

Interview mit EXAA-Vorstand Jürgen Wahl

## „Wir sind gut durch die Coronakrise gekommen“

Die österreichische Stromspotbörse EXAA nimmt seit Juli 2019 wie die Börsen Epex Spot und Nord Pool am so genannten Multiple Nemo Arrangement (Nemo: Nominated Electricity Market Operator) für den Day-Ahead-Handel in der Region Zentralwesteuropa (CWE) teil. Für die EXAA war dies ein wichtiger Schritt. Seit einem Jahr nun organisieren die Wiener nicht nur ihre traditionellen 10.15-Uhr-Auktionen, sondern sind auch bei den viel volumenstärkeren 12-Uhr-Market-Coupling-Auktionen in Österreich und Deutschland dabei. Dank der 12-Uhr-Auktionen hat sich das Handelsvolumen der Österreicher rund verfünffacht. MBI TradeNews Energy sprach mit dem EXAA-Vorstand Jürgen Wahl über die Folgen von Corona für den Börsenhandel und die neuen Pläne der Stromspotbörse.



Jürgen Wahl, Foto: EXAA

**MBI TradeNews Energy: Herr Wahl, die EXAA hat vom Nemo-Status und der Teilnahme an der 12-Uhr-Market-Coupling-Auktion in Deutschland und Österreich mit Blick auf das Handelsvolumen sehr stark profitiert. Im Juni 2019, dem letzten Monat, indem über die EXAA nur die Vormittagsauktionen um 10.15 Uhr gehandelt werden konnte, betrug das Handelsvolumen für Österreich und Deutschland zusammen gut 535.000 Megawattstunden. Im Juni 2020 hatte sich das Handelsvolumen dank der Teilnahme an den 12-Uhr-Auktionen auf rund 2,8 Millionen Megawattstunden erhöht. Das ist sicherlich ein Erfolg. Wäre dieser Erfolg noch größer gewesen, wenn Corona sich nicht dämpfend auf den Handel ausgewirkt hätte?**

**Jürgen Wahl:** Nun, entgegen ihren Annahmen sind wir eigentlich ganz gut durch die Coronakrise gekommen und ich glaube auch, dass unser Handelsvolumen nach dem Sommer weiter anziehen wird. Die Coronakrise bedingt, dass viele Industriekunden über ihre Energieversorger ihren zuvor eingekauften Strom über den Spotmarkt wieder verkaufen lassen. Wir sind seit einem Jahr nun wieder auf Wachstumskurs und wir hoffen, dass dieses Wachstum nachhaltig ist und weiter steigt.

**Worauf gründet sich diese Hoffnung?**

Schauen Sie, wir haben 75 Handelsteilnehmer, aber viele von ihnen sind nur in unserer angestammten 10.15-Uhr-Auktion aktiv. Schon allein, indem wir allen die Möglichkeit offerieren, an der 12-Uhr-Auktion teilzunehmen, könnten wir unser Handelsvolumen vergrößern. Und da spielt Corona in der Tat eine Rolle. Viele unserer Kunden sind noch im Home-Office. Bei der Überleitung auf ein neues Produkt und auf eine neue Auktion tut man sich aber leichter, wenn man im Vollbetrieb ist und vom Büro aus arbeitet. Hier führt Corona zu Verzögerungen und bedingt eine gewisse Trägheit in der Marktreaktion auf neue Gegebenheiten.

**Den Nemo-Status haben Sie vor rund einem Jahr erhalten. Was hat sich seitdem getan? Geplant war ja unter anderem eine Aufstockung der Mitarbeiterzahl und längerfristige eine Ausweitung ihrer Aktivitäten auf andere Märkte jenseits Österreichs und Deutschlands.**

Für uns als vergleichsweise kleine Börse war die Erteilung des Nemo-Status ein ganz großer Schritt, den wir anfänglich auch mit Hilfe von Anwälten durchsetzen mussten. Wir haben uns beim Personal verstärkt und hat-

ten in den vergangenen Monaten auch den Lead als CWE Market Operator bei den gemeinsamen Auktionen inne, den wir erfolgreich gemeistert haben. Nach dem Sommer werden wir uns die Märkte intensiver anschauen, die um Deutschland und Österreich herumliegen, und einen Markteintritt prüfen.

**Welche Märkte kommen dafür in Frage?**

Ich möchte hier keine Namen nennen. Klarerweise werden wir nicht in einen Markt starten, der eine Monopolstruktur aufweist. Benelux, Frankreich, die skandinavischen Länder wären vielleicht eine Option.

**Überlegen Sie sich, Ihre Rolle als Spotbörse durch Möglichkeiten für den Terminhandel zu ergänzen?**

Das möchte ich ausschließen. Die Etablierung eines Terminhandels wäre für die EXAA mit sehr hohen Investitionen verbunden. Die Eintrittsbarrieren in diesen Markt sind hoch.

**Wie hat sich denn die Aufspaltung der deutsch-österreichischen Preiszone ausgewirkt? Es sieht ja immer noch so aus, als würden der deutsche und der österreichische Markt weitgehend parallel bepreist werden.**



► Das sieht nur bei oberflächlicher und längerfristiger Betrachtung so aus. Wenn beispielsweise eine Windfront nach Deutschland hineindrückt, gehen dort die Strompreise in den Keller und die Preise in den Einzelstunden variieren oft sehr stark, denn das ist in Österreich aufgrund eines viel resilienteren Energiemixes in viel geringerem Maße der Fall.

**MBI TradeNews Energy veröffentlicht seit kurzem auch Preise für Herkunftszertifikate. Die EXAA hatte bereits mit Grünstromnachweisen gehandelt, diesen Handel aber wieder eingestellt. Woran lag es?**

Wir hatten in der Tat einen physischen Handel mit grünem Strom ermöglicht. Auch weil wir als Börse gegenüber der Politik demonstrieren wollten, dass wir keine Weißwäsher von Atomstrom sind. Aber der Bedarf der Händler für Grünstrom ist auf Spotbasis gering. Herkunftsnachweise können auf längere Frist gehandelt werden. Der Markt für Grünstromzertifikate ist derzeit unübersichtlich, intransparent und zersplittert. Das betrifft nicht nur die Herkunft des Stroms selbst, ob er von einem Windpark stammt oder aus norwegischer Wasserkraft. Auch Fragen der Fristigkeit und der Löschung solcher Nachweise sind in punkto börslicher Handelbarkeit zu beachten.

**Mit dem Ende der EEG-Förderung älterer Anlagen könnte dieser Markt aber an Bedeutung gewinnen.**

Das ist richtig und wir können unser Setting für den Grünstromhandel auch schnell den neuen Gegebenheiten anpassen und wieder aktivieren. Andererseits gilt: Mit dem Fortgang der Energiewende in Deutschland und dem weiteren Zurückdrängen konventioneller Kraftwerke durch die Erneuerbaren wird die grüne Qualität des Stroms auf längere Sicht normal. Einen Herkunftsnachweis für grünen Strom braucht es dann nicht mehr. Der Markt für Herkunftsnachweise wird sich nicht zum Mainstream entwickeln.

**Herr Wahl: Auf Sicht von fünf Jahren, wo sehen Sie da die EXAA?**

Ich sehe die EXAA weiter organisch wachsen, auch über den österreichischen und deutschen Markt hinaus. *Das Interview führte Claus-Detlef Großmann*  
MBI/cdg/17.7.2020

**Halbjahreszubau bei 219 MW Offshore-Windbranche ist optimistisch**

Trotz niedriger Ausbautzahlen im ersten Halbjahr 2020 zeigt sich die Offshore-Windbranche optimistisch für die nächsten Jahre. Die Erhöhung des Ausbauziels auf 20 Gigawatt (GW) bis 2030 und auf 40 GW bis 2040 schaffe langfristige Planungssicherheit, teilten die Branchenverbände BWE, BWO, VDMA, WAB und die Stiftung Offshore-Windenergie am Freitag angesichts der neuen Ausbautzahlen der Deutschen WindGuard mit. Demnach sind in den ersten sechs Monaten nur 32 Offshore-Windkraftanlagen mit einer Gesamtleistung von 219 Megawatt (MW) in den deutschen Küstengewässern ans Netz gegangen. Bis Juni belief sich die Gesamtleistung auf 7.760 MW. Damit sei das Ausbauziel der Bundesregierung bereits zum Halbjahr erreicht worden.

Die Branche hatte aufgrund der langen Vorlaufzeit vor einer Ausbaulücke von Offshore-Windparks gewarnt. „Nun stecken wir mitten drin. Die Herausforderung besteht jetzt darin, diese Ausbaulücke so klein wie möglich zu halten und den Heimatmarkt für Offshore-Windenergie wieder nachhaltig und dauerhaft zu stärken“, erklärte die Branchenorganisationen. Neben der gesetzlichen Verankerung langfristiger Ausbauziele gehöre auch die schnellstmögliche Ausschreibung verfügbarer Flächen sowie die Wahl eines effizienten Vergütungssystems für künftige Projekte zu den Herausforderungen.

Die Offshore-Windkraftbranche plädiert für die Einführung von Differenzverträgen im künftigen Ausschreibungsdesign. Dagegen plant die Bundesregierung ein Verfahren mit einer zweiten Gebotsrunde, um eine Differenzierung bei Null-Cent-Geboten vornehmen zu können. Wer künftig Offshore-Projek-

te in der deutschen Nord- oder Ostsee realisieren will, muss möglicherweise draufzahlen. Im Entwurf des Bundeswirtschaftsministeriums für das neue Windenergie-auf-See-Gesetz (WindSeeG) ist ein zweites Verfahren bei mehreren Geboten mit Null Cent vorgesehen.

Sie ermöglicht den Bietern, in einem zweiten Gebotsverfahren mit mehreren Runden ihre Zahlungsbereitschaft zum Ausdruck zu bringen. Das so genannte dynamische Gebotsverfahren erlaubt den Bietern, auch die Zahlungsbereitschaft ihrer Konkurrenten einzusehen, „so dass das erfolgreiche Gebot nicht höher als notwendig ausfällt“, heißt es in dem WindSeeG. Diese Zahlungsbereitschaft soll dann die Höhe des Offshore-Netzanbeitrags bestimmen, den der Projektierer an den zuständigen Übertragungsnetzbetreiber zahlen muss.

„Die in der Änderung des WindSeeG vorgesehene zweite Gebotskomponente erhöht die Investitionskosten und somit auch die Stromgestehungskosten“, kritisieren die Offshore-Verbände. Anders als die zweite Gebotskomponente könnten Differenzverträge die Realisierung von Offshore-Windprojekten sichern und so zur Erreichung der nationalen sowie europäischen CO<sub>2</sub>-Minderungsziele beitragen. „Dabei gilt es zu prüfen, ob eine Verbindung mit Power Purchase Agreements (PPA) oder sonstigen Vermarktungsformen und damit eine Weitergabe der grünen Eigenschaft möglich ist“, schlagen sie vor.

*Ali Uluçay*  
MBI/aul/17.7.2020

**Attraktiver Markt  
Baywa Re verkauft  
französischen Windpark**

Der Münchner Ökostromprojektor Baywa Re hat seinen französischen Windpark Grand Champ an die Schweizer Beteiligungsgesellschaft Terravent verkauft. Die Anlage mit einer Gesamtleistung von neun Megawatt östlich von Nantes könne rechnerisch rund 5.200 Haushalte mit Strom versorgen, teilte Baywa Re mit.  
MBI/aul/17.7.2020