



Executive Partners Group - Marktstudie Neues EEG stößt auf gemischte Akzeptanz der Energiewirtschaft

Executive Partners Group - Marktstudie Neues EEG stößt auf gemischte Akzeptanz der Energiewirtschaft
- Analyse bei vielen Energieversorgern noch nicht abgeschlossen - Komplexes Regelwerk könnte Energiewende bremsen - Negative Auswirkungen auf Rentabilität sowie Investitions- und Finanzierungsbereitschaft erwartet
Die Analyse der Auswirkungen des neuen EEG auf Strategie und Finanzmanagement der deutschen Versorger ist in vielen Unternehmen noch nicht abgeschlossen. Hingegen werden negative Auswirkungen auf die Rentabilität sowie die Investitions- und Finanzierungsbereitschaft von den Entscheidern in der Energiewirtschaft erwartet. Dieses Fazit zieht eine soeben vorgelegte Marktstudie über die strategischen und investitionsorientierten Auswirkungen des neuen EEG 2014, die gemeinsam von der Executive Partners Group und Energie-Management durchgeführt wurde. Die Studie, die von über 250 Entscheidern aus Stadtwerken und Energieversorgern beantwortet wurde, fokussiert sich insbesondere auf die Einschätzungen zur umfassenden Anwendung der Direktvermarktung und auf die Finanzierungs- und Investitionseinschätzungen für bestehende und neue Projekte im Bereich der Erneuerbaren Energien.
Seit Anfang August gilt für deutsche Energieerzeuger und Abnehmer das sogenannte EEG 2014, das beträchtliche Änderungen für die Vergütung der Stromerzeugung aus erneuerbaren Energien als auch in der gesamten Förderstruktur für Investitionen in nachhaltige Erzeugungseinheiten mit sich gebracht hat. "Enormer Nachholbedarf besteht bei den Marktteilnehmern insbesondere bei der Analyse der detaillierten Auswirkungen auf ihre bestehenden Erzeugungsanlagen und zukünftigen Investitionen, vor allem wenn diese Neuanlagen durch mehrere Investoren getragen werden", erläutert Maik Neubauer, Geschäftsführer der Executive Partners Group.
Ein Kernpunkt des neuen EEG, das durch seine Komplexität und vielen Änderungen die deutsche Energiewirtschaft vor zusätzliche Herausforderung bei der Gestaltung der Energiewende stellt, ist die nahezu vollständige Vermarktung nicht-fossiler Energie über marktorientierte Verfahren und Dienstleister. Diese sogenannte Direktvermarktung soll auch für kleine Erzeugungsanlagen in Deutschland Schritt für Schritt verpflichtend sein. Somit können diese nicht wie bisher mit festen Einspeisevergütungen kalkulieren. "Die Marktnähe, die mit der Direktvermarktung angestrebt wird, ist grundsätzlich positiv zu bewerten. Ob diese Umorientierung vom festen Vergütungssystem hin zur flexiblen Direktvermarktung zeitnah gelingen wird, bleibt allerdings abzuwarten", führt Dr. Susann Funke, Leiterin Regulierung & Compliance bei der Executive Partners Group, in diesem Zusammenhang weiter aus. "Insbesondere Betreiber von sogenannten Kleinanlagen sehen sich nun mit komplexeren Anforderungen konfrontiert, die sie kaum allein bewältigen können. Diese Komplexität könnte die Geschwindigkeit im Energiewendeprojekt in Deutschland ausbremsen", gibt Dr. Funke zu bedenken.
Der überwiegende Teil der Entscheider in der Energiewirtschaft erwartet unter dem neuen EEG eine verringerte Rentabilität, sowohl von Bestandsanlagen als auch bei neuen Investitionsvorhaben. "Die Zeiten klar kalkulierbarer Renditen und moderater Risiken im Bereich der Erneuerbaren ist endgültig vorbei - die Energiewende ist im europäischen Energiemarkt angekommen", unterstreicht Maik Neubauer abschließend.
Die Studienergebnisse können bei der Executive Partners Group unter der E-Mail office@exec-pg.com in deutscher Sprache angefordert werden.
Über den eigenständigen Geschäftsbereich European Interim Management Services bietet die Gesellschaft ihren Kunden mit Sitz in Hamburg. Das Unternehmen hat sich auf die Beratung von strategischen Transformations- und Organisationsvorhaben, den Bereich Regulierung, Riskmanagement & Compliance sowie die Entwicklung und Umsetzung von neuen Markt- und Geschäftsmodellen spezialisiert. Die Mandanten stammen vorwiegend aus der Energie-, Technologie- und Finanzdienstleistungsbranche. Weitere Informationen können der Webpräsenz www.exec-pg.com entnommen werden.
Über den eigenständigen Geschäftsbereich European Interim Management Services bietet die Gesellschaft ihren Kunden in Europa erfahrene Experten, Projektmanager sowie Interim Manager an. Nähere Informationen sind auf der Webpräsenz www.exec-pg.eu verfügbar.
Helmut Fritz Nollert
HFN Kommunikation GmbH
Büro München
+49 89 330661-33
+49 172 6100821
www.hfn.de


Pressekontakt

Executive Partners Group

22301 Hamburg

Firmenkontakt

Executive Partners Group

22301 Hamburg

Die Executive Partners Group ist eine Managementberatung mit Sitz in Hamburg. Das Unternehmen hat sich auf die Beratung von strategischen Transformations- und Organisationsvorhaben, den Bereich Regulierung, Riskmanagement & Compliance sowie die Entwicklung und Umsetzung von neuen Markt- und Geschäftsmodellen spezialisiert. Die Mandanten stammen vorwiegend aus der Energie-, Technologie- und Finanzdienstleistungsbranche. Weitere Informationen können der Webpräsenz www.exec-pg.com entnommen werden. Über den eigenständigen Geschäftsbereich European Interim Management Services bietet die Gesellschaft ihren Kunden in Europa erfahrene Experten, Projektmanager sowie Interim Manager an. Nähere Informationen sind auf der Webpräsenz www.exec-pg.eu verfügbar.