

Zentrale Ergebnisse des Round Tables

„Vom Konzept zur Umsetzung: Midstreamer-Modelle für einen funktionsfähigen Wasserstoffmarkt“

1. Zielsetzung der Veranstaltung

Am 4. Februar 2026 veranstaltete der Verband der Industriellen Energie- und Kraftwirtschaft (VIK) einen Round Table zum Thema „Midstreamer-Modelle für einen funktionsfähigen Wasserstoffmarkt“. Ziel der Veranstaltung war es, gemeinsam mit Vertretern aus Industrie, Wasserstoffproduktion, Infrastruktur, Finanzwirtschaft, Beratung sowie Politik und Verwaltung zentrale Herausforderungen beim Aufbau eines Wasserstoffmarktes zu diskutieren. Die breite Zusammensetzung der Teilnehmer ermöglichte einen Austausch entlang der gesamten zukünftigen Wasserstoffwertschöpfungskette – von Produktion und Import über Transport und Handel bis hin zur industriellen Nutzung. Im Mittelpunkt stand die Frage, welche politischen und marktlichen Ansätze erforderlich sind, um einen Wasserstoffhochlauf zu ermöglichen und langfristig eine funktionierende Marktorganisation für Wasserstoff zu etablieren.

2. Herausforderungen im Wasserstoffhochlauf und Perspektiven der Marktakteure

Im Rahmen der Diskussion wurde deutlich, dass sich der Wasserstoffmarkt weiterhin in einer frühen Entwicklungsphase befindet und trotz politischer Initiativen und Förderprogramme noch vor erheblichen strukturellen Herausforderungen steht. Insbesondere wurde hervorgehoben, dass die derzeitigen Produktionskosten für klimaneutralen Wasserstoff deutlich über den wirtschaftlich tragfähigen Preisen - insbesondere für industrielle Anwendungen - liegen. Daraus ergibt sich eine erhebliche Differenz zwischen den Produktionskosten und der Zahlungsfähigkeit potenzieller Abnehmer, woraus sich Unsicherheiten hinsichtlich der zukünftigen Nachfrageentwicklung ergeben. Gleichzeitig bestehen Unsicherheiten hinsichtlich der Infrastrukturverfügbarkeit sowie der regulatorischen Rahmenbedingungen und somit große Risiken für erste Wasserstoff-Lieferverträge. Diese Faktoren erschweren sowohl Investitionsentscheidungen auf der Produktionsseite als auch auf der Abnehmerseite.

Vertreter energieintensiver Industrien betonten die strategische Bedeutung von Wasserstoff für die Defossilisierung industrieller Prozesse. Zugleich wurde deutlich, dass viele Unternehmen derzeit nur begrenzt in der Lage sind, langfristige Lieferverträge für Wasserstoff abzuschließen. Dies liegt insbesondere an den aktuell hohen Preisen für klimaneutralen Wasserstoff sowie an erheblichen Preis- und Mengenrisiken bei langfristigen Vertragslaufzeiten. Darüber hinaus verfügen viele Unternehmen nur eingeschränkt über die Möglichkeit, umfangreiche Sicherheiten oder Vorauszahlungen zu leisten, wie sie von Produzenten häufig erwartet werden. Gerade für mittelständische Industrieunternehmen stellt zudem der Aufbau eigener Beschaffungsstrukturen für Wasserstoff eine erhebliche organisatorische und wirtschaftliche Herausforderung dar.

Auch Vertreter der Wasserstoffproduktion und Projektentwicklung wiesen auf die bestehenden Investitionshürden hin. Investitionen in Elektrolyse- oder Importprojekte erfordern langfristige Abnahmeverträge, um Investitionsentscheidungen treffen und Projekte finanzieren zu können. Ohne eine ausreichende Absicherung der Nachfrage bleibt die Wirtschaftlichkeit vieler

Projekte derzeit unklar. Vor diesem Hintergrund wurde von mehreren Teilnehmern betont, dass der Aufbau eines neuen Energieträgers historisch stets durch staatliche Unterstützung begleitet wurde. Gleichzeitig wurde jedoch hervorgehoben, dass Förderinstrumente so ausgestaltet sein sollten, dass marktliche Strukturen fördern und perspektivisch ein funktionierender Markt entsteht.

3. Rolle marktwirtschaftlicher Instrumente und des Midstreamer-Ansatzes

Ein zentrales Ergebnis der Diskussion war die breite Einschätzung der Teilnehmer, dass der Wasserstoffhochlauf langfristig auf marktwirtschaftlichen Instrumenten basieren muss. Zwar wurde von mehreren Teilnehmern betont, dass staatliche Unterstützung in der aktuellen Hochlaufphase weiterhin erforderlich ist, um die Projekte anzustoßen und Investitionen zu ermöglichen. Gleichzeitig bestand Einigkeit darüber, dass Förderinstrumente so ausgestaltet sein sollten, dass sie den Aufbau funktionierender Marktstrukturen unterstützen und perspektivisch den Übergang zu einem wettbewerblichen Wasserstoffmarkt ermöglichen.

Im Rahmen der Diskussion wurde insbesondere die bestehende Kostenlücke zwischen den Produktionskosten klimaneutralen Wasserstoffs und der Zahlungsbereitschaft industrieller Abnehmer als zentrale Herausforderung hervorgehoben. Mehrere Teilnehmer wiesen darauf hin, dass diese Differenz derzeit ein wesentliches Investitionshindernis sowohl für Produzenten als auch für Abnehmer darstellt. In diesem Zusammenhang wurden Contract-for-Difference-Mechanismen als möglicher Ansatz diskutiert, um diese Kostenlücke in der Hochlaufphase zu adressieren. Ein solcher Mechanismus könnte dazu beitragen, die Differenz zwischen fossilen Alternativen zuzüglich ETS und dem Marktpreis für erneuerbaren Wasserstoff auszugleichen und damit sowohl Investitionssicherheit für Produzenten als auch wirtschaftlich tragfähige Bezugsmöglichkeiten für industrielle Abnehmer zu schaffen.

Vor diesem Hintergrund wurde der Midstreamer-Ansatz als möglicher Baustein für die Organisation des zukünftigen Wasserstoffmarktes diskutiert. Der Ansatz sieht vor, Intermediäre zwischen Produzenten und Abnehmern zu etablieren, die langfristige Lieferverträge mit Produzenten abschließen, Nachfrage bündeln und Risiken über mehrere Projekte hinweg strukturieren können. Solche Akteure könnten zudem Portfoliofunktionen übernehmen, etwa durch die Bündelung von Beschaffung, Transport und Speicherung sowie durch die Strukturierung unterschiedlicher Vertragslaufzeiten zwischen Produzenten und Abnehmern. Dadurch könnten bestehende Marktbarrieren reduziert und Investitionsentscheidungen entlang der Wasserstoffwertschöpfungskette erleichtert werden.

Darüber hinaus wurde hervorgehoben, dass die Etablierung von Midstreamer-Strukturen auch die Finanzierung von Wasserstoffprojekten erleichtern könnte. Durch die Bündelung von Nachfrage, die Strukturierung langfristiger Verträge sowie die Aggregation von Risiken könnten stabilere Erlösstrukturen entstehen, die sowohl auf der Produktionsseite als auch auf der Abnehmerseite die Finanzierbarkeit von Projekten verbessern.

Im Rahmen des Round Tables wurde der Midstreamer-Ansatz von den Teilnehmern als ein geeigneter Ansatz bewertet, um Angebot und Nachfrage im entstehenden Wasserstoffmarkt besser miteinander zu verbinden und einen wichtigen Beitrag zum Aufbau einer funktionierenden Marktorganisation für Wasserstoff zu leisten.

4. Fazit und zentrale Handlungserfordernisse

Der Round Table hat gezeigt, dass der Wasserstoffhochlauf weiterhin vor erheblichen strukturellen Herausforderungen steht. Insbesondere die **bestehende Kostenlücke** zwischen

den Produktionskosten klimaneutralen Wasserstoffs und der Zahlungsfähigkeit industrieller Abnehmer stellt derzeit ein zentrales Investitionshindernis entlang der gesamten Wasserstoffwertschöpfungskette dar.

Gleichzeitig wurde von mehreren Teilnehmern betont, dass **Investitionsentscheidungen entlang der Wasserstoffwertschöpfungskette zeitkritisch sind**. Verzögerungen beim Aufbau von Marktstrukturen könnten dazu führen, dass geplante Produktions- und Transformationsprojekte verschoben oder nicht realisiert werden und dadurch Standortrisiken entstehen können.

Vor diesem Hintergrund bestand unter den Teilnehmern Einigkeit darüber, dass klare, langfristig stabile und wirtschaftliche Rahmenbedingungen erforderlich sind, um Investitionen auszulösen und den Aufbau eines funktionierenden Wasserstoffmarktes zu unterstützen. Der Austausch machte deutlich, dass insbesondere marktwirtschaftlich orientierte Instrumente eine zentrale Rolle beim Aufbau stabiler Marktstrukturen spielen müssen.

Aus der Diskussion lassen sich folgende zentrale Handlungserfordernisse ableiten:

- **Sicherstellung eines klaren politischen, langfristigen Commitments zum Wasserstoffhochlauf**, insbesondere zur Deckung der bestehenden Kostenlücke, um Planungssicherheit für Investitionen entlang der gesamten Wertschöpfungskette zu schaffen.
- **Bündelung und Vereinfachung der bestehenden Wasserstoff- Förderlandschaft**, um Förderinstrumente einfacher zugänglich zu machen und effizienter einzusetzen.
- **Etablierung von Midstreamer-/Intermediär-Strukturen** als Baustein der Marktorganisation, um Angebot und Nachfrage strukturell zu verbinden.
- **Einsatz marktwirtschaftlich orientierter Instrumente zur Bedarfsanreizung**, insbesondere durch Mechanismen wie Contract-for-Difference.
- **Verbesserung der Finanzierbarkeit von Wasserstoffprojekten und der Wasserstoff-Abnahme** durch Absicherungsinstrumente, die Ausfallrisiken abdecken können