

Berlin, 20. Dezember 2024

**BDEW Bundesverband  
der Energie- und  
Wasserwirtschaft e.V.**

Reinhardtstraße 32  
10117 Berlin

[www.bdeu.de](http://www.bdeu.de)

## Positionspapier

# Zur Transformation Gas und der Rolle der Importeure und Midstreamer

Der Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft (BDEW), Berlin, und seine Landesorganisationen vertreten mehr als 2.000 Unternehmen. Das Spektrum der Mitglieder reicht von lokalen und kommunalen über regionale bis hin zu überregionalen Unternehmen. Sie repräsentieren rund 90 Prozent des Strom- und gut 60 Prozent des Nah- und Fernwärmeabsatzes, über 90 Prozent des Erdgasabsatzes, über 95 Prozent der Energienetze sowie 80 Prozent der Trinkwasser-Förderung und rund ein Drittel der Abwasser-Entsorgung in Deutschland.

Der BDEW ist im Lobbyregister für die Interessenvertretung gegenüber dem Deutschen Bundestag und der Bundesregierung sowie im europäischen Transparenzregister für die Interessenvertretung gegenüber den EU-Institutionen eingetragen. Bei der Interessenvertretung legt er neben dem anerkannten Verhaltenskodex nach § 5 Absatz 3 Satz 1 LobbyRG, dem Verhaltenskodex nach dem Register der Interessenvertreter (europa.eu) auch zusätzlich die BDEW-interne Compliance Richtlinie im Sinne einer professionellen und transparenten Tätigkeit zugrunde. Registereintrag national: R000888. Registereintrag europäisch: 20457441380-38

## Inhalt

<b>1</b>	<b>Einleitung .....</b>	<b>3</b>
<b>2</b>	<b>Rolle und Funktion der Midstream-Unternehmen im Gasmarkt.....</b>	<b>3</b>
<b>3</b>	<b>Rolle der Midstreamer für das Erreichen der Klimaneutralität und den Wasserstoff-Mengenhochlauf .....</b>	<b>4</b>
<b>4</b>	<b>Herausforderungen und Rahmenbedingungen .....</b>	<b>6</b>
<b>5</b>	<b>Problemstellungen und Forderungen an die Politik .....</b>	<b>7</b>

## 1 Einleitung

Deutschland hat das Ziel, bis 2045 die Klimaneutralität zu erreichen. Die Transformation der Gasversorgung hin zu erneuerbaren und kohlenstoffarmen Gasen muss aktiv gestaltet werden. Für eine Übergangsphase ist die Versorgung mit Erdgas zu sichern und zu diversifizieren. Parallel erfolgt ein Markthochlauf für erneuerbare und kohlenstoffarme Gase. Als wichtiger Partner der Erneuerbaren Energien und zur Stärkung der Resilienz des Energieversorgungssystems in der Transformation ist der Einsatz gasförmiger Energieträger in vielen Anwendungen unabdingbar und entscheidend. Dieses Positionspapier hebt die Rolle der Midstreamer hervor. Denn die Transformation bei den Gasen und der Markthochlauf beim Wasserstoff kann nur gelingen, wenn Handel und Vertriebe ihr etabliertes Know-How in Portfoliobildung, Fristentransformation und Risikomanagement für Beschaffung und Versorgung mit erneuerbaren und kohlenstoffarmen Gasen anwenden können. Zusammen mit den Betreibern der Transport-, Verteilungs- und Speicherinfrastruktur kann so ein hohes Maß an Versorgungssicherheit während der Transformationsphase gewährleistet werden. Diese Herausforderungen bedürfen politischer Aufmerksamkeit und Flankierung.

## 2 Rolle und Funktion der Midstream-Unternehmen im Gasmarkt

Für die deutsche Gaswirtschaft und Versorgungssicherheit üben die Midstream-Unternehmen eine markttragende und marktrationale Rolle aus. Midstream-Unternehmen organisieren die Handels- und Vertriebskette zwischen Produktion (upstream) und Nutzung (downstream) und sind damit unverzichtbar. Ihre Rolle umfasst die Beschaffung (u. a. Import), die Organisation von Transport, Speicherung und Aufbereitung von Erdgas sowie die Versorgungssicherheit.

Midstreamer agieren für Versorgungssicherheit im Sinne der Marktrationalität. Sie schließen lang-, mittel- und kurzfristige Verträge, diese wiederum reduzieren durch große Gesamtliefermengen über die Vertragslaufzeit die mengenspezifischen Transaktions- und Suchkosten und schaffen eine wichtige Basisversorgung im System. Unternehmen, die Beschaffung, Eigenhandel und Portfoliomanagement betreiben und damit maßgebliche Mengen aggregieren bzw. poolen können, haben eine entscheidende Funktion bei der Versorgung und für das Funktionieren des Marktes inne. Midstreamer beschaffen heute Gase aus vielfältigen Quellen, um die Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten und Versorgungsrouten zu verringern und so zu diversifizieren. Die Diversifizierung der Beschaffungsquellen (Länder, Firmen) und Transportwege sind Teil eines Risikomanagements in Abwägung zu Kosteneffizienz.

Der Midstreamer agiert als „Aggregator“: Einerseits poolt er substantielle Nachfrage über sein Kundenportfolio und bietet damit Marktzugang für Produzenten, die so kleinteilig nicht

vermarkten können. Andererseits beschaffen Midstreamer Gas und sichern für Produzenten eine langfristige Abnahme als Voraussetzung für Investitionen in Upstream Projekte. Der Mehrwert für den Produzenten liegt außerdem darin, dass Midstream-Unternehmen einen Marktzugang und eine strukturierte Abnahme sicherstellen. Für die Kunden der Midstreamer wiederum liegt der Mehrwert in der Bündelung der Nachfragen und dass damit eine stärkere Marktposition vertreten werden kann, als es der einzelne Kunde könnte.

Midstreamer betreiben ein Portfolio und sind üblicherweise an den globalen Großhandelsmärkten aktiv. Damit sind sie in der Lage, sowohl Produzenten als auch Abnehmern eine preisliche Absicherung zu bieten. Produzenten und Abnehmer können je nach individuellem Bedarf bestimmen, in welchem Ausmaß sich ein Gaspreis am kurzfristigen Großhandelspreis orientiert oder längerfristig feststeht. Der Midstreamer garantiert dem Downstream-Kunden (z.B. Stadtwerke, Industrieunternehmen) ein möglichst auf ihn zugeschnittenes Paket, das es ihm ermöglicht, die externen Marktrisiken zu managen und on top eigene Produkte für den Endkunden zu entwickeln. Dabei sind die Fristentransformation und Produktstrukturierung eine zentrale Funktion für den Markt. Damit ist gemeint, dass Unternehmen über die Zeit ein unterschiedlich strukturiertes und diversifiziertes Portfolio aufbauen und dann ein möglichst fungibles Gut in Form von unterschiedlichen Produkten über verschiedene Absatzwege wie z.B. direkte Endkundenverträge, Over The Counter, Börse an Downstream-Kunden zu vermarkten. Dieses "Riskwarehousing" ist eine zentrale Leistung für die Abnehmer und ermöglicht ein Abfedern von externen Schocks und eine längerfristige Preisstellung in den Markt. Der Midstreamer stellt sich auf die Geschäftsphilosophie der Kunden ein und kann bei Kunden mit strukturierter Beschaffung als auch bei Kunden in Vollversorgung Positionen zur Verfügung stellen. Durch seine Handelsaktivitäten bringt der Midstreamer Liquidität und Flexibilität in den Markt. Der Wettbewerb unter den Midstream-Unternehmen sorgt für marktrationales Agieren und eine möglichst kosteneffiziente Versorgung.

### **3 Rolle der Midstreamer für das Erreichen der Klimaneutralität und den Wasserstoff-Mengenhochlauf**

Um Klimaneutralität zu erreichen, ist die langfristige Reduktion fossiler Energieträger und der Übergang zu einem CO<sub>2</sub>-armen Energieportfolio notwendig. Das ist mit neuen Herausforderungen für Beschaffung und Portfolio-Aufbau verbunden. Die Unsicherheiten für Mengen, Preise und Strukturierung nach Zeitpunkt, Frist, Ort und Produkt sind groß und die Wechselwirkungen und Verschränkungen zwischen „Phase-in“ des erneuerbaren und kohlenstoffarmen Wasserstoffs und des Biomethans und „Phase-Out“ des fossilen Gases mit hohen Risiken für die Unternehmen verbunden. Das gilt insbesondere für den Wasserstoffmarkthochlauf.

Die Midstreamer können und müssen bei der Transformation eine tragende Rolle einnehmen, indem sie neue Energiequellen, darunter erneuerbare Gase und Wasserstoff und seine Derivate<sup>1</sup> aufnehmen und damit zur Dekarbonisierung und Modernisierung des Energieportfolios beitragen. Indem er ein wachsendes Produktportfolio verschiedener CO<sub>2</sub>- armer und erneuerbarer Commodities zusammenstellt, kann er den Downstream-Kunden umfangreiche Angebote machen. Dem Midstream-Unternehmen ist es möglich, die Übergangsphase durch hybride Produkte aus Erdgas, Biomethan und Wasserstoff möglichst kosteneffizient und mit möglichst hohen CO<sub>2</sub>-Einsparungen zu gestalten.

Durch innovative Ansätze bei der Markterschließung und in der Produktstrukturierung werden Energieprodukte entsprechend den Anforderungen der Märkte flexibel gestaltet. Um den Markthochlauf beim Wasserstoff im Sinne des [Phasenmodells](#) zu beschleunigen, ist die Rolle von Midstreamern für das Erreichen eines sich selbsttragenden Marktes zentral. Operativ kümmert sich der Midstreamer um die physische Bereitstellung der Warenflüsse von der Quelle bis zum Kunden, die Speicherung, den Ausgleich zwischen den Portfolios der Angebots- und Nachfrageseite (Riskwarehousing). Dazu bedarf es der Anbindung an erste Ankerkunden, der Bindung an den deutschen Markt und der Marktkenntnis, um diese systemtragende Rolle zu übernehmen. Diese Versorgungsfunktion ist vor allem für die Absicherung der Strom-(und Wärme-)erzeugung, aber auch für die Versorgung des industriellen Mittelstandes notwendig, also dort, wo On-Site- oder Near-Site-Bereitstellung von Wasserstoff und Derivaten nicht greift. Neben dieser physischen Versorgungsleistung nimmt der Midstreamer auch instrumentell für den Markthochlauf eine zentrale Rolle ein, da die Markterschließung und Produktstrukturierung für einen fungiblen Handel fundamental sind.

Midstreamer sind zudem wichtig, um den Handel mit Zertifikaten, die die Grüneigenschaft und die CO<sub>2</sub>-Einsparungen aus der erneuerbaren und kohlenstoffarmen Erzeugung belegen, zu realisieren und dem Markt für Reporting und Complianceanforderungen zur Verfügung zu stellen.

Der zügige Mengenhochlauf beim Wasserstoff ist entscheidend für die Dekarbonisierung des Energiesystems und eine klimaneutrale Volkswirtschaft. Damit die geplante Infrastruktur mit dem Kernnetz schnell ausgelastet wird und die Industrie eine verlässliche Aussicht auf die

---

<sup>1</sup> In diesem Positionspapier wird durchgehend von erneuerbarem und kohlenstoffarmem Wasserstoff gesprochen. Dabei ist die Bandbreite der Wasserstoff-Derivate eingeschlossen.

Versorgung mit erneuerbaren und kohlenstoffarmen Gasen bekommt, müssen zügig Langfristverträge für Wasserstoff aus nationaler und europäischer Produktion sowie Importe etabliert werden. Um bezahlbare Preise anzustreben und Bandbedarfe zu erfüllen, müssen auch Kurzfrist-Mengen, Mehrlieferantenstrategien, Speicher- und Läger, Cracker etc. und der Weiterverkauf von Wasserstoff aus Langfristverträgen vorangebracht werden.

#### **4 Herausforderungen und Rahmenbedingungen**

Die zentrale Herausforderung für den Mengenhochlauf ist die Kostenlücke, das heißt, dass die die Kosten der Produktion und die Zahlungsbereitschaft auf Nachfrageseite auseinanderklaffen und dass das fossile Alternativprodukt absehbar kostengünstiger ist. Diese Kostenlücke muss zumindest für die Initial- und Aufbauphase über Finanzierungs- bzw. Fördermechanismen geschlossen werden, bis die Kostendegression über Kommerzialisierung und Skalierung greift bzw. sich das internationale Umfeld in den Klima-Ambitionen angepasst hat. Diese systemisch-strukturellen Herausforderungen liegen außerhalb des Handlungsfeldes von Midstream-Unternehmen.

Eine weitere Herausforderung besteht darin, dass in der Initial- und Aufbauphase eines Wasserstoffmarktes das Zusammenspiel aller Wertschöpfungsstufen und der komplexen Unternehmungen entlang der Kette erprobt, die Technologien skaliert und im Industriemaßstab entwickelt und parallel und synchron aufgebaut werden. Der Aufbau der gesamten Liefer-, Logistik- und Wertschöpfungskette ist eine großtechnologische und kommerzielle Herausforderung: Garantierte Abnahme für Produzenten, Aufbau von Langfristpositionen im Markt, Produktstrukturierung für unterschiedliche stetige und fluktuierende Nachfrage. Traditionell erfolgte diese in der Vergangenheit beim Hochlauf und Ausbau der Gaswirtschaft über Joint Ventures bzw. eine vertikale Integration vorwärts oder rückwärts entlang der Wertschöpfungskette und teilweise unter Monopolbedingungen. Beim Wasserstoffhochlauf sind momentan einerseits sowohl die vielfältigen Risiken als auch die Kosten hoch, andererseits greifen das Wettbewerbsrecht und das Entflechtungsregime in der EU beim leitungsgebundenen Transport von Wasserstoff. Somit braucht es Mechanismen und ein Marktdesign, um Langfristverträge und eine gesicherte Abnahme sowie die physische Lieferung an dem Ort, in der Menge, der Zeit und im gewünschten Produkt übereinander zubringen. Die Herausforderung besteht darin, Langfristverträge, die abnahmeseitig industrielle Umstellprozesse untermauern und gleichzeitig eine erste Basisversorgung im System bereitstellen, früh mit einem Wettbewerbsmarkt in Einklang zu bringen. Diese koordinierende und vermittelnde Funktion „midstream“ ist von instrumenteller Bedeutung.

Diese wichtige Rolle des Koordinators über große Teile der Wasserstoff-Wertschöpfungskette hinweg können Midstream-Unternehmen übernehmen, um die physische Bereitstellung von Wasserstoff und seinen Derivaten zu gewährleisten sowie Angebot und Nachfrage auch kommerziell zu verbinden. Außerdem agieren sie als Risikopuffer, Aggregatoren, erschließen den Markt und organisieren Kapital. Das geht weit über Export-Import-Beziehungen hinaus. Aktuell bestehen also konkrete Herausforderungen wie die Absicherung von langfristigen Verträgen mit Produzenten, Infrastrukturbetreibern und Abnehmern sowie die große Förderlücke zwischen den hohen Erzeugungspreisen auf der einen und der geringen Zahlungsbereitschaft auf der anderen Seite.

Um den Hochlauf zu beschleunigen und ein Ineinandergreifen der einzelnen Hochlaufaktivitäten zu ermöglichen, muss der Midstreamer sich zur Abnahme bzw. Zahlung (“take or pay”/ “ship or pay”) gegenüber dem Produzenten und Infrastrukturbetreiber verpflichten, ohne dass es gleichzeitig einen Absatzmarkt gibt. Die damit verbundenen hohen Risiken können gegenwärtig nicht im Markt verteilt werden, da die Risiken für die Marktpartner zu groß sind, als dass sie auf die nachgelagerten Vertragspartner abgewälzt werden können.

Folglich sollten Politik und Regulierung darauf achten, dass die Maßnahmen zur Unterstützung des Wasserstoffmarkthochlaufs eine unternehmerische Ausgestaltung der Midstreamer-Rolle ermöglichen.

## 5 Problemstellungen und Forderungen an die Politik

Es braucht ein stärkeres Verständnis für die Rolle der Importeure und Midstreamer in der Politik in Bezug auf ihre markttragende Rolle und ihre marktrationale Ausrichtung. Midstreamer sind in der originären Beschaffung, Portfolio-Aufbau, Fristentransformation und Produktstrukturierung für das Funktionieren des deutschen Gasmarktes heute und in Zukunft für die Transformation und den sukzessiven Aufbau eines eingeschwungenen Wasserstoffmarktes zentral. Sie stehen im Wettbewerb und sind deswegen möglichst kosteneffizient unterwegs.

- Die Rolle des Midstreamers ist unbedingt marktlich auszuprägen und zu bewahren. Eine Zentralisierung dieser Rolle auf nur einen Akteur oder eine staatlich kontrollierte Institution (“Plattform”) ist nicht zielführend, da nur Wettbewerb und Akteursvielfalt diese Versorgungsleistungen effizient erbringen können. Im Markt stehen genügend Unternehmen bereit, die von Beginn an die markterschließende und -tragende Rolle ausführen können.

Es braucht zwischen Produktion und Abnahme Midstream-Unternehmen, die als Vertragspartner für beide Seiten fungieren. Damit früh Investitionen in die Produktion und den Import

von Wasserstoff fließen, ist es notwendig, dass Midstreamer langfristige Bezugsverträge (15-25 Jahre) schließen. Das ist einerseits wichtig, um die Umstellung bei den Nutzern zu ermöglichen, die ein Vertrauen in eine (Band)Lieferung brauchen. Andererseits ist dies zentral, um (Import)korridore (Pipeline/Schiffstransport/Speicheranbindung) zu etablieren, das Kernnetz zu füllen und Wasserstoff-Cluster und -Valleys zu versorgen. Für den Aufbau erster Liefer-, Logistik-, Wertschöpfungsketten bestehen erhebliche First-Mover-Nachteile, die u.a. aus „First-of-its-kind“ Anlagen aus manueller Fertigung, aus noch nicht zertifizierten Anlagen und Komponenten und damit höheren Versicherungs- und Risikoaufschlägen, einem noch unvollständigen Zertifizierungssystem sowie einem noch unbekanntem Marktumfeld und Bauverzögerungen bei Infrastrukturen, aber auch absehbaren Kostenreduktionen bei Nachfolgeprojekten resultieren. Angesichts der erheblichen residualen Risiken, die mit dem Ausüben der beschriebenen Midstream-Funktion verbunden sind, sind staatliche Maßnahmen wichtig, um diese zu reduzieren und abzufedern. Zu den residualen Risiken gehören:

1. auf der Commodity-Seite das ohne existierenden Markt erhebliche Preis- und Mengenrisiko,
2. operative Risiken wie das Infrastrukturrisiko (der Fertigstellung, des technischen Zusammenspiels und Anlagenbaus) und das „Aufbau- und Markthochlaufisiko“ (Preisänderungsrisiko, Kunden-Ausfallrisiko) sowie
3. das Produktrisiko (Zertifizierung und Qualitätsstandards erst in Ausarbeitung).

Diese Risiken lassen sich privat nicht „ver- und absichern“, da Präzedenzen und ein Markt fehlen. Folgende Ansätze sind daher erforderlich:

- Verlässlichen Rahmen für Zertifizierung schaffen und „Grandfathering“ für frühe Projekte gewähren.
- Absichern von Risiken und Abfedern von First-Mover-Risiken in der Initial- und Aufbau-phase: Gewährung von Ausfallgarantien; Absicherung des “failure to offtake” Risikos aufgrund fehlender Infrastruktur oder nachhängender Bau- und Umrüstungszeiten.
- Für solche Absicherungsinstrumente gibt es Vorbilder unter anderem
  - Ungebundene Finanzkredite (UFK-Garantien), die Kredite für Projekte im Ausland absichern;
  - Exportgarantien des Bundes (Hermesdeckungen), die Exportgeschäfte gegen wirtschaftliche und politische Risiken absichern und
  - Direktinvestitions Garantien zur langfristigen Absicherung von Investitionen im Ausland. Dies ist ein Vorbild für eine staatliche Versicherung, die eine 95-prozentige Absicherung gegen Risiken beinhaltet. Nach dem Vorbild der Direktinvestitionsgarantie könnten inländisch anwendbare Garantien geschaffen werden.

- Verbesserung der „Bankability“: Zugang zu besonderen Krediten wie Avalkrediten oder die Ausweitung von Euler-Hermes Krediten für großskalige Importprojekte.
- Um Banken die Übernahme der Rolle als Ankerinvestoren zu erleichtern und günstige Rahmenbedingungen für Investitionen zu schaffen, sollte bei der KfW ein zentraler 'One-Stop-Shop' eingerichtet werden. Dieser würde als zentrale Anlaufstelle dienen, um Förderinstrumente zu koordinieren, bürokratische Hürden zu reduzieren und Investoren durch klare Informationen und gezielte Unterstützung zu fördern.
- Um Haftungsfälle in der Initial- und Aufbauphase zu minimieren und Fungibilität zu erhöhen, wenn das Molekül nicht mit der erforderlichen Eigenschaft („Grün-Eigenschaft/ THG-Reduktion) geliefert werden kann, sind im Ausnahmefall Fall-back-Optionen zu ermöglichen (bilanziell, physisch und Swaps).
- Denkbar und zu prüfen ist auch, ob und unter Maßgabe welcher Bedingungen bzw. Voraussetzungen ein wettbewerblicher Differenzkosten-Ansatz (etwa über die Anpassung des H2Global Instruments) etabliert werden kann, der einerseits die Preisdifferenz zwischen Erzeuger- und Abnehmerseite überbrückt und andererseits die gesamte Wertschöpfungskette „midstream“ hebt.