



Direktvermarktung: Ein Beitrag zur Marktintegration?

Reinhard HAAS

Energy Economics Group, TU Wien

Wien, 17. November 2015

1. Einleitung

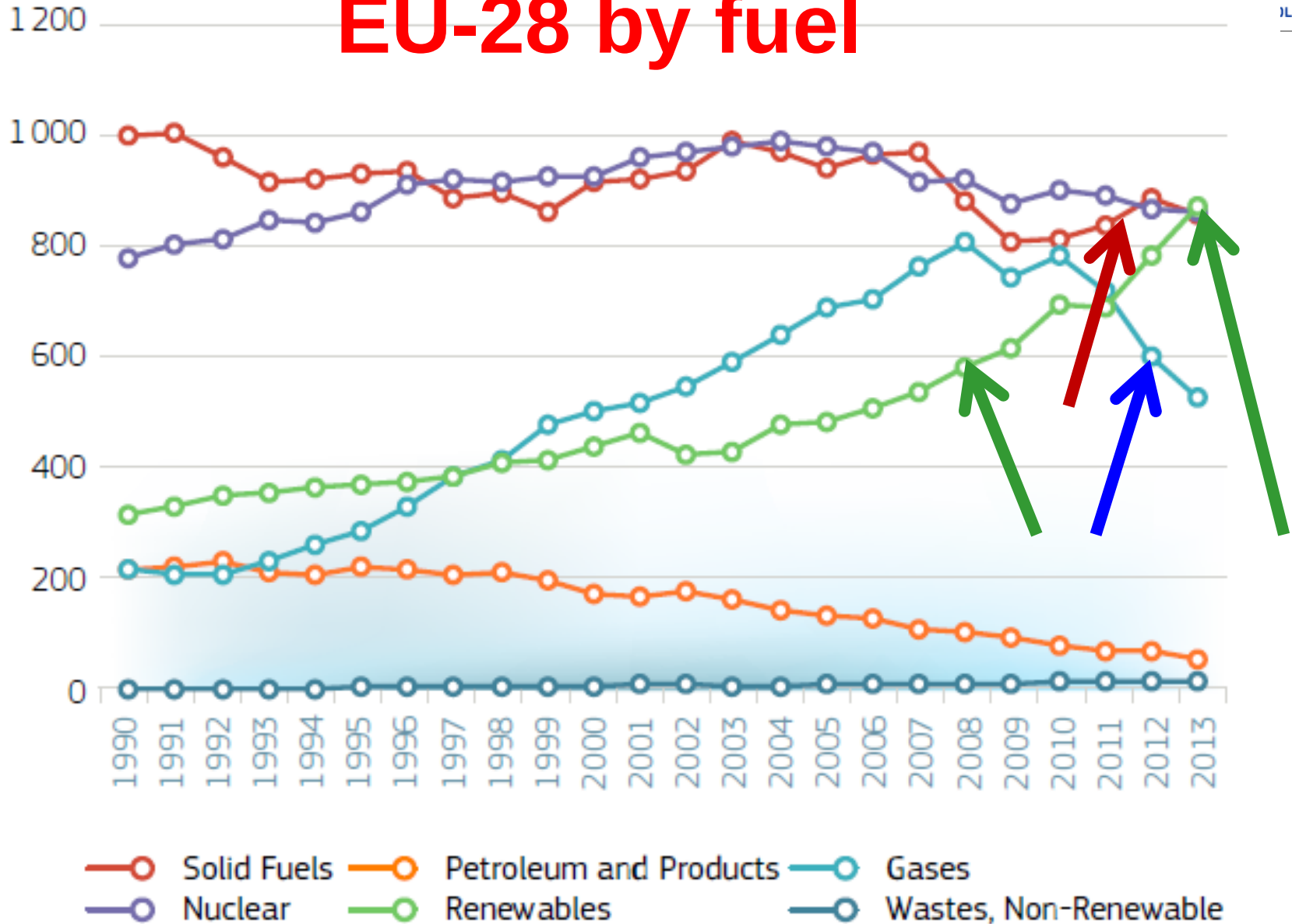
2. Einfluß variabler EET auf die Preisbildung

3. Wirtschaftliche Anreize

4. Neue Marktstrukturen

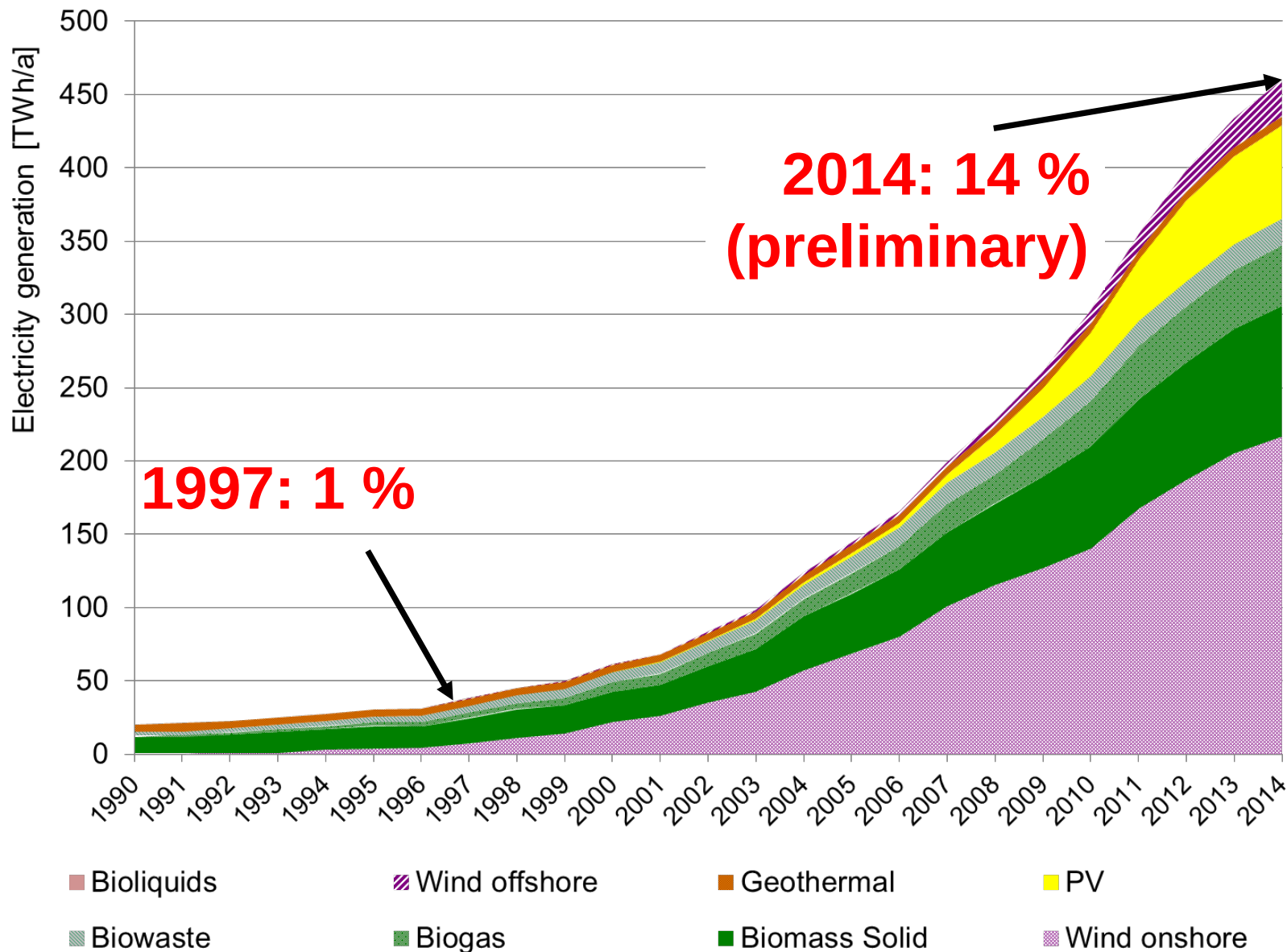
5. Schlussfolgerungen

Electricity generation EU-28 by fuel



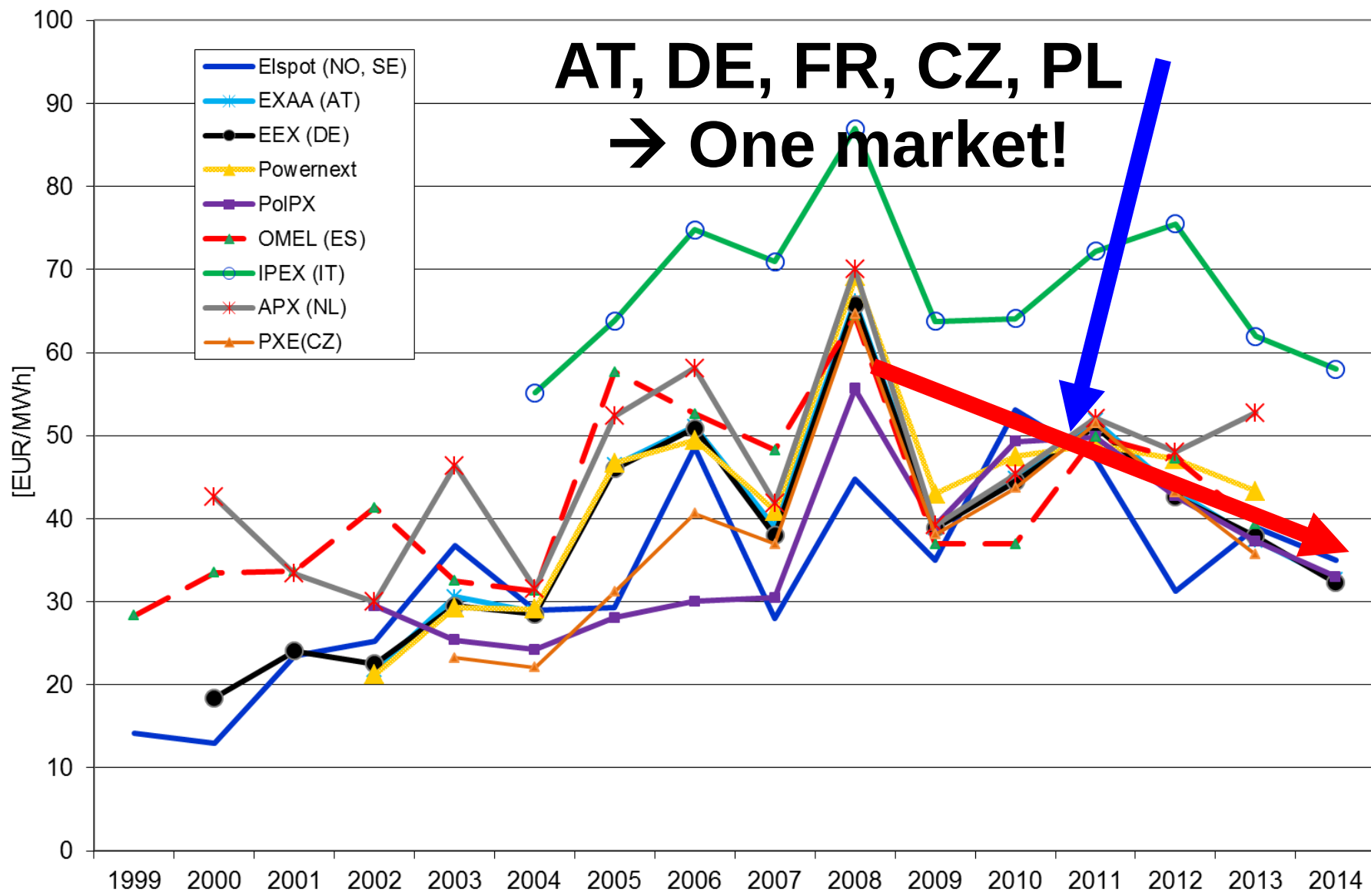
EU-28: Electricity generation from „new“ RES

Source: EUROSTAT, own estimations

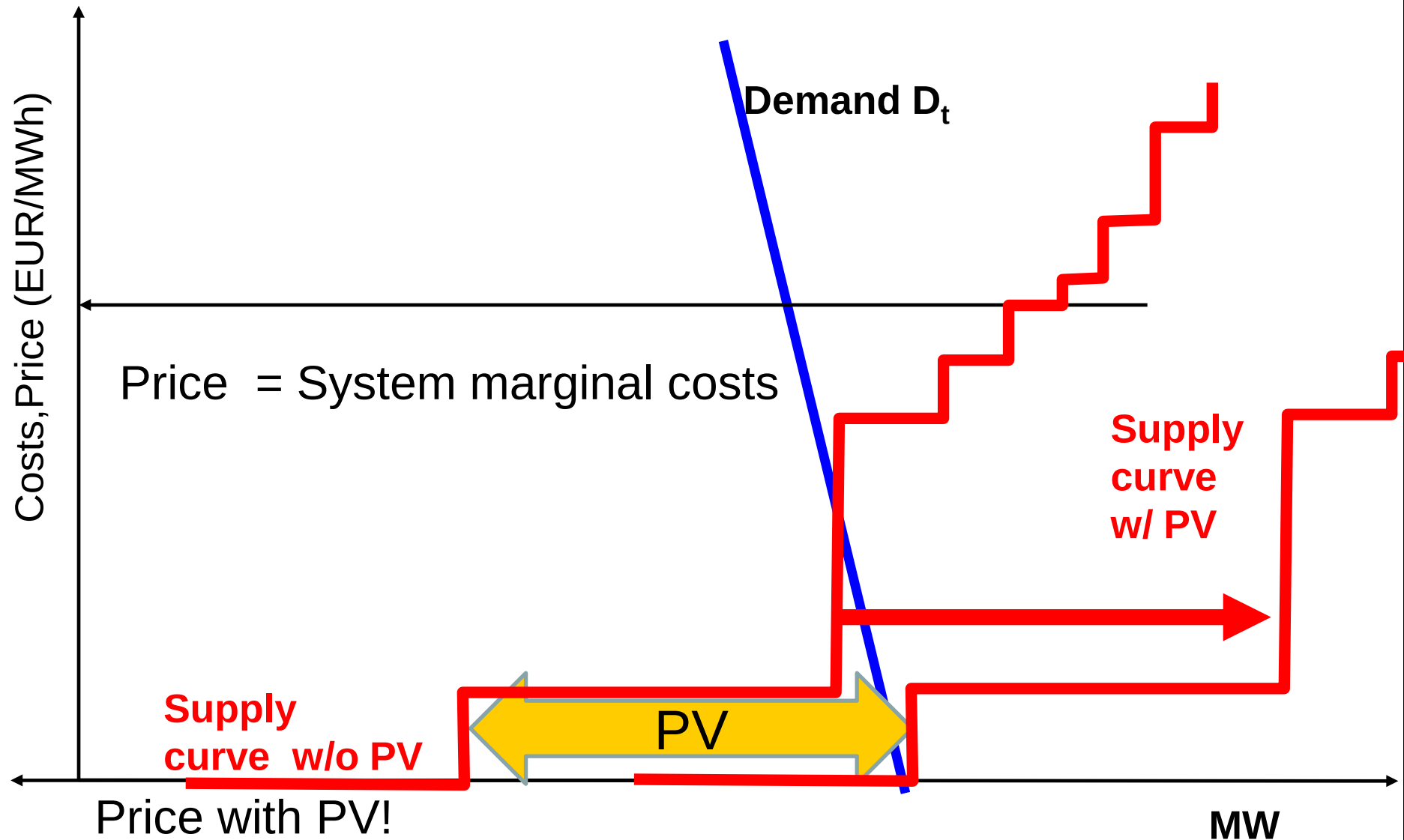


2 EINFLUß VARIABLER EET AUF DIE PREISBILDUNG

Entwicklung Day-ahead- Strompreise in Europa



PRICES WITHOUT AND WITH PV



RES Production

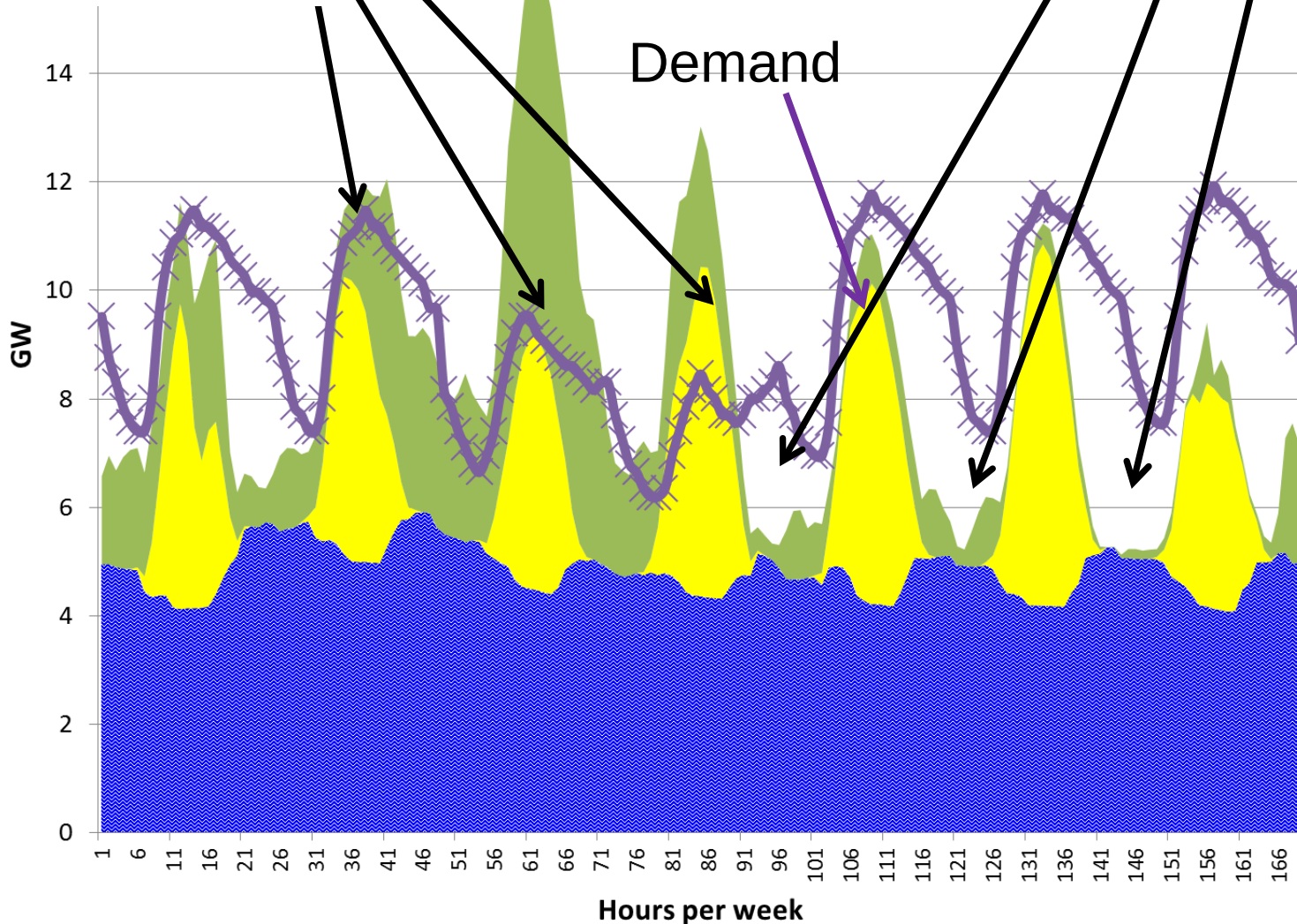
Run-of-river hydro PV Wind Load

> Demand

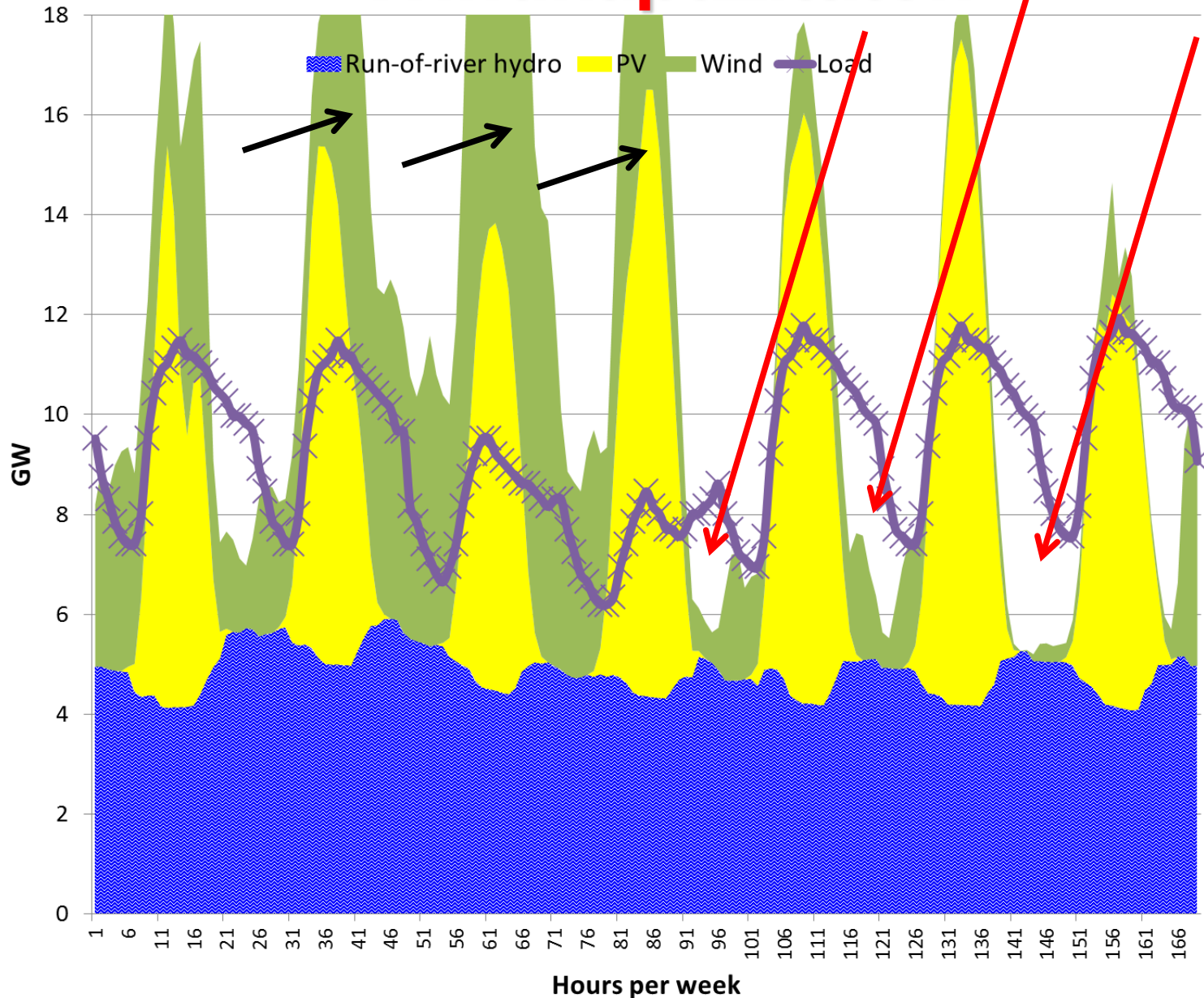
Demand

RES Production

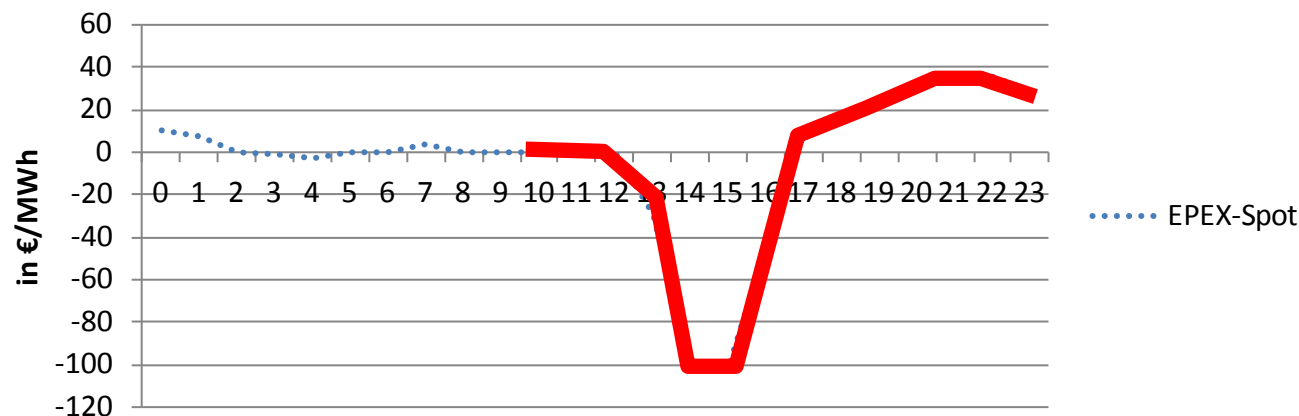
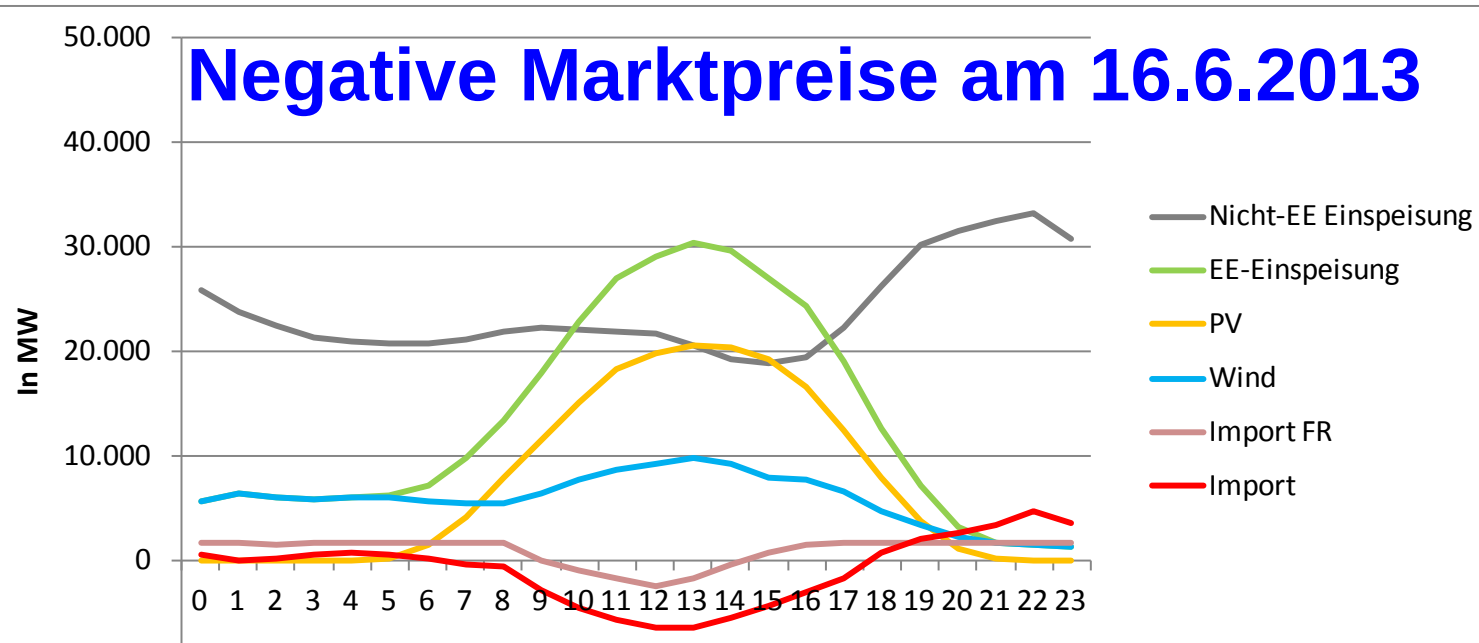
< Demand



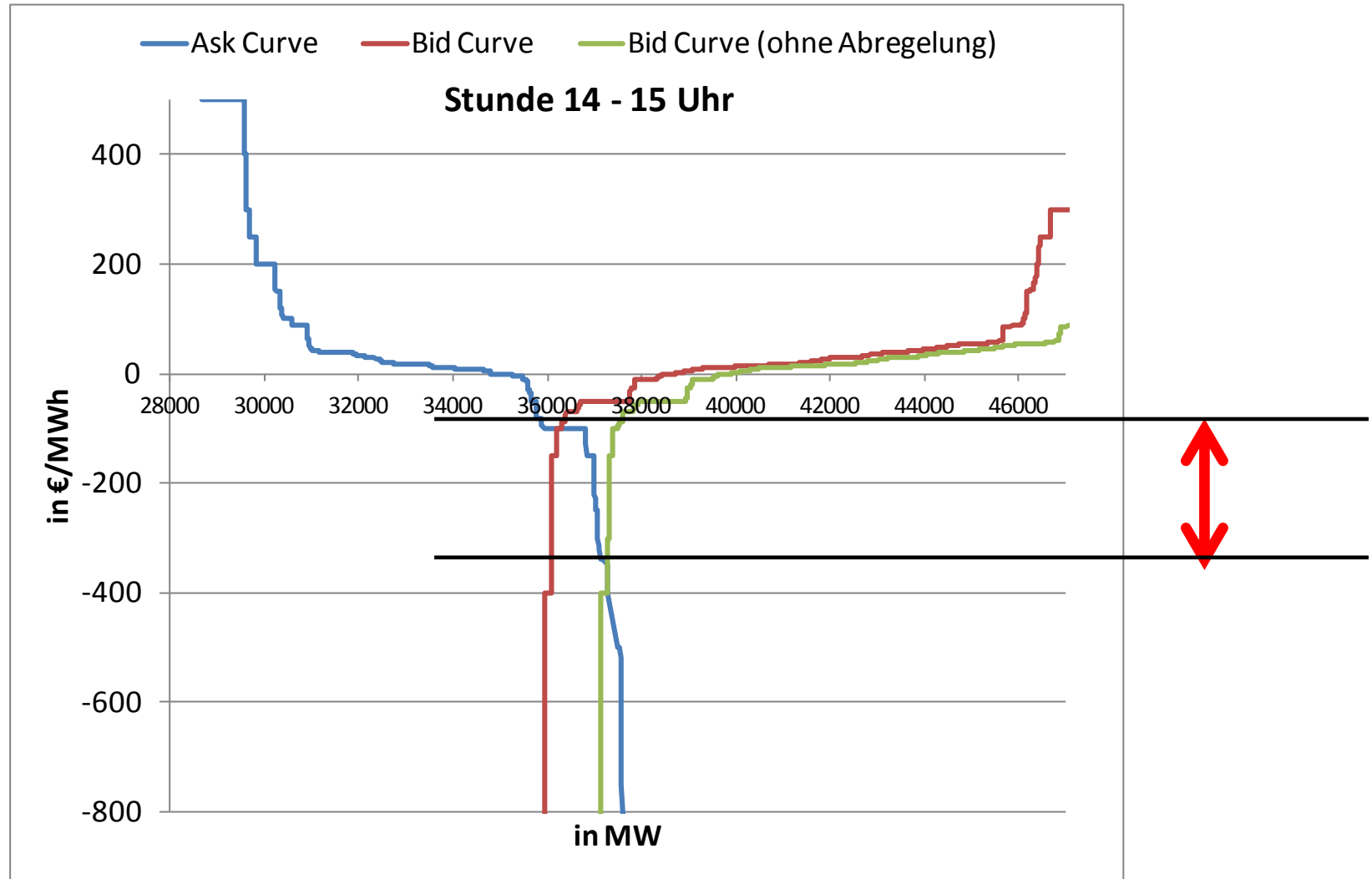
Doppelte PV- und Windkapazitäten



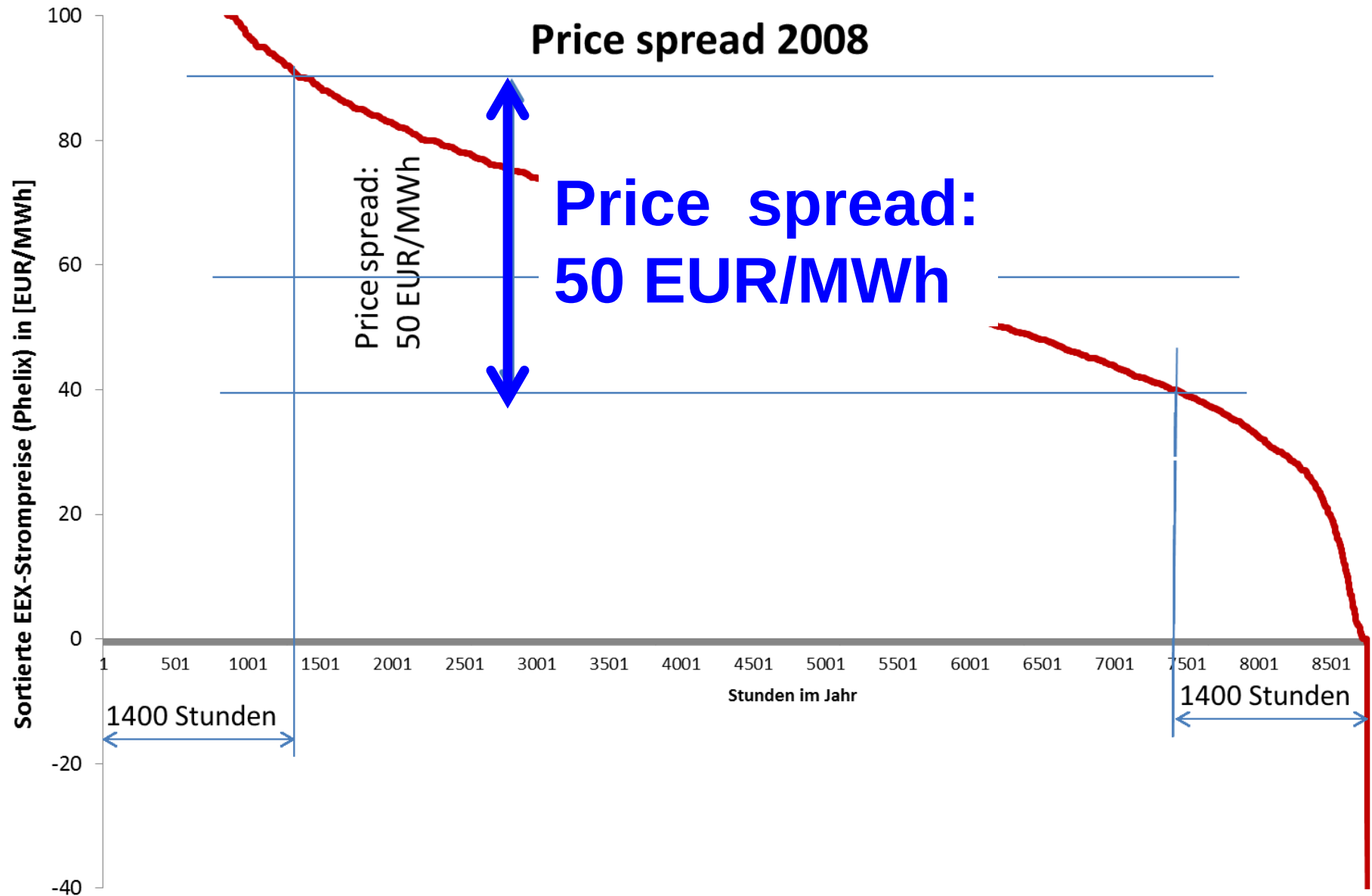
PROBLEM: EINFLUSS TEMPORÄR GROSSER MENGEN INT-EET AUF SPOTMARKTPREISE

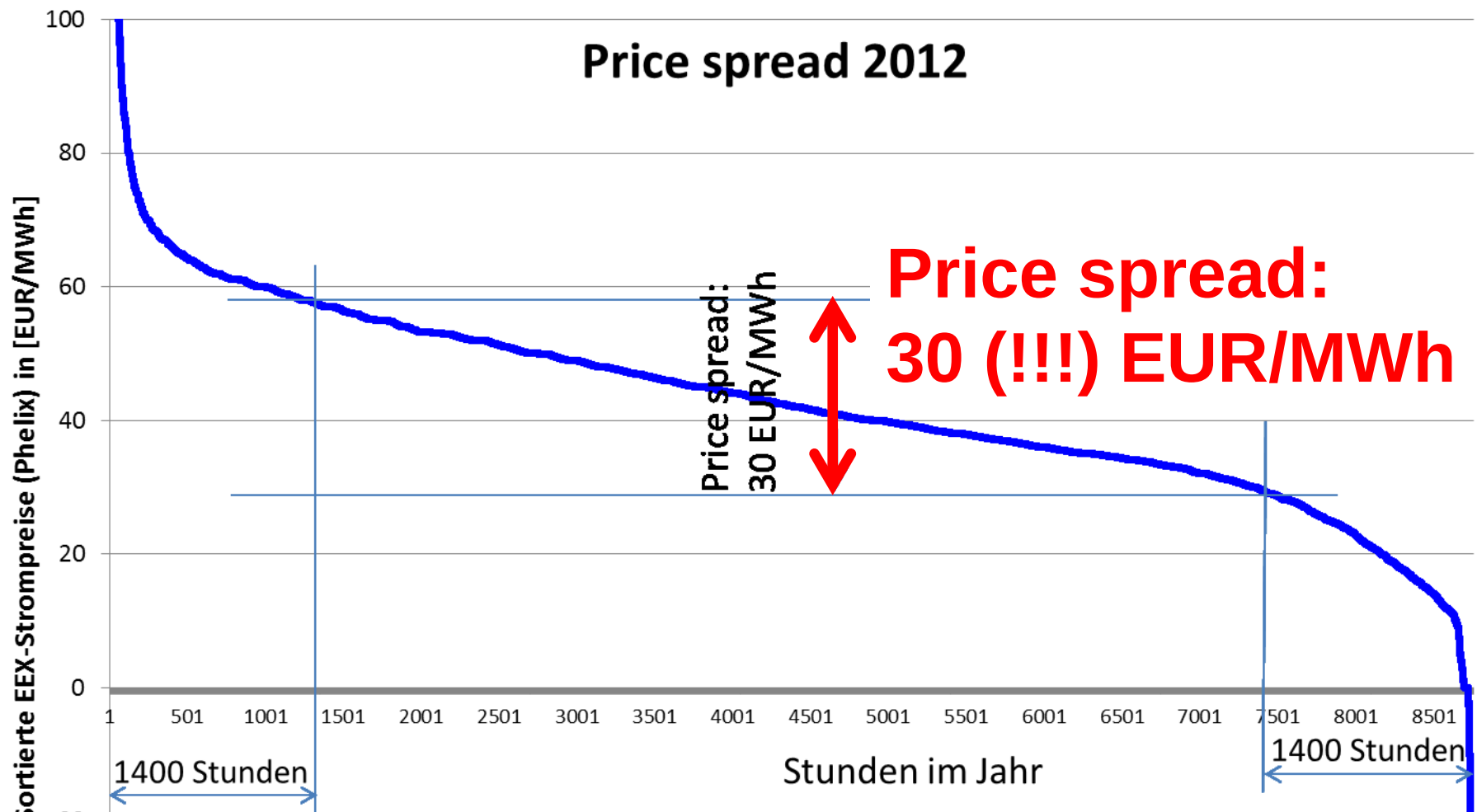


LÖSUNGSANSATZ: SUKZESSIVE STEUERBARKEIT ALLER ANLAGEN/ ABREGELUNG



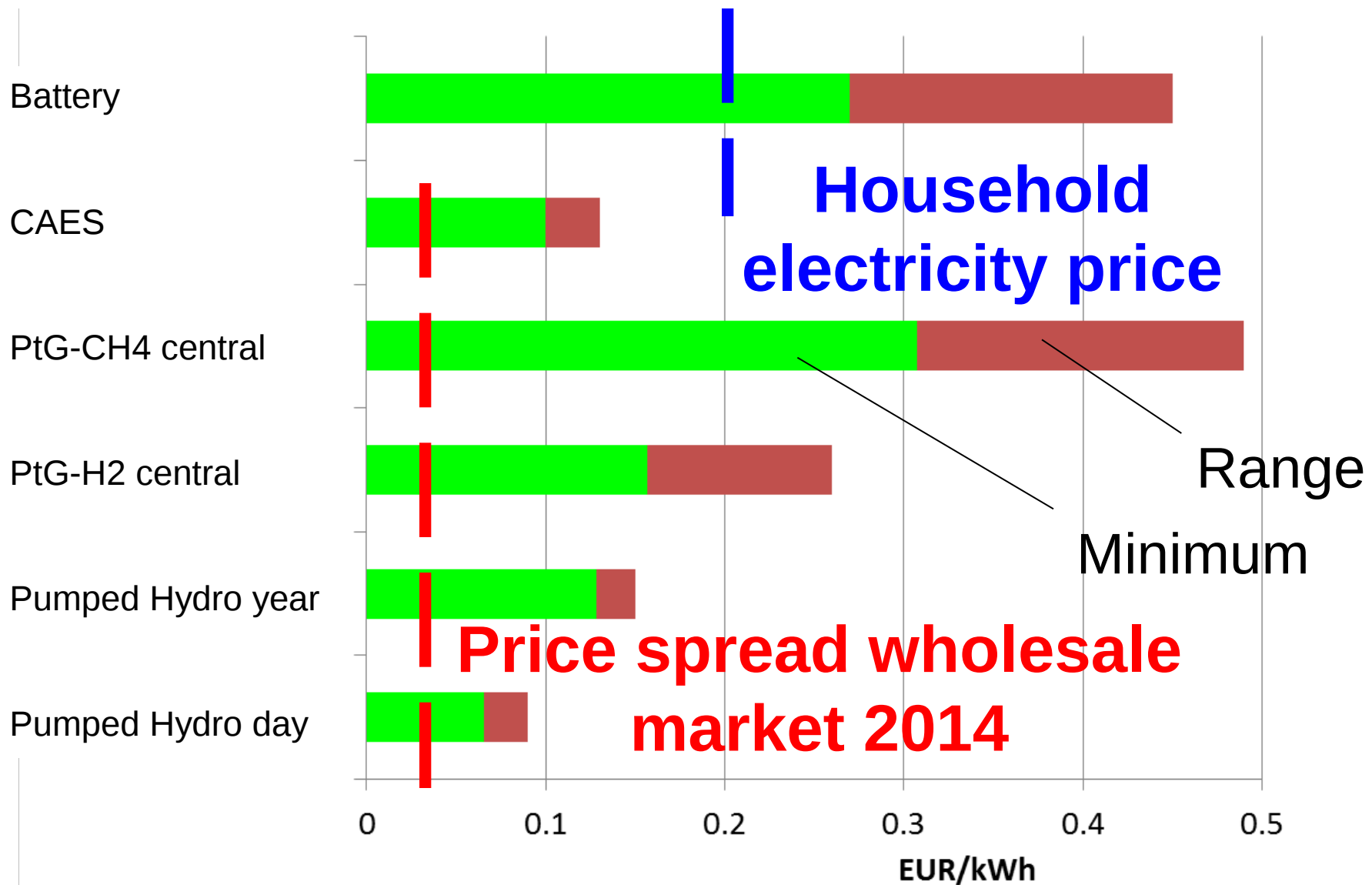
3. WIRTSCHAFTLICHE ANREIZE



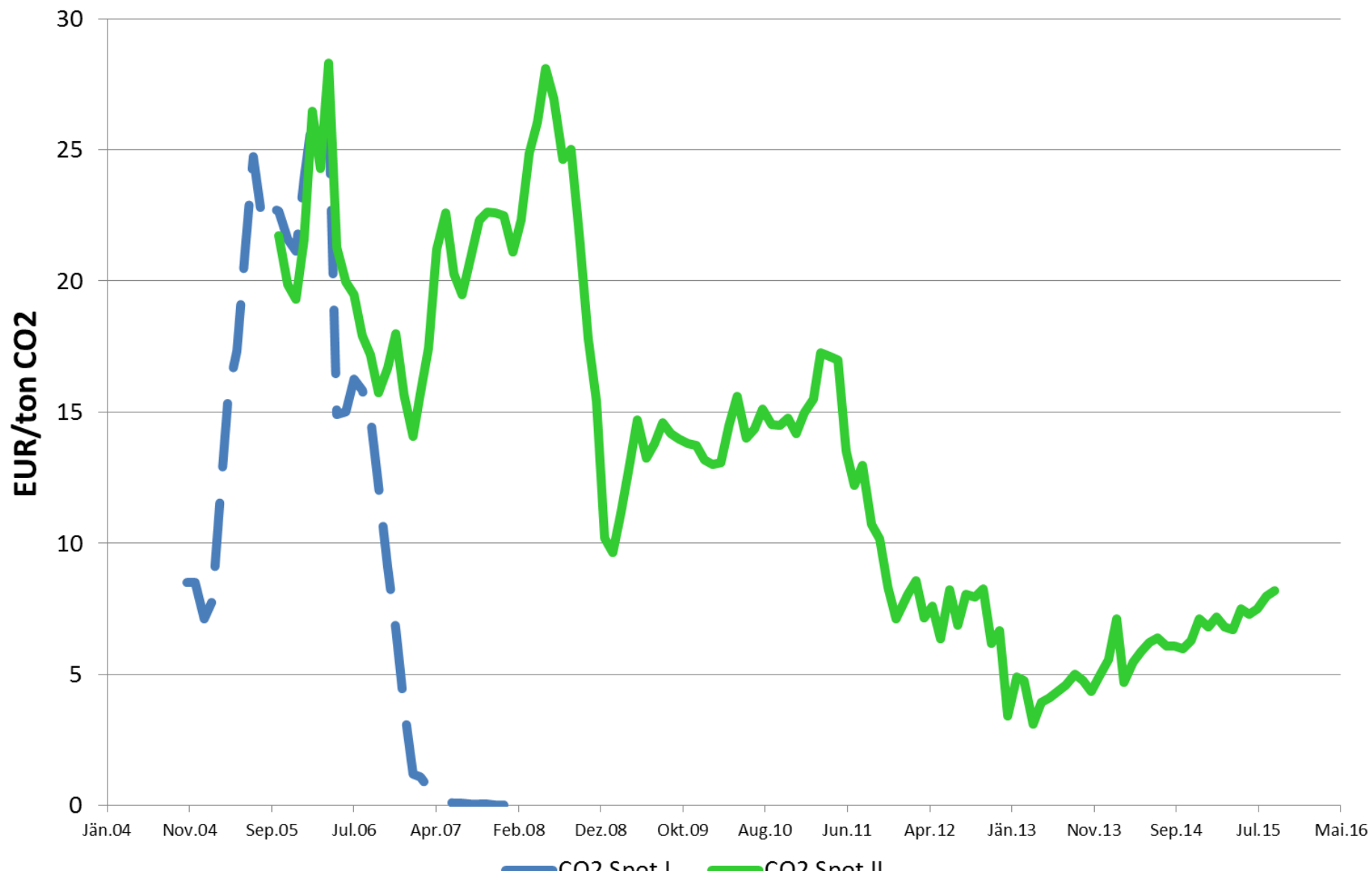


→ There is no incentive today to launch flexibility measures (except in the control power market)!

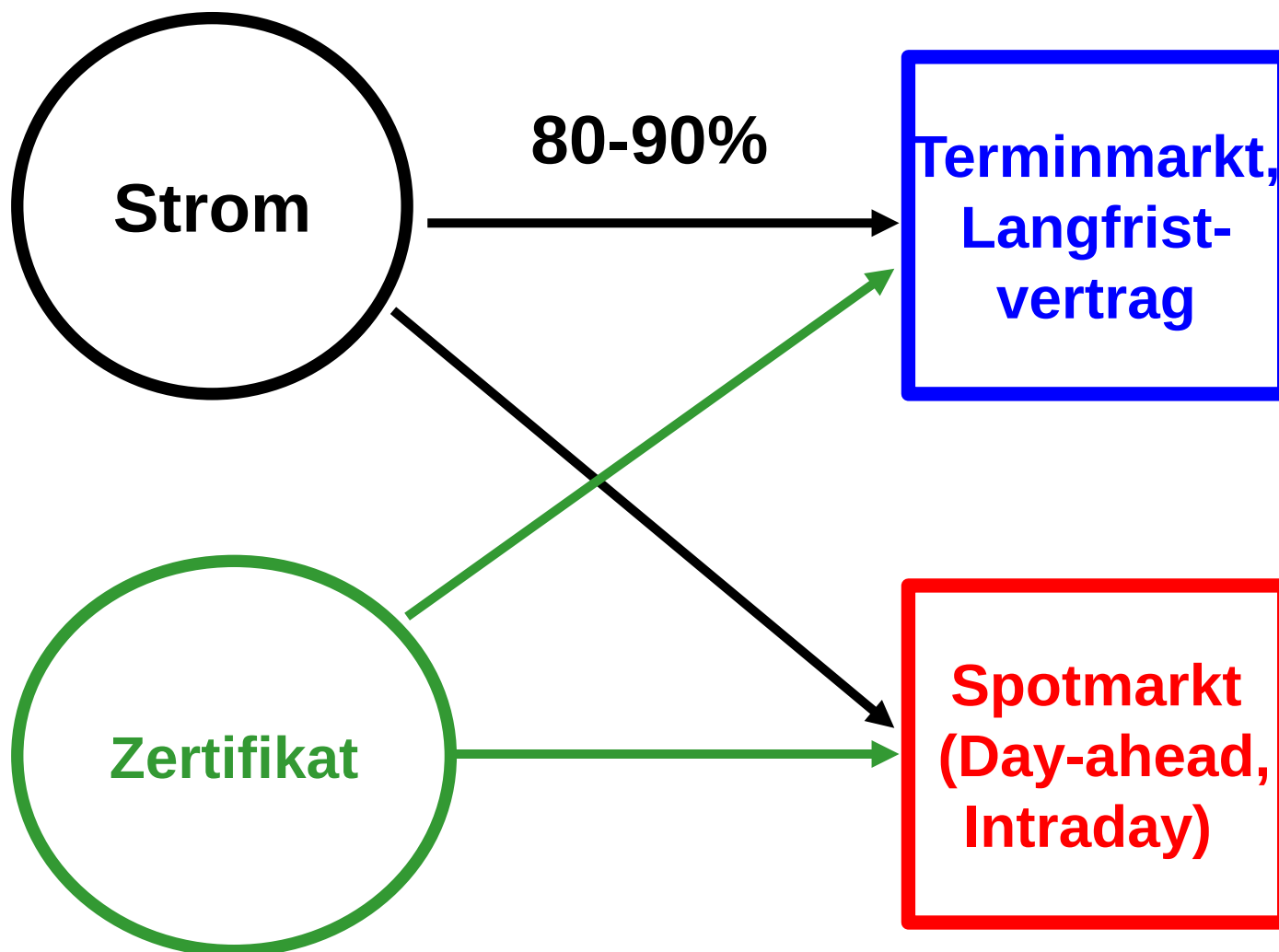
Range of storage costs 2014



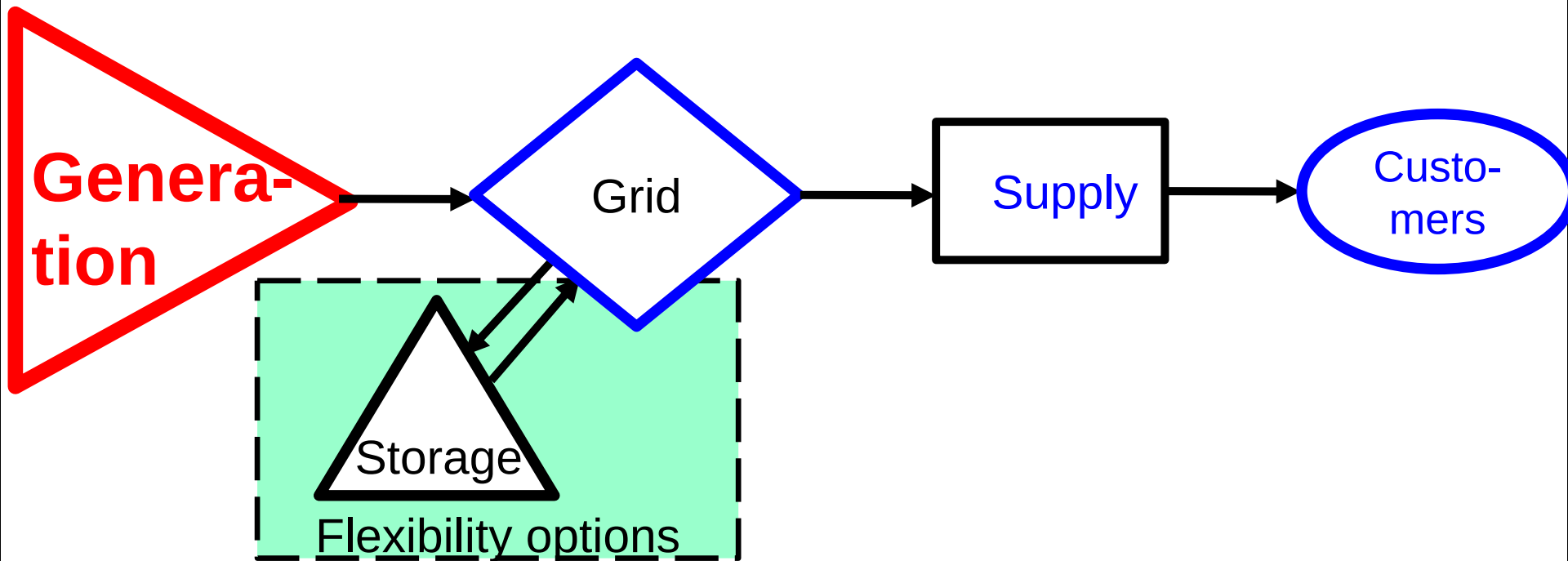
CO2-certificate prices

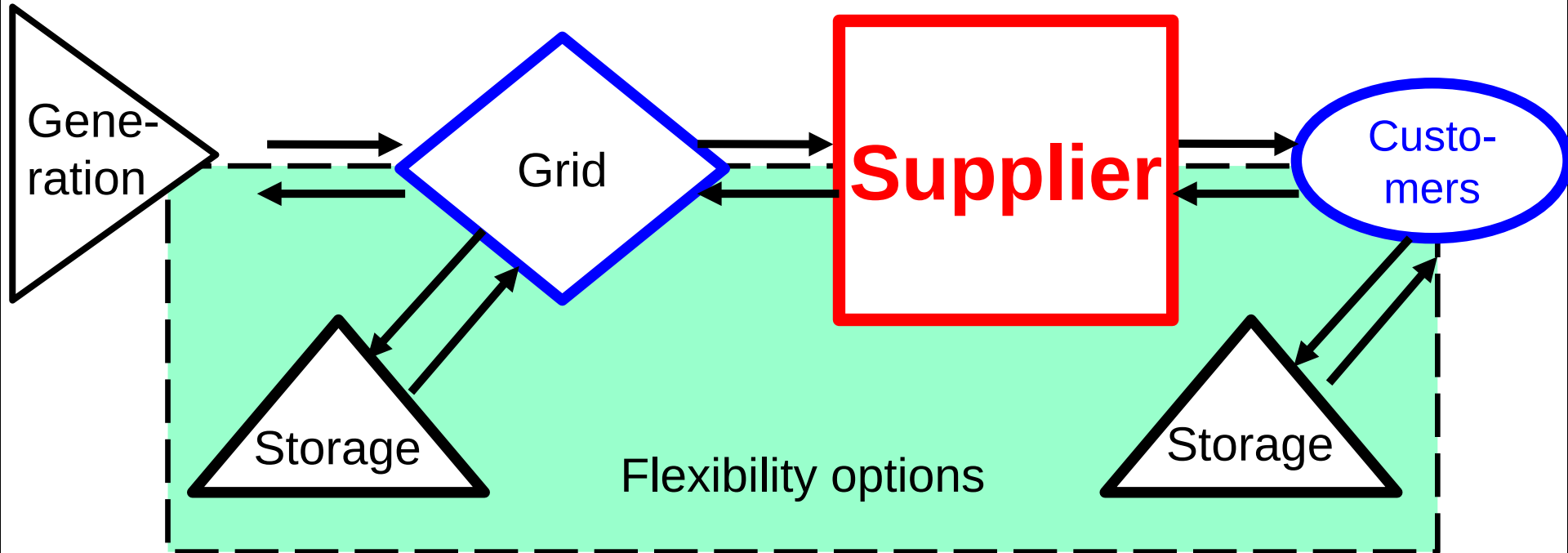


4. NEUE MARKTSTRUKTUREN



* Zertifikat= Certificate of origin (in einem geschlossenen System)





Man kann die variablen EET nicht mit Gewalt in das Stromsystem hineinpressen, nie und nimmer.

Bei weiterer Förderung ohne den Nutzen zu erkennen würde die gesellschaftliche Akzeptanz EE sehr rasch sinken.

Darum: Marktintegration ist wichtig, um zu wissen ob eine zusätzlich produzierte kWh direkt verbraucht, gespeichert ... oder ... vernichtet wird?