

## **EFET Deutschland**

Verband deutscher Gas- und Stromhändler e.V.  
Schiffbauerdamm 40  
10117 Berlin  
Tel: +49 30 2655 7824  
Fax: +49 30 2655 7825  
[www.efet-d.org](http://www.efet-d.org)

**Berlin, den 25. Juni 2015**

---

## **Position zur Weiterentwicklung des Ausschreibungsdesigns für Erneuerbare Energien in Deutschland**

---

Die erste Ausschreibungsrunde für PV-Freiflächenanlagen hat gezeigt, dass eine wettbewerbliche Ermittlung der Förderhöhe gut funktioniert. Es ist somit der richtige Weg, die Förderung erneuerbarer Energien auf Ausschreibungen umzustellen.

EFET Deutschland ist weiterhin davon überzeugt, dass eine technologieoffene Ausschreibung vorzugswürdig wäre. Auch wenn diese kurzfristig nicht umsetzbar ist, sollte sie langfristig das erklärte Ziel sein. Auch die Einführung eines Sekundärhandels wäre ein wichtiger Schritt, um unnötige Risikoaufschläge zu vermeiden und einen effizienzstiftenden Wettbewerb zu ermöglichen. Insbesondere bei der Ausgestaltung des Ausschreibungsdesigns für weitere Technologien ist die Handelbarkeit von Förderberechtigungen unbedingt zu berücksichtigen.

Windenergie an Land wird nicht zwingend aufgrund eines Bebauungsplans realisiert. Deshalb können die „materiellen Präqualifikationsanforderungen“, die für die PV-Freiflächen-Ausschreibung formuliert wurden, nicht einfach übernommen werden. Die BImSchG-Genehmigung ist der erste Meilenstein, der bundesweit einheitlich gehandhabt wird und damit als Kriterium in Frage käme. Bei Nicht-Bezuschlagung wären die Genehmigungskosten verloren (sunk costs), weshalb es effizienter wäre, folgende Ausgestaltung für die Ausschreibung zu wählen oder sie als eine Teilnahmemöglichkeit zuzulassen:

- Teilnahme an der Ausschreibung in einem frühen Stadium der Projektentwicklung mit einer langen Realisierungsfrist (z.B. 48 Monate)
- hohe finanzielle Präqualifikationsanforderungen für eine hohe Realisierungswahrscheinlichkeit: Hinterlegung einer Kautions (z.B. Bürgschaft), durch die die Zahlung einer Pönale (z.B. 100€/kW) im Falle einer Nicht-Realisierung oder verspäteten Realisierung sichergestellt werden kann
- projekt- und personenunabhängige Förderberechtigung bei Zuschlagung
- Handelbarkeit der Zuschläge (mit allen Rechten und Pflichten), heißt: Zuschlag ist keine bloße Option

Insgesamt sind so geringere Risikozuschläge und eine kosteneffizientere Förderung zu erwarten. Vorteile dieses Designs sind zudem:

- Kleine Akteure, die ggf. nicht selbstständig an der Auktion teilnehmen können, erhalten durch entsprechende „Bündler“ trotzdem einen Zugang zum Markt.
- kaum versunkene Kosten bei Nicht-Bezuschlagung
- viel Wettbewerb wegen einfachen Zugangsvoraussetzungen
- geringere Bieterisiken und größerer Wettbewerb wegen Handelbarkeit (Zuschlag findet zu einem Projekt, das z.B. weniger umweltschutzrechtliche Hindernisse zu überwinden hat)

Die Situation bei notleidenden Projekten oder Projektierern kann sich durch eine Übertragungsmöglichkeit wesentlich schneller entspannen. Die Bieterisiken sinken durch die größtmögliche Flexibilität und die Wettbewerbsintensität. Die Realisierungsrate werden also erhöht. Ein Sekundärhandel ist gerade für kleine Anbieter hilfreich, die nicht die Möglichkeit haben, im Rahmen eines Pools mehrerer Projekte ein Ersatzprojekt zu entwickeln.

Wenn lange Realisierungsfristen (>30 Monate) aus politischer Sicht nicht tragbar sind, weil eine relativ schnelle Evaluierung des Ausschreibungsdesigns wünschenswert ist, bleibt dennoch die Übertragbarkeit von Zuschlägen ein sinnvolles Instrument.

### **Beispiele für die Übertragung auf andere Projekte**

#### **Beispiel 1 - Umweltrecht steht Inbetriebnahme entgegen**

Ein Windparkprojekt hat eine BImSchG-Genehmigung erhalten und erwirbt im Rahmen einer Ausschreibung einen Zuschlag. Anschließend siedelt sich im Projektgebiet eine seltene, schützenswerte Vogelart an und bringt das Projekt zum Scheitern. Die Entwicklungskosten wären verloren und zusätzlich würde eine Pönale anfallen, wenn der Zuschlag nicht auf ein anderes Projekt übertragen werden kann. Dieses ist u.U. nicht ganz so weit entwickelt, hat (noch) keinen Zuschlag im Rahmen einer Ausschreibung erworben, wäre aber noch im Zeitrahmen zu realisieren.

#### **Beispiel 2 – unnötiger Attentismus bei Ausschreibungsteilnahme**

Ein Projektierer von Windparks erwartet für vier Projekte in den nächsten Monaten eine BImSchG-Genehmigung und nimmt bereits mit einem Projekt an der Ausschreibung teil. Nach seiner Erfahrung erteilt die Behörde bei mindestens zwei Projekten Auflagen und das Projekt muss nachgebessert werden, wodurch sich die weiteren Projektschritte nach hinten verschieben. Bei welchen Projekten das der Fall sein wird, lässt sich zu diesem Zeitpunkt noch nicht mit Sicherheit sagen. Hier wäre die Übertragbarkeit des Zuschlags zwischen den Projekten sinnvoll, da sonst die Ausschreibungsteilnahme so lange hinausgezögert wird, bis für jedes einzelne Projekt Klarheit herrscht. Mit Übertragbarkeit kann wenigstens ein Zuschlag erworben werden, der dann für das Projekt genutzt werden kann, das nur geringe Auflagen zu erfüllen hat. Andernfalls wird die Zeit von Projektbeginn bis zur Inbetriebnahme durch das Ausschreibungsverfahren unnötig in die Länge gezogen.

## **Beispiel für die Übertragung auf andere Personen**

### **Beispiel – Akzeptanzprobleme verzögern Projekt auf lange Sicht**

Eine Bürgerwind-Genossenschaft plant einen Windpark in Gemeinde (a), erhält eine BImSchG-Genehmigung und einen Zuschlag im Rahmen der Ausschreibung. Das Windparkprojekt soll aber an der Grenze zur Nachbargemeinde (b) relativ nah an der Wohnbebauung dieser Gemeinde realisiert werden. Bürger der Gemeinde (b) beklagen die BImSchG-Genehmigung