

Ecologic Institute

Berlin
Brussels
Washington DC
San Mateo CA



▶ ERGEBNISSE DER BEFRAGUNG – MARKZUGANG, KOSTEN UND HANDELSSTRATEGIEN

Max Grünig

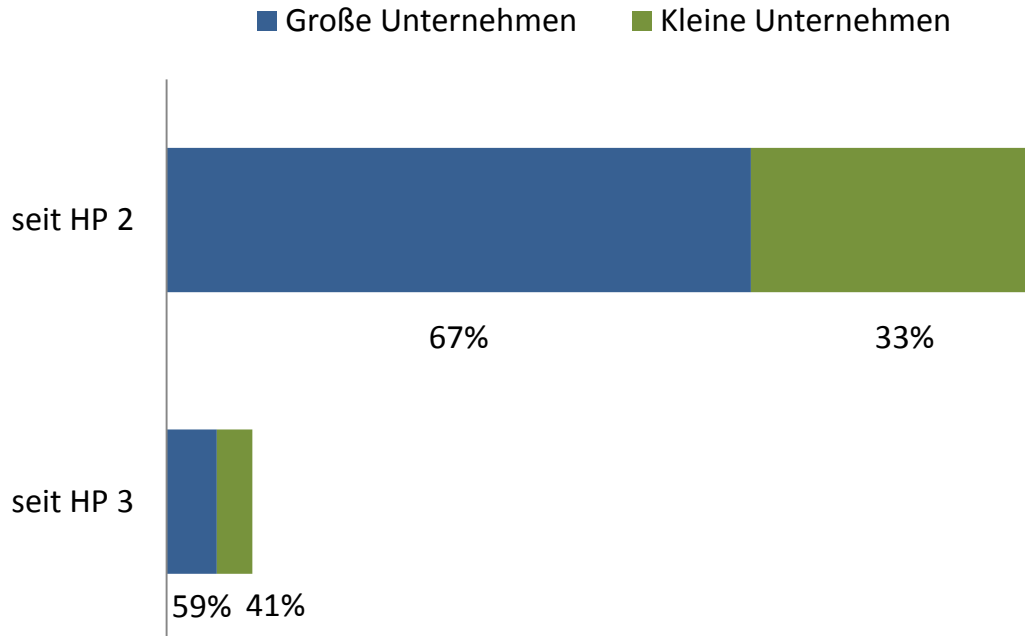
Ecologic Institute

Zielsetzung der Befragung

- ▶ **Überblick zu den Zukaufstrategien** der Anlagenbetreiber (2. und 3. Handelsperiode)
 - Informationen über Handelszugänge der Anlagenbetreiber zum europäischen Kohlenstoffmarkt
 - Insbesondere kleine und mittlere Unternehmen (KMU)
- ▶ **Stärken und Schwächen** der wichtigsten **Marktzugänge**
 - Besonderes Augenmerk: Zugang zu Auktionen (Börsenhandel insgesamt)

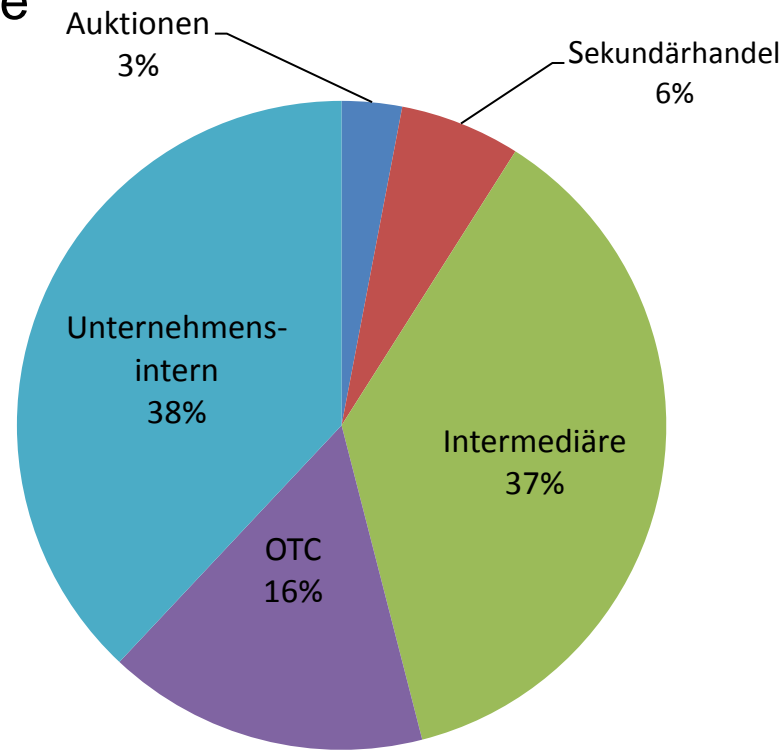
Teilnehmende Unternehmen

- ▶ Aufteilung der antwortenden Unternehmen nach dem Zeitpunkt der Emissionshandelspflicht und nach Unternehmensgröße



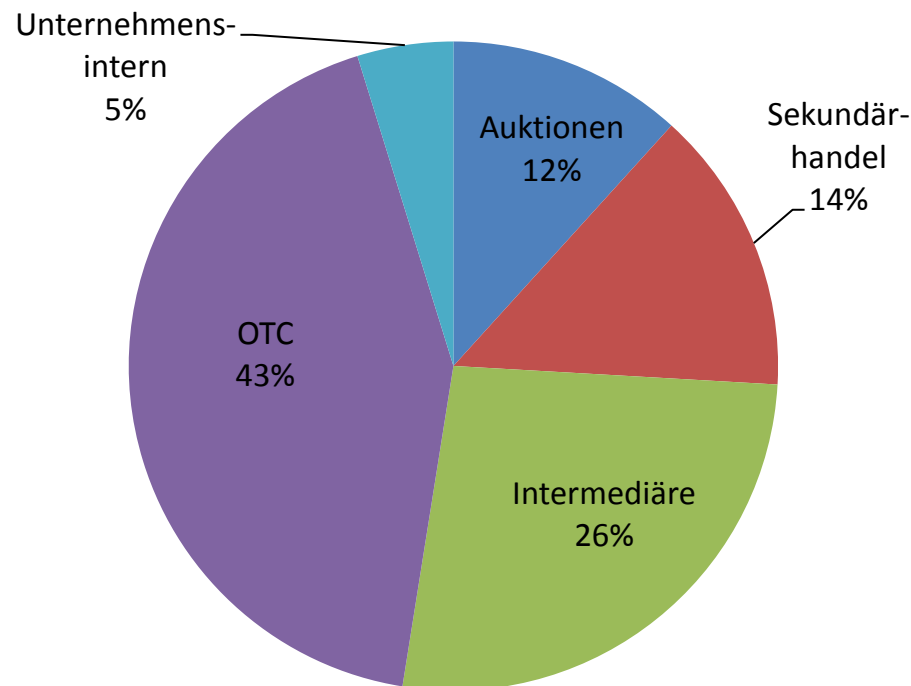
Seit 2. Handelsperiode emissionshandelspflichtige Unternehmen

- ▶ Durchschnittlicher Nutzungsgrad der Zukaufkanäle in der 2. Handelsperiode



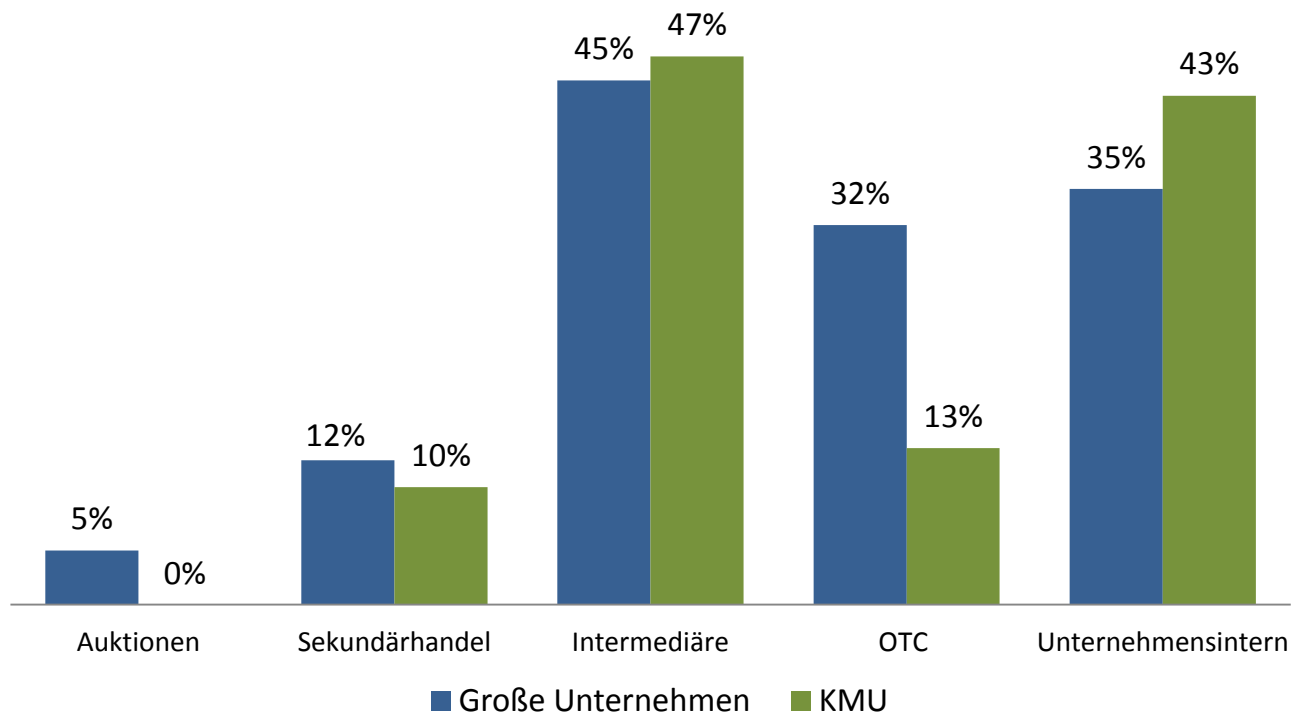
Seit 2. Handelsperiode emissionshandelspflichtige Unternehmen

- ▶ Anteil der Zukaufkanäle am aggregierten Zukaufvolumen aller Unternehmen in der 2. Handelsperiode



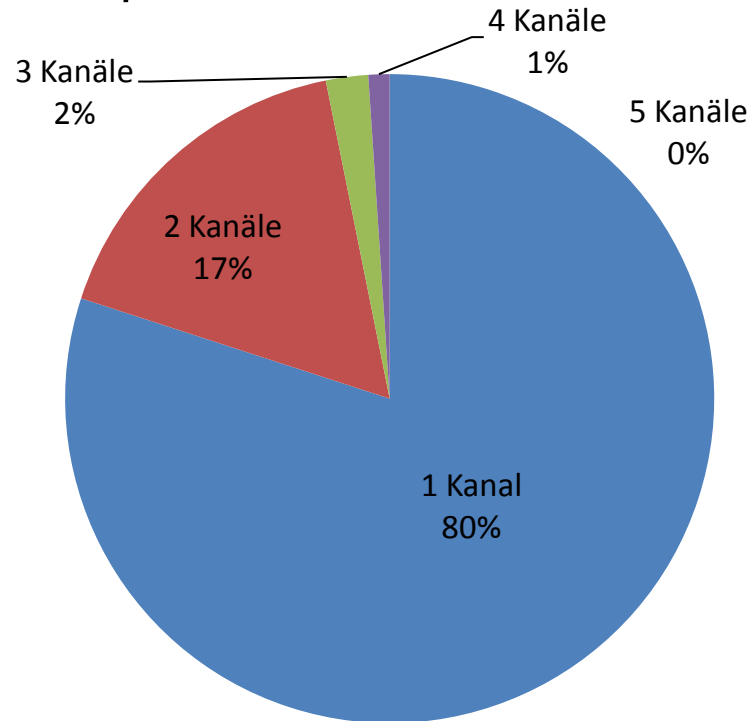
Seit 2. Handelsperiode emissionshandelspflichtige Unternehmen

- ▶ Verbreitungsgrad der Zukaufkanäle in der 2. Handelsperiode differenziert nach kleinen und großen Unternehmen



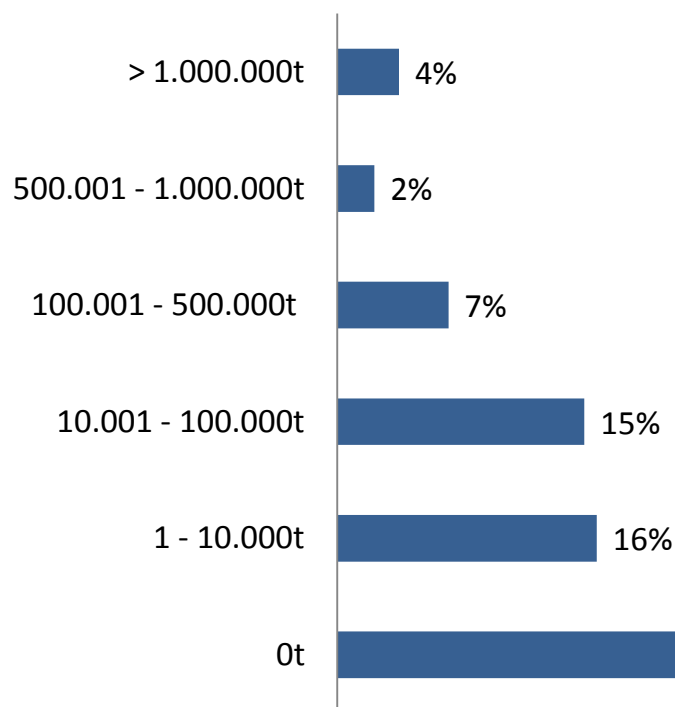
Seit 2. Handelsperiode emissionshandelspflichtige Unternehmen

- ▶ Unterteilung der Unternehmen nach der Anzahl ihrer Zukaufkanäle in der 2. Handelsperiode



Seit 2. Handelsperiode emissionshandelspflichtige Unternehmen

- ▶ Höhe des Zukaufbedarfs der Unternehmen an Emissionsberechtigungen in 2. Handelsperiode



wichtigster Marktzugang:

- **OTC-Handel**

Der Anteil diversifizierter Strategien ist deutlich höher.

wichtigste Marktzugänge:

- **Intermediäre**

- **konzerninterne Verrechnung**

Der überwiegende Anteil verfolgte eine singuläre Handelsstrategie.

Seit 2. Handelsperiode emissionshandelspflichtige Unternehmen

- ▶ Handelsstrategien nach der Höhe des Zukaufbedarfs in der 2. Handelsperiode

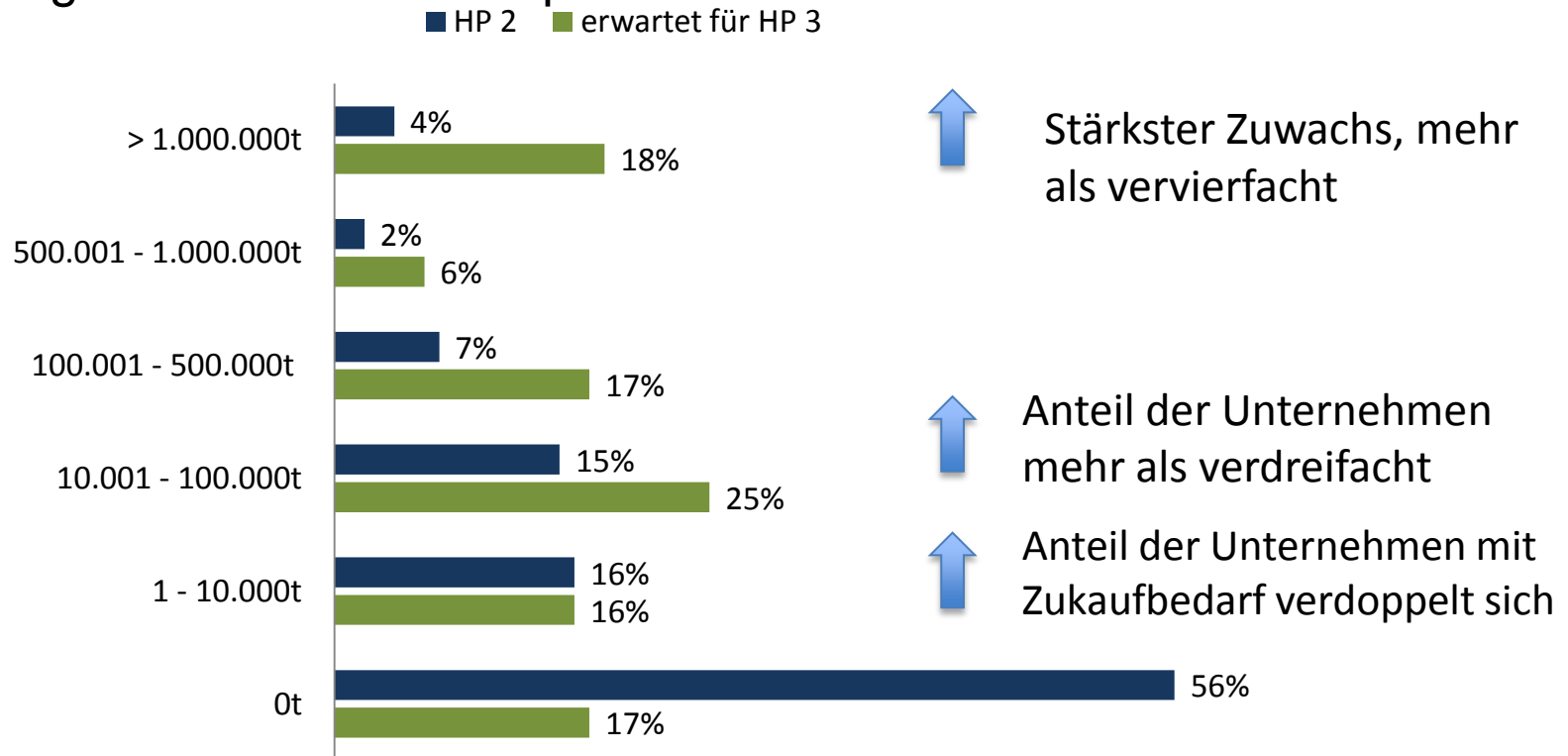
Zukaufbedarf < 100.000t		Zukaufbedarf > 100.000t	
Unternehmen mit singulärer Handelsstrategie in %	85	Unternehmen mit singulärer Handelsstrategie in %	50
Unternehmen mit voll diversifizierter Handelsstrategie in %	15	Unternehmen mit voll diversifizierter Handelsstrategie in %	50
Verbreitungsgrad der Zukaufkanäle in %		Verbreitungsgrad der Zukaufkanäle in %	
Konzerninterner Ausgleich	23	Konzerninterner Ausgleich	6
Intermediäre	63	Intermediäre	44
OTC	18	OTC	75
Börsenhandel (Sekundär)	10	Börsenhandel (Sekundär)	31
Auktionen	3	Auktionen	13

Seit 2. Handelsperiode emissionshandelspflichtige Unternehmen

- ▶ Zusammenhang von Zukaufstrategie und Zukaufbedarf
 - Entscheidung für eine **Strategie** erfolgt in **Abhängigkeit** von **Höhe des Zukaufs**
 - Wenn überhaupt, dann erst **nachrangig** abhängig von der **Größe des Unternehmens**

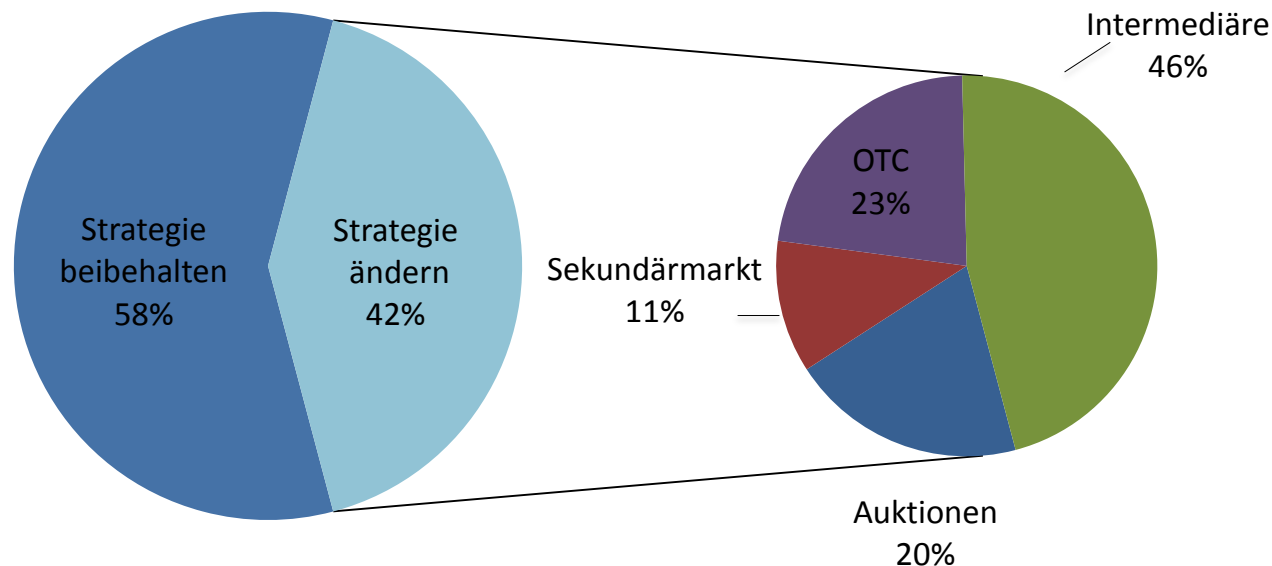
Seit 2. Handelsperiode emissionshandelspflichtige Unternehmen

- ▶ Höhe des erwarteten Zukaufs für die 3. Handelsperiode im Vergleich zur 2. Handelsperiode



Seit 2. Handelsperiode emissionshandelspflichtige Unternehmen

- ▶ Zukaufkanäle, die in der 3. Handelsperiode verstärkt genutzt werden sollen

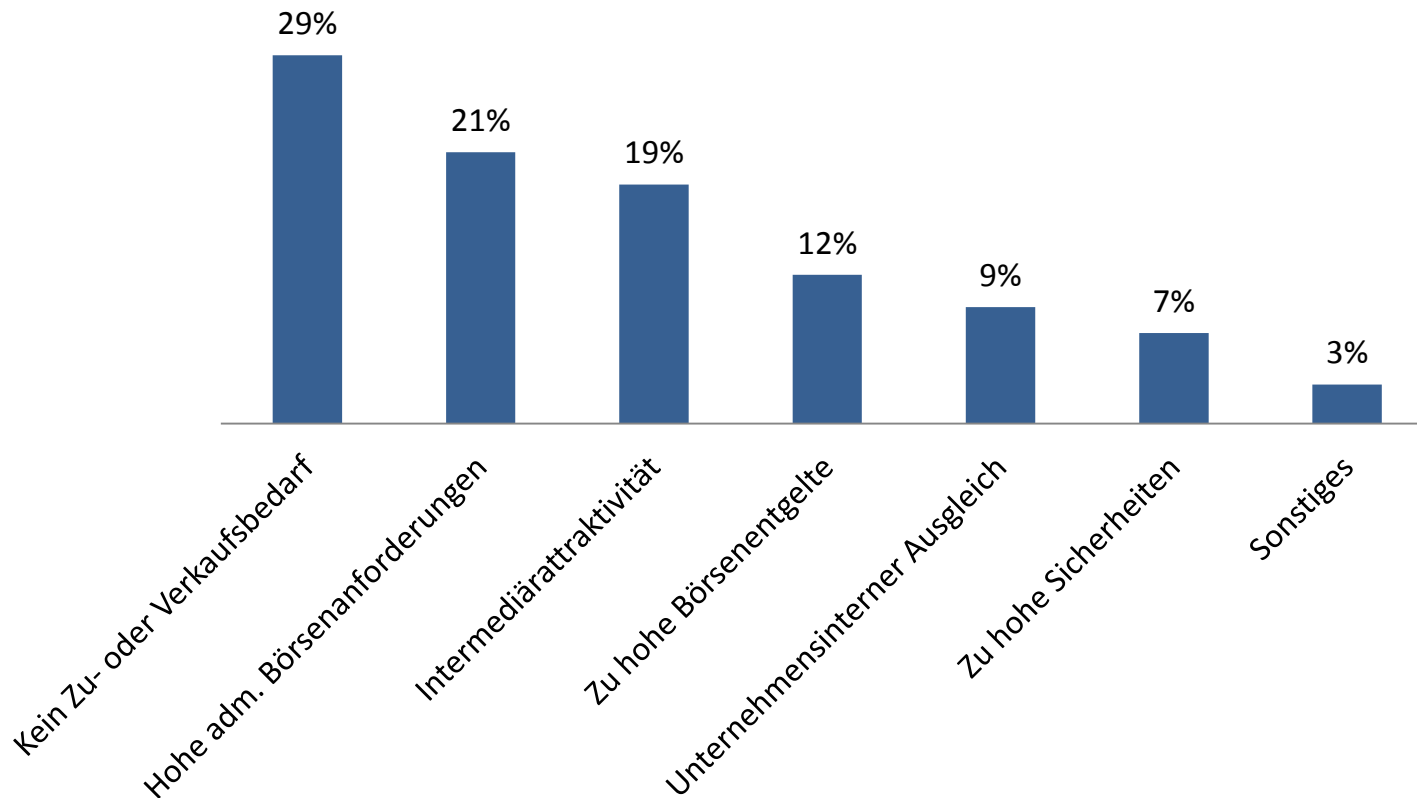


Seit 2. Handelsperiode emissionshandelspflichtige Unternehmen

- ▶ Anpassung der Zukaufstrategie und Höhe des erwarteten Zukaufbedarfs
 - **erwarteter Zukaufbedarf > 1.000.000 t**
 - ▶ mehr Teilnahme an **Auktionen**
 - ▶ auch eine Intensivierung des **OTC-Handels**
 - **erwarteter Zukaufbedarf 100.000 – 1.000.000 t**
 - ▶ Verstärktes Engagement im **OTC-Handel**
 - **erwarteter Zukaufbedarf 10.000 – 100.000 t**
 - ▶ mehr Handel über **Intermediäre**
 - **erwarteter Zukaufbedarf < 10.000 t**
 - ▶ mehr Handel über **Intermediäre**

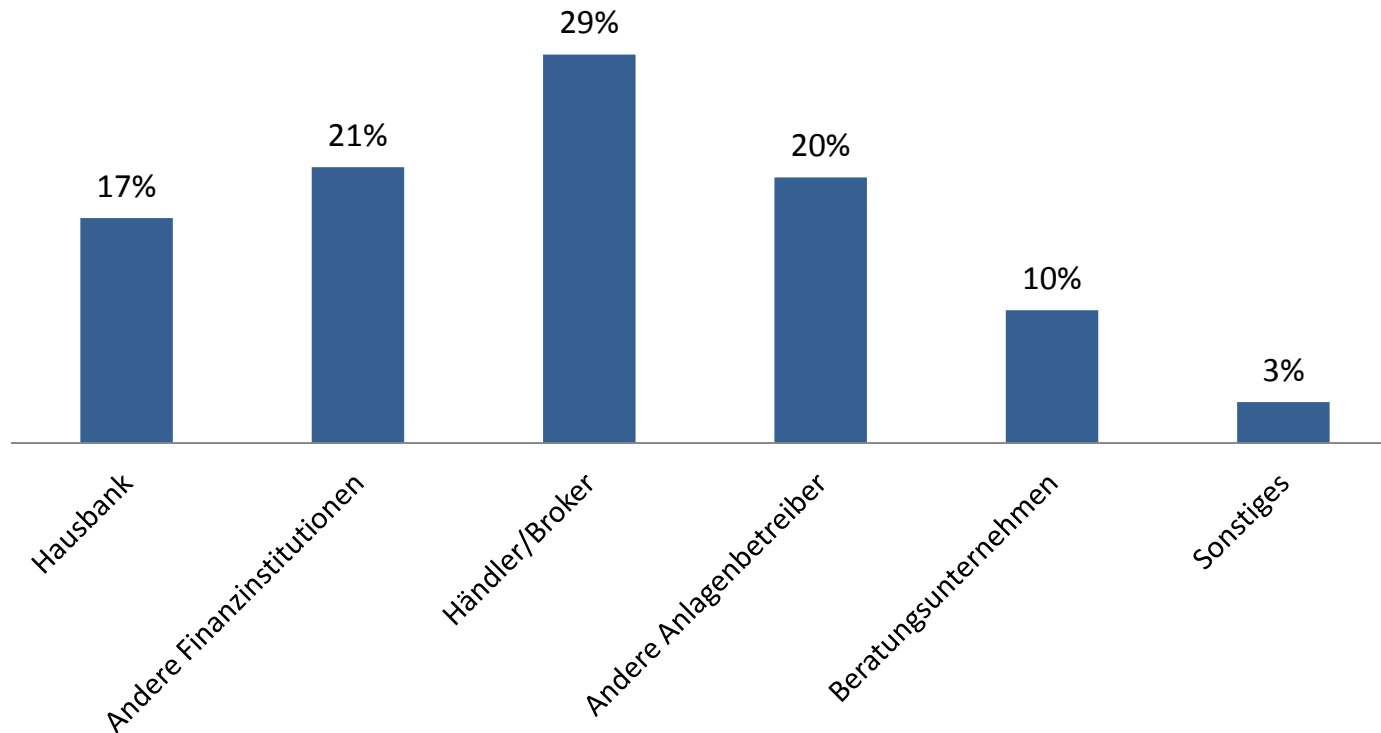
Seit 2. Handelsperiode emissionshandelspflichtige Unternehmen

- ▶ Häufigkeitsverteilung der Gründe für die Nicht-Teilnahme



Seit 2. Handelsperiode emissionshandelspflichtige Unternehmen

- ▶ Nutzungsgrad der Intermediäre in der 2. Handelsperiode



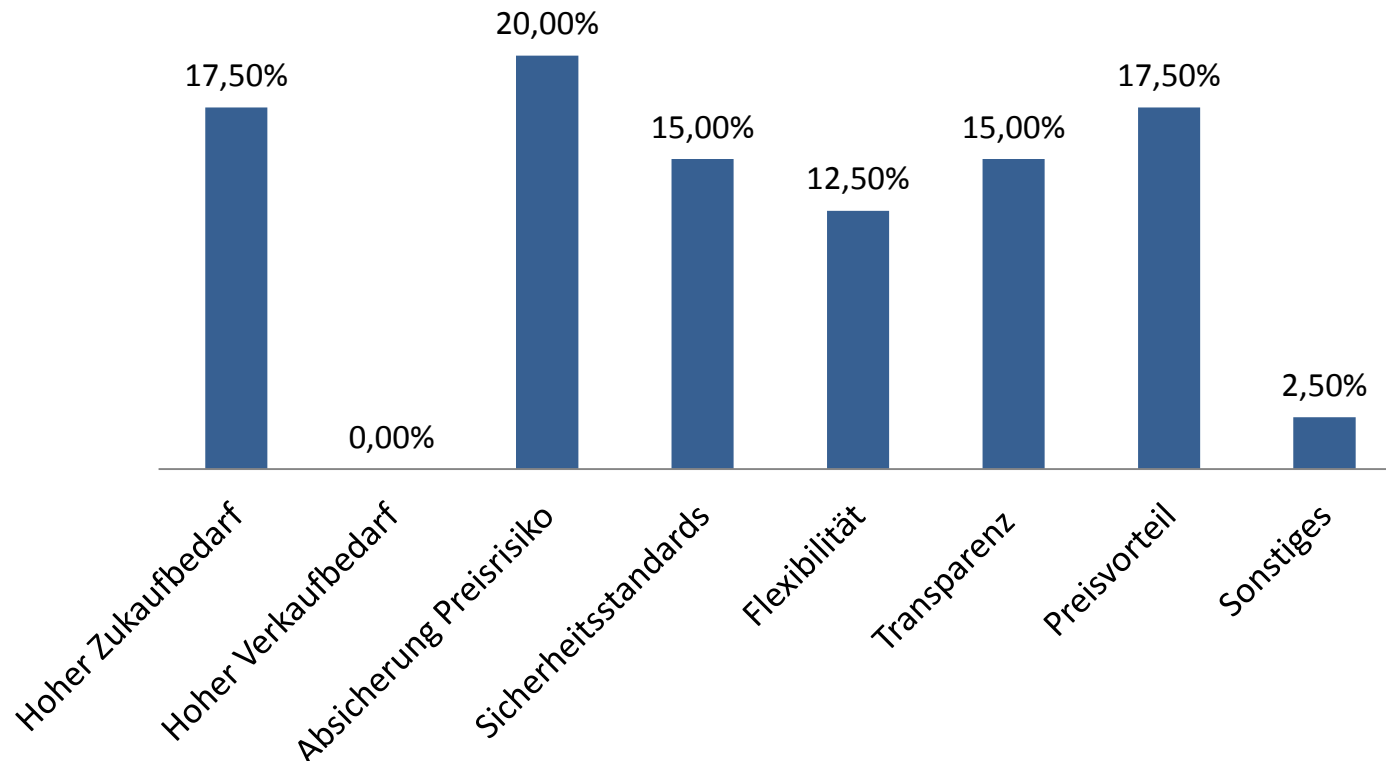
Seit 2. Handelsperiode emissionshandelspflichtige Unternehmen

Nutzung von Intermediäre:

- ▶ Unter den Unternehmen **nutzten rund 81 %** in der 2. Handelsperiode einen **Intermediär**
- ▶ Die **direkten Gebühren und Entgelte** lagen für rund 86 % der Unternehmen bei **unter 10.000 Euro** (im Jahresdurchschnitt)
- ▶ **Zusätzliche Sicherheiten**, welche über die Gebühren/Entgelte hinausgehen, mussten 96 % der Unternehmen **nicht hinterlegen**
- ▶ 79 % der Unternehmen haben vor Vertragsabschluss **keine bestimmten Nachweise** über den eigenen Geschäftsbetrieb erbringen müssen

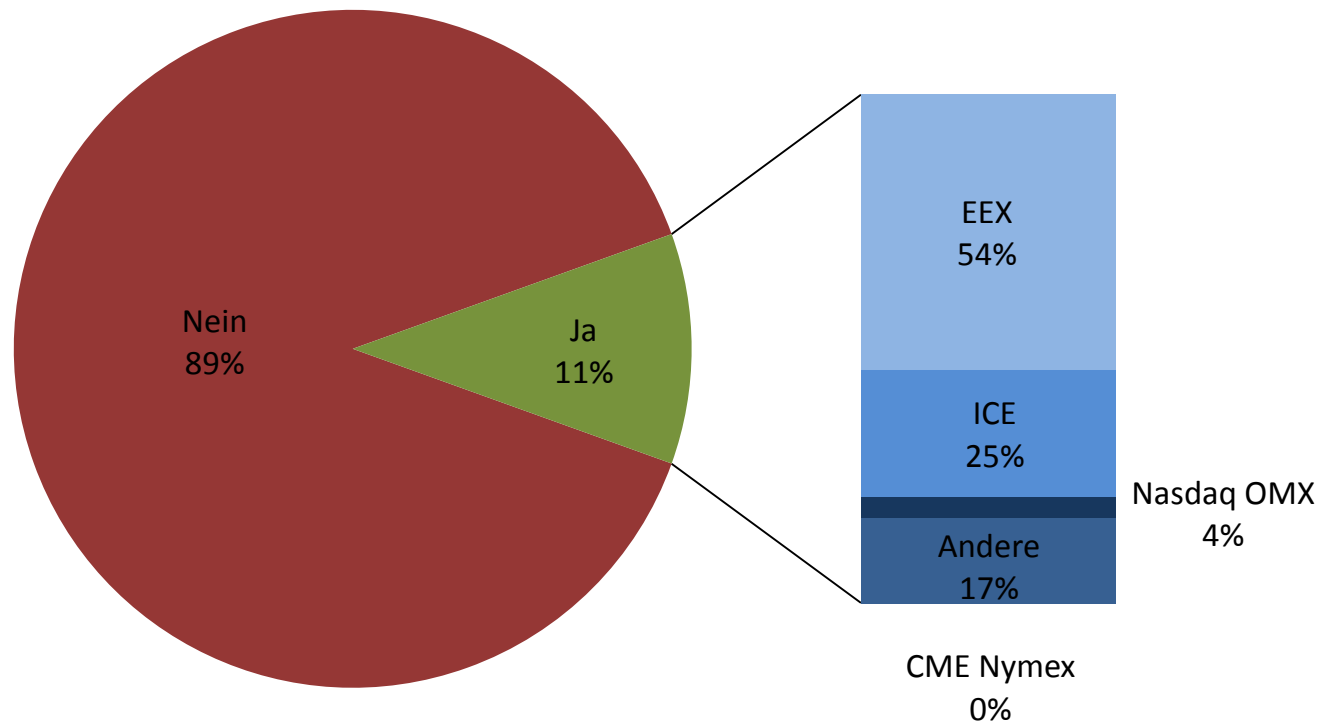
Seit 2. Handelsperiode emissionshandelspflichtige Unternehmen

- ▶ Häufigkeitsverteilung der Gründe für die Teilnahme am Börsenhandel



Seit 2. Handelsperiode emissionshandelspflichtige Unternehmen

- ▶ Teilnahme am Börsenhandel und Häufigkeit der Nutzung an den gewählten Emissionshandelsbörsen / -plattformen



Seit 2. Handelsperiode emissionshandelspflichtige Unternehmen

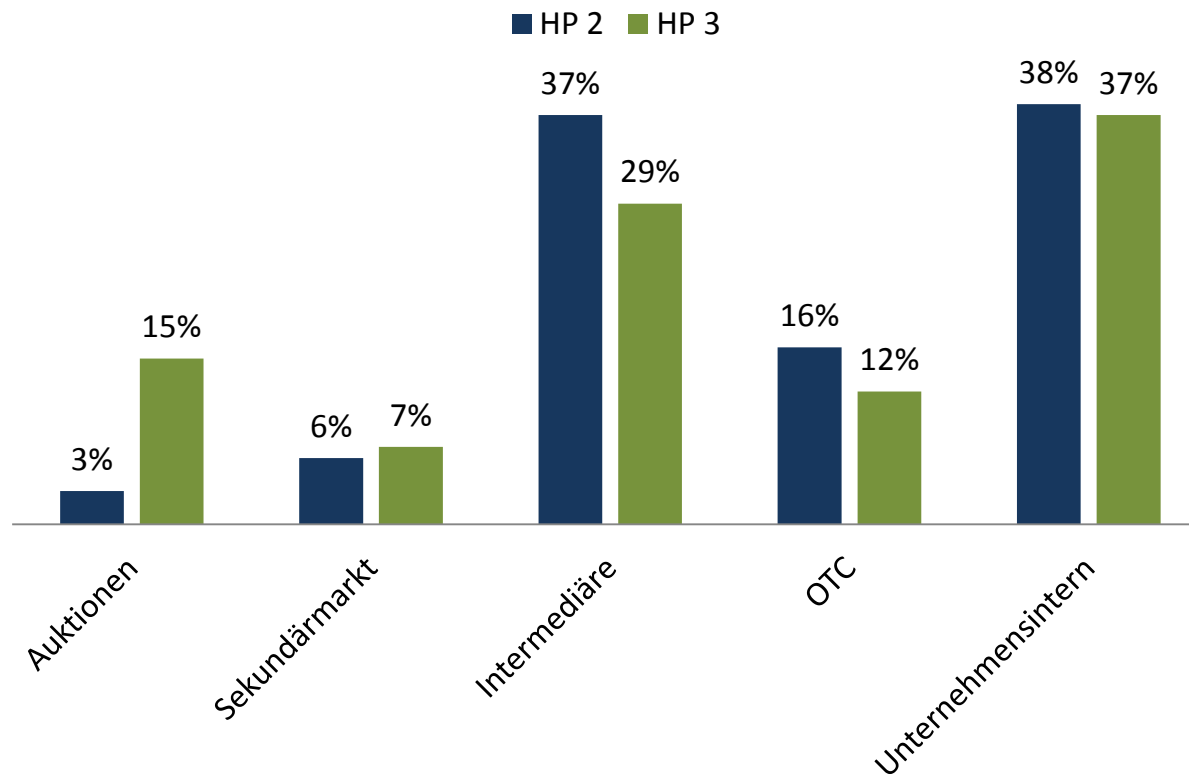
- ▶ Die internen **administrativen Kosten** lagen für die überwiegende Mehrzahl der Börsenteilnehmer in einem **sehr hohen Bereich**
- ▶ **Kosten für unternehmensinterne Prozesse** zur Adm. des Handels + **direkte Gebühren an der Börse** für einige Unternehmen > **100.000 Euro/jährl.** (Ohne Kosten Clearing-Banken)
- ▶ **Clearinggebühren** entsprechen in etwa dem **Gebühreenniveau** für **Intermediäre**
- ▶ **Clearing-Bank keine** erhebliche Zugangsschwelle für die Teilnahme am Börsenhandel

Seit 3. Handelsperiode emissionshandelspflichtige Unternehmen

- ▶ Sehr **geringe Fallzahlen** für diese Unternehmen
 - 17 Unternehmen
- ▶ Ergebnisse wurden in erster Linie ins **Verhältnis zu den Ergebnissen der 2. Handelsperiode** gesetzt
- ▶ **Decken sich** trotz der geringen Fallzahlen **relativ gut** mit den Auswertungsergebnissen für die 2. Handelsperiode

Seit 3. Handelsperiode emissionshandelspflichtige Unternehmen

- ▶ Durchschnittlicher Nutzungsgrad der Zukaufkanäle in Abhängigkeit vom Eintritt in den Emissionshandel (2. oder 3. Handelsperiode)



VIELEN DANK!

Max Grünig

Ecologic Institute, Pfalzburger Str. 43-44, D-10717 Berlin
Tel. +49 (30) 86880-0, Fax +49 (30) 86880-100

max.gruening@ecologic.eu

www.ecologic.eu