

MONT BLANC MASTERCLASS · 24. JUNI 2026 · HAMBURG

Grünstrom kaufen, aber richtig.

Was Einkauf und Nachhaltigkeit 2026 wirklich wissen müssen.

Jan Quecke · Otark GmbH

Patrick Bessero · getenergy GmbH

Agenda – 30 Minuten

1	Intro & Willkommen	Jan
2	Kurzvorstellung Otark & getenergy	Jan + Patrick
3	Der Markt heute. Grünstrombeschaffung neu gedacht	Jan + Patrick
4	So läuft digitale Ausschreibung heute – der Prozess in der Praxis	Jan
5	Case Study: L'Osteria: Grünstrom im Filialgeschäft	Patrick
6	Case Study: DATEV: Grünstrom für die IT	Jan
7	Ausklang & Q&A	Jan + Patrick

Wer spricht heute?

Patrick Bessero



Geschäftsführer · getenergy GmbH

Die Einkaufs-Seite: Energieeinkauf & Risikomanagement für Großverbraucher. Von Analyse bis Einkaufsentscheidung.

- 20+ Jahre Beschaffungsexpertise in Strom und Gas
- Lastgang- & Potenzialanalysen als Strategiebasis
- Risiko- & Portfolioberatung bis zur Entscheidung

Jan Quecke



CEO & Co-Founder · Otark GmbH

Die Angebots-Seite: Grünstrom digital ausschreiben – in Tagen statt Monaten.

- 20+ Jahre in der Energiewirtschaft
- Gründer der digitalen PPA-Plattform Otark
- Live seit 2025, 300+ Unternehmen

Zwei Seiten desselben Deals: Strategische Einkaufsberatung trifft digitale Ausschreibungs-Plattform

2026: Grünstrombeschaffung ist keine Projektaufgabe mehr.

Wer Grünstrombeschaffung als laufenden Prozess führt statt als Einmalprojekt, sichert bessere Preisfenster, schließt CSRD-Lücken und entlastet interne Teams.

01 Geopolitik & Innenpolitik

Krieg, Protektionismus und wechselnde Förderpolitik machen eigene Preisabsicherung zum klaren Vorteil.

02 CSRD macht Granularität zur Pflicht

CSRD und Scope-2 verlangen stundengenaue Nachweise. Eine klare Strategie heute macht das Reporting morgen zur Formsache.

03 PPA-Preise folgen Capture Rates

PPA-Preise folgen zunehmend Einspeisemengen und Marktpreisen. Wer früh abschließt, sichert bessere Konditionen.

04 Beschaffung ist heute lösbar

Digitale Plattformen und standardisierte Verträge senken den Aufwand drastisch. Was früher 9 Monate dauerte, geht heute in Wochen.

Das Problem heute: langsam, fragmentiert, intransparent

Steigender Nachhaltigkeitsdruck

Dekarbonisierung, transparentes Reporting und der Weg zu stundengenauem Matching.

Zertifikate reichen nicht mehr

Klassische Herkunftsnachweise sind zu grob und verlieren an Glaubwürdigkeit.

Zeit und Ressourcen fehlen

Kaum Kapazität, um Energieoptionen, Pfade und Compliance zu bewerten.

Marktvolatilität

Preise von negativ bis über 300 €/MWh und Geopolitik erschweren langfristige Entscheidungen.

PPA-Wert schwer vergleichbar

PPAs sind ohne klare Ökonomie und Daten schwer zu bewerten.

Aufwand und Komplexität

Recherche, Risikobewertung und Vertragsgestaltung kosten Zeit und Expertise.

Die Lösung: Digitalisierung und starke Netzwerke



Das gewinnen Sie

Schneller am Markt

Verbindliche Angebote von 180+ Sellern – in unter 24 Stunden.

Geringere Kosten

Die günstigste Beschaffungsstrategie für Ihr Lastprofil.

Weniger Risiko

Geprüfte Seller, volle Transparenz, vergleichbare Angebote.

So erreichen Sie das – mit drei digitalen Bausteinen auf einer Plattform:

PPA-Marktplatz

Langfristig & maßgeschneidert

Ausschreiben, vergleichen und abschließen – an einem Ort.

1-Click PPA

Standardisiert & kurzfristig

Sofort handelbar, ohne individuelle Strukturierung.

Green SPOT

Day-Ahead & Intraday, grün

Stundengenaue Restbeschaffung. Launch Q3/26.

So läuft digitale Ausschreibung heute.

01

Lastgang- analyse

Verbrauchsprofil als
Basis.
Kostenlos, in 48
Stunden

02

Aus- schreibung

Eine Anfrage erreicht
200+ geprüfte Seller.

03

Angebots- vergleich

Strukturiert, sauber
bewertet
und vorsortiert.

04

Term Sheet

Verhandlungsfertig
im Schnitt in unter 14
Tagen.

05

Ab- schluss

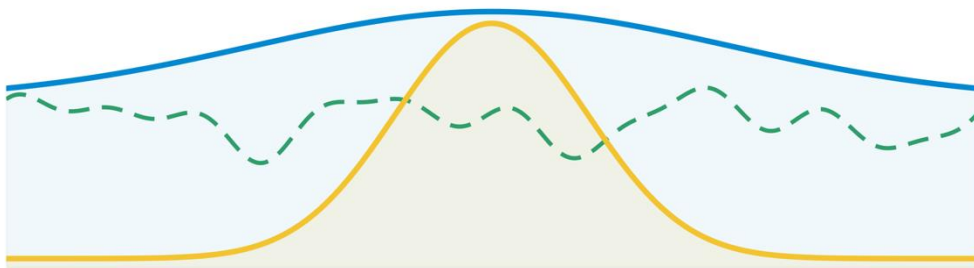
Der PPA Vertrag und
anschließende operative
Abwicklung



Gesamtaufwand für Einkäufer: unter 5 Stunden bis zu belastbaren Marktangeboten · Für den Käufer kostenlos

Energy Profile Analysis

— Verbrauch — Wind-PPA — Solar-PPA



78 %

Überdeckungsgrad

-15 %

Kostenreduktion

-40 %

CO₂-Reduktion

Unsere Analyse zeigt die individuelle Verbrauchsstruktur im Jahresverlauf und vergleicht sie mit PV- und Windprofilen – um Überdeckungsgrade, Kosteneinsparungen, CO₂-Reduktionen und Risiken transparent darzustellen. So lässt sich das passendste PPA-Modell identifizieren.

✓ Solar-PPA

✓ Wind-PPA

✓ Hybrid-Lösungen

Was Sie unbedingt brauchen: Ein echter Report-Output



26,4 % · 88.851 € · 1.477 t

Abdeckungsrate, Einsparung, CO₂-Reduktion

Die drei Kennzahlen nach der Lastganganalyse – konkret, nachvollziehbar, sofort entscheidungsreif.



Google · Microsoft · Deutsche Telekom

Die Großen sichern Grünstrom längst über PPAs

Google deckt seit 2017 100 % erneuerbar, die Telekom seit 2021 – Microsoft hat 40 GW unter Vertrag. Zunehmend über langfristige PPAs. Nicht ob, sondern wann.

Preissicherheit statt Marktrisiko

Capture Rate vs. gesicherter PPA-Preis

Was kostet der Spot heute – was hätte ein PPA gekostet? Die Differenz wächst mit sinkenden Capture Rates.

Auszug aus dem anonymisierten Lastgang-Analyse-Report (Demo-Daten).

Wir helfen auch Unternehmen mit mehreren hundert GWh Jahresbedarf – auf deren Wunsch anonym. Das ist unser Prinzip.

Case Study: L'Osteria → 200+ Lieferstellen, gelöst in < 10 Wochen



Warum L'Osteria für Großkonzerne relevant ist: Nicht das Volumen ist die Herausforderung – sondern 200+ dezentrale Lieferstellen, keine PPA-Erfahrung, null interne Ressourcen für einen klassischen Beschaffungsprozess.

AUSGANGSLAGE

- 200+ Lieferstellen deutschlandweit – dezentral, heterogen
- Keine PPA-Erfahrung, kein dediziertes Energieteam
- Hohe Preisvolatilität, fehlende Planungssicherheit
- Klassischer PPA-Prozess: 9–12 Monate, nicht umsetzbar

MIT OTARK & GETENERGY

- Lastganganalyse → 11 GWh Solar + 3,7 GWh Wind (35%)
- 8 qualifizierte Seller-Matches in 24 Stunden
- Sleeved PPA via ENTEGA: eine integrierte Lieferung
- Abschluss in unter 10 Wochen statt 6 Monaten

„Dank der Kombination aus der Analyse von getenergy, der Otark-Plattform und der Kompetenz von ENTEGA & Sunnic konnten wir trotz fehlender PPA-Erfahrung in Rekordzeit Planungssicherheit gewinnen.“

Stefan Höllen · Chief Supply Chain Officer, L'Osteria

Case Study: DATEV eG – Grünstrom für einen IT-Konzern



„Mit der Otark-Plattform haben wir innerhalb weniger Wochen qualifizierte PPA-Anbieter identifiziert und diese strukturiert vergleichen können. Besonders wichtig war für uns die hohe Transparenz und Vergleichbarkeit der Angebote sowie ein echter Wettbewerb zwischen den Anbietern – etwas, das im PPA-Markt sonst häufig fehlt. So entwickeln wir unsere Energiebeschaffung gezielt weiter und integrieren regionale erneuerbare Erzeugung langfristig in unsere Beschaffungsstrategie.“

Christine Ehrenberg

Energy Procurement Expert · DATEV eG

Projekthighlights

- Strukturierte Analyse von Energiebedarf & Lastprofil
- Matching mit qualifizierten **regionalen** Anbietern über Otark
- Angebote vergleichbar auf einheitlicher Basis
- PPA als ergänzende Säule der bisherigen Beschaffungsform
- Langfristige Preisstabilität & ESG-Ziele

Ergebnis: DATEV stärkt die langfristige, diversifizierte Energiebeschaffung durch einen Mixed PPA – digitale Prozesse machen die Grünstrombeschaffung einfach, nachvollziehbar und effizient. Der bestehende Vertrag ist Startpunkt einer langfristigen PPA-Beschaffungsstrategie.

NEU: 1-Click PPA – Warum Unternehmen es wählen



Ein vollständig verwaltetes PPA-Produkt – von der Ausführung bis zur Lieferung.

Perfekte Vergleichbarkeit

Jedes Angebot folgt exakt dem gleichen standardisierten Profil – direkt vergleichbar, kein Rätselraten.

Full-Service-Abwicklung

Otark übernimmt nach Abschluss alles: Bilanzkreis, Nominierungen, HKN-Management und -Transfer, regulatorische Meldungen.

Skalierbar ohne Zusatzaufwand

1 oder 100 PPAs – gleicher Aufwand. Kein operativer Overhead, Ihr Portfolio skaliert mühelos.

EFET-basierter Rahmenvertrag

An den EFET-Standard angelehnt, für 1-Click PPAs angepasst. Election Sheets erlauben Anpassungen im Standardrahmen.

Flexible Hedging-Strategien

Monatlich 1/12 des Jahresvolumens kaufen und das Preisrisiko minimieren – mit kurzfristigen Standardverträgen.

Sofortige Ausführung

Keine monatelangen Verhandlungen – vom Angebot zum signierten PPA in Minuten, vorverhandelt und standardisiert.

Zusätzlich: granulare stündliche HKNs für echtes 24/7-Carbon-Free-Matching · automatische REMIT-Meldungen an ACER.

Vielen Dank.

Die Einkaufsplattform für die günstigste
und sauberste Energie.

Kommen Sie an unseren Stand H08

Wir besprechen Ihren konkreten Fall – Lastganganalyse, PPA-Optionen, CSRD-Nachweis.

Jan Quecke

CEO & Co-Founder · Otark GmbH

jan@otark.com

www.otark.com

Patrick Bessero

Geschäftsführer · getenergy GmbH

info@get-energy.de

www.getenergy.de