

Interview mit Denis vom Stein, BET Consulting GmbH

"Midstreamer verhindern einen fragmentierten H2-Hochlauf"

21.01.26, 14:38 von [Michaela Tix](#) im  Add-on Gas & Wärme

Aachen (energate) - Midstreamer können als Intermediäre zwischen Erzeugern und Abnehmern den Wasserstoffhochlauf unterstützen. Erst vor kurzem hat sich daher der Branchenverband VIK für [Midstreamer ausgesprochen](#). Die Hoffnung: Midstreamer sollen den Wasserstoffknoten lösen. Im energate-Interview erläutert Denis vom Stein, Leiter Kompetenzteam Industrie bei der BET Consulting GmbH, die Vorteile ihres Einsatzes und welche Voraussetzungen dafür gegeben sein sollten.

energate: Herr vom Stein, im Auftrag der Sefe hat BET ein [Impulspapier](#) zum Wasserstoffhochlauf erstellt, in dem die Aufgaben der Midstreamer näher beleuchtet werden. Warum ist diese Marktrolle so wichtig, um voranzukommen?

vom Stein: Midstreamer können mit ihrem Portfolioeffekt als Katalysator und Effizienzhebel ein ganz entscheidender Erfolgsfaktor beim Wasserstoffhochlauf sein. Sie verbinden Erzeuger und Abnehmer unterschiedlicher Größen, ermöglichen für einige Abnehmer den Marktzugang und können einen wesentlichen Beitrag dazu leisten, dass aus vielen einzelnen Projekten ein funktionierender Markt entsteht. Ohne diese Funktion ist zu befürchten, dass der Hochlauf fragmentiert und mit bilateralen Insellösungen statt skalierbarer Strukturen erfolgt.

energate: Welche operative Rolle kommt Midstreamern zu?

vom Stein: Midstreamer können die Organisation des Transports, der Speicherung und die Sicherstellung der regulatorischen Qualität des Wasserstoffs übernehmen. Kurz gesagt: Sie übernehmen genau die Koordinations-, Strukturierungs- und Risikomanagementaufgaben, die aus Effizienzgründen gebündelt werden sollten. Damit ermöglichen sie den Übergang zu einem funktionierenden und liquiden Wasserstoffmarkt. Gerade in der frühen Markthochlaufphase gibt es große Unsicherheiten: Beispielsweise bei Preisen, Mengen, Infrastruktur und Vertragsparteien. Midstreamer können diese Risiken bündeln, über Portfolios ausgleichen und zeitlich entkoppeln - etwa indem sie Abnahmeverträge mit Produzenten abschließen, bevor auf der Nachfrageseite bereits alle Mengen vertrag-

lich abgenommen sind. Doch auch wenn Midstreamer im Portfolio Risiken besser als auf Einzelprojektebene managen können, sind die zentralen Herausforderungen auch für sie nicht ohne Anschubunterstützung bewältigbar.

energategate: Welches Rüstzeug brauchen die Midstreamer denn, um den H2-Markthochlauf unterstützen zu können?

vom Stein: Zunächst benötigen sie ein Instrument zur Schließung der wirtschaftlichen Zahlungslücke. Aktuell liegen die Kosten für Erzeugung, Import und Bereitstellung von Wasserstoff deutlich über der Zahlungsbereitschaft bzw. Zahlungsmöglichkeit vieler Abnehmer. Dieser Problematik kann mit Contracts for Difference (CfDs) begegnet werden. Diese sind darauf ausgelegt, eine Zahlungslücke zwischen Erzeugungskosten und Absatzpreisen dynamisch zu schließen.

energategate: Wie sollten diese CfDs ausgestaltet sein?

vom Stein: In unserem Impulspapier haben wir verschiedene CfD-Ansätze diskutiert. Für die Überbrückung der Zahlungslücke hat sich in der Analyse für kohlenstoffarmen Wasserstoff als bevorzugte Option ein CfD herauskristallisiert, der im Rahmen einer Auktion direkt auf die maximal zu fördernde Zahlungslücke in einem Portfolio abzielt. Für erneuerbaren Wasserstoff erweist es sich als vorteilhafter, ein CfD mit Gebot auf der Beschaffungsseite plus Midstream-Aufwand zu nutzen, welcher gegen das Maximum von staatlich definiertem Referenzpreis (z.B. Erdgas + ETS) und tatsächlich erzielttem Verkaufspreis abgerechnet wird. Unabhängig der genauen CfD-Ausgestaltung setzt die vorgeschlagene Unterstützung auf Portfolioebene an, ist mit einer Mengenflexibilität ausgestattet und enthält Rückzahlungsmechanismen, wenn sich der Markt besser als erwartet entwickelt. Damit die Förderkosten minimiert werden, haben wir einen Anreizmechanismus vorgesehen, der incentiviert, die tatsächliche Zahlungslücke auch nach Zuschlag möglichst klein zu halten.

energategate: Braucht es noch weitere Instrumente, um den Wasserstoffhochlauf bestmöglich zu unterstützen?

vom Stein: Ja, ein Garantieinstrument zur Absicherung zentraler, nicht beeinflussbarer und nicht beherrschbarer Risiken. Dazu zählen vor allem Counterparty-Risk oder Verzögerungen beim Infrastrukturhochlauf. Wir schlagen eine staatlich gestützte Portfolio-Garantie nach dem First-Loss-Prinzip als Hebel für das Midstreamer-Portfolio vor. Sie deckt einen geringen und klar begrenzten Anteil des Portfolios ab, senkt damit Risikoaufschläge, Finanzierungskosten und letztlich auch den Förderbedarf. Zusammen ermöglichen diese beiden Instrumente, dass bereits heute Marktakteure die H2-Midstreamer Rolle einnehmen können und somit die Etablierung und Verstetigung von Marktstrukturen fördern.

energategate: Gibt es erste Abschätzung dazu, wie teuer solche Instrumente werden können und wie aufwändig sie in der Abwicklung wären?

vom Stein: Für die erforderliche CfD-Förderung haben wir im Impulspapier einen einfachen Dreisatz zur Ermittlung der Größenordnung genutzt: Pro jährlichem Förderbudget von rund 1 Mrd. Euro ließen sich bei einer angenommenen durchschnittlichen Zahlungslücke von etwa 3 Euro/kg für erneuerbaren Wasserstoff rund 11 TWh (~333kt) pro Jahr fördern. Bei geringeren Lücken, beispielsweise für kohlenstoffarmen Wasserstoff von etwa 1,5 Euro/kg sogar rund 22 TWh (~667kt) pro Jahr. Neben der Zielmenge und Präferenz bzw. Restriktionen des Fördermittelgebers hinsichtlich der regulatorischen Wasserstoffqualität definieren die Preisentwicklungen auf der Erzeugungs-/Importseite und der Abnahmeseite den Förderbedarf. Diese können sich auch durch neue Quotenregelungen oder Leitmärkte dynamisch im Zeitverlauf entwickeln und die Zahlungslücke verringern oder gar schließen.

energategate: Wie wollen Sie die Über- oder Unterförderung vermeiden?

vom Stein: Wir haben bewusst ein Design des Förderinstruments vorgeschlagen, bei dem Über- und Unterförderung vermieden wird und auch nach Zuschlag des CfD ein Anreiz besteht, die Lücke und damit die Förderkosten zu minimieren. Die First-Loss-Garantie mit etwa 10-20 Prozent Portfolioabdeckung soll stark hebelnd wirken, ohne den Staat sofort voll haushaltswirksam zu belasten, da es sich um Eventualverbindlichkeiten handelt. Hinsichtlich des Abwicklungsaufwands ist klar: Beide Instrumente sind anspruchsvoll, aber handhabbar. Sie erfordern Ausschreibungen, regelmäßiges Monitoring, Preis- und Mengenreporting sowie eine professionelle Projektträgerschaft. Der Aufwand ist aus unserer Sicht jedoch vertretbar, da dies gebündelt für ganze Portfolien erfolgt und nicht dezentral für eine hohe Anzahl an einzelnen Projekten.



Michaela Tix

Redakteurin

Ich bin einer der "energategate-Urgesteine" und arbeite seit über 20 Jahren als Redakteurin am Standort Essen. Inzwischen verantworte ich das Ressort Gas & Wärme und bin auch in der Redaktionsleitung vertreten.