

Kraftwerksvermarktung

1-2 tägiger Workshop

diem

In dem Workshop werden Ergebnispotentiale unterschiedlicher Märkte, Vermarktungsprozesse und Vermarktungsstrategien vorgestellt und eine optimale Vermarktungsstrategie für Ihre Anlagen erarbeitet.

Inhalte

Terminmärkte und Terminvermarktung

- Tranchenvermarktung
- Clean Dark Spread and Clean Spark Spread
- Spreadbewirtschaftung
- Offene Risikoposition und Multi-Commodity-VAR
- Stop-Loss und Take-Profit
- Reporting und Benchmarking

Einsatzoptimierung

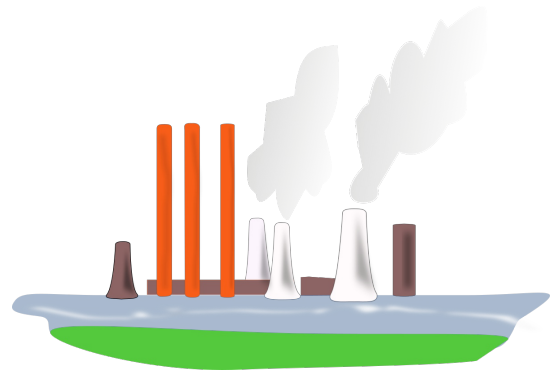
- Stillstandsplanung
- Technische Rahmenbedingungen
- Vertragliche Rahmenbedingungen
- Restriktionen aus der Fernwärmeversorgung
- Netzgutschrift nach § 18 Strom-NEV
- Was sind wirklich Grenzkosten?
- Relevante Marktpreise
- Systemseitige Lösungen

Systemdienstleistungen

- Präqualifikation
- Erlöspotentiale der Reservemärkte
- Pooling und Poolanbieter
- Bietstrategien

Ergebnismessung und Controlling

- Spread-Bewertung und Realloption
- Bewertung der Fernwärmeerzeugung
- Interne Verrechnung Strom und Fernwärme
- Sonstige Kosten / Schnittstelle Controlling



Zielgruppe

- Mitarbeiter und Führungskräfte in der Erzeugung
- Mitarbeiter und Führungskräfte im Handel
- Mitarbeiter und Führungskräfte im Risikomanagement
- Spezialisten für die Einsatzoptimierung