

Verbund



Direktvermarktung Wind in Deutschland

VERBUND Trading als EEG-Direktvermarkter

Wien, 17.11.2015
Energiegespräche, TU Wien, Technisches Museum



Wir

- Wasserkraft in Österreich und Deutschland
- Pumpspeicher als „Grüne Batterie“ für erneuerbare Energien

EEG

Direktvermarktung in Deutschland

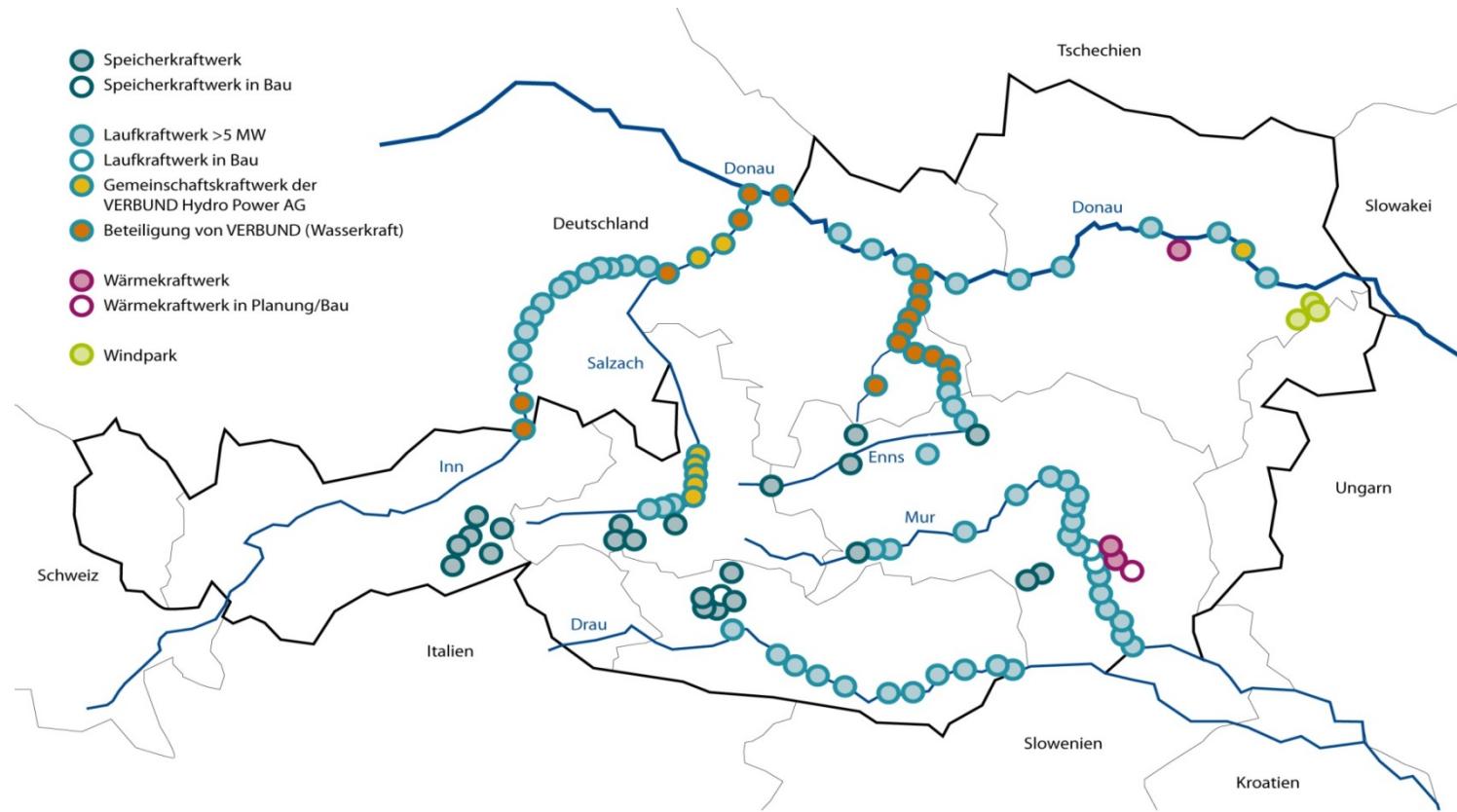
- Drei Phasen der Entwicklung
 - Tätigkeiten des Direktvermarkters
 - Erfolgskriterien in der Direktvermarktung Wind
 - Beispiele für Strategien verschiedener Direktvermarkter
 - Bedeutung der Gestaltung eines Direktvermarktungsportfolios
 - Marktpreisentwicklung
- VERBUND in DE als Grünstromlieferant und Direktvermarkter
 - Stand und Entwicklung EEG-Direktvermarktung in DE

Fazit

- 140 Kraftwerke mit 10.400 MW Leistung und 35 TWh Gesamterzeugung
- 213 TWh Handelsvolumen, aktiv in 10 europäischen Ländern
- 10 TWh an Endkunden
- 6.700 km Systemlänge des Übertragungsnetzes in Österreich

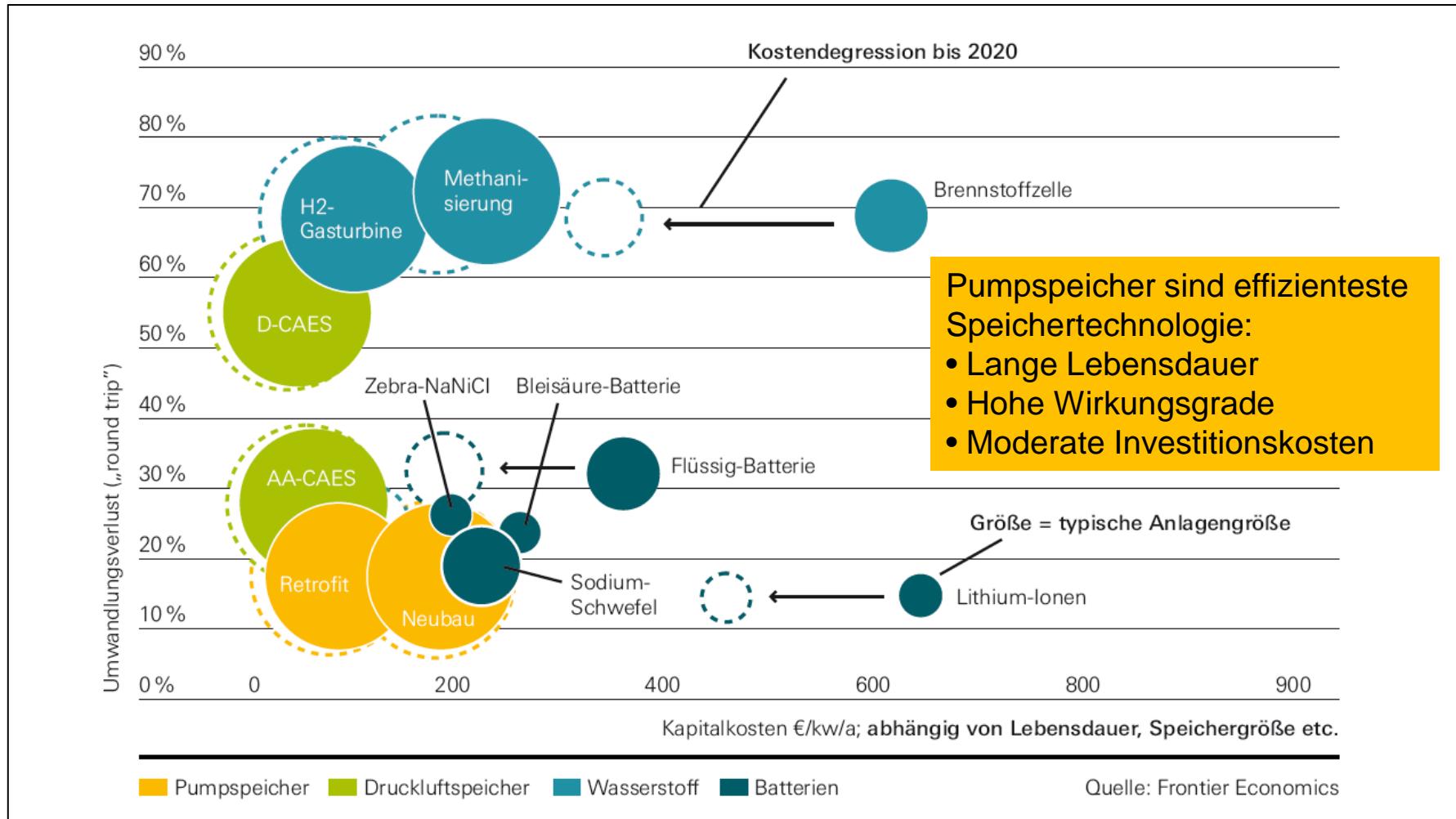
Wasserkraft in Österreich und Deutschland

Kraftwerke in Österreich und Deutschland



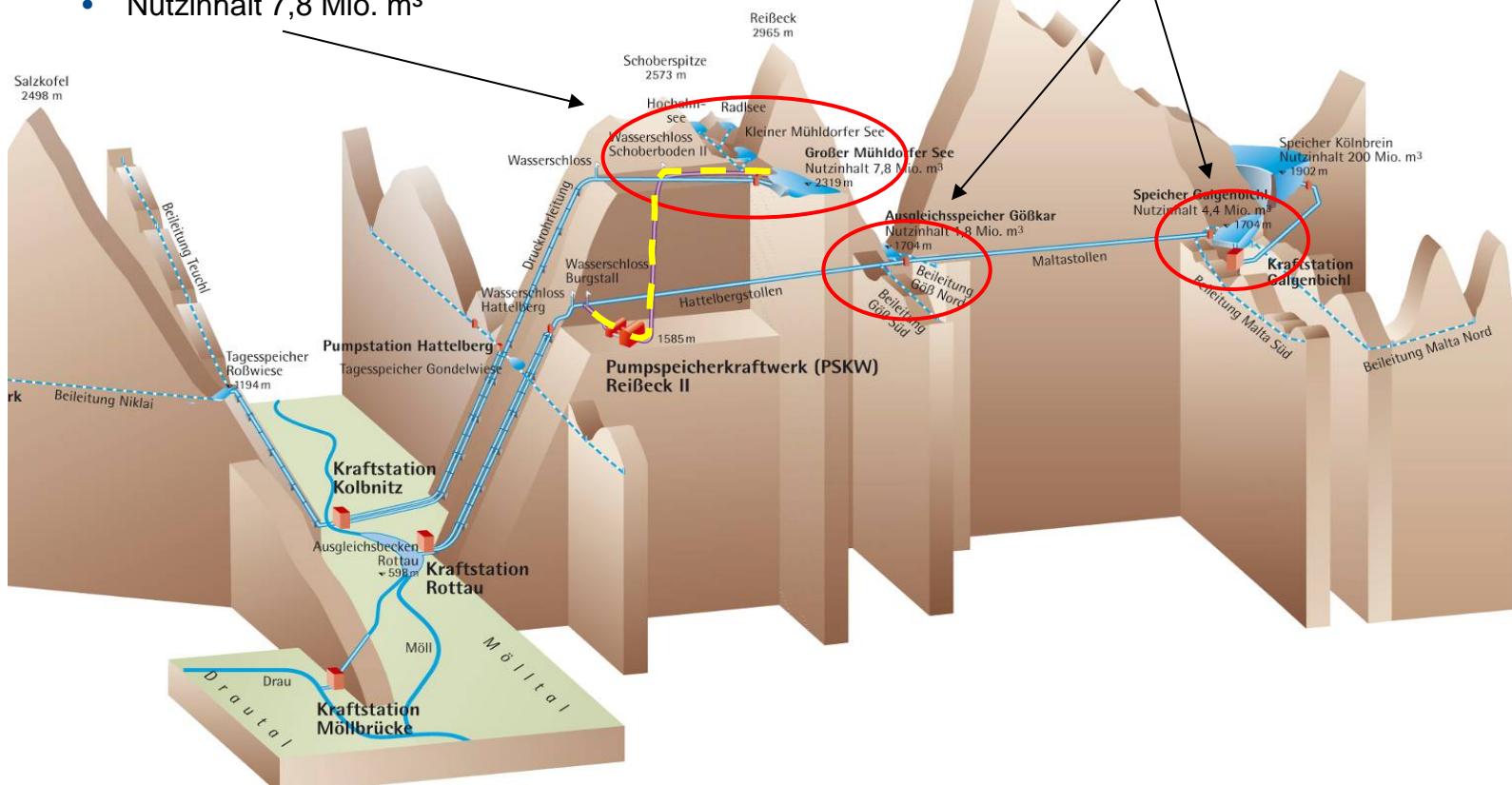
Größter Wasserkraft-Erzeuger in Österreich und in Bayern
Davon 1/3 Pumpspeicher–Wasserkraftwerke, welche **pumpen und turbinieren**

Speichertechnologien im Vergleich



Oberbecken: Großer Mühl dorfer See

- Stauziel 2.319 m.ü.A.
- Nutzinhalt 7,8 Mio. m³



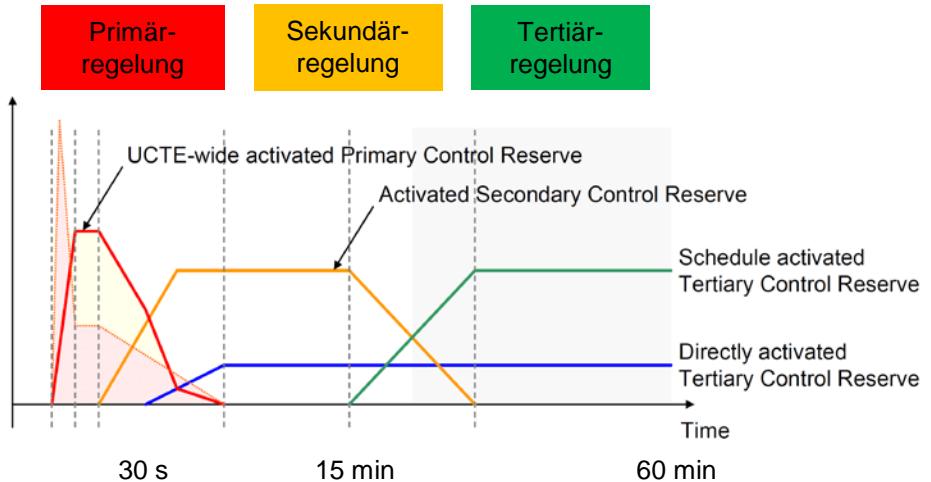
Produkte der Speicher- und Pumpspeicherwerke

Flexibilität

- Terminmarkt (Jahres-, Quartals- und Monatsprodukte)
- Spotmarkt (Stunden day-ahead)
- **Intradayhandel (intraday)**
- Ausgleich eigener/fremder Bilanzkreise
- Vermarktung Pumpspeicher als Virtueller Pumpspeicher (Pumpspeicherscheibe)
- **Zwischenspeicher für erneuerbare Energien**

Netzdienstleistungen

- Primärregelung
- Sekundärregelung
- Tertiärregelung
- Ausgleichsenergie
- Engpassmanagement
- Schwarzstartfähigkeit





Alpine Pumpspeicher in Verbindung mit der
intraday zur Verfügung stehenden **Flexibilität**
sind unser **Zugang** zur **EEG-Direktvermarktung**

Direktvermarktung Wind in Deutschland

EEG-Vergütung über lokalen Netzbetreiber

- Windparkbetreiber produziert Windstrom
- Windstrom wird privilegiert in lokalen Netzen eingespeist
- Windparkbetreiber erhält **EEG-Vergütung** für eingespeisten Strom

Wahlweise EEG-Vergütung über lokalen Netzbetreiber oder EEG Direktvermarktung

Windstrom wird wahlweise

- vom lokalen Netzbetreiber mit bloßer **EEG-Vergütung** abgegolten (wie vorher)
- oder über EEG-Direktvermarktung am Spotmarkt vermarktet (wobei zusätzliche Prämien als Anreiz bereitgestellt werden, um zusätzliche Geschäftsprozesse zu finanzieren)

Management-Prämie, Fernsteuerbarkeits-Bonus

Verpflichtende EEG-Direktvermarktung

seit EEG 2014

Windstrom wird verpflichtend

- über EEG-Direktvermarktung am Spotmarkt vermarktet (Marktprämie ersetzt nun Differenz zwischen Referenzmarktpreis und EEG-Vergütung)
- vom lokalen Netzbetreiber nur mehr Ausfallsvergütung 80 % von EEG-Vergütung

Tätigkeiten des Direktvermarkters

Direktvermarkter

Benötigt Zugänge zu Spotmärkten, Trading, Terminmarkt, Day-Ahead, Intraday

Benötigt Bilanzkreis, Zugriff über Fernsteuerung auf Windenergieanlagen etc.

Benötigt regelmäßige Windprognosen, Preisprognosen, Erwartung Ausgleichsenergie
(viele Direktvermarkter bedienen sich der Dienstleistungen Dritter, eines White Labelling)

prognostiziert
erwarteten Windstrom,
meldet Fahrpläne,
tätigt Termingeschäfte



übernimmt
IST-Windstromproduktion
in seinen Bilanzkreis, vermarktet
an Marktplätzen, nutzt Windstrom
alternativ, gleicht Abweichungen
intraday aus, trägt AE-Kosten



lukriert
Markterlöge und leitet
Referenzmarktwert und
Marktpremie (von Netzbetreiber)
abzüglich **Dienstleistungstarif**
an Windenergiebetreiber weiter



Finanzielles Ergebnis für Windparkbetreiber und Direktvermarkter

Windparkbetreiber erwirtschaftet
Windstromproduktion x EEG Vergütung

Risiko: Wetter, Verfügbarkeit Anlagen

Direktvermarkter erwirtschaftet
Windstromproduktion x Dienstleistungstarif
plus allfällige Zusatzerlöse (insb. Intraday)

Risiko: **AE-Kosten**, **Profilwert**, Eintreffen Zusatzerlöse

Erfolgskriterien beim Geschäft des Direktvermarkters

Ausgleichsenergie

Vermeidung von AE-Kosten, möglichst kurzfristige Korrektur der Fahrpläne intraday

Abhängig von Guten Wetterprognosen und rascher und richtiger Reaktionen am Intraday-Markt

Profilwert

Referenzmarktpreis (= ein veröffentlichter Durchschnittsmarktpreis für EEG-Strom) multipliziert mit tatsächlicher Windstrom-Produktion wird an Windparkbetreiber ausbezahlt

Tatsächlich werden davon abweichende Markterlöse erzielt (weil konkrete Windenergieanlagen unterschiedlich produzieren als der Gesamtwindpark in Deutschland)

Abhängig von den tatsächlichen Standorten der Anlagen und der Einschätzung der Standorte beim Abschluss der Direktvermarktungsverträge

Abhängig vom Gesamtportfolio des Direktvermarkters

Zusatzerträge

Erzielung von Zusatzmargen am Intraday-Markt, Erlöse Regelenergie etc.

Abhängig von den Fähigkeiten des Direktvermarkters, ein virtuelles Kraftwerk zu bilden, einen Intraday-Desk 24/7 zu betreiben

Verbund

Räumliche Verteilung Portfoliogestaltung

Mainstream-Standorte:

Profilwert oft negativ, überdurchschnittliche Windstromproduktion

Mainstream-Standorte tlw. kritisch:

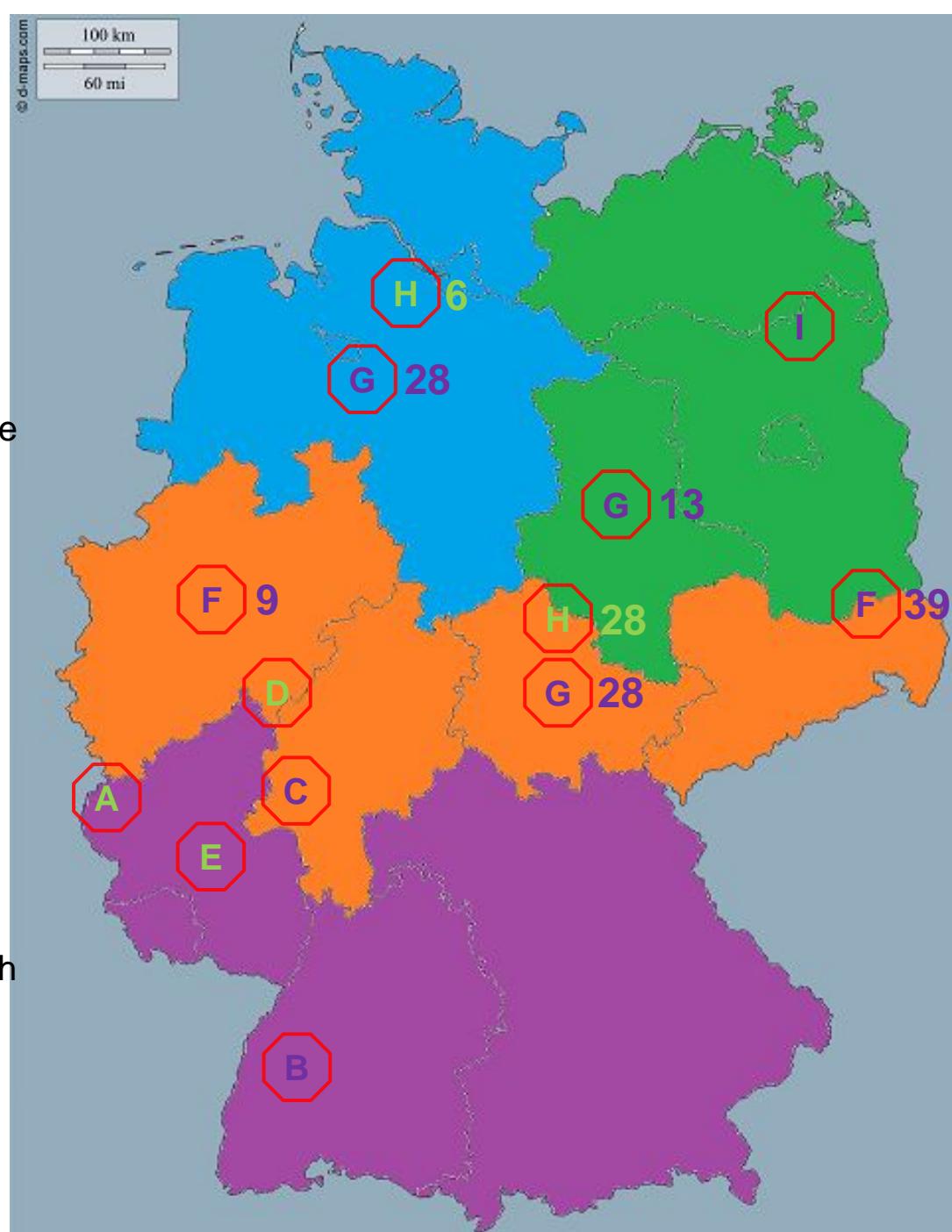
Profilwert oft negativ, volatile Windstromproduktion, hohe AE-Kosten

Mittlere Standorte kumulieren:

Profilwert einmal negativ, einmal positiv, Durchschnittliche Windstromproduktion

Präferenzstandorte:

Profilwert oft positiv, Windstromproduktion unterdurchschnittlich



Entwicklung der Dienstleistungstarife

- Marktpreise Lieferjahr **2013:** **4 bis 5 €/MWh**
- Marktpreise Lieferjahr **2014:** **2 bis 3 €/MWh**
- Marktpreise Lieferjahr **2015:** **0,8 bis 1,2 €/MWh**
- Marktpreise Lieferjahr **2016:** **0,5 bis 0,8 €/MWh**

Direktvermarkter versuchen über White-Labelling Teile ihres Portfolios an andere Direktvermarkter weiterzureichen

Direktvermarkter stärken ihren Intraday-Handel

Fazit und Zusammenfassung



Grünstromhändler und Windkraftvermarktung

- VERBUND ist seit 2006 größter B2B-Anbieter von Ökostrom in Deutschland und beliefert 150 Stadtwerke bundesweit
- VERBUND zertifiziert seit 2005 den gesamten Wasserkraftwerkspark mit TÜV Süd
- VERBUND als Windkraftvermarkter: Seit 2013 vermarktet VERBUND in DE, AT, RO rd. 350 MW Windkraft
- Dienstleistungen Windkraftvermarktung: Prognose, Lastgangerstellung, Bilanzgruppenmanagement, Fernsteuerbarkeit der Anlagen, Reporting, Abrechnung und Vermarktung der Zertifikate (AT, RO)



EEG-Direktvermarktung in Deutschland

- Seit rund 5 Jahren stark steigendes Geschäft mit heute rund 30 bis 35 Marktteilnehmern
- Direktvermarktung erneuerbarer Energien als Weiterentwicklung bisheriger Geschäftsfeldern im Strom-Trading
- Seit 2014 verpflichtende Direktvermarktung, dadurch neuer Schub und starke Expansion
- Sehr starker Wettbewerbsdruck
- Aktuelle Themen 2016 ff: negative Preise, Ausschreibungsverfahren, Regelenergiefähigkeit der Windenergie



Thomas Pflanzl

Key Account Manager

VERBUND Trading & Sales Deutschland GmbH
Am Seestern 4
40547 Düsseldorf

T (A): +43 (0)50 313 21985
T (D): +49 (0)211 229 714 21 985
Thomas.Pflanzl@verbund.com
www.verbund.com

