



Bewertung von Kombinationszuschlagsverfahren bei der Ausschreibung von SRR in Österreich

Kurzgutachten für Austrian Power Grid AG

29.02.2016 | APG Marktforum | Dr. Bernd Tersteegen

Ausgangssituation

Randbedingungen SRR-Ausschreibung und Zuschlagskriterium heute

- > Ausschreibung aufgeteilt auf Wochen- und Tagesausschreibung
 - » 150 MW Wochenausschreibung, 50 MW Tagesausschreibung
- > Zuschlag erfolgt grundsätzlich nach Leistungspreis-Merit-Order
 - » bei Gleichheit der Leistungspreise → Arbeitspreise als Zuschlagskriterium
- > Abruf erfolgt nach Arbeitspreis-Merit-Order
- > Gebotene Arbeitspreise können D-1 „nach unten“ (in Richtung niedrigerer ÜNB-Kosten) angepasst werden
- > Zahlung der Anbieter erfolgt bei Zuschlag / Abruf auf Basis ihrer individuellen Gebote („pay-as-bid“)

Absehbare zukünftige Entwicklungen

- > Abruf aus gemeinsamer Merit-Order mit deutschen ÜNB
 - » Einführung für 2016 geplant

Ausgangssituation

Vermutung: Heutiges Zuschlagskriterium kann hinsichtlich Anreizen für kostenbasierte Arbeitspreisgebote verbessert werden

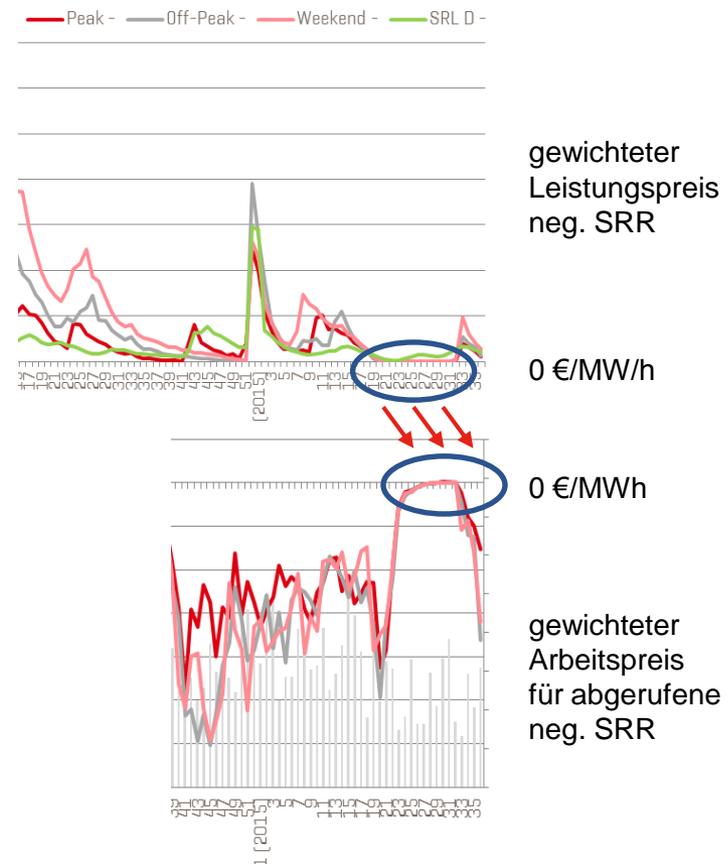
Ausgangssituation

Vermutung: Heutiges Zuschlagskriterium kann hinsichtlich Anreizen für kostenbasierte Arbeitspreisgebote verbessert werden

Beobachtung

- > Phase mit sehr niedrigen Leistungspreisen bei negativer SRR im Sommer 2015
 - Arbeitspreise werden zum (alleinigen!) Zuschlagskriterium

- > Starke Anpassungsreaktion im Gebotsverhalten bei Arbeitspreisen:
 - » sehr niedrige bis (aus Bietersicht) negativen Arbeitspreisgebote
 - » ohne erkennbare Veränderungen fundamentaler Einflussgrößen auf Abrufkosten



Ausgangssituation

Vermutung: Heutiges Zuschlagskriterium kann hinsichtlich Anreizen für kostenbasierte Arbeitspreisgebote verbessert werden

Beobachtung

- > Phase mit sehr niedrigen Leistungspreisen bei negativer SRR im Sommer 2015
 - Arbeitspreise werden zum (alleinigem!) Zuschlagskriterium

- > Starke Anpassungsreaktion im Gebotsverhalten bei Arbeitspreisen:
 - » sehr niedrige bis (aus Bietersicht) negativen Arbeitspreisgebote
 - » ohne erkennbare Veränderungen fundamentaler Einflussgrößen auf Abrufkosten

These / Folgerung (→ zu prüfen)

- > Arbeitspreise entsprechen nicht tatsächlichen Abrufkosten der Bieter
 - » wäre aber grundsätzlich wünschenswert
- > Wenn Arbeitspreise zuschlagsrelevant werden, dann führt dies zu deutlicher Anpassung der Arbeitspreise hin zu „richtigen“ Arbeitspreisen (= Abrufkosten)
 - ggf. durch Zuschlagskriterium beeinflussbar

Ausgangssituation

Vermutung: Heutiges Zuschlagskriterium kann hinsichtlich Anreizen für kostenbasierte Arbeitspreisgebote verbessert werden

Beobachtung

- > Phase mit sehr niedrigen Leistungspreisen bei negativer SRR im Sommer 2015
 - Arbeitspreise werden zum (alleinigen!) Zuschlagskriterium
- > Starke Anpassungsreaktion im Gebotsverhalten bei Arbeitspreisen:
 - » sehr niedrige bis (aus Bietersicht) negativen Arbeitspreisgebote

These / Folgerung (→ zu prüfen)

- > Arbeitspreise entsprechen nicht tatsächlichen Abrufkosten der Bieter
 - » wäre aber grundsätzlich wünschenswert
- > Wenn Arbeitspreise zuschlagsrelevant werden, dann führt dies zu deutlicher Anpassung der Arbeitspreise hin zu „richtigen“ Arbeitspreisen (= Abrufkosten)
 - ggf. durch Zuschlagskriterium

Fragen für dieses Gutachten:

- > Welche Anreize für das Gebotsverhalten setzt das Zuschlagskriterium heute?
- > Lässt sich erreichen, dass Anbieter ihre Gebote (stärker) an ihren tatsächlichen Kosten für Vorhaltung und Abruf der SRR orientieren?

Anreizwirkungen verschiedener Zuschlagsverfahren

Vorbemerkung: Pay-as-bid Verfahren führen grundsätzlich nicht zu „anreizkompatiblen“ Gebotsverhalten bei den Bietern

> Was bedeutet Anreizkompatibilität?

» Gebotsoptimierung der Bieter (Ziel: Maximierung des eigenen Deckungsbeitrags) führt zu Geboten, die die wahren Kosten der Bieter reflektieren für Vorhaltung (LP) und Abruf (AP)

→ Anreizkompatibilität grundsätzlich erwünscht!

Anreizwirkungen verschiedener Zuschlagsverfahren

Vorbemerkung: Pay-as-bid Verfahren führen grundsätzlich nicht zu „anreizkompatiblen“ Gebotsverhalten bei den Bieter

> Was bedeutet Anreizkompatibilität?

» Gebotsoptimierung der Bieter (Ziel: Maximierung des eigenen Deckungsbeitrags) führt zu Geboten, die die wahren Kosten der Bieter reflektieren für Vorhaltung (LP) und Abruf (AP)

→ Anreizkompatibilität grundsätzlich erwünscht!

> Auktionstheorie: pay-as-bid führt grundsätzlich nicht zu Anreizkompatibilität

» Alternative „uniform pricing“ kann zu anreizkompatiblen Geboten führen

→ Lösung also uniform pricing?

Grund: bei pay-as-bid hängt neben der Wahrscheinlichkeit des Zuschlags (wie bei alternativem uniform pricing) auch der Zuschlagspreis vom eigenen Gebotspreis ab

Anreizwirkungen verschiedener Zuschlagsverfahren

Vorbemerkung: Pay-as-bid Verfahren führen grundsätzlich nicht zu „anreizkompatiblen“ Gebotsverhalten bei den Bietern

> Was bedeutet Anreizkompatibilität?

- » Gebotsoptimierung der Bieter (Ziel: Maximierung des eigenen Deckungsbeitrags) führt zu Geboten, die die wahren Kosten der Bieter reflektieren für Vorhaltung (LP) und Abruf (AP)

→ Anreizkompatibilität grundsätzlich erwünscht!

> Auktionstheorie: pay-as-bid führt grundsätzlich nicht zu Anreizkompatibilität

- » Alternative „uniform pricing“ kann zu anreizkompatiblen Geboten führen

→ Lösung also uniform pricing?

> Auktionstheorie zeigt auch: pay-as-bid kann aus Bieter- und ÜNB-Sicht zu gleichen Erlösen für Bieter / Kosten für ÜNB führen wie uniform pricing

- » Zudem: uniform-pricing bei SRR nicht geeignet, da kein homogenes Produkt vorliegt und daher auch hier auch nicht zu anreizkompatiblen Geboten führt

Grund: bei pay-as-bid hängt neben der Wahrscheinlichkeit des Zuschlags (wie bei alternativem uniform pricing) auch der Zuschlagspreis vom eigenen Gebotspreis ab

Anreizwirkungen verschiedener Zuschlagsverfahren

Vorbemerkung: Pay-as-bid Verfahren führen grundsätzlich nicht zu „anreizkompatiblen“ Gebotsverhalten bei den Bietern

> Was bedeutet Anreizkompatibilität?

- » Gebotsoptimierung der Bieter (Ziel: Maximierung des eigenen Deckungsbeitrags) führt zu Geboten, die die wahren Kosten der Bieter reflektieren für Vorhaltung (LP) und Abruf (AP)

→ Anreizkompatibilität grundsätzlich erwünscht!

> Auktionstheorie: pay-as-bid führt grundsätzlich nicht zu Anreizkompatibilität

- » Alternative „uniform pricing“ kann zu anreizkompatiblen Geboten führen

→ Lösung also uniform pricing?

> Auktionstheorie zeigt auch: pay-as-bid kann aus Bieter- und ÜNB-Sicht zu gleichen Erlösen für Bieter / Kosten für ÜNB führen wie uniform pricing

- » Zudem: uniform-pricing bei SRR nicht geeignet, da kein homogenes Produkt vorliegt und daher auch hier auch nicht zu anreizkompatiblen Geboten führt

Grund: bei pay-as-bid hängt neben der Wahrscheinlichkeit des Zuschlags (wie bei alternativem uniform pricing) auch der Zuschlagspreis vom eigenen Gebotspreis ab

> Ziel einer Veränderung des Zuschlagsverfahrens ist daher Verringerung von Anreizen zur Überhöhung von Geboten

Anreizwirkungen unterschiedlicher Zuschlagskriterien

Status-Quo: unikriterielles Zuschlagskriterium (basierend auf Leistungspreis)

- > Grundsätzlich kein Anreiz für Gebot über wahren Kosten des Grenzgebots
- > Wahre Kosten des Grenzgebots entsprechen allerdings nicht Vorhaltekosten, sondern Vorhaltekosten abzgl. erwarteten Deckungsbeitrag aus SRR-Abruf

Voraussetzung:
ausreichender
Wettbewerb

Anreizwirkungen unterschiedlicher Zuschlagskriterien

Status-Quo: unikriterielles Zuschlagskriterium (basierend auf Leistungspreis)

Voraussetzung:
ausreichender
Wettbewerb

- > Grundsätzlich kein Anreiz für Gebot über wahren Kosten des Grenzgebots
- > Wahre Kosten des Grenzgebots entsprechen allerdings nicht Vorhaltekosten, sondern Vorhaltekosten abzgl. erwarteten Deckungsbeitrag aus SRR-Abruf

- > Bei Arbeitspreisen besteht derzeit kein Anreiz zu Geboten in Höhe der tatsächlichen Abrufkosten (→ kein anreizkompatibles Gebotsverhalten)
- > Vielmehr besteht insbesondere am Ende der Merit-Order ein Anreiz zu einem starken Überhöhen der Gebote
- > Grund:
 - » quasi kein Wettbewerb in der Abruf-Merit-Order (da Angebot = gleich maximaler Nachfrage)
 - » auch am Ende der Merit-Order noch Abrufwahrscheinlichkeit > 0

Anreizwirkungen unterschiedlicher Zuschlagskriterien

Status-Quo: unikriterielles Zuschlagskriterium (basierend auf Leistungspreis)

Voraussetzung:
ausreichender
Wettbewerb

- > Grundsätzlich kein Anreiz für Gebot über wahren Kosten des Grenzgebots
- > Wahre Kosten des Grenzgebots entsprechen allerdings nicht Vorhaltekosten, sondern Vorhaltekosten abzgl. erwarteten Deckungsbeitrag aus SRR-Abruf
- > Bei Arbeitspreisen besteht derzeit kein Anreiz zu Geboten in Höhe der tatsächlichen Abrufkosten (→ kein anreizkompatibles Gebotsverhalten)
- > Vielmehr besteht insbesondere am Ende der Merit-Order ein Anreiz zu einem starken Überhöhen der Gebote
- > Grund:
 - » quasi kein Wettbewerb in der Abruf-Merit-Order (da Angebot = gleich maximaler Nachfrage)
 - » auch am Ende der Merit-Order noch Abrufwahrscheinlichkeit > 0

- > Bei Leistungspreisen sind allenfalls eingeschränkt wettbewerbliche / effiziente Gebote zu erwarten
- > Grund: systematisch fehlender Wettbewerb bei Arbeitspreis

Anreizwirkungen unterschiedlicher Zuschlagskriterien

Alternative: Zuschlagskriterium, das auch Arbeitspreise beinhaltet und damit Wettbewerb bei Arbeitspreisen ermöglicht

> Kombinationszuschlagsverfahren = Berücksichtigung beider Preiskomponenten des Gebots bei der Auswahl der Gebote in der Ausschreibung

→ Grundsätzliche Vorteile, da Kriterium alle Kosten (Vorhaltung+Abruf) betrachtet

Anreizwirkungen unterschiedlicher Zuschlagskriterien

Alternative: Zuschlagskriterium, das auch Arbeitspreise beinhaltet und damit Wettbewerb bei Arbeitspreisen ermöglicht

> Kombinationszuschlagsverfahren = Berücksichtigung beider Preiskomponenten des Gebots bei der Auswahl der Gebote in der Ausschreibung

→ Grundsätzliche Vorteile, da Kriterium alle Kosten (Vorhaltung+Abruf) betrachtet

» Variante 1: Bildung eines eindeutigen Mischpreises und Zuschlag anhand einer „Mischpreis-Merit-Order“

> Mischpreis = Leistungspreis + Faktor * Arbeitspreis

> Mischpreis sollte tatsächliche Kosten des Gebots einschließlich Abruf möglichst treffen

> Faktor kann bspw. auf mittlerer Abrufwahrscheinlichkeit der SRR gesetzt werden

Anreizwirkungen unterschiedlicher Zuschlagskriterien

Alternative: Zuschlagskriterium, das auch Arbeitspreise beinhaltet und damit Wettbewerb bei Arbeitspreisen ermöglicht

> Kombinationszuschlagsverfahren = Berücksichtigung beider Preiskomponenten des Gebots bei der Auswahl der Gebote in der Ausschreibung

→ Grundsätzliche Vorteile, da Kriterium alle Kosten (Vorhaltung+Abruf) betrachtet

» Variante 1: Bildung eines eindeutigen Mischpreises und Zuschlag anhand einer „Mischpreis-Merit-Order“

> Mischpreis = Leistungspreis + Faktor * Arbeitspreis

> Mischpreis sollte tatsächliche Kosten des Gebots einschließlich Abruf möglichst treffen

> Faktor kann bspw. auf mittlerer Abrufwahrscheinlichkeit der SRR gesetzt werden

→ Fehler durch zu grobe Näherung des erwarteten Abrufs eines Gebots in aber vermutlich groß

Mittlere Abrufwahrscheinlichkeit:

für günstige Gebote:
zu niedrig (werden tatsächlich häufiger abgerufen)

für teure Gebote: zu hoch (werden tatsächlich seltener abgerufen)

Anreizwirkungen unterschiedlicher Zuschlagskriterien

Alternative: Zuschlagskriterium, das auch Arbeitspreise beinhaltet und damit Wettbewerb bei Arbeitspreisen ermöglicht

> Kombinationszuschlagsverfahren = Berücksichtigung beider Preiskomponenten des Gebots bei der Auswahl der Gebote in der Ausschreibung

→ Grundsätzliche Vorteile, da Kriterium alle Kosten (Vorhaltung+Abruf) betrachtet

» Variante 1: Bildung eines eindeutigen Mischpreises und Zuschlag anhand einer „Mischpreis-Merit-Order“

> Mischpreis = Leistungspreis + Faktor * Arbeitspreis

> Mischpreis sollte tatsächliche Kosten des Gebots einschließlich Abruf möglichst treffen

> Faktor kann bspw. auf mittlerer Abrufwahrscheinlichkeit der SRR gesetzt werden

→ Fehler durch zu grobe Näherung des erwarteten Abrufs eines Gebots in aber vermutlich groß

» Variante 2: Zuschlag unter Berücksichtigung der bedingten Abrufwahrscheinlichkeit

Mittlere Abrufwahrscheinlichkeit:

für günstige Gebote: zu niedrig (werden tatsächlich häufiger abgerufen)

für teure Gebote: zu hoch (werden tatsächlich seltener abgerufen)

Anreizwirkungen unterschiedlicher Zuschlagskriterien

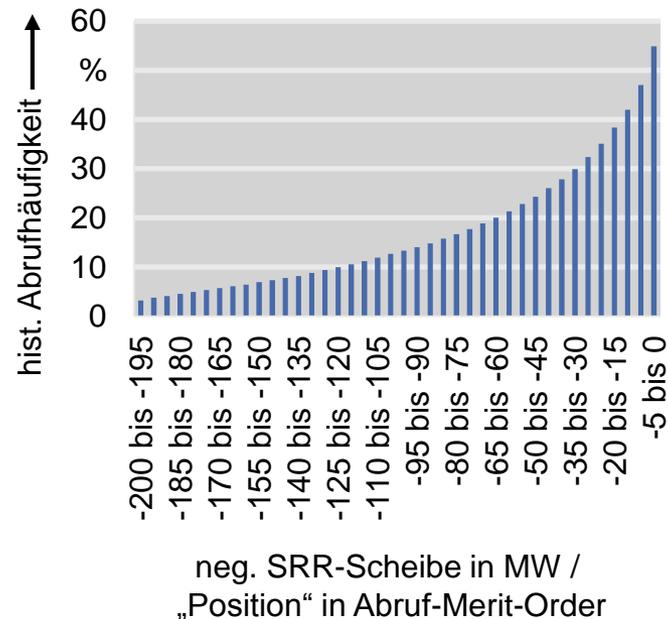
Zuschlag unter Berücksichtigung der bedingten Abrufwahrscheinlichkeit

- > Variante 2: Zuschlag unter Berücksichtigung der bedingten Abrufwahrscheinlichkeit
 - » Der zur Ermittlung der Mischpreises angesetzte Faktor variiert je Gebot und ergibt sich aus der erwarteten Abrufwahrscheinlichkeit
 - > Mischpreis = Leistungspreis + Faktor * Arbeitspreis

Anreizwirkungen unterschiedlicher Zuschlagskriterien

Zuschlag unter Berücksichtigung der bedingten Abrufwahrscheinlichkeit

- > Variante 2: Zuschlag unter Berücksichtigung der bedingten Abrufwahrscheinlichkeit
 - » Der zur Ermittlung der Mischpreises angesetzte Faktor variiert je Gebot und ergibt sich aus der erwarteten Abrufwahrscheinlichkeit
 - > Mischpreis = Leistungspreis + Faktor * Arbeitspreis
 - » Abrufwahrscheinlichkeit ist abhängig von der Position des jeweiligen Gebots in der späteren Abruf-Merit-Order

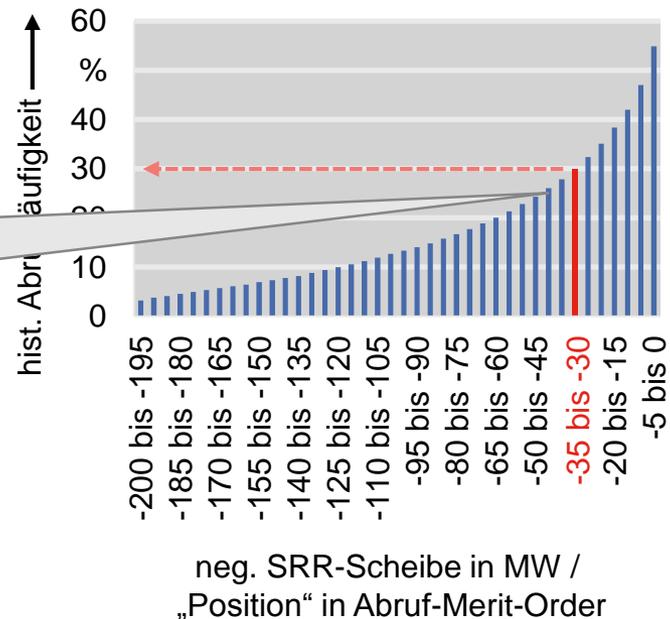


Anreizwirkungen unterschiedlicher Zuschlagskriterien

Zuschlag unter Berücksichtigung der bedingten Abrufwahrscheinlichkeit

- > Variante 2: Zuschlag unter Berücksichtigung der bedingten Abrufwahrscheinlichkeit
 - » Der zur Ermittlung der Mischpreises angesetzte Faktor variiert je Gebot und ergibt sich aus der erwarteten Abrufwahrscheinlichkeit
 - > Mischpreis = Leistungspreis + Faktor * Arbeitspreis
 - » Abrufwahrscheinlichkeit ist abhängig von der Position des jeweiligen Gebots in der späteren Abruf-Merit-Order

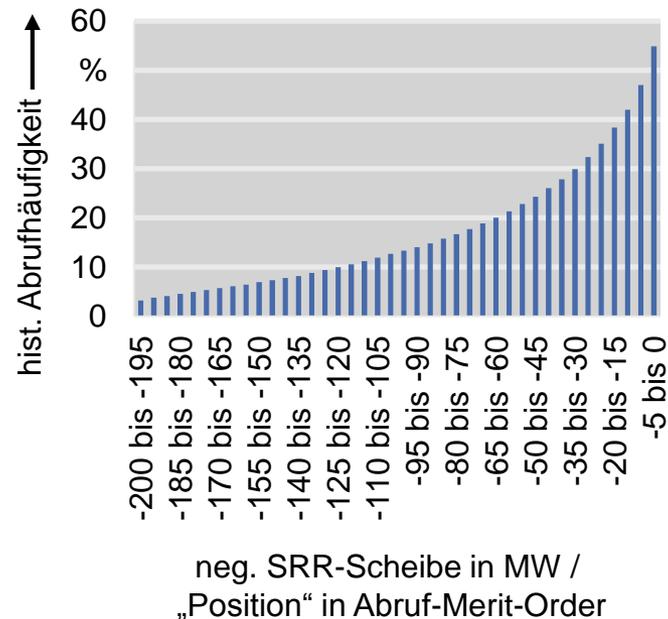
Interpretation: ein Gebot an entsprechender Stelle in der Abruf-Merit-Order (nach Arbeitspreisen die 30st bis 35st günstigste MW-Scheibe) wird in 30% der Zeit abgerufen



Anreizwirkungen unterschiedlicher Zuschlagskriterien

Zuschlag unter Berücksichtigung der bedingten Abrufwahrscheinlichkeit

- > Variante 2: Zuschlag unter Berücksichtigung der bedingten Abrufwahrscheinlichkeit
 - » Der zur Ermittlung der Mischpreises angesetzte Faktor variiert je Gebot und ergibt sich aus der erwarteten Abrufwahrscheinlichkeit
 - > Mischpreis = Leistungspreis + Faktor * Arbeitspreis
 - » Abrufwahrscheinlichkeit ist abhängig von der Position des jeweiligen Gebots in der späteren Abruf-Merit-Order
 - » „Zuschlagsalgorithmus“ kennt alle Gebote und kann so auf Basis vorgegebener bedingter Abrufwahrscheinlichkeit Mischpreis „endogen“ ermitteln und berücksichtigen



Anreizwirkungen unterschiedlicher Zuschlagskriterien

Zuschlag unter Berücksichtigung der bedingten Abrufwahrscheinlichkeit

- > Variante 2: Zuschlag unter Berücksichtigung der bedingten Abrufwahrscheinlichkeit
 - » Der zur Ermittlung der Mischpreises angesetzte Faktor variiert je Gebot und ergibt sich aus der erwarteten Abrufwahrscheinlichkeit
 - > Mischpreis = Leistungspreis + Faktor * Arbeitspreis
 - » Abrufwahrscheinlichkeit ist abhängig von der Position des jeweiligen Gebots in der späteren Abruf-Merit-Order
 - » „Zuschlagsalgorithmus“ kennt alle Gebote und kann so auf Basis vorgegebener bedingter Abrufwahrscheinlichkeit Mischpreis „endogen“ ermitteln und berücksichtigen
- > Variante 2 grundsätzlich vorteilhaft
 - > Zuschlagskriterium bildet dann genau die Kosten des ÜNB abildet
 - Auswahl günstigster Gebote kann dann zu geringsten Kosten für ÜNB führen)
 - > Umsetzbarkeit und Überlegenheit von Variante 2 ist aber abhängig von
 - » Prognostizierbarkeit der bedingten Abrufwahrscheinlichkeit → grundsätzlich gegeben
 - » Reaktion des Gebotsverhaltens der Bieter auf dieses Zuschlagskriterium

Anreizwirkungen unterschiedlicher Zuschlagskriterien

Wirkungen des Kombinationszuschlagsverfahrens

- > Wettbewerb in der Ausschreibung kann sich auf Leistungs- und Arbeitspreis erstrecken, da beide Gebotsteile Bestandteil des Zuschlagskriteriums sind
- > Anreiz zur Überhöhung der Arbeitspreise sinkt
 - Arbeitspreise reflektieren tendenziell besser die wahren Abrufkosten

Anreizwirkungen unterschiedlicher Zuschlagskriterien

Wirkungen des Kombinationszuschlagsverfahrens

- > Wettbewerb in der Ausschreibung kann sich auf Leistungs- **und** Arbeitspreis erstrecken, da beide Gebotsteile Bestandteil des Zuschlagskriteriums sind
- > Anreiz zur Überhöhung der Arbeitspreise sinkt
 - **Arbeitspreise reflektieren tendenziell besser die wahren Abrufkosten**
- > Bei ausreichendem Wettbewerb besteht kein Anreiz über die „wahren Kosten“ (→ hier Gesamtkosten SRR) des Grenzgebots hinaus zu bieten
 - **Leistungspreise reflektieren tendenziell besser die wahren Vorhaltekosten**

Anreizwirkungen unterschiedlicher Zuschlagskriterien

Wirkungen des Kombinationszuschlagsverfahrens

- > Wettbewerb in der Ausschreibung kann sich auf Leistungs- **und** Arbeitspreis erstrecken, da beide Gebotsteile Bestandteil des Zuschlagskriteriums sind
- > Anreiz zur Überhöhung der Arbeitspreise sinkt
 - **Arbeitspreise reflektieren tendenziell besser die wahren Abrufkosten**
- > Bei ausreichendem Wettbewerb besteht kein Anreiz über die „wahren Kosten“ (→ hier Gesamtkosten SRR) des Grenzgebots hinaus zu bieten
 - **Leistungspreise reflektieren tendenziell besser die wahren Vorhaltekosten**
- > Aber: Insgesamt erhöht Kombinationszuschlagsverfahrens die Komplexität der Gebotsstrategie
 - » Risiko ineffizienter Gebote → vor allem in der ersten Zeit nach Einführung
 - » kann ggf. selbst Wettbewerbshemmnis werden (wirkt ggf. prohibitiv für Markteintritt) und insgesamt nachteilig sein

Zusammenfassung

Fazit

- > Kombinationszuschlagsverfahren kann grundsätzlich helfen, Schwächen des heutigen Zuschlagsverfahrens zu vermeiden → dies gilt insbesondere langfristig
- > Kombinationszuschlagsverfahren erhöhen aber Komplexität der Ausschreibung und können anfänglich zu Marktverwerfungen („Einschwingen“) führen
- > Anfänglich bedeutet anderes Zuschlagskriterium daher auch Effizienzrisiko → bei nachhaltiger / dauerhafter Implementierung wäre dies aber vertretbar

Zusammenfassung

Fazit

- > Kombinationszuschlagsverfahren kann grundsätzlich helfen, Schwächen des heutigen Zuschlagsverfahrens zu vermeiden → dies gilt insbesondere langfristig
- > Kombinationszuschlagsverfahren erhöhen aber Komplexität der Ausschreibung und können anfänglich zu Marktverwerfungen („Einschwingen“) führen
- > Anfänglich bedeutet anderes Zuschlagskriterium daher auch Effizienzrisiko → bei nachhaltiger / dauerhafter Implementierung wäre dies aber vertretbar
- > Dauerhafte Implementierung in AT aber fragwürdig → Zuschlagsverfahren bei gemeinsamer Merit-Order mit deutschen Bietern nicht mehr sinnvoll, da Arbeitspreisgebote von Bietern aus AT und DE dann nicht vergleichbar
- > Daher: alternative Maßnahme prüfen, um Wettbewerb speziell bei Arbeitspreisen zu erhöhen, bspw.:
 - » Wettbewerb bei Arbeitspreisen durch Öffnung der Abruf-Merit-Order für nicht zugeschlagene Bieter stärken



consentec

Consentec GmbH
Grüner Weg 1
52070 Aachen
Deutschland
Tel. +49. 241. 93836-0
Fax +49. 241. 93836-15
info@consentec.de
www.consentec.de

A



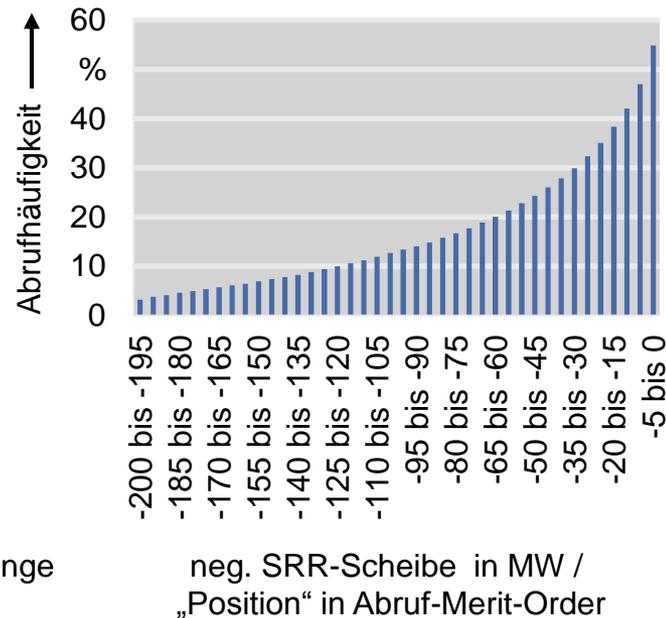
Anhang

Eignung eines Uniform-Pricing in SRR-Ausschreibungen

Anhang

Eignung eines Uniform-Pricing in SRR-Ausschreibungen

- > Uniform Pricing = alle bezuschlagten Bieter erhalten den gleichen Preis
 - > Grundsätzlich nur dann sinnvoll, wenn zugeschlagene Bieter das gleiche (=homogene) Produkt liefern
 - » Gleiches Produkt = gleicher Preis
 - > Beispiel Strombörse: alle zugeschlagenen Bieter liefern 1 MWh Strom, die zum gleichen Preis von y €/MWh vergütet wird
 - > SRR ist aber **kein** homogenes Produkt
 - » alle zugeschlagenen Bieter halten zwar eine bestimmte Menge an Leistung zur SRR-Erbringung vor (→ dieser Teil des Produkts ist tatsächlich homogen)
 - » tatsächlich erbrachte/abgerufene SRR-Menge ist je Gebot aber ggf. sehr unterschiedlich (s. Auswertung oben rechts am Bsp. neg. SRR)
- in Summe über Vorhaltung und Erbringung ist von Bietern geliefertes Produkt daher unterschiedlich und gleiche Vergütung (Uniform Pricing) ist daher nicht sinnvoll



> Uniform-Pricing bei SRR nicht geeignet, da kein homogenes Produkt vorliegt