



## Marktoffensive Erneuerbare Energien 2030

Um die Energiewendeziele sicher und kosteneffizient zu erreichen, will die dena, der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) und der Klimaschutz-Unternehmen e.V. gemeinsam mit großen Energieabnehmern und Energieerzeugern Geschäftsmodelle für den direkten Bezug grüner Energie auf den Weg bringen.

Deutschland hat **anspruchsvolle Energiewendeziele** für den Strom- und den Wärmebereich. Die derzeitigen Zubauraten weisen darauf hin, dass diese Ziele mit den bestehenden Instrumenten schwer zu erreichen sein werden.

Zusätzliche Investitionen müssen gewonnen und unerschlossene Marktpotenziale gehoben werden, um betriebliche und volkswirtschaftliche Nachhaltigkeitsziele **zeitnah und kosteneffizient** zu erreichen.

Neue Geschäftsmodelle können notwendige **Impulse** für den zusätzlich benötigten **marktgetriebenen Einsatz der Erneuerbaren Energien** liefern und eine neue Phase der Energiewende einleiten.

Mit einer **Plattform** will die dena hier einen Beitrag leisten und **Energieabnehmer** aus Industrie, Gewerbe und Dienstleistungen mit Energieerzeugern, Investoren und der Politik zusammenbringen.

Ziel dieses **Stakeholder-Dialoges**: Neue Geschäftsmodelle und lukrative Marktsegmente aufzeigen, Anwendungsbereiche identifizieren und Wertschöpfung mit grüner Energie stärken.

### Erneuerbare: Standortvorteil der Industrie

Bei den großen Energieverbrauchern verstärkt sich das Interesse an regenerativ erzeugter Energie, denn viele dieser Erzeugungstechnologien sind bereits konkurrenzfähig. Unternehmen können sich mit ihnen langfristig gegen **Preissteigerungen absichern** und gleichzeitig **klimaschonend produzieren**.

Jedoch mündet dieses Interesse bei Unternehmern bisher zu selten in konkrete Investitionsentscheidungen. Häufigste Gründe: Mangelnde Kenntnis der Wirtschaftlichkeit und der Rahmenbedingungen, fehlende Austauschmöglichkeiten sowie Unsicherheit über Markt- und Politikentwicklungen.

Auf der anderen Seite suchen Unternehmen aus der Erneuerbare-Energien-Branche zunehmend nach alternativen Vermarktungsmöglichkeiten und Abnehmern abseits der existierenden Förderinstrumente, denn grüne Energie wird zunehmend wertvoller.

# Eine Plattform für neue Geschäftsmodelle

## Mehrwert für die Wirtschaft

**Unternehmen**, Erzeuger wie Abnehmer, stehen vor zentralen Fragen:

- Welche Beschaffungsoptionen stehen Unternehmen unter den aktuellen regulatorischen Rahmenbedingungen zur Verfügung?
- Welche Instrumente sind zur Deckung des Energiebedarfes geeignet, um die Wettbewerbsfähigkeit zu sichern?
- Wie finanzieren Unternehmen erneuerbare Erzeugungskapazitäten außerhalb der bestehenden Förderinstrumente mit sicheren Rückflüssen?



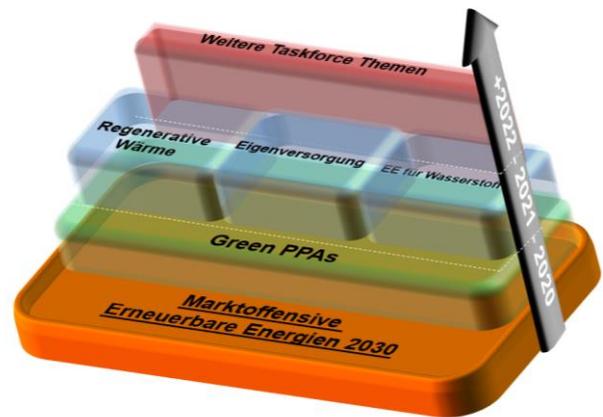
Der geplante Stakeholder-Dialog zielt darauf ab:

- **Marktpotenziale** neuer und selbsttragender Geschäftsmodelle aufzuzeigen und zu stärken,
- **Abnehmern** nachhaltige Bezugsquellen für grüne und kosteneffiziente Energie zu eröffnen,
- die **Wettbewerbsfähigkeit der Industrie** zu stärken,
- **Impulse für regulatorische Anpassungen** zur Beförderung neuer Geschäftsmodelle im politischen Raum zu setzen.

So sollen die Akzeptanz und die Investitionsbereitschaft der Unternehmen für grüne Energie verstärkt, die bestehenden Potenziale gehoben und zusätzliches Kapital für die Energiewende freigesetzt werden.

## Fokusthemen

Zentrale Themen für neue Geschäftsmodelle werden über „**Taskforces**“ aufgenommen, in denen sich die in der Plattform involvierten Stakeholder engagieren. Dabei sieht die dena verschiedene Maßnahmen zur Geschäftsanhahnung und zum Wissenstransfer vor.



## Taskforce I: Corporate Green PPAs

Aufgrund der aktuellen Relevanz sollen als erste inhaltliche **Taskforce** der Plattform „langfristige Stromabnahmeverträge“ für erneuerbare Energie („**Corporate Green PPAs**“) fokussiert werden.

Mit ihnen lässt sich ein **beschleunigter** und zugleich **kosteneffizienter EE-Ausbau** erreichen. Aus Sicht der Wirtschaft stellen sie eine Möglichkeit dar, **nachhaltigen** und **wettbewerbsfähigen** Strom zu beziehen und helfen, die Klimabilanz von Unternehmen zu verbessern und sich gegen steigende Strompreise abzusichern.

Doch die Erfahrungen mit Green PPAs sind momentan in Deutschland auf einige wenige Projekte v.a. für EEG-Altanlagen beschränkt. Hier stellen sich u.a. folgende Fragen:

- Wann werden Green PPAs als **Finanzierungsinstrument** für Neuanlagen interessant?
- Wann ist der Abschluss von Green PPAs für **Stromabnehmer** machbar und sinnvoll?
- Welche **Perspektiven** ergeben sich für „Post-EEG“- Anlagen?
- Was können Green PPAs für die **kosteneffiziente Erreichung** der betrieblichen Nachhaltigkeitsziele leisten?

Weitere Themen mit hohem Marktpotenzial wie die Eigenversorgung mit erneuerbarem Strom und neue Geschäftsmodelle im Wärmebereich sollen mittelfristig durch die Plattform erschlossen werden.

## Werden Sie Pionier für neue Geschäftsmodelle!

Werden Sie Vorreiter der Energiewende! Gemeinsam mit dem DIHK und dem Klimaschutz-Unternehmen e.V. suchen wir Partner aus der Wirtschaft, die bereit sind als **Gründungsmitglieder der Marktoffensive aktiv** zu werden und Impulse für den nachfragegetriebenen Zubau erneuerbarer Energien zu setzen.

**Wir freuen uns, Ihnen das Konzept in einem persönlichen Gespräch vorzustellen!**

**Nehmen Sie bei Interesse Kontakt zu uns auf und vereinbaren einen Termin:**

E-Mail: [Marktoffensive@dena.de](mailto:Marktoffensive@dena.de) oder Tel.: +49 (0) 30 66 777 785.