

VERMARKTUNGSOPTIONEN FÜR BATTERIESPEICHER

SEMINAR, 1 TAG

Ob Lithium-Ionen oder Redox-Flow – Batteriespeicher erfreuen sich zunehmender Beliebtheit im Energiemarkt. Für einen wirtschaftlichen Betrieb reicht der Blick auf den Primärregelleistungsmarkt (PRL) jedoch nicht mehr aus. Zusätzliche Erlösmärkte müssen gefunden werden. In diesem Seminar zeigen wir Ihnen Vermarktungsoptionen an Kurzfristmärkten und den Einfluss von Vermarktungsstrategien auf Auslastung und Wirtschaftlichkeit.

Ihre Inhalte

Überblick Speichertechnologien: technische Parameter, Investitionskosten

- Kurzüberblick Speichertechnologien
- Parameter und Kenngrößen von Speichersystemen
- Investitionskosten: aktuell und Ausblick

Rechtliche Rahmenbedingungen

- Speicher: Erzeuger, Verbraucher oder etwas ganz Eigenes?
- Der Knackpunkt: Netznutzungsentgelte, EEG-Umlage und andere Umlagen
- vermiedene Netznutzungsentgelte für Speicher – mögliche Anwendungen?

Relevante Märkte für Batteriespeicher: Voraussetzung, Preise,

Vermarktungsstrategien im Regelenergiemarkt

- Präqualifikation: Voraussetzung für die Marktteilnahme
- Produkte und ihre Eigenschaften: Primärregelleistung, Sekundärregelleistung, Minutenreserve
- Umgang mit Leistungs- und Arbeitspreisen

Spotmarkt: Day-Ahead und Intraday

- Spotmärkte im Vergleich: Day-Ahead-Auktion, Intraday-Auktion, kontinuierlicher Intraday-Handel
- Preisbildung an Kurzfristmärkten: Was sind die Einflussfaktoren?
- Viertelstundenprodukte als Chance für Batteriespeicher?
- Auktion vs. kontinuierlicher Handel: Chancen und Risiken

Vermarktungsstrategien und -erlöse im Vergleich

- Einsatzoptimierung und -ergebnisse anhand von Beispielrechnungen
- Vergleich von unterschiedlichen Vermarktungsstrategien auf Erlöse und Einsatz

Eigenerzeugung und Bedarfsoptimierung von Wind und PV

- PV-Speicher für zu Hause: Was bedeutet das für die Energieversorger?
- Flexibilisierung von Post-EEG und Ü21-Anlagen: Sind Batteriespeicher die Lösung?
- „Grüne“ E-Mobilität: Welchen Mehrwert bringen Batteriespeicher?
- Vermarktungsoptionen im Vergleich: Anforderungen, Erlöse, Wettbewerb

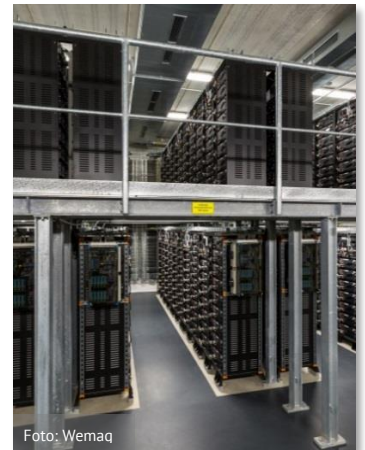


Foto: Wemaq

ZIELGRUPPE

- Fach- und Führungskräfte mit Schnittstellen zum Energiehandel, Einkauf, Beschaffung, Vertrieb
- Mitarbeiter und Akteure mit Bezug zu energiewirtschaftlichen Fragen
- Akteure der Finanzierung und Investitionsplanung von Projekten im Energiemarkt
- Mitarbeiter aus Industrieunternehmen mit signifikantem Stromverbrauch

IHR NUTZEN

Nach diesem Seminar sind Sie in der Lage,

- relevante Märkte für Batteriespeicher zu überblicken und zu unterscheiden,
- die rechtlichen Rahmenbedingungen für den Einsatz von Speichern zu analysieren,
- die Chancen von Vermarktungsstrategien an unterschiedliche Märkten zu bewerten,
- wichtige Kennzahlen mithilfe von Praxisbeispielen zu berechnen.

Ergänzen Sie Ihr Marktwissen mit dem Seminar **Erneuerbare Energien: Tschüss EEG, hallo PPA?** Oder tauchen sie in die Tiefe der Flexibilitätsmärkte ein im Seminar **Kurzfristmärkte verstehen**.