphandling	Hitta och välja ut lämpliga motparter och få ut upphandlingsunderlag. Svara på frågor osv.
6	Utvärdering, urval och avtal	Val av motpart utifrån urvalskriterier, önskemål och krav. Förhandling av avtalsutkast och slutligt beslut och påskrift.

Hela processen kan göras på några månader – till stor del beror det på beslutsprocessen hos företaget. När beslut väl är taget kan det gå fort, men förankring är viktigt och behöver ta sin tid.

Vad hjälper vi på Bodecker Partners till med?

Vår expertis inom den nordiska elmarknaden hör till Sveriges främsta och vi har ett stort nätverk av producenter, projektutvecklare och svenska och utländska investerare i svensk och norsk vindkraft. Vi har agerat rådgivare i flera PPA affärer – tidigare på producentens sida. Därför vet vi hur det fungerar; hur priser sätts och vilka fallgropar som finns. Vi har erfarenhet av förfrågningsunderlag, upphandlingar och avtal och vi har kontaktnätet för att hitta bästa möjliga motpart.

Vi hjälper våra kunder genom hela processen och har redan framtagna mallar/frågor för utvärdering av behov och modell, term-sheets för att säkerställa att alla aspekter och risker täcks samt mallar för upphandlingsdokument och avtal.

När det väl kommer till upphandling så har vi ett färdigt register med en mängd vindparker som är intresserade av att hitta en PPA-motpart. Med vår hjälp går det därmed fort att hitta lämpliga kandidater.

Vi är helt oberoende och har inga egna intressen i parkerna.



Vill ni veta mer om PPA:er, utbud av vindparker eller bolla om detta kan vara något för er?

Kontakta mig jättegärna så berättar jag mer! Skriv, ring eller ännu bättre - besök mig i vårt kontor i västra hamnen, mitt i Malmö (kanske dock inte just nu i Coronatider).

Mia Bodin, Bodecker Partners AB

mia@bodeckerpartners.com

073-808 1898