

VIK-Stellungnahme

zur Konsultation der BNetzA zur EEG-Drittvermarktung

04.10.2011

Gemäß §9 AusglMechV soll die Bundesnetzagentur (BNetzA) bis Ende 2011 einen Evaluierungsbericht zum EEG-Ausgleichsmechanismus erarbeiten und dabei insbesondere Vorschläge zur weiteren Übertragung der Vermarktungsaufgabe auf Dritte machen. Hierzu hat sie auf Basis gutachterlicher Überlegungen ein Konsultationsverfahren gestartet. Zu den bisherigen Überlegungen der Gutachter und der BNetzA nimmt VIK im Folgenden Stellung.

VIK spricht sich für die Beibehaltung der bisherigen Vermarktung des EEG-Stroms durch die Übertragungsnetzbetreiber (ÜNB) aus, da eine Übertragung der Vermarktungsaufgabe der ÜNB auf Dritte keine Effizienzverbesserungen erwarten lässt, sondern im Gegenteil ein Anstieg der EEG-Umlage zu erwarten bzw. zumindest nicht auszuschließen ist. Auch auf die Einführung einer partiellen Drittvermarktung als Pilotprojekt sollte verzichtet werden, da hierbei durch den Aufbau paralleler Vermarktungsstrukturen bei ÜNBs und Drittvermarktern ein kostensteigernder Effekt zu erwarten ist. Zudem ist durch eine partielle Pilotphase kein Informationszugewinn zu erwarten, der eine Aussage über die Effizienz des Drittvermarktungsmodells zulässt. Stattdessen sollte der im EEG eingeschlagene Weg der Direktvermarktung durch die Anlagenbetreiber konsequent weitergegangen werden.

Anmerkungen im Detail

- Aus Sicht der Letztverbraucher ist es entscheidend, dass die Förderung Erneuerbarer Energien auf eine möglichst effiziente Art und Weise, d.h. unter Vermeidung unnötiger Kosten, erfolgt. Insbesondere muss vermieden werden, dass die EEG-Umlage durch eine Änderung des Vermarktungsmechanismus ansteigt.
- Der Übergang zur Drittvermarktung, also die Einschaltung weiterer Akteure, wird für solche Drittvermarkter zunächst nur lukrativ sein, wenn für sie ein wirtschaftlicher Vorteil besteht. Sie werden für den Kauf des EEG-Stroms von den ÜNB also nur bereit sein, einen geringeren Preis zu zahlen als auf alternativem Weg, d.h. am Spotmarkt. Damit würden die Einnahmen der ÜNB gegenüber der heutigen Situation sinken, d.h. die Einnahmeseite des EEG-Kontos schrumpfen und damit die EEG-Umlage steigen.
- Die einzige Situation, in der das EEG-Konto entlastet werden könnte, wäre dann gegeben, wenn durch den Übergang zur Drittvermarktung die sinkenden Einnahmen der ÜNB durch sinkende Kosten überkompensiert werden würden. Eine solche Kostensenkung, und damit eine Steigerung der Systemeffizienz, ist jedoch kaum zu

erwarten. Sie könnte sich grundsätzlich auf den Bereich der Abwicklungskosten (Handelsanbindung, Profilservice, Zinskosten), die heute beim ÜNB anfallen, beziehen. Dieser Kostenblock ist jedoch zum einen relativ gering (Prognose für 2011: 420 Mio. €, das entspricht 3% der für 2011 prognostizierten direkten EEG-Nettokosten)¹, zum anderen ist auch nicht zu erwarten, dass weitere Kostensenkungen durch den Übergang zur Drittvermarktung erzielt werden können. Im Gegenteil besteht möglicherweise die Gefahr, dass durch Einschaltung einer Vielzahl von Drittvermarktern – als Zwischenhändler - die Kosten steigen (kleinere Portfolien, Vervielfachung der fixen Kosten).

- Diese Gefahr der Kostensteigerung besteht gerade beim Ansatz, eine partielle Drittvermarktung im Rahmen eines Pilotversuchs einzuführen. Denn hier müsste die komplette Vermarktungsstruktur der ÜNB als Fall-Back-Position weiterhin bestehen bleiben, so dass eine Kostensenkung nicht zu erwarten wäre.
- Auch die Gutachter kommen zu der Einschätzung, dass es für eine solche Kostensenkung und damit für eine Steigerung der Systemeffizienz keine Hinweise gibt.
- Ein Anreiz für eine Verbesserung der Prognosequalität ist bei einer Drittvermarktung zwar prinzipiell gegeben, jedoch würde eine Drittvermarktung zu einer verringerten Transparenz hinsichtlich der Abweichungen zwischen Prognose und Ist-Einspeisung führen. Das Risiko eines erhöhten Regelenergiebedarfs durch die Drittvermarktung des EEG-Stroms wäre nicht abschätzbar. Daher scheint der in § 7 AusglMechAV enthaltene zielgerichtete Anreiz zur Prognoseverbesserung durch die ÜNB vorzugswürdig zu sein.
- Es ist auch nicht ersichtlich, inwiefern eine Drittvermarktung gegenüber einer Direktvermarktung Vorteile bringt. Zum Beispiel ist die Möglichkeit, dass über eine Drittvermarktung die Liquidität den Marktanreizen folgen kann und somit bei einem Nachfrageüberhang auf den Terminmärkten eine Verlagerung erfolgt, bereits über die Direktvermarktung gegeben. Ein möglicher Vorteil könnte darin bestehen, dass im Rahmen der Drittvermarktung interessierte Akteure bereits aggregierte Pakete der Stromerzeugung aus EEG-Anlagen erwerben können, und sich damit das Aggregieren vieler Anlagen im Wege bilateraler Verhandlungen mit einzelnen Anlagenbetreibern (Direktvermarktung) erübrigt. Dies scheint aber nur ein schwacher Vorteil zu sein, denn im Rahmen vertraglicher Vereinbarungen bei der Direktvermarktung hat der Händler/Dienstleister genauere Kenntnis über die konkrete Anlage. Die Prognosegenauigkeit hinsichtlich der Stromerzeugung aus einem selbst im Wege bilateral kontrahierter Anlagen dürfte daher deutlich höher sein als im Fall eines durchschnittlichen EEG-Anlagenportfolios, das im Wege der Drittvermarktung ersteigert wurde.
- Die ÜNB sind gem. § 2 AusglMechV verpflichtet, für die Vermarktung des dargebotenen EEG-Stroms sich ausschließlich des Spotmarktes einer Strombörse zu bedienen. Diese Verpflichtung schließt aus, dass die ÜNB spekulativ auf anderen Strommärkten u.a. auf dem Terminmarkt tätig werden. Falsche Markteinschätzungen der ÜNB würden – ohne

¹ Prognose der EEG-Umlage für 2011 durch die ÜNB, 15.10.2011. In den Monaten Januar bis August 2011 betragen diese Kosten tatsächlich nur rund 120 Mio. € (<http://www.eeg-kwk.net>).

eigenes Preisrisiko - zu Lasten der EEG-Umlage gehen. Diese Verpflichtung unlimitiert am Spotmarkt anzubieten muss weiterhin bestehen bleiben, auch weil damit verhindert werden kann, dass die ÜNB aufgrund der großen EE-Mengen eine hohe Marktmacht ausüben können. Drittvermarktern hingegen müsste die Option, alle Märkte bis hin zum Intradaymarkt für Vermarktungszwecke zu nutzen, offenstehen. Die Erfahrung der letzten Jahre hat gezeigt, dass ex-ante aber nicht mit ausreichender Sicherheit bestimmbar ist, welcher der Märkte die größten Erlöse aufweisen wird. Somit wird auch weiterhin unsicher bleiben, ob die Drittvermarktung – auch unter Ausnutzung aller Märkte – durchgängig Vorteile gegenüber dem jetzigen System bieten kann.

Auch eine vom Gutachter angedachte Pilotphase mit einer geringen Teilmenge des EE-Stroms bringt bezüglich der Effizienz der Modelle keinen Informationszugewinn. Das liegt daran, dass die drittvermarktete Strommenge intransparent und an unterschiedlichen Märkten vermarktet wird.

- Der derzeitige gesetzliche Ausgleichsmechanismus (§ 36 EEG) sieht einen horizontalen Bilanzausgleich zwischen den einzelnen Übertragungsnetzbetreibern vor. Die Abgabe diverser EE-Teilmengen aus einzelnen oder mehreren Regelzonen würde diesen Aufwand erheblich erhöhen. Die Frage, ob die Drittvermarktung regelzonenbeschränkt oder bundesweit einzuführen wäre, wird vom Gutachter nicht beantwortet.
- Das Gutachten gibt keine Auskunft darüber, wer die Kosten aus einer zusätzlichen Ausschreibung im Zuge der Drittvermarktung tragen soll und wie diese auszugleichen sind. Die Einführung einer weiteren Ausschreibungsplattform für die Drittvermarktung wird sicherlich zu weiteren IT- und Ausschreibungskosten führen. Diese Kosten werden vermutlich direkt – über die EEG-Umlage aufgrund des höheren Aufwandes bei den ÜNB – oder indirekt über die Angebote der Drittvermarkter, auf den Endkunden umgelegt. Es ist also fraglich, ob durch den zusätzliche Aufwand einer Drittvermarktung eine so großer positiver Effekt zu erwarten ist, der diese Kosten überkompensieren kann.

Fazit

Es sollte auf die Einführung der Drittvermarktung verzichtet werden. Dies gilt insbesondere, da keine quantitativen Abschätzungen (z.B. anhand von Simulationen auf Basis von Vergangenheitsdaten) zur konkreten Auswirkungen auf Kosteneffekte bei den ÜNB und Drittvermarktern sowie auf die EEG-Umlage vorliegen. Die gewünschten Effekte, nämlich die Vermarktung von EEG-Strom durch Dritte (Händler, Dienstleister), können eher durch das Konzept der Direktvermarktung erreicht werden, das im novellierten EEG durch die Einführung des Marktprämienmodells gestärkt worden ist. Statt der Einführung einer Drittvermarktung sollte vielmehr eine Ausweitung und Stärkung der EEG-Direktvermarktung erwogen werden.

Auch auf die Einführung im Rahmen eines Pilotprojektes sollte verzichtet werden, da durch die dafür notwendigen Doppelstrukturen eher Kostensteigerungen zu befürchten sind. Auch wenn sich diese aufgrund der geringen Menge zunächst im Rahmen halten dürften, ist kein Informationszugewinn zu erwarten. In jedem Fall müsste ein Pilotprojekt zeitlich befristet und umkehrbar sein und darf damit keinen faktischen Übergang zur Drittvermarktung bedeuten. Es wäre also eine feste Rückkehrklausel zur Vermarktung durch die ÜNB vorzusehen.