



---

» Initiative L-Gas in Deutschland «

# Beibehaltung des Konvertierungsentgeltes – Position der Initiative L-Gas

## Ausgangssituation

» Initiative L-Gas in Deutschland «

- ▶ Konni Gas sieht Absenkung des Konvertierungsentgeltes auf null Euro bis zum 30.09.2016 vor
- ▶ 2014: Erste Marktgerüchte über mögliche Beibehaltung
- ▶ Q1/2015: Aussage der BNetzA, dass es **keine** Anzeichen für Beibehaltung des Konvertierungsentgeltes gibt
  - L-Gas Lieferanten begannen, sich mit geringfügig günstigerem H-Gas am Terminmarkt ab 01.10.2016 einzudecken
  - Langfristverträge (bis zu 5 Jahre) für Belieferung von RLM-Kunden
- ▶ Einleitung Verfahren zur Änderung der Festlegung Konni Gas (19.02.2016); Antrag durch FNB/MGV

# Argumente für Beibehaltung nicht nachvollziehbar



---

» Initiative L-Gas in Deutschland «

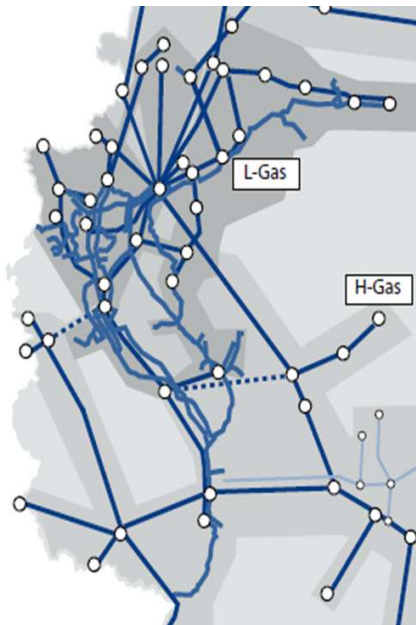
FNB/MGV haben in ihren Anträgen folgende Punkte für Beibehaltung eines Konvertierungsentgeltes genannt:

- ▶ Versorgungssicherheit L-Gas
  - Argumentation in Anträgen ist nicht nachvollziehbar
  - Keine Lösung des (möglichen zukünftigen) Problems einer Angebotsverknappung in NL über Marktdesign in Deutschland
- ▶ Regelergiekosten
  - MGVs müssen detaillierte Analyse der Ursachen vorlegen
  - Ursachen liegen im Design und in der Nutzung des Regelergiemarktes und nicht in Konni Gas

# Konni rückwärts: (Wieder-) Aufbau von Marktbarrieren



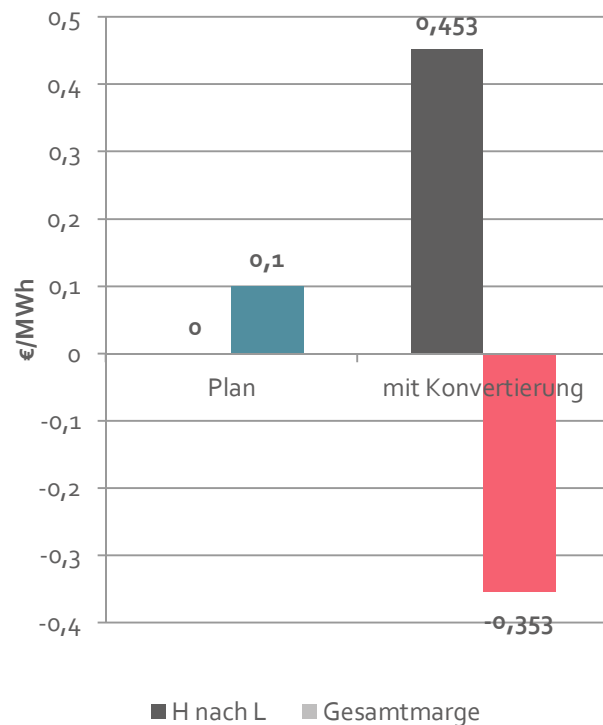
» Initiative L-Gas in Deutschland «



- ▶ Preisniveau für L-Gas Kunden steigt nach Einleitung des Festlegungsverfahrens deutlich über den Preis von H-Gas
- ▶ Aufkeimender Wettbewerb auf der Anbieterseite wird radikal ausgebremst, potentielle Neu-Lieferanten ziehen sich seit Ankündigung wieder zurück
- ▶ **Die Änderung des Abschmelzungspfades für das Konvertierungsentgelt führt zu zunehmender Marktabschottung und erhöhtem Preisniveau**
- ▶ Betreiber von Gaskraftwerken im L-Gas erleiden Wettbewerbsnachteil gegenüber Kraftwerken im H-Gas

# Unvorhersehbare Kosten = Verlust im RLM-Vertrieb

## Kommerzielle Auswirkungen der Konvertierungskosten auf Kundenabschlüsse / RLM-Vertriebsportfolio im L-Gas



- ▶ Lieferanten haben im Vertrauen auf die Abschmelzung RLM-Mengen am H-Gas Markt beschafft
- ▶ Margen im RLM (> 10 GWh) liegen im Bereich von 0,1 €/MWh
- ▶ Konvertierungsentgelt bzw. -kosten lassen sich nicht vertraglich auf Kunden wälzen, daher verbleiben Kosten beim Lieferanten
- ▶ **Durch kurzfristige Weiterführung des Konvertierungsentgeltes werden bereits abgeschlossene und abgesicherte Lieferungen zu Verlustgeschäften**

# Lastenverteilung bei der Marktraumumstellung



Stadtwerke Münster

---

» Initiative L-Gas in Deutschland «

- ▶ Abweichen von ursprünglichem Gedanken der Konni Gas („Sozialisierung qualitätsspezifischer Kosten“) führt zu Folgeproblemen beim Prozess der Marktraumumstellung
- ▶ Z. B. Umstellungstermin: Risiken im Einkaufs- und Vertriebsportfolio durch Unsicherheiten auf technischer Seite
- ▶ Wer spät mit Umstellung dran ist, hat Pech gehabt!
  - Bei entsprechender Abschottung des L-Gas „Marktes“ – Wettbewerbsnachteile nur noch für einzelne Marktteilnehmer
  - Risiko mangelnder politischer Rückendeckung für individuelle Probleme u. Wettbewerbsnachteile, wenn keine kritische Masse an Betroffenen mehr existiert
  - Umstellungsfahrplan ist nicht mehr diskriminierungsfrei

# Fazit aus Sicht der Initiative L-Gas



---

» Initiative L-Gas in Deutschland «

- ▶ Argumentation für Beibehaltung Konvertierungsentsgelt sind nicht überzeugend
- ▶ Thema Versorgungssicherheit L-Gas wird nicht adressiert
- ▶ Probleme liegen im Regelenergiemarkt und können durch Anpassungen des Marktdesigns entschärft werden
- ▶ Grundgedanke der Festlegung Konni Gas geht verloren:  
**Sozialisierung der kommerziellen Nachteile einzelner im Umstellungszeitraum über *alle* Marktteilnehmer**  
(Konvertierungsumlage ist weiterhin richtig)

# Auswahl möglicher Alternativen



» Initiative L-Gas in Deutschland «

1. Kauf u. Bereitstellung **sämtlicher** L-Gas-Mengen durch MGV
  - Langfristige Sicherstellung der Versorgung mit L-Gas durch einmalig verhandelte, flexible Bezugsverträge
  - Parallel Verkauf überschüssiger H-Gas-Mengen über langfristige vertragliche Vereinbarungen durch MGV
  - Mehrkosten werden ggf. über eine Konvertierungsumlage auf alle BKV umgelegt
2. **Anreize, physisch Mengen im L-Gas anzustellen**, schaffen (z. B. durch reduzierte Entry-Tarife vom TTF für bFZK, reduzierte Bilanzierungsumlage in NCG-L oder negatives Konvertierungsentgelt von L nach H...)
3. Anschluss der **L-Gas Marktgebiete an den TTF** / Bildung qualitätsübergreifender Transportzonen





---

» Initiative L-Gas in Deutschland «

**Vielen Dank  
für Ihre Aufmerksamkeit.**