

bne-Positionspapier zur

Konsultation der Bundesnetzagentur zur EEG-Drittvermarktung

Der bne begrüßt in wesentlichen Zügen die im Konsultationsdokument dargelegte Analyse. Insbesondere unterstützt der bne die Auffassung, dass die Direktvermarktung durch den unmittelbaren Einfluss auf die einzelne Anlage die für das Gesamtsystem der Elektrizitätsbereitstellung die bessere Lösung ist als die Drittvermarktung. Die Antworten des bne auf die Fragen der Bundesnetzagentur zum Konsultationsdokument werden im Folgenden dargelegt:

1. Wie bewerten Sie die aufgezeigten Potenziale einer Steigerung der Systemeffizienz durch eine Drittvermarktung (Folie 9ff. des Konsultationsdokuments)?

Bei der Untersuchung der Potentiale wird zu Recht auf die Gefahr einer Konzentration von Marktmacht in den Händen des nach dem Grundsatz des Unbundling nicht dafür geeigneten Übertragungsnetzbetreibers hingewiesen. Aus ordnungspolitischer Sicht ist daher die Drittvermarktung notwendig.

Auch wird im Konsultationspapier darauf hingewiesen, dass die Übertragungsnetzbetreiber nicht am Terminmarkt teilnehmen dürfen. Dies ist auch richtig, beinhaltet die Teilnahme am Terminmarkt auch erhebliche spekulative Elemente, die mit der regulierten Vermarktung der EEG-Mengen nicht in Einklang zu bringen sind. Hier hat ein Drittvermarkter, der auf eigenes Risiko solche Geschäfte durchführt, mehr Handlungsspielräume.

Dabei werden im Konsultationspapier jedoch die Vorteile der Teilnahme am Terminmarkt durch einen Drittvermarkter unterschätzt. Mit zunehmenden volatilen EEG-Mengen wird die Liquidität der Terminmärkte abnehmen, da entsprechend weniger Arbeit aus steuerbaren Anlagen stammt. Sicher wäre auch hier die Direktvermarktung der bessere Weg, da durch die direkte Steuerung von Anlagen Risiken eingegrenzt werden können. Die Drittvermarktung kann hier aber eine wichtige Brückenfunktion übernehmen. Sie kann dazu beitragen, die Liquidität der Terminmärkte langfristig zu erhalten und damit zur Senkung von an anderer Stelle in den Preisen zu berücksichtigenden Risiken beitragen. Es sollte jedenfalls nicht übersehen werden, dass die heutige, weitgehend durch konventionelle Kraftwerke geprägte

Funktionsweise des Marktes sich in Zukunft ändern wird. Dass heute keine Prämien in den Terminmärkten beobachtbar sind, ist kein Hinweis darauf, dass dies in Zukunft so bleibt.

Auch das Potential zur Verbesserung der Prognosen wird unterschätzt. Dass bereits eine Verbesserung beobachtbar ist, ist noch kein Hinweis auf eine hinreichend gute Qualität der Prognosen. Hier sind noch deutliche Verbesserungen zu erwarten – und Drittvermarkter haben einen wesentlich größeren Anreiz, diese Verbesserungen durchzuführen. Zudem könnte mit der Drittvermarktung auch ein Benchmark für die Bewertung der Vermarktung durch die ÜNB geschaffen werden.

2. Welches Design eines durch Dritte zu vermarktenden Produkts erscheint aus Ihrer Sicht vorzugswürdig (Folie 27f. des Konsultationsdokuments)?

Im Grundsatz sollten alle Anlagen für die Drittvermarktung in Frage kommen, auch nicht leistungsgemessene Anlagen können durch Referenzmessungen ausreichend gut abgeschätzt werden, um an diesem Markt teilnehmen zu können.

Bei dem Vorschlag der Regionalisierung bleiben Fragen offen – wie sollten regionale Abgrenzungen erfolgen? Wie schlagen sich Abregelungen der Anlagen durch den ÜNB auf die Vermarktung nieder? Hier sind noch weitergehende Überlegungen anzustellen, bevor eine Alternative klar verworfen werden kann.

Die Aufteilung des EEG-Portfolios wird im Konsultationspapier auf Photovoltaik und Onshore-Wind eingegrenzt. Hier werden sicher auch die wesentlichen Mengen anfallen. Allerdings sind die Anreize zur Nutzung der Direktvermarktung derzeit zu schwach, um auch die Biogas- und Biomassepotentiale bei der Drittvermarktung zu vernachlässigen. Die Portfolios technologie-spezifisch auszugestalten könnte sinnvoll sein. Hier sind jedoch auch weitere Überlegungen notwendig, insbesondere im Zusammenhang mit der Regionalisierung der Tranchen.

Eine Pilotphase mit 10 % der Mengen erscheint vollkommen ausreichend. Allerdings muss im Vordergrund der Feststellung der Mengen und der Stückelung stehen, dass sich ausreichend

viele geeignete Teilnehmer für die Auktionen finden. Dies muss letztlich die Entscheidungsgrundlage für die Festlegung sein, da nur dann gute Marktergebnisse zu erwarten sind.

3. Wie sollte die Zahlungsverpflichtung des Drittvermarkters im Rahmen der Vergabe der Tranchen ausgestaltet sein (Folie 31 des Konsultationsdokuments)?

Beide dargestellten Varianten sind sinnvoll umsetzbar. Bei der Variante eines Angebots-Fixpreises pro Megawattstunde können sich jedoch auch sehr niedrige Angebote einstellen, so dass der Beitrag zur EEG-Umlage entsprechend sinkt und die Umlage dann steigt. Daher erscheint die Variante mit einer Prämie auf den Spotpreis geeigneter, auch wenn sie für die Drittvermarkter mit höheren Risiken verbunden ist.

4. Haben Sie Bedenken gegen einzelne Punkte des Konzepts und wie könnte eine alternative Regelung ggf. konkret aussehen?

Das Konzept ist insgesamt ausgereift und greift die wesentlichen Kriterien auf. Die Betonung der volkswirtschaftlichen Kriterien zur Bewertung der Drittvermarktung ist richtig. Letztlich darf aber auch eine Drittvermarktung nicht zu einer Erhöhung der EEG-Kosten führen, solange keine Kompensation dieser Kosten an anderer Stelle erreicht werden kann.

Berlin, den 4. Oktober 2011