

Risiken erkennen, Chancen nutzen

Die Unternehmensberatung Team Consult hat die Ergebnisse der bislang abgeschlossenen **Ausschreibungsrunden zur Photovoltaik** ausgewertet. Ein Überblick von David Heinze und Alexander Maier*.

Mit Jahresbeginn 2017 kommen große Veränderungen auf die Windenergie- und die Biomassebranche zu, denn mit dem Inkrafttreten des im Sommer reformierten EEG wird die Förderhöhe für Strom aus diesen Energiequellen zukünftig durch Ausschreibungen ermittelt. Diesen Paradigmenwechsel begründet das Bundeswirtschaftsministerium mit dem Hinweis, dass die erneuerbaren Energien „erwachsen geworden“ seien und sie sich nun dem Wettbewerb stellen müssten. Allerdings erwarten viele Marktbeobachter, dass trotz einiger Sonderregelungen für Bürgerenergieprojekte und daran beteiligte Stadtwerke gerade diese kleinen Akteure dem Wettbewerb nicht gewachsen sein könnten.

Gerade diese Marktteilnehmer sehen sich in Zukunft mit neuen Fragen konfrontiert: Wie entwickelt sich das Marktumfeld? Wann sind eine Auktionsteilnahme und die damit verbundenen Vorabinvestitionen sinnvoll? Orientieren dürften sich die Akteure sicherlich an den Erfahrungen und Erkenntnissen, die mittlerweile nach sechs Ausschreibungsrunden für Photovoltaikfreiflächenanlagen vorliegen.

Im Frühjahr 2015 fand die erste Auktion einer vom Bundeswirtschaftsministerium als Pilotphase bezeichnenden Periode statt.

Beim Blick auf diese Pilotphase fällt zunächst auf, dass in den fünf Ausschreibungen seit August 2015 nur sieben abgegebene und zwei bezuschlagte Gebote auf die Rechtsform der eingetragenen Genossenschaft (eG) entfallen

(insgesamt: 509 Gebote und 146 Zuschläge). Dies wurde vielfach als Anzeichen gewertet, dass Ausschreibungen die Akteursvielfalt gefährden. Allerdings spielen Bürgerenergiegesellschaften im Solarbereich nur eine untergeordnete Rolle, da hier private Akteure meist als Einzeleigentümer auftreten. Die Leistung dieser Privatanlagen liegt im Regelfall unterhalb der Ausschrei-

bungsgrenze. Ein entsprechend geringer Anteil privater Akteure bei PV-Ausschreibungen ist also zu erwarten.

Kostendruck auf Projektentwickler deutlich gestiegen

Die Zuschlagsquote der ganz wenigen genossenschaftlichen Projekte unterscheidet sich mit 29 % nicht von der gesamten Zuschlagsquote. Auch natürliche Personen sowie andere bei kleinen Projekten beliebte Rechtsformen wie GbR und KG können durchaus mit Erfolg an Ausschreibungen teilnehmen, wie deren mittlere Zuschlagsquote von 33 % zeigt. Die größte Hürde für kleine Projekte scheint also die Entscheidung zu sein, überhaupt an einer Ausschreibung teilzunehmen und die damit verbundenen Vorabinvestitionen zu tätigen.

Ein Grund für diese Zurückhaltung ist sicherlich der Trend zu sinkenden Vergütungssätzen, der sich bislang in der Pilotphase gezeigt hat. So ist zwischen April 2015 und Dezember 2016 der mittlere Zuschlagswert von 9,17 auf 6,90 Cent pro Kilowattstunde gefallen. Auffallend ist zudem, dass Gebote für große Anlagen (mehr als

5 MW) überdurchschnittlich häufig erfolgreich waren. Von bislang 171 Zuschlägen fallen 82, also rund 48 % in diese Größenkategorie. Auch bei der Zuschlagsquote wird der Vorteil großer Projekte sichtbar: Bislang erhielten 33 % der abgegebenen Gebote für Anlagen mit mehr als 5 MW einen Zuschlag, aber nur 22 % der geplanten Anlagen mit 5 MW oder weniger. Dies lässt darauf schließen, dass aufgrund von Skaleneffekten kleine Anlagen zunächst im Nachteil sind. Durch kooperative Ansätze könnte dieser Wettbewerbsnachteil unter Umständen ausgeglichen werden.

Dies ist insbesondere mit Blick auf Windenergieanlagen von Bedeutung, wo sich Bürgerenergiegesellschaften bislang großer Beliebtheit erfreuen. Hier gilt es, die geltenden Sonderregelungen zu nutzen. So kann durch Beteiligung des regionalen Stadtwerks der administrative Aufwand des Ausschreibungsverfahrens abgedeckt werden. Das beteiligte Stadtwerk kann im Gegenzug von den Vorteilen des Uniform-Pricing-Verfahrens profitieren. Auf diese Weise kann es den Projektpartnern gelingen, den Wettbewerbsnachteil gegenüber großen Projekten zu kompensieren.

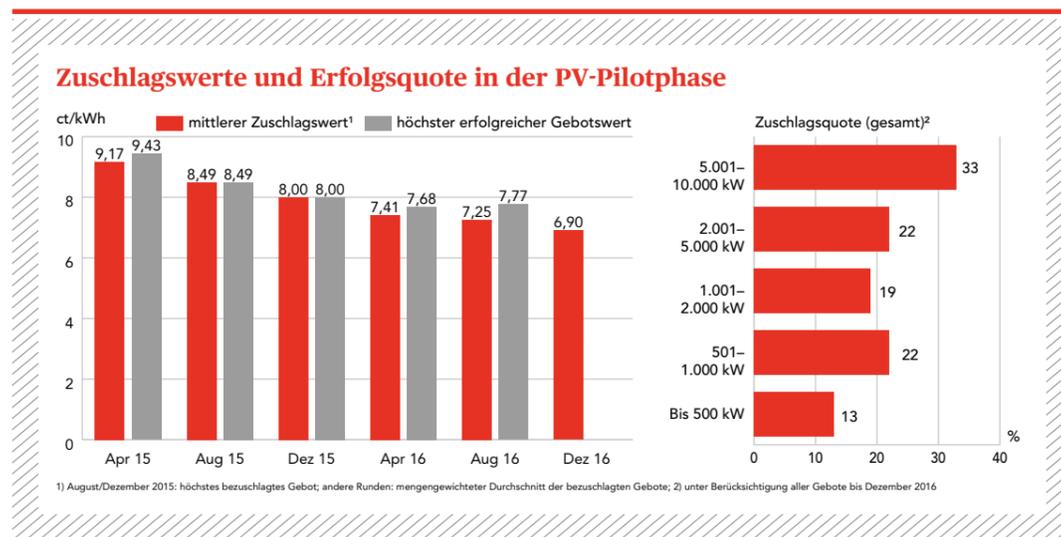
Alternativ könnten sich Anbieter mit hohen Grenzkosten bei der Projektrealisierung dazu entscheiden, abzuwarten und auf nachlassenden Wettbewerb nach einigen Runden zu hoffen. Im Bereich Photovoltaik ist bislang ein andauernd hohes Wettbewerbsniveau zu beobachten. Bei allen bisherigen Ausschreibungen lag die in Summe gebotene Anlagenkapazität klar über dem Ausschreibungsvolumen. Auch wenn ab 2017 Anlagen unter 750 kW nicht mehr an den Ausschreibungen teilnehmen, wird sich an der Wettbewerbssituation voraussichtlich wenig ändern, da bislang nur ein Bruchteil der gebotenen Mengen auf kleine Anlagen entfiel. In den ersten sechs Runden stellten Anlagen bis zu 1 000 kW lediglich rund 12 % der Gebote und weniger als 2 % des gebotenen Volumens.

Deutlicher Rückgang bei Geboten ist zu beobachten

Unabhängig davon ist jedoch bei den Photovoltaikanlagen ein deutlicher Rückgang des Gebotsvolumens und damit der Überzeichnung erkennbar: War die erste Auktion im April 2015 mit einem Gebotsvolumen von 715 MW noch mehr als vierfach überzeichnet, so überstieg im Dezember 2016 die gebotene Menge von 423 MW das ausgeschriebene Volumen nur noch um das 2,6-fache. Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang auch, dass im August 2016 zum ersten Mal der höchste noch bezuschlagte Gebotswert mit 7,77 Ct/kWh über dem Wert der Vorrunde (7,68 Ct/kWh im April 2016) lag.

Eine derartige Entwicklung ist insbesondere für Bieter von Bedeutung, deren Vergütung im Uniform-Pricing-Verfahren ermittelt wird (Windenergie-Bürgerprojekte sowie kleine Biomassebestandsanlagen) und somit direkt von der Höhe des höchsten noch bezuschlagten Gebots abhängt. Insbesondere für diese Projekte, spielt der richtige Zeitpunkt der Gebotsabgabe eine entscheidende Rolle.

Der Blick auf die bisherigen Ausschreibungen zeigt also, dass Skaleneffekte zwar eine wichtige Rolle spielen, für einen Zuschlag jedoch primär der richtige Zeitpunkt zur Gebotsabgabe sowie die optimale Gebotsstrategie ausschlaggebend sind. **E&M**



* Dr. David Heinze, Alexander Maier, Berater, Team Consult GmbH, Berlin