



# Direktvermarktung

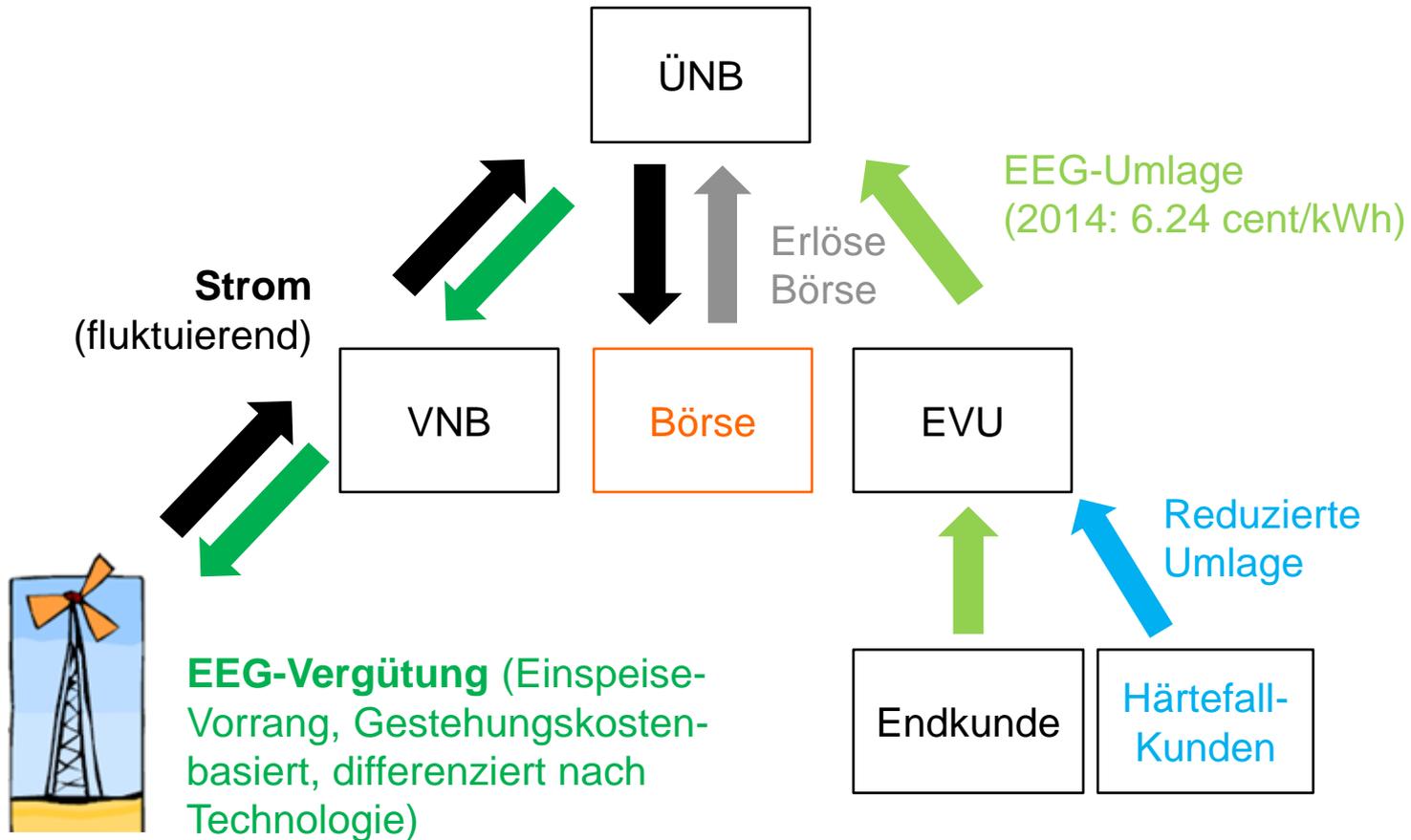
Erfahrungen aus Deutschland und Implikationen  
für die Schweiz

Bern, 03. März 2014

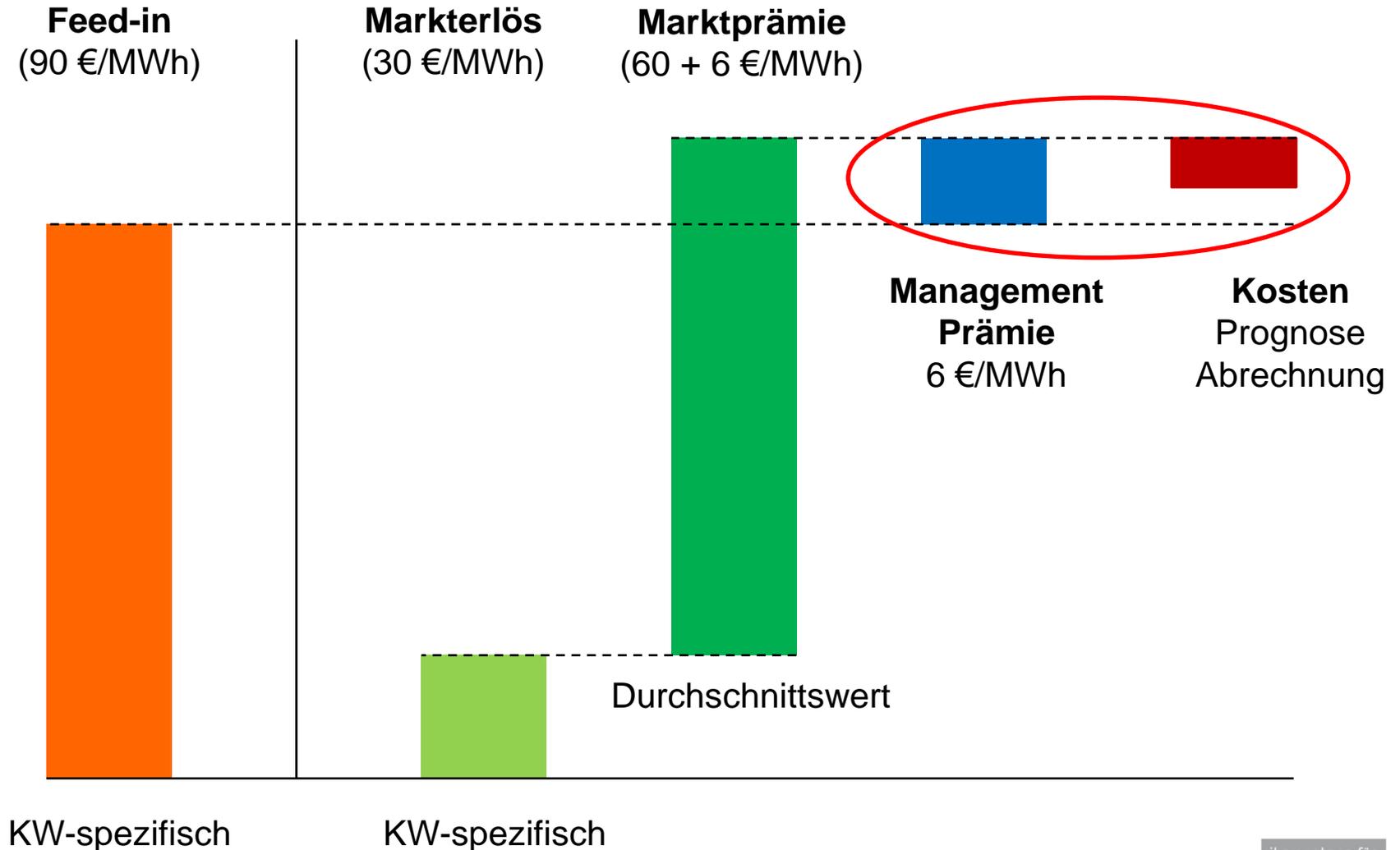
ihr partner für

**1to1**energy

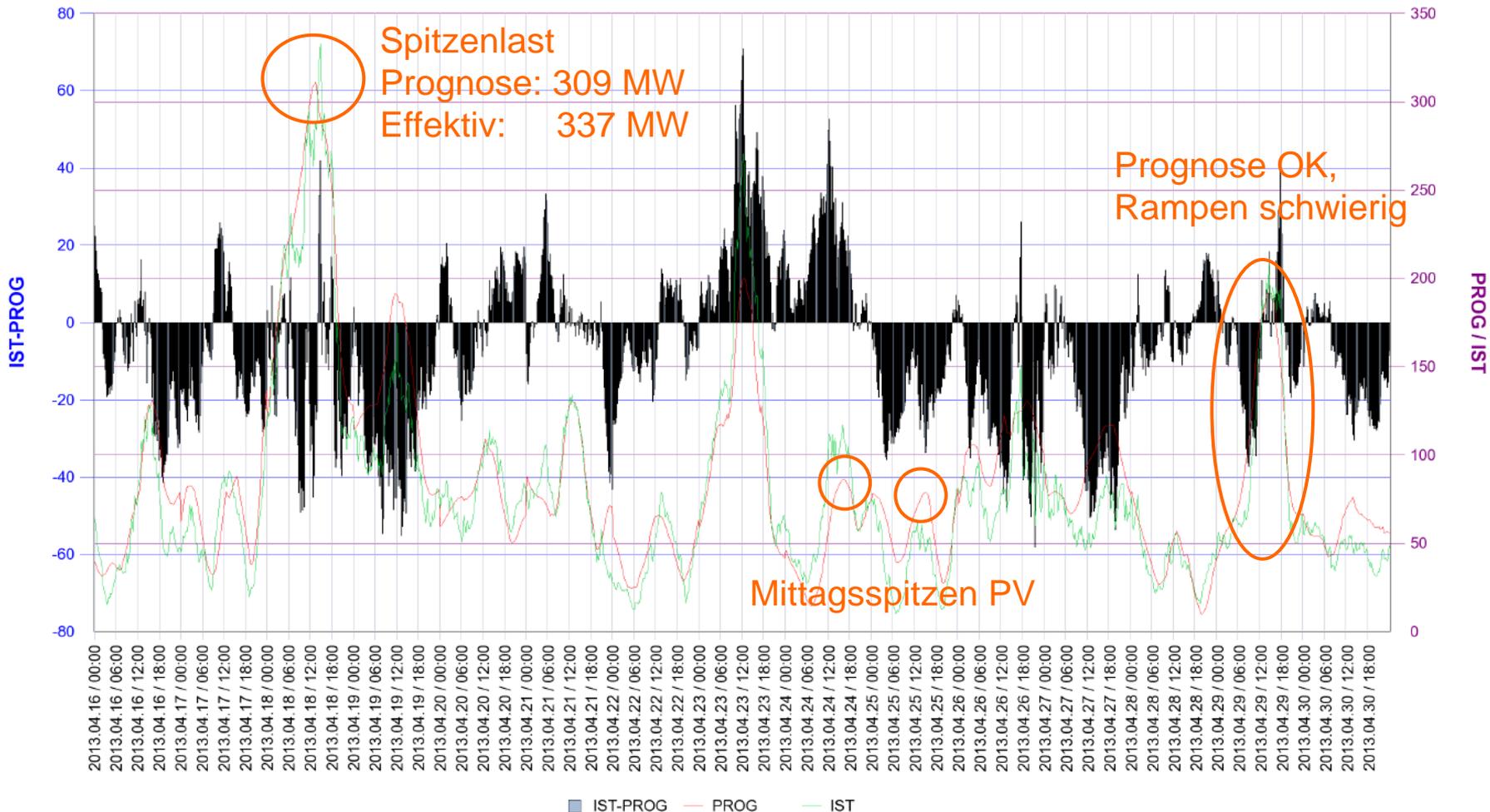
# 1. EEG: Energieflüsse und Finanzierung



## 2. Die Marktprämie



# Herausforderung: Erzeugungsprognosen (1/4h Raster)



## 3. Erfahrungen BKW

### Portfolio

- 600 MW installierte Leistung
- zirka 60 Anlagen
- Kooperation mit deutschem Dienstleister

### Erfahrungen

- Marktprämie = Erfolgsmodell
- Harter Wettbewerb
- Prognosen sind gut und werden immer besser
- Verteilnetzbetreiber kämpfen mit Prozessen

## 4. Anmerkungen

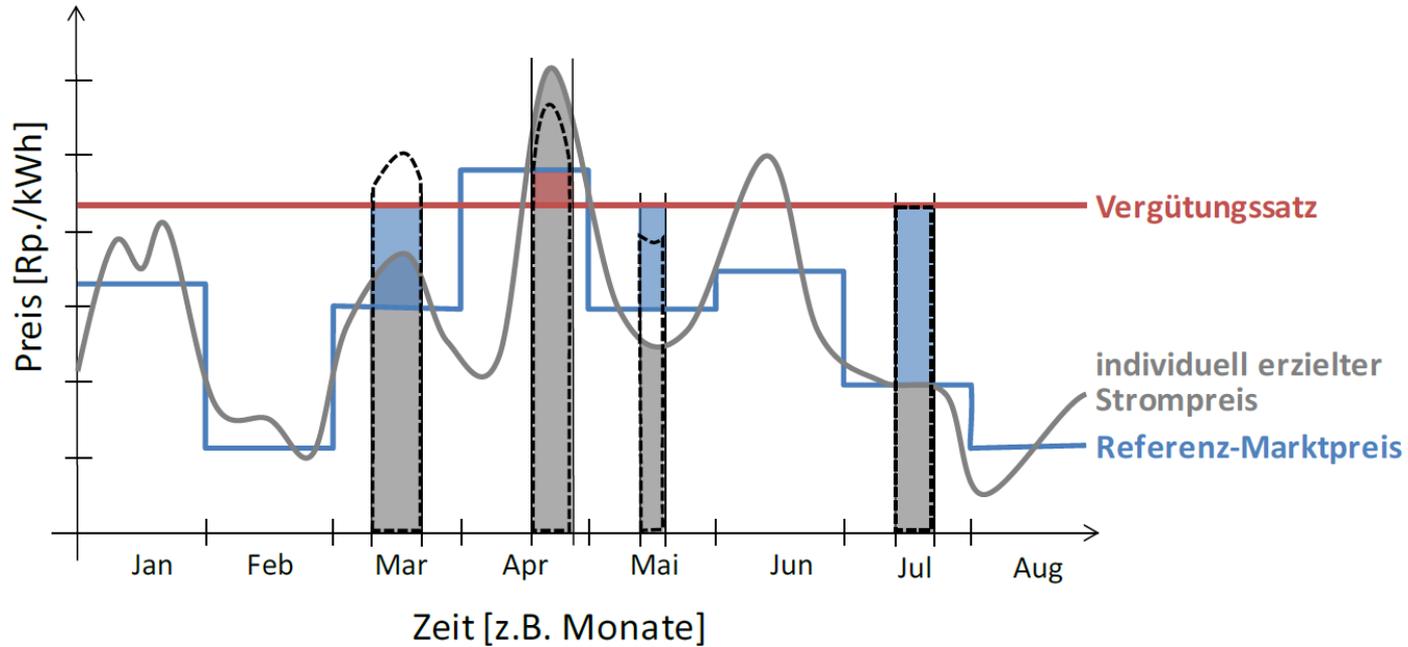
### Was bringt die Marktprämie?

- Wettbewerb um die Vermarktung
- Innovation
- Tiefere Kosten der Abwicklung

### Was bringt sie **nicht**:

- Steuerung von erneuerbaren Anlagen (Wind, PV, ...)
- Tiefere Kosten für Förderung

# 5. Vorschlag gemäss Botschaft



- Erlös des Stromverkaufs am Markt
  - Einspeiseprämie
  - steht dem Netzzuschlagsfonds zu
- }    Einspeisevergütung

## 6. Fragen zum Vorschlag in der Botschaft

- Wann wird der Marktpreis die Einspeisetarife wieder übersteigen?
- Kein Entgelt für Vermarkter?
- Welche erneuerbaren Technologien sind steuerbar?

## 7. Empfehlungen

- Fokus auf **Prognose** richten (nicht auf Steuerbarkeit)
- Deutsche Lösung übernehmen heisst: **Management-Prämie**  
Hoch für schwer prognostizierbare Technologien (Laufwasser, Wind, PV)  
Tief für gut prognostizierbare Technologien (Biomasse, Biogas)
- Damit Direktvermarktung auch in der Schweiz ein Erfolg wird:  
**Ausnahmen minimieren** (nur PV < 30 kW)

## 8. Kontakt



### **BKW Energie AG**

Viktoriaplatz 2

3000 Bern 25

### **Trading & Origination**

[urs.springer@bkw.ch](mailto:urs.springer@bkw.ch)

+41 58 477 5427