

# **Marktdialog zur Weiterentwicklung der deutschen Marktgebiete**

**Aus Sicht eines VNB**

Eva Hennig, Thüga AG

# Politische Diskussionen in Berlin, Bonn und Europa drehen sich vor allem um Belange des Großhandels

---

Die Weiterentwicklung der Marktgebiete darf nicht losgelöst von der beginnenden Diskussion zur EU-Gasmarktdirektive und den Diskussionen um die Dekarbonisierung des Gasmarktes geführt werden

Interne  
Bestellung

Marktprozesse

Demand  
Response

Wettbewerbs-  
fähigkeit Gas

Sektorkopplung

Netzentgelte

Interoperabilität

L-Gas  
Umstellung

„Neue“ Gase im  
Netz

# Eine Fusion von Marktgebiete – national oder über die Grenzen hinweg – hat einen großen Einfluss auf die VNB

---

In Deutschland sind anders als in vielen europäischen Ländern die VNB größter „Kunde“ im Kapazitätsmarkt und müssen deswegen auch gesondert betrachtet werden

## Beschränkte Ressourcen

- In manchen Netzregionen gibt es heute schon beschränkte Kapazitäten
- Die Vergabe von zeitlich befristet festen Kapazitäten hilft beim Anschluss neuer Kunden nicht

## Intelligenz statt Stahl

- Gas steht in starkem Wettbewerb zu Strom und Fernwärme
- Flexibilität ist politisch sehr beliebt – wird aber konsequent nur für Strom diskutiert. Warum?
- Das Demand Response Produkt wurde leider sehr eng eingegrenzt und kommt dadurch nicht an

## Wettbewerbsfähigkeit

- FNB Leitungsbau kann Engpässe beseitigen, aber zu welchem Preis?
- Der perfekte Großhandel ist nur solange sinnstiftend, wie er das Produkt Gas nach vorne bringt. Wo ist die Grenze?

# Nur eine ausreichend detaillierte Kosten-Nutzen Analyse über alle Stakeholder macht die Auswirkungen greifbar

Auch wenn eine Simulation für die TSO viele Variablen enthält, ist eine quantitative Berechnung der Auswirkungen auf das TSO Netz unerlässlich

## Vorgeschlagene Maßnahmen



## Beachtenswerte Punkte

Verbesserte Transparenz für aggregierten Verbrauch im MGB

Messkosten $\uparrow$ , Kosten trägt Lieferant, Nutzen den BKV $\rightarrow$  Konflikt

Abschaffung Entry-Entgelte, alles auf die Exits

Vorr. Anstieg Kosten interne Bestellung, da Bh geringer als Transit+GK

Zusammenlegung Gaspool und NCG

Prozessuale Vorteile für VNB in MGB-Überlappung, Mini-MüT stirbt, freie Kapazitäten $\downarrow$ , aber wieviel?

Zusammenlegung mit Benelux oder Österreich

Nicht abschätzbar. Ggf. mittelfristig sogar Harmonisierung von Marktprozessen, könnte sehr teuer werden

# Die Nutzung von Demand Response im Verteilnetz ist der richtige Schritt um die Netze effizienter zu nutzen

---

## Demand Response ist ein komplexes Vertriebsprodukt, so dass es sehr guter Regeln und Anreize für den Kunden braucht

- Der VNB braucht feste interne Bestellkapazitäten, effiziente Marktprozesse, die Steuerhoheit über sein Netz und günstige vorgelagerte Netzentgelte.
- Industriekunden wollen Produkte produzieren und nicht über Gas nachdenken. Wenn der finanzielle Anreiz nicht ausreicht oder ihre Produktionsprozesse gestört werden durch zu lange Abschaltungen, wird dieses Produkt nicht fliegen.
- Lieferanten brauchen einfache Prozesse, ansonsten fressen die Kosten die Margen auf. Und DR darf nicht auf seine Commodityprodukt negativ ausstrahlen.
- Der BKV braucht Planbarkeit und Steuerbarkeit seines Bilanzkreises.
- Der TSO/MGV braucht verlässliches und kurzfristig verfügbares lokales Abschaltpotential.

→ DR ist ein komplexes Produkt und benötigt ein gutgeöltes Regelwerk. In der Politik – besonders in Brüssel - hat es ein positives Zeichen gesetzt. Flexibilitäten werden nur für Strom diskutiert und man traute Gas das gar nicht zu. Es ist sehr schade, dass es am Ende so stark zusammengestrichen wurde!

# Die Nutzung von Demand Response im Verteilnetz ist der richtige Schritt um die Netze effizienter zu nutzen

---

**Demand Response ist ein komplexes Vertriebsprodukt, so dass es sehr guter Regeln und Anreize für den Kunden braucht**

- Der VNB braucht feste interne Bestellkapazitäten, effiziente Marktprozesse, die Steuerhoheit über sein Netz und günstige vorgelagerte Netzentgelte.
- Industriekunden wollen Produkte produzieren und nicht über Gas nachdenken. Wenn der finanzielle Anreiz nicht ausreicht oder ihre Produktionsprozesse gestört werden durch zu lange Abschaltungen, wird dieses Produkt nicht fliegen.
- Lieferanten brauchen einfache Prozesse, ansonsten fressen die Kosten die Margen auf. Und DR darf nicht auf seine Commodityprodukt negativ ausstrahlen.
- Der BKV braucht Planbarkeit und Steuerbarkeit seines Bilanzkreises.
- Der TSO/MGV braucht verlässliches und kurzfristig verfügbares lokales Abschaltpotential.

**Es ist wichtig nach Abschluss der Ausschreibungen über eine Anpassung des Produktes zu diskutieren.**

**Zusätzlich sollte der §14b so ausgestaltet werden, dass VNB Interesse bei Endkunden wecken können. Das ist bisher nicht möglich.**