

StromPartnerschaft für wettbewerbsfähige Preise und schnelleren EE-Ausbau

DIHK-Impulspapier

Deutschland ist bei der Gas- und Stromversorgung besser über den Winter gekommen als befürchtet. Die energiepolitischen Herausforderungen bleiben allerdings enorm: Die deutschen Strompreise haben sich im europäischen und internationalen Vergleich auf einem extrem hohen Niveau verfestigt. Wer heute Strom für 2030 kauft, bezahlt immer noch das Doppelte des Vorkrisenniveaus. Um die Energiekosten dauerhaft zu senken, muss in Deutschland das Angebot an erneuerbaren Energien und wetterunabhängiger Kraftwerksleistung erheblich ausgebaut werden. Daher sollten bestehende Kraftwerkskapazitäten (Gas, Kohle, Öl) erst abgeschaltet werden, wenn andere wetterunabhängige Leistungen zur Verfügung stehen.¹

Neben den hohen Beschaffungskosten belasten Umlagen und die Stromsteuer die deutschen Unternehmen schon lange stärker als andernorts. Vor der Energiekrise hat ein deutscher Mittelständler doppelt so viel für den Strom bezahlt wie sein französischer Wettbewerber. Inzwischen ist es viermal so viel. Der von der Politik beschlossene Wegfall der Kernenergie, der ebenfalls eingeleitete Ausstieg aus der Kohleverstromung, neue teure wasserstofffähige Gaskraftwerke und steigende Netzentgelte aufgrund des notwendigen Netzausbaus treiben die Kosten weiter in die Höhe. Und der Aufbau neuer Angebote bei den erneuerbaren Energien, Strom und Wasserstoff kommt zu langsam voran.

Für die Unternehmen in Deutschland ist die Energiefrage also nicht nur eine kurzfristige Belastung, sondern eine mittel- und langfristige Benachteiligung im internationalen Wettbewerb. Das wiederum bremst Investitionen am Standort Deutschland und führt zu Verlagerungen weit über den Kern der hochenergieintensiven Industrien hinaus. Viele Mittelständler, Zulieferer, aber auch Dienstleister und Händler fragen sich, wie sie mit den perspektivisch weiter steigenden Strompreisen zurechtkommen können. Schließlich sollen sie anstelle fossiler Energieträger verstärkt Strom im Betrieb nutzen, auch um die eigenen Klimaziele zu erreichen.

Vor diesem Hintergrund ist die Forderung nach einem gedeckelten Industriestrompreis mehr als verständlich.

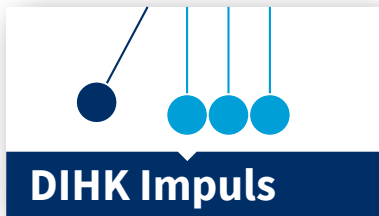
Das gilt umso mehr, als in unmittelbarer Nachbarschaft, in Frankreich, der staatliche Stromversorger verpflichtet ist, einem Industriekunden den Strom für rund vier Cent die Kilowattstunde zu liefern. Wir führen vor diesem Hintergrund eine intensive politische Debatte über den Industriestrompreis. Zugleich entwickelt sich das Stichwort Industriestrompreis zu einer Projektionsfläche für viele Sorgen und Wünsche. Das aber führt dazu, dass bei allen sich abzeichnenden politischen Angeboten eines Industriestrompreises die Enttäuschung bei vielen Unternehmen vorprogrammiert ist. Denn wie auch immer ein entsprechendes Modell in Deutschland ausgestaltet würde: ein Industriestrompreis käme nur einem sehr kleinen Kreis an Betrieben zugute – das Papier des Bundeswirtschaftsministers vom 5. Mai hat dies erneut klargemacht. Dies gilt umso mehr, da am Ende die EU-Kommission ihren beihilferechtlichen Segen dafür geben muss.

Die einschlägigen Listen begünstigter Unternehmen kennen wir bereits aus zahlreichen anderen Dämpfungsversuchen der jüngsten und längeren Vergangenheit. Dort finden sich tendenziell vor allem größere Industrieunternehmen, die als förderungswürdig eingestuft werden. Handel und Dienstleistungen bleiben ohnehin gänzlich außen vor – so auch jetzt wieder die realistische Perspektive. Ungerechtigkeiten und Unwuchten, Fehlanreize und Fehlsteuerungen lassen sich in einem solchen Modell nicht vermeiden – so sehr es auch denjenigen helfen wird, die von dieser Regelung profitieren. Wir alle wissen seit der Diskussion um die Strom- und Gaspreibremse, wie teuer solche staatlichen Preisgrenzen für den Steuerzahler werden und wie konsequent das europäische Beihilferecht sie zudem limitiert. Es wird daher auch beim Industriestrompreis neben einer engen Branchenliste zusätzliche Auflagen zum Standorterhalt und zur Transformation geben. Und wir wissen auch hier aus den Erfahrungen mit der Strom- und Gaspreibremse, dass viele Unternehmen gerade aus dem Mittelstand wegen dieser Konditionen auf Hilfen verzichten.

Das macht deutlich, dass jeglicher Industriestrompreis nur eine Hilfslösung sein kann. Die beste Antwort auf die Herausforderung ist in jedem Fall die Angebotsausweitung beim Strom, die der einzig sichere Weg zur Kosten-

¹ Das DIHK-Präsidium hat bereits am 14. März 10 Essentials für eine bezahlbare, sichere und klimafreundliche Energieversorgung im Jahr 2030 verabschiedet, in welcher zuletzt die Notwendigkeit einer deutlichen Ausweitung des Energieangebots gefordert wurde:

<https://www.dihk.de/de/aktuelles-und-presse/aktuelle-informationen/dihk-formuliert-essentials-fuer-sichere-energieversorgung-2030--92910>



senkung ist. Dazu müssen vor allem die Planungs- und Genehmigungsverfahren weiter beschleunigt werden – durch gesetzliche Vereinfachungen sowie durch die konsequente Umsetzung in der Verwaltungspraxis. Auch wenn der Ausbau endlich mehr Tempo aufnehmen dürfte: Wir müssen als Wirtschaft eine lange Übergangsphase durchlaufen, in der wir den Strom mit intelligenten Ansätzen bezahlbar halten.

Die DIHK macht dafür folgende Vorschläge:

1) Entlastung bei Umlagen und Stromsteuer

Ein erster wichtiger Schritt ist der beherzte Abschied von der jahrzehntelang gepflegten Idee, dass Strom, wie jede Form von Energie, grundsätzlich teuer sein soll. In der Konsequenz sollte zunächst der Staat Steuern, Umlagen und Entgelte möglichst komplett übernehmen bzw. so stark wie möglich verringern, um vermeidbare Zusatzbelastungen für die gewerbliche Wirtschaft am Standort Deutschland zu streichen. Dieses Transformationsangebot der Bundesregierung würde Unternehmen und private Haushalte um rund 10 Mrd. Euro pro Jahr entlasten.

2) Einführung einer StromPartnerschaft

Zu der Entlastung bei Umlagen und Stromsteuer sollte als zweiter Baustein eine StromPartnerschaft treten.² Kernidee ist, langfristige Stromlieferverträge zwischen den Anlagenbetreibern erneuerbarer Energien und Stromverbrauchern aus der Wirtschaft zu fördern – sogenannte „power purchase agreements“ (kurz PPA) oder Direktstromlieferverträge. Mit einem solchen Vertrag können zum Beispiel Windanlagenbetreiber und ein Industrieunternehmen eine langfristige Partnerschaft eingehen – mit Vorteilen für beide Seiten sowie für die Gesamtwirtschaft und das Klima. Aufgrund eines Investitionszuschusses für Anlagenbetreiber sowie einer Entlastung der Netzentgelte für Gewerbe- und Industrieunternehmen kann der Strombezugspreis für Direktstromlieferverträge in der StromPartnerschaft im Schnitt auf 4,4 Cent bei PV-StromPartnerschaften und 5,6 Cent bei Wind-StromPartnerschaften abgesenkt werden.

Dem Gewerbe- und Industriebetrieb bringt das Preis-sicherheit, zumindest für einen Großteil des Stromver-

brauchs – nach Wunsch für wenige Jahre oder auch bis zu 20 Jahre. Dem Anlagenbetreiber gibt es ebenfalls eine klare Perspektive und Investitionssicherheit. In der Praxis entwickeln sich bereits seit etwa vier Jahren solche Partnerschaften in Deutschland, obgleich der Markt in ganz Europa noch sehr jung ist und im Vergleich zur staatlichen Festpreisvergütung im Rahmen des Erneuerbare-Energien-Gesetz EEG sehr klein ist. Dabei können Unternehmen bisher Beschaffungspreise erzielen, die etwas unterhalb der langfristigen Preise an den Strommärkten liegen. Die StromPartnerschaft zielt darauf ab, diese unternehmerische Kreativität zusätzlich zu unterstützen, um Betrieben eine wettbewerbsfähige Stromversorgung zu ermöglichen.

Dabei wird auf zwei finanzielle Anreizinstrumente zurückgegriffen, die in anderen Kontexten bereits erfolgreich etabliert sind. Erstens einen Investitionszuschuss von 25 Prozent für Anlagenbetreiber erneuerbarer Energien im Rahmen der StromPartnerschaft. Eine Anschubfinanzierung durch Investitionszuschüsse für erneuerbare Energien – ähnlich einfach wie die Instrumente im Inflation Reduction Act (IRA) schafft auf einfachem Weg zielgerichtete Anreize, ein preislich wettbewerbsfähiges Angebot für Unternehmen in den Markt zu bringen und zusätzliche Kapazitäten an erneuerbaren Energien bereitzustellen. Nach aktuellen Berechnungen führt ein Investitionszuschuss in Höhe von 25 Prozent in den kommenden Jahren zu vorgezogenen Kapazitäten von Windkraftanlagen an Land und PV-Freiflächenanlagen³ im Umfang von knapp 50 GW beziehungsweise fast 75 TWh Strom pro Jahr. Damit kann die StromPartnerschaft einen Beitrag von mehr als 15 Prozent des im EEG vorgesehenen Ausbaupfades realisieren. Ein Turbo für die Energiewende und Strompreisabsicherung für die Wirtschaft, welche den Bundeshaushalt mit durchschnittlich 1,3 Mrd. Euro pro Jahr vergleichsweise wenig belastet.

Der zweite Anreiz ist eine Reduzierung der Netzentgelte um 2 Cent pro kWh für den gewerblichen und industriellen Strombezug innerhalb der StromPartnerschaft. Für den Bundeshaushalt ergeben sich dadurch über einen Zeitraum von 15 Jahre Kosten von durchschnittlich 1,6 Mrd. Euro jährlich. Eine Senkung der Übertragungsnetzentgelte durch einen Bundeszuschuss ist bereits im Energiewirtschaftsgesetz festgehalten. Ebenso hat das BMWK zu Recht bereits in seinem kürzlich veröffentlichten Papier eine Reduzierung der Netzentgelte aufgegriffen. Dabei kann

² Die StromPartnerschaft ist konzeptionell auch auf andere Energieträger der Zukunft anwendbar, wie beispielsweise der Bereitstellung von grünem Wasserstoff in Industrie und Gewerbe.

³ Die StromPartnerschaft ist grundsätzlich auch auf andere EE-Technologien übertragbar. Bei Biomasse, Wasser und Geothermie dürften die Effekte gering sein. Bei Wind auf See wird es nicht zu Vorzieheffekten kommen, da die Flächen über die öffentliche Hand versteigert werden müssen.



auch eine regionale Steuerung des Zubaus erneuerbarer Energien erfolgen, indem ein Bonus bei den Netzentgelten gewährt wird, wenn sich Anlage und Unternehmen im regionalen Zusammenhang befinden. Regionale StromPartnerschaften werden dadurch besonders attraktiv und können helfen, Netzentgelte nicht weiter zu verschärfen.

Der Anlagenbetreiber muss gegenüber einem Wirtschaftsprüfer nachweisen, dass es sich um einen Windpark Onshore oder eine PV-Freiflächenanlage handelt und er einen langlaufenden PPA-Vertrag mit einem Abnehmer abgeschlossen hat. Mit dem Testat des Wirtschaftsprüfers erhält er den Investitionszuschuss von seiner Finanzbehörde. Der Abnehmer nutzt das Testat, um gegenüber seinem Netzbetreiber nachzuweisen, dass er berechtigt ist, die Netzentgeltreduzierung in Anspruch zu nehmen. Der Netzbetreiber wiederum hat einen Anspruch gegenüber dem Bundeshaushalt auf Ausgleich der entstandenen Einnahmelücke.

Die weiteren Vorteile einer StromPartnerschaft liegen auf der Hand:

- Ein Investitionszuschuss ist schnell wirksam, er schafft einen sofortigen Investitionsanreiz – die betriebswirtschaftlichen Effekte sind klar und berechenbar. Der Ausbau der erneuerbaren Energien wird so beschleunigt und die Geschwindigkeit des Umstiegs Richtung Klimaneutralität nimmt zu.
- Er ist nicht nur mit dem europäischen Rechtsrahmen vereinbar, sondern wird auch im Rahmen der aktuellen europäischen Strommarktreform als Instrument zur Stärkung von Direktlieferverträgen gewünscht.
- Das Modell zur stärkeren Etablierung von Direktlieferverträgen ist nachhaltig, denn gerade seine langfristige Ausrichtung bietet Betreibern und Abnehmern eine deutlich bessere Planungssicherheit als der Spotmarkt oder volatile staatliche Zuschüsse.
- Die Befürchtung, dass PPAs zu einer Austrocknung des Terminmarkts führen, ist unbegründet. Solange der Staat nicht sämtliche Risiken solcher Verträge übernimmt, bleibt der Anreiz zur Absicherung erhalten. Daher müssen fehlende Mengen aufgrund des schwankenden Stromangebots von Windrädern und PV-Parks durch zusätzliche Beschaffung vom Stromanbieter über den Terminmarkt ausgeglichen werden.

• Der Investitionszuschuss ist marktwirtschaftlicher, denn Anreize zum Energiesparen lassen Spielraum für individuelle Verhandlungen und Vereinbarungen zwischen den Marktpartnern, und Kreativität im Markt wird weiterhin belohnt – all das im Unterschied zum Fixpreismodell.

• Das Modell ist einfach handhabbar für Unternehmen ebenso wie für staatliche Behörden. Spätestens seit der Strom- und Gaspreisbremse wissen wir, wie viel Bürokratie damit verbunden ist, Anträge zu prüfen und zu überwachen – insbesondere, wenn Auflagen und Garantien an die Gewährung der Leistungen geknüpft sind.

Die StromPartnerschaft ist ein Modell für alle – zumindest perspektivisch. Am Anfang wird das Modell sicherlich vor allem von großen Betreibern und größeren Stromabnehmern genutzt werden. Perspektivisch werden sich am Markt aber immer mehr Angebote auch für Mittelständler und kleinere Unternehmen entwickeln. Hieran arbeitet die DIHK mit Partnern im Rahmen der Marktoffensive Erneuerbare Energien⁴. Vor allem aber ist eine Branchenbeschränkung hierbei nicht erforderlich, sodass ein Angebot für die Wirtschaft in der Breite entsteht. Das Modell ist kostengünstiger für alle, Steuerzahler werden weniger belastet, etwa, weil marktwirtschaftliche Kreativität und Anreize zur Effizienzsteigerung sich positiv auf das Wirtschaftswachstum und damit auch auf zukünftige Steuereinnahmen des Staates auswirken werden. Der Investitionszuschuss wird weniger Kosten auslösen als eine staatliche Deckelung der industriellen Strompreise in der Breite. Schließlich führt letzterer nicht zu einem beschleunigten Ausbau erneuerbarer Energien und damit zu neuer heimischer Wertschöpfung. Aufgrund der StromPartnerschaft steigt das Energieangebot für alle Verbraucher, sodass in der Folge sinkende Strommarktpreise auch über die Teilnehmer der StromPartnerschaft hinaus zu erwarten sind. Niedrige Strompreise können zusätzlich den betrieblichen Gewinn steigern und damit auch die Steuereinnahmen des Staates heben. In jedem Fall jedoch wird die StromPartnerschaft ein privatwirtschaftliches Investitionsvolumen von knapp 30 Mrd. Euro vorziehen und damit die klimafreundliche Wertschöpfung in Deutschland unmittelbar steigern. Auch spart sich der Staat die EEG-Förderung für die Windparks und PV-Anlagen von bis zu 21 Mrd. EUR.⁵

⁴ <https://marktoffensive-ee.de/startseite/>

⁵ Durchschnittliche Marktprämie (2020-2022) wurde für 20 Jahre als konstant angenommen. Da die Differenzkosten aufgrund der Marktentwicklung nur schwer vorhersehbar sind, können die tatsächlichen Einsparungen der EEG-Förderung auch deutlich abweichend sein.



3) Weitergehende Entlastung für hochenergieintensive Unternehmen

Die Senkung der Stromsteuer, die Übernahme der Umlagen in den Bundeshaushalt und die StromPartnerschaft werden vereinzelt für hochenergieintensive und im harten internationalen Wettbewerb stehende Betriebe nicht ausreichen, um einen konkurrenzfähigen Strompreis zu ermöglichen. Daher sollte rasch geprüft werden, wie viele Betriebe in einem solch außergewöhnlichen Umfang betroffen sind und ob ausgehend davon ergänzende Maßnahmen diesen Unternehmen zielgerichtet und beihilferechtskonform helfen könnten. Unabhängig von der konkreten Ausgestaltung etwaiger Maßnahmen für hochenergieintensive Unternehmen im internationalen Wettbewerb sollten Konditionalitäten und Berichtspflichten so gering wie möglich ausfallen.