

FÜR DIREKTVERMARKTER

RABOT ENERGY GMBH
FRANKENSTR. 29 | 20097 HAMBURG
WWW.RABOT-ENERGY.DE

Definition: Ziel der Direktvermarktung ist die Marktintegration Erneuerbarer Energien. Anlagenbetreiber vermarkten hierbei den produzierten Strom eigenständig oder über einen Direktvermarkter und sind somit für die Prognosequalität und Vermarktung der Produktion eigenverantwortlich.

Aktuelles Marktumfeld: Direktvermarkter erhalten in regelmäßigen Abständen von den Prognosedienstleistern Windleistungsprognosen (Abb.1), die mit größtmöglicher Genauigkeit die tatsächliche Einspeisung prognostizieren. Anhand dieser Prognosen handelt der Direktvermarkter zunächst am DayAhead-Markt den Strom.

Darüber hinaus nehmen mittlerweile fast alle Direktvermarkter auch am Intradaymarkt teil, um dort Prognoseänderungen bis 45 Minuten vor der Lieferung aus-

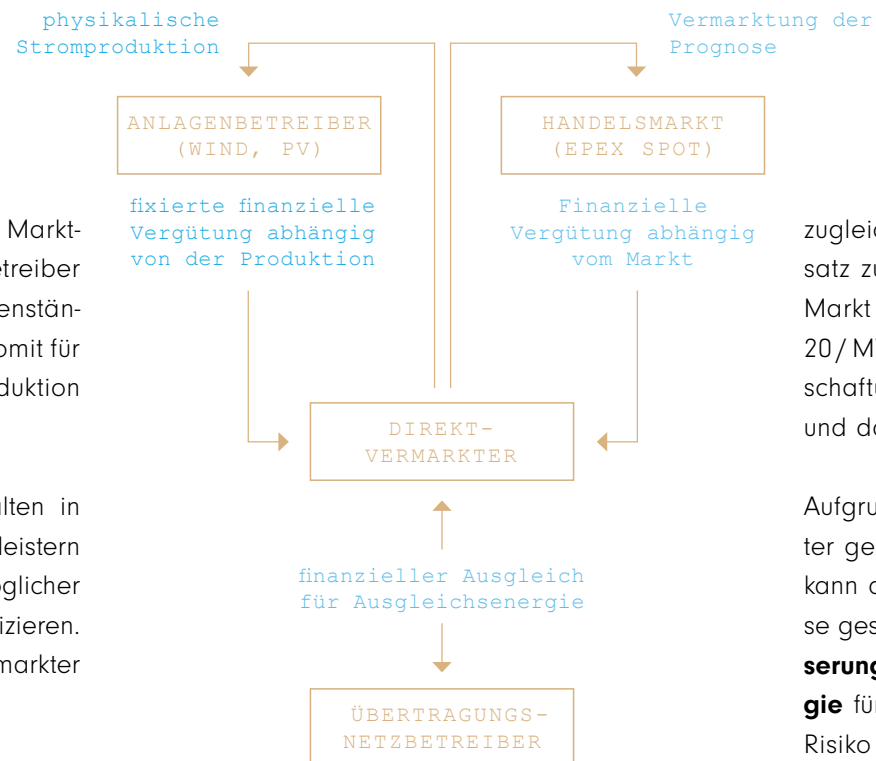


ABBILDUNG 1:
Direktvermarktung

zugleich. Da es sich beim Intradaymarkt im Gegensatz zum DayAhead-Handel um einen kontinuierlichen Markt handelt, sind die Preise hier sehr volatil (ca. 20/MWh für jede Handelsstunde). Ziel dieser Bewirtschaftung ist es die Bilanzkreissalden zu minimieren und damit die Ausgleichsenergiekosten zu reduzieren.

Aufgrund des starken Wettbewerbs sind Direktvermarkter gezwungen, die **Kosten** weiter zu **reduzieren**. Dies kann durch Professionalisierung aller relevanten Prozesse geschehen, hierzu zählt sowohl die **Prognoseverbesserung**, als auch die bestmögliche **Vermarktungsstrategie** für Prognoseveränderungen zu entwickeln. Um das Risiko von hohen Ausgleichsenergiekosten zu reduzieren, handelt eine Vielzahl von Direktvermarktern durch den Einsatz einer suboptimalen Vermarktungsstrategie zwar viel Menge, erzielt dadurch aber nur selten einen

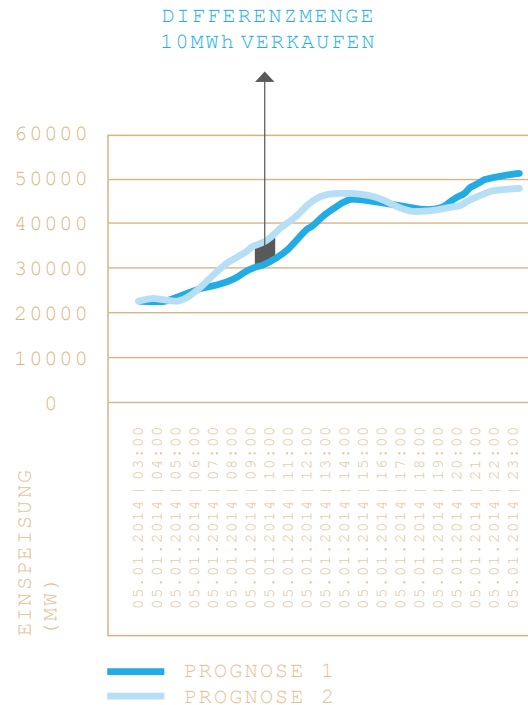
LEISTUNGSSPEKTRUM

großen finanziellen Vorteil. Ursache hierfür ist, dass die Handelskosten oft die vermiedenen Ausgleichsenergiekosten übertreffen (Abb.2). Eine signifikante Anzahl von Intraday-Positionen führen sogar zu einer Verschlechterung der physikalischen Prognosequalität. So können gleichzeitig Kosten am Intradaymarkt und am Ausgleichsenergiemarkt entstehen.

RABOT ENERGY ist daher davon überzeugt, dass neben der Verwendung der möglichst guten Prognose der Fokus auf dem ergebnisoptimalen Positionshandel besagter Differenzmengen liegen sollte. Beim Intradayhandel ist es bedeutsam dafür zu sorgen, dass im Schnitt die spezifischen Kosten für den Intradayhandel nicht die durch den Handel der Differenzmengen vermiedenen Ausgleichsenergiekosten übersteigen (Abb. 2). Da immer mehr reine Händler am Intraday-Markt teilnehmen, die zumeist schneller als die Direktvermarkter am Markt agieren, werden die Intradaypreise zunehmend volatil, was die Intradayrisiken der klassischen Direktvermarkter erhöht. Im Gegenzug bietet dies aber auch Chancen, denn bei geschickt gewählten Handelszeitpunkten für den Ausgleich der Differenzmengen könnten die Direktvermarkter von der Volatilität profitieren.

Dienstleistungen der RABOT ENERGY: Die RABOT ENERGY unterstützt Direktvermarkter bei der erlösmaximierenden Vermarktung Ihres Stroms aus Erneuerbaren Energien am DayAhead- und Intradaymarkt. Dazu verknüpft Sie die optimale Prognose mit einer individuell für Ihr Portfolio entwickelten Handelsstrategie.

ABBILDUNG 2:
Finanzielle Beispielkalkulation Vermarktung



KEIN AUSGLEICH	
reBAP = -10€/MWh	
AUSGLEICHSENERGIEMARKT (10MWh*-10€/MWh)	-100€
INTRADAYMARKT	0€
ERGEBNIS	-100€

AUSGLEICH IM INTRADAYMARKT t1	
ID PREIS (t1) = 35€/MWh	
AUSGLEICHSENERGIEMARKT	0€
INTRADAYMARKT (10MWh*35€/MWh)	350€
ERGEBNIS	350€

AUSGLEICH IM INTRADAYMARKT t2	
ID PREIS (t1) = 20€/MWh	
AUSGLEICHSENERGIEMARKT	0€
INTRADAYMARKT (10MWh*20€/MWh)	200€
ERGEBNIS	200€

LEISTUNGSSPEKTRUM

Im ersten Schritt wird Ihr EE-Portfolio analysiert, um Schwachstellen in Ihrer Prognose, bzw. dem Intradayhandel zu identifizieren. In einem zweiten Schritt werden mit Hilfe von eigenentwickelten Algorithmen Strategien entwickelt um identifizierte Potentiale in Zukunft nutzen zu können. Dazu verwendet RABOT ENERGY soweit vorhanden Livedaten und analysiert Prognosen. In einem weiteren Schritt wird mittels **MASIT**, einem von RABOT ENERGY entwickeltem **Marktsimulationstool**, eine individuelle Handelsstrategie entwickelt, um Differenzmengen am Intradaymarkt optimal zu vermarkten. MASIT nutzt Marktmodelle, mit denen der Intradaymarkt simuliert werden kann und entwickelt so eine für Sie optimale Handelsstrategie.

Gerne unterstützt RABOT ENERGY Sie auch bei der Vorabanalyse von Investitionsentscheidungen in Erneuerbare Energien. Im Kontext der Direktvermarktung wird auf Basis historischer IST-Daten die finanziellen Risiken für Marktwert, aber auch für zukünftige Prognoseabweichungen und damit verbundenen Ausgleichsenergiekosten ermittelt. War es nach den bisherigen EEG-Gesetzesfassungen für einen Windpark nur relevant, wie viele Volllaststunden die Anlagen hatte, so sind jetzt über die Direktvermarktung Faktoren wie Marktwert und Ausgleichsenergiekosten entscheidend für den nachhaltigen finanziellen Erfolg einer Windenergieanlage.

Die RABOT ENERGY unterstützt schon heute Direktvermarkter bei der Vermarktung von Grünstrom an den deutschen und österreichischen Spot- und Intradaybörsen.

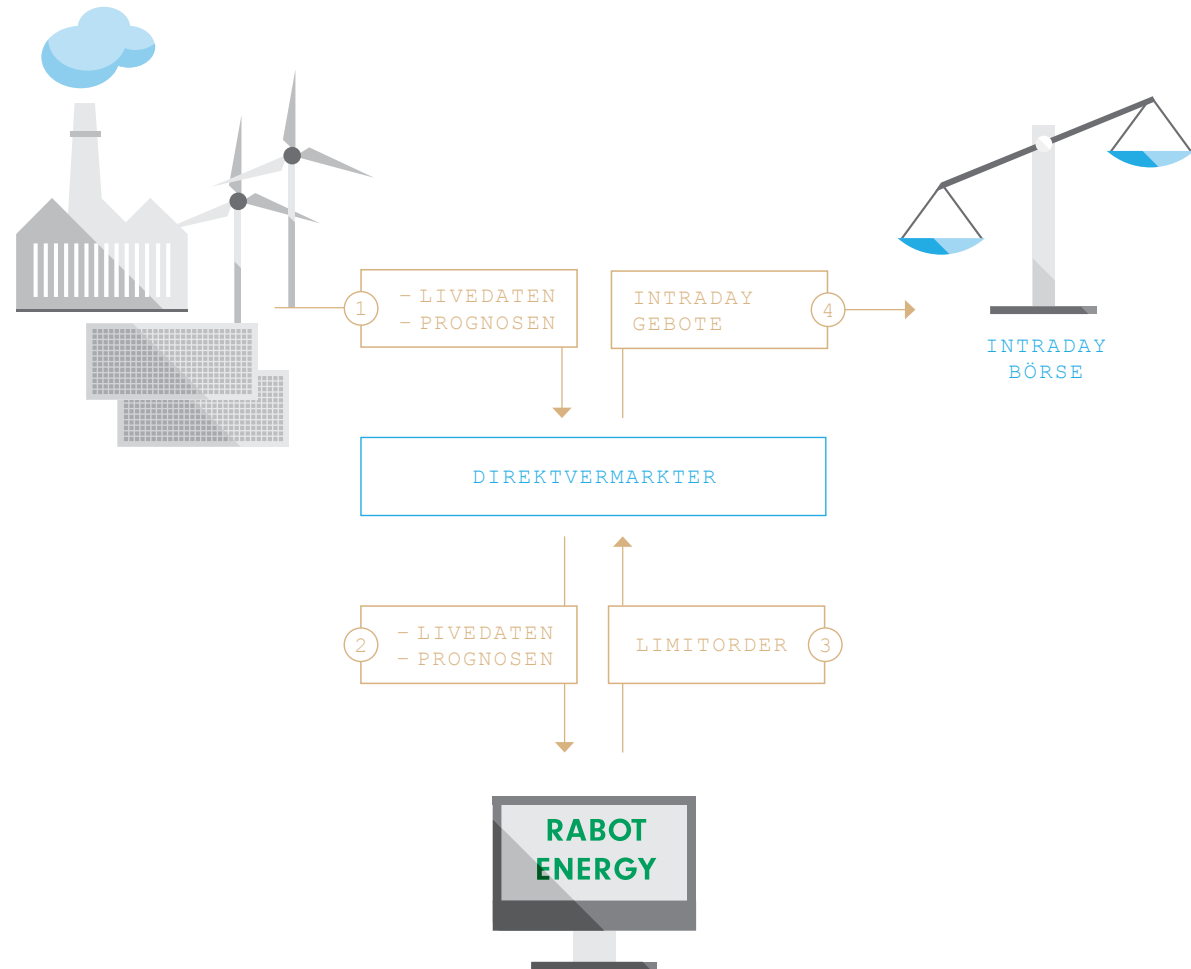


ABBILDUNG 3:
Konzept Intradayvermarktung RABOT ENERGY