

# Drei, zwei, eins, meins: Gebotsstrategie für die erste KWK-Ausschreibung im Dezember

**KRAFT-WÄRME-KOPPLUNG** Wer für die erste deutsche Auktion am 1. Dezember auf gesicherte Standorte zugreifen kann, sollte mitbieten. Denn der Wettbewerb dürfte später noch schärfer werden. Zuvor aber müssen Kosten, Erlöse und Risiken der Projekte möglichst genau eingeschätzt werden

Von **JULIUS ECKE**, Berlin

**K**lar ist: Mit Fördersätzen von bis zu sieben Cent pro kWh in Kombination mit den durchaus als fair zu bezeichnenden Zugangsvoraussetzungen ist die Teilnahme an Ausschreibungen für Kraft-Wärme-Kopplungs(KWK)-Anlagen viele Stadtwerke attraktiv.

Vor einer Entscheidung gilt es jedoch eine Gebotsstrategie zu erarbeiten. Denn je höher das Gebot, desto niedriger die Zuschlagswahrscheinlichkeit, aber desto besser die Wirtschaftlichkeit im Falle eines Zuschlages. Die Unsicherheiten in Bezug auf die Auflösung dieses Tradeoffs durch eine geeignete Gebotsstrategie prägen aktuell viele Diskussionen.

Methodisch hat es sich in vergangenen Projekten bewährt, hier in zwei Schritten vorzugehen, die im Folgenden erläutert werden.

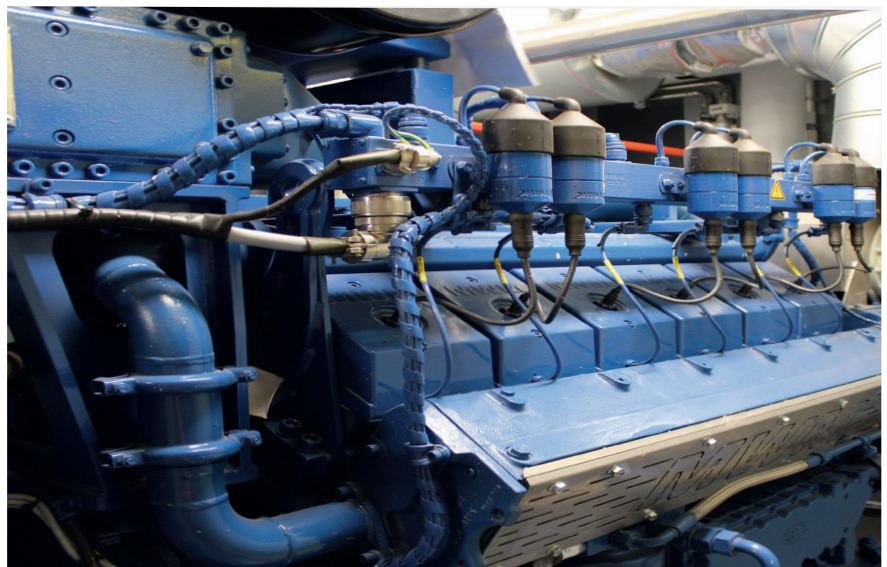
**Schritt 1: »Ehrlich machen«** | Wichtiger noch als bisher wird eine möglichst genaue Einschätzung der Kosten-, Erlös- und Risikostruktur des Projektes. Dies bildet die Basis für die Ermittlung des sogenannten Indifferenzpreises. Er ist derjenige Gebotspreis, bei dem es dem Bieter »egal« ist, ob er einen Zuschlag bekommt oder eben nicht. Er ist die Basis der Gebotsstrategie.

Was fließt nun in die Ermittlung des Indifferenzpreises ein? Natürlich die Kosten, vor allem die Investitionskosten. Sie lassen sich relativ gesichert ermitteln, jedoch sind

alle Optimierungsspielräume zu nutzen. Auktionen bedeuten Wettbewerb, jeder Wettbewerbsvorteil kann umgemünzt werden in eine höhere Zuschlagswahrscheinlichkeit oder eine bessere Projek-

re hausinterne Diskussionen anstehen.

Als nächstes prognostiziert man die zukünftigen Marktentwicklungen: Gaspreis, Wärmeerlöse und ganz zentral den Großhandelsstrompreis. Die Ergebnisse



**Der Gasmotor eines Blockheizkraftwerks von MWM, heute Caterpillar Energy Solutions:** Um den Kraft-Wärme-Kopplungs-Aufschlag zu bekommen, müssen neue Anlagen zwischen einem und 50 MW elektrischer Leistung vom 1. Dezember an in Auktionen.

Bild: © Florian Gerlach / pixelio.de

trendite. Die Zeiten des »Es passt schon«, die man hier und da beobachten konnte, sind vorbei. Genauigkeit zählt.

Eine wichtige Rolle spielt auch die Festlegung einer risikogerechten Mindestrendite. Hier dürften häufig bereits intensive-

der Wind-Offshore-Auktion illustrieren eindrucksvoll, dass hier dem Gewinner der Fluch droht. Ein Phänomen, dessen sich alle Teilnehmer einer Ausschreibung bewusst sein müssen: Wer sich die Kosten und Unsicherheiten am stärksten unterschätzt,

wird mit hoher Wahrscheinlichkeit die Ausschreibung gewinnen. Dies aber zu einem Zuschlagspreis, der sich später als für das Projekt als zu niedrig erweist.

Wichtig ist, den Indifferenzpreis möglichst objektiv zu ermitteln und die hausinternen Interessen im Blick zu behalten. Eventuell lohnt es sich, eine neutrale Außenperspektive einzubeziehen.

### **Schritt 2: »Strategische« Aufschläge?!**

| Die Kunst der Auktionsstrategie liegt darin, eine Gebotshöhe zu finden, die den jeweiligen Rendite- und Risikoappetit widerspiegelt. Dies sollte jedoch keine Bauchentscheidung sein, sondern auf fundierter energiewirtschaftlicher Analyse basieren. Erfahrungen aus anderen Märkten zeigen: Auktionsmodellierungen helfen den Marktakteuren, damit sie die Wettbewerbsintensität besser einschätzen. Sie sind eine konkrete Basis für Wirtschaftlichkeitsberechnungen und die Entwicklung einer Gebotsstrategie.

Vor diesem Hintergrund hat Enervis ein KWK-Auktionstool entwickelt. Es basiert auf Markterkenntnissen aus dem KWK-Segment und unseren Erfahrungen aus der Auktionsmodellierung. Ihr

Ergebnis ist jeweils eine Einschätzung, welche KWK-Leistungen mit welchem Gebotspreis in eine Auktionsrunde gehen können.

Eine sogenannte Monte-Carlo-Simulation ergibt Wahrscheinlichkeits-Bandbreiten sowohl für die Grenzpreise, ab denen sich für die Bieter vernünftigerweise eine Teilnahme erst lohnt, als auch für die Zuschlagswerte, bis zu denen Bieter reale Chancen haben. Diese sind für die weitere Risikoanalyse heranzuziehen. In der Simulation wird eine hohe Anzahl von Geboten mit verschiedenen Kosten simuliert.

**Warum jetzt schon?** | Die bekannte Projektpipeline übersteigt jedenfalls die staatliche Nachfrage (*siehe Kasten*), zumindest dann, wenn alle auch bisher noch nicht vollständig gesicherten Vorhaben eingebracht werden. In einem hochwettbewerblichen Umfeld und in Abhängigkeit von den hinterlegten Strompreiserwartungen könnten die Grenzpreise perspektivisch durchaus in Richtung von 30 Euro pro MWh gehen. Zu diesem Ergebnis kommen auch Modellierungen von uns.

Jedoch werden voraussichtlich nicht alle bekannten Projekte schon in der ersten

Runde dabei sein. Auch gehen viele Marktstimmen davon aus, dass strategische Gebotsaufschläge diese Phase prägen könnten. Enervis-Modellierungen bestätigen auch diese Einschätzung durchaus. Es besteht also Fantasie auch für »spekulative« Gebote im Rahmen des Pay-as-Bid-Verfahrens. Diese Chance gilt es zu nutzen! In den Folgeausschreibungen könnte der Wettbewerb noch härter werden.

**Chancen nutzen!** | Die Erfahrungen um das aktuelle KWK-Gesetz zeigen. In seiner jetzigen Form ist es nicht auf Dauer gesichert. Alle Akteure mit einem gesicherten Standortzugriff sollten also die jetzigen Chancen nutzen, um ihren Erzeugungspark zu modernisieren. Dies gilt vor allem auch bei Anlagen mit kleineren Leistungen, die spezifische Kostennachteile aufweisen können und es somit in den Folgeausschreibungen schwerer haben könnten.

**JULIUS ECKE** ist Prokurist beim Beratungshaus Enervis Energy Advisors.