

Fünf Stufen für mehr Wertschöpfung

Mit Windflächen lässt sich immer noch viel Geld verdienen. Voraussetzung ist, dass man sich Gedanken zum System macht, mit dem man die Verwertung vornimmt. Einfach den erstbesten Vorschlag eines Planers akzeptieren, ausschreiben oder selbst die Planung mit Partnern in die Hand nehmen? Volker Henties zeigt, wie Sie Ihre Gewinnchancen optimieren.

Mehrere Zehntausend Euro pro Windenergieanlage und Jahr oder bei 20-jähriger Laufzeit mehr als eine halbe Million Euro – solche Beträge lassen Flächeneigentümer bei falscher Ausgestal-

tung von Windpachtverträgen liegen. Nicht selten werden sogar unnötige Risiken eingegangen, die bis hin zur Existenzbedrohung reichen können.

Mit diesem Beitrag sollen die Chancen beleuchtet und die Frage beantwortet werden, wie man diese mit kalkulierbaren Risiken wahrnimmt. Schließlich ist Land ein nicht vermehrbares Wirtschaftsgut. Dementsprechend kann ein Flächeneigentümer immer selbstbewusst auftreten.

Sich informieren und dem, was Planer sich wünschen, entgegenreten. Nach wie vor ist es üblich, dass Planer lange vor der Ausweisung von Windgebieten eine sogenannte Weißflächenanalyse vornehmen. Sie ermitteln also, welche Flächen zukünftig für eine Nutzung als Windpark infrage kommen. Sobald dies geschehen ist, schwärmen die Flächenakquisiteure

Foto: Anselm - stock.adobe.com



aus und versuchen, diese Flächen zu günstigen Konditionen zu sichern. Sie legen Ihnen meist direkt einen vorgefertigten Vertrag vor, dessen Inhalt vor allem vorteilhaft für den Planer selbst und die finanzierende Bank ist.

Diese Mühe lohnt sich. Denn der abgeschlossene Vertrag ist in dem System Windenergie auch eine Handelsware. Je vorteilhafter dieser abgeschlossen wird, umso besser die Marge der Planer. Diese ist oft so hoch, dass damit große Teile des Eigenkapitals dargestellt werden, um einen Windpark zu realisieren. Das geht natürlich zulasten der Landeigentümer, die leichtfertig Unterschriften leisten und sich so schon von Anfang an von der Teilnahme an der Wertschöpfung weitgehend verabschieden.

1 Informieren, nachdenken, verhandeln. Eine erste Möglichkeit, Ihre Wertschöpfung als Flächeneigentümer zu verbessern ist natürlich, dass Sie sich mit dem Thema beschäftigen und nicht gleich den erstbesten Vorschlag des Planers akzeptieren. Es scheint so, also dass sich mancher Landwirt bei der Anschaffung eines Traktors oder eines Düngerstreuers wesentlich mehr Gedanken macht und härter verhandelt, als bei der Verwertung einer Windeignungsfläche. Das gilt sowohl wirtschaftlich, wie auch im Hinblick auf die Vertragsinhalte. Allein die Nutzung des gesunden Menschenverstandes hilft schon erheblich weiter.

2 Im Flächenpool die Kräfte bündeln. Wenn Sie nicht in der glücklichen Lage sind, über so viel Fläche in einem Windvorranggebiet zu verfügen, dass allein auf Ihren Grundstücken Windräder errichtet werden können, sollten Sie sich mit anderen Landeigentümern zu einem Flächenpool zusammenschließen.

An dieser Stelle muss zunächst mit einem Missverständnis aufgeräumt werden. Viele Planer gaukeln Landeigentümern

vor, dass sie genau dies – nämlich einen Flächenpool – für sie organisieren. Der Landeigentümer erhält dann einen Vertragsentwurf, der z.B. mit »Flächenpoolmodell« überschrieben ist. Das ist grober Unsinn. Die Besonderheit dieser Verträge ist lediglich, dass der Planer schon einmal festlegt, wie die Pachterträge aus einem Windgebiet unter den Landeigentümern verteilt werden. Dass man sich so etwas nicht aus der Hand nehmen lässt, sollte jedem klar sein. In diesen Verträgen wird meist auch gar nicht offengelegt, welche Landeigentümer noch in dem Pool sind, über den das Geld verteilt wird. Sie können Ihren Anteil am Kuchen also gar nicht selbst berechnen und kontrollieren. Es gibt auch keinerlei gemeinsame Organisation, die gegenüber dem Planer auftritt und die Interessen der Landeigentümer wahrnimmt.

Bilden Sie stattdessen einen Flächenpool, der den Regeln und Interessen der Landeigentümer gerecht wird. Sie sollten festlegen, wer daran beteiligt ist, und sich Spielregeln geben, die vertraglich festgelegt sind: Wer vertritt die Landeigentümer? Welche Flächen sind im Pool? Wie wird abgestimmt? Wie werden die Pachten verteilt? Hier gibt es rechtlich viel zu beachten, was an dieser Stelle aber zu weit führen würde. Es ist zunächst nur wichtig, Ihnen als Landeigentümer das grundsätzliche Prinzip klar vor Augen zu führen. Inhalte und Details sollten Sie mit Fachleuten festlegen.

Mit der Bildung des Flächenpools erreichen Sie, dass die



Landeigentümer als Gemeinschaft auf Augenhöhe den Planern gegenüber treten können, die sich um ihre Flächen bemühen.

Damit ist der erste Schritt zu einer guten Flächenverwertung geglückt, denn nur so können Sie z.B. geschlossen ihre Flächen ausschreiben, Verhandlungen führen und gegebenenfalls sogar einen eigenen Vertragsentwurf vorgeben, der dann verhandelt wird. Auf diese Weise bleiben Sie Herr des Geschehens. Es herrschen ganz andere Kräfteverhältnisse, als in der oben beschriebenen Ausgangslage und Sie können so wesentlich bessere wirtschaftliche und inhaltliche Ergebnisse erzielen. So lagern die Pachten nach Ausschreibung zwi-

schen 15 und 50% höher als die Gebote, die ohne Ausschreibung gemacht wurden. Ganz nebenbei wird so in Ihrem Sinne ein inhaltlich wesentlich besserer Vertrag abgeschlossen, der z.B. die Einbringlichkeit der Pachten schützt, Ihre Haftung begrenzt und für geordneten Rückbau sorgt.

3 Standorte vorbehalten. Als Flächenpool können Sie auch langfristig vom Windparkbetrieb profitieren. Die einfachste Möglichkeit ist, dass Sie sich die Übernahme von Windrädern zum Eigenbetrieb als Option vorbehalten. Dieses Vorgehen hat den Vorteil, dass Sie zunächst ohne weiteres Risiko abwarten können, ob es zu einer Windparkrealisie-

rung kommt. Wenn Sie aber selbst kein Risiko eingehen wollen, müssen Sie auch bei den wirtschaftlichen Erwartungen die Kirche im Dorf lassen. Hier gilt selbstverständlich auch das Prinzip, dass das Risiko, das ein anderer trägt, auch angemessen entlohnt werden muss.

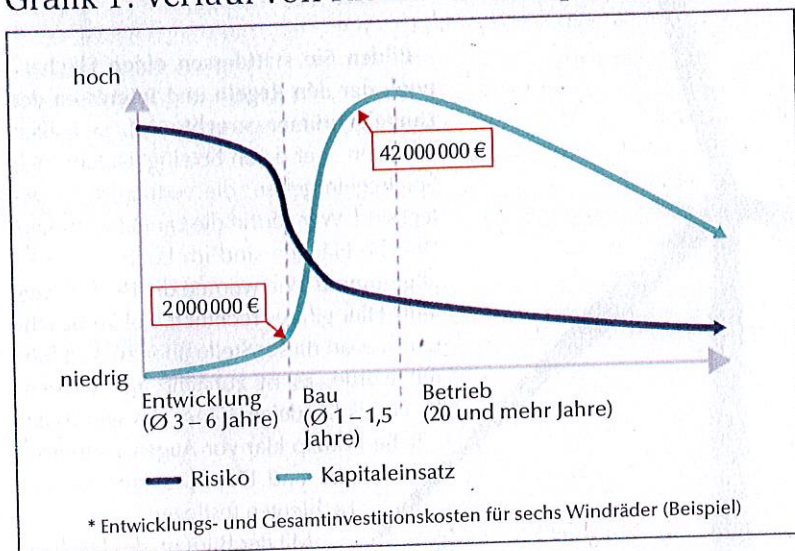
Akzeptanz fördern. Indem Sie die vorbehaltenen Windräder auch für die örtliche Gemeinde oder Bürgerbeteiligungen zugänglich machen, fördern Sie den Dorffrieden – und damit die Realisierungswahrscheinlichkeit Ihres Projektes.

4 Planung ohne Risiko selbst organisieren. Wenn Sie sich intensiver mit dem Thema beschäftigen wollen, können Sie den Weg auch noch weiter gehen. Viele schrecken jedoch vor diesem Schritt zurück. Allein die Arbeitsbelastung und die entstehenden Kosten bis zum Abschluss der Planung, der Einreichung des Genehmigungsantrags und schließlich dem Zuschlag im Rahmen des Ausschreibungsverfahrens nach EEG sind gute Gründe, hierzu Abstand zu halten.

Wenn Sie dieses Risiko scheuen, heißt das nicht, dass Sie von diesem Schritt in der Wertschöpfungskette ausgeschlossen sind. Sie können gemeinsam mit einem Investor, der das Risikokapital bereitstellt, eine Entwicklungsgesellschaft gründen. Dazu muss man sich die Risikostrukturen klar machen. Die größten Risiken für den Totalverlust bestehen in der oben beschriebenen Phase bis kurz vor Realisierungsbeginn – also während der Planung. Bis zu diesem Punkt sind aber die Investitionskosten im Vergleich zur Gesamtinvestition noch recht überschaubar, nur das Risiko des Totalverlusts ist recht hoch. Die Investitionskosten steigen eigentlich erst richtig an, wenn der Bau des Windparks beginnt. Wenn man so weit gekommen ist, ist aber das Risiko des Totalverlusts sehr gering, denn wenn der Windpark erst mal realisiert ist, kann er in der Regel auch 20 Jahre betrieben werden. Die hohe Investition kann dann also relativ sicher amortisiert und das eingesetzte Kapital vernünftig verzinst werden. Problematisch ist die Phase davor (siehe Grafik 1).

Für diese sehr risikoreiche Planungsphase gibt es Lösungen. Es gibt Marktteilnehmer, die das volle Risiko der Planungsphase auf sich nehmen und notfalls das bereitgestellte Risikokapital beim Schei-

Grafik 1: Verlauf von Risiko- und Kapitaleinsatz*



Grafik 2: Die fünf Stufen im Vergleich

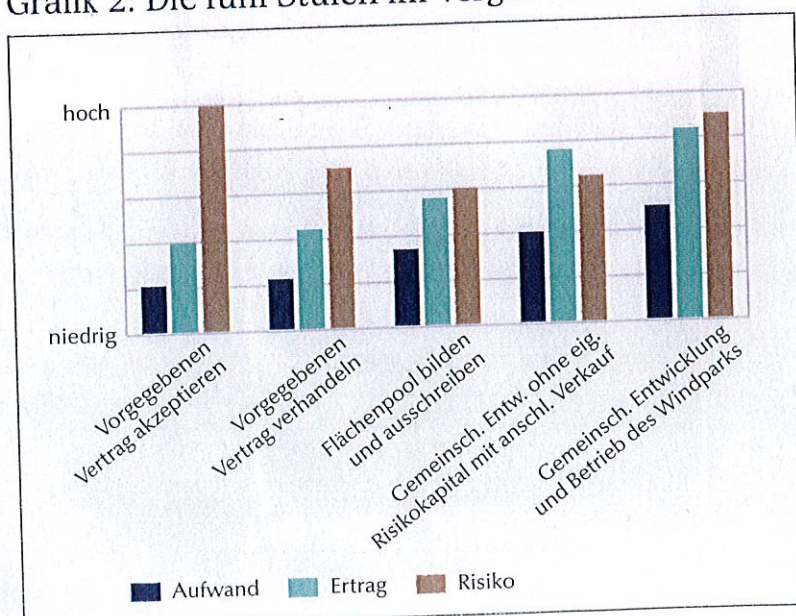




Foto: Rido - stock.adobe.com

Windprojektorer suchen weiterhin Flächen, um Windparks zu bauen.

tern eines Projekts vollständig abschreiben. Wenn Sie sich an einen solchen Partner anflanschen, ist Ihnen als Landeigentümer das Verlustrisiko der schwierigen Planungsphase genommen. Die jährlichen Zinssätze für dieses Kapital, die das eingegangene Risiko angemessen entlohnen, erscheinen auf den ersten Blick recht hoch. Man muss sie aber einordnen. Während der Planungsphase wird im Verhältnis zur Gesamtinvestition vergleichsweise wenig ausgegeben und die Phase dauert etwa drei bis fünf Jahre. Wenn das Projekt erfolgreich ist, werden die aufgelaufenen Zinsen später verrechnet. Ist es nicht erfolgreich, schreibt der Kapitalgeber die angefallenen Beträge und Zinsen ab. Sie haben also im Ergebnis kein wirtschaftliches Planungsrisiko, sind aber bei der Wertschöpfung weiter dabei.

Es wird mit dem Risikokapitalgeber eine Gesellschaft gegründet, an der sich Landeigentümer, aber auch Kommunen über ihre Stadtwerke oder Bürger aus den Gemeinden beteiligen können. Der Beteiligungsumfang und damit der potentielle Anteil am Mehrwert der Entwicklungsgesellschaft liegt für die Flächeneigentümer bei bis zu 40%. Bei Erreichung der Bau-reife sind das mehrere Hunderttausend Euro pro genehmigten Megawatt.

Der Risikokapitalgeber prüft natürlich im Vorfeld sehr genau, wie wahrscheinlich ein Erfolg ist. Diese Information ist für Sie als Landeigentümer auch einiges wert, denn so können Sie abschätzen, wie sinnvoll Ihr Einsatz in einem solchen Projekt ist. Dieses Modell hat außerdem den Vorteil, dass Sie mit dem Risikokapitalgeber einen Partner haben, der mit hoher Priorität Ihre Interessen fördert. Denn er steht vollständig mit seinem Geld im Realisierungsrisiko und wird alles daransetzen, dass auf Ihrer Fläche auch wirklich gebaut wird. Sonst hat er sein gesamtes eingesetztes Geld verloren.

5 Eigenbetrieb. Wenn Sie nach Abschluss der Stufe vier mit erfolgreicher Planung, Genehmigung und Zuschlag im Bewerbungsverfahren bei der Bundesnetzagentur die Möglichkeit der Realisierung des Windparks haben, müssen Sie mit dem Kapitalgeber entscheiden, ob Sie das Projekt realisieren oder verkaufen wollen. Gegebenenfalls wird der Risikokapitalgeber die Realisierung auch allein vornehmen und Sie veräußern Ihre Anteile zu marktgerechten Konditionen. Auch ist eine Veräußerung an andere Anleger möglich.

Wenn Sie nicht veräußern wollen, steht es Ihnen natürlich frei, sich an dem Bau des Windparks wirtschaftlich zu beteiligen. Wenn Sie über entsprechende Mittel

verfügen, kann auch das eine langfristige interessante Investition sein.

Fazit. Die Verpachtung oder weitergehende Entwicklung von potentiellen Windflächen ist Vermögensverwaltung, die Sorgfalt und Professionalität erfordert. Der Flächenpool bildet die Grundlage dafür. Neben der Flächenausschreibung mit eigenem Vertrag ist vor allem die gemeinschaftliche Planung mit einem Risikokapitalgeber wirtschaftlich äußerst interessant. Denn Sie tragen kaum Risiken und werden relativ weit in der Wertschöpfungskette mitgenommen. Zudem verschafft Ihnen diese Konstruktion hohe Transparenz darüber, was auf der Planerseite abläuft. Sie haben so viel mehr Einfluss auf das, was mit Ihrem Land passiert, und können von diversen Nebeneinnahmen profitieren.

In jedem Fall gilt: Lassen Sie sich von erfahrenen Beratern unterstützen. Machen Sie sich bewusst, dass Sie mit einer Windpotentialfläche große wirtschaftliche Chancen haben, aber auch erhebliche Risiken tragen, wenn Sie Fehler machen.

Volker Henties, Rechtsanwaltskanzlei Henties & Kollegen, Helmstedt

Der Autor ist Vorsitzender des DLG-Ausschuss für Agrar- und Steuerrecht.