

Nicht aus der Hand nehmen lassen

Flächenvermarktung Flächen für Windenergiestandorte sind nicht unendlich vorhanden – und das stärkt die Position der betroffenen Landwirte und Landeigentümer. Doch diese sind sich ihrer vorteilhaften Lage viel zu selten bewusst. Sie lassen sich dazu verleiten, vertragliche Vereinbarungen zu treffen, die ihre Interessen nicht ausreichend berücksichtigen und weit hinter den finanziellen Möglichkeiten zurückbleiben. Dabei können selbst Pächter ausgewiesener Flächen aus der Situation Kapital schlagen.

Pächter und Eigentümer geben nicht nur die Fläche ab, sie müssen bei und nach der Errichtung von Windrädern auch mit Erschwernissen bei der Bewirtschaftung zurechtkommen. Der betroffene Pächter hat auf den ersten Blick hauptsächlich Nachteile. Er muss sich gegenüber seinem Verpächter loyal zeigen, damit der langfristige Fortbestand des Pachtverhältnisses nicht gefährdet wird.

Flächenpool bilden

Verhält er sich klug, kann er aber auch profitieren. So hat er nämlich einen guten Grund, mit dem Verpächter über eine Verlängerung des Pachtvertrages zu vernünftigen Konditionen zu verhandeln, wenn dieser die bewirtschaftete Fläche für die Windenergienutzung freigeben möchte. Der Pächter kann seinen Betrieb so stabilisieren und unter Umständen sogar an den Pachtzahlungen des Windparks teilhaben.

Anders stellt sich die Lage des Eigentümers dar. Der selbst wirtschaftende Eigentümer ist in einer sehr starken Position. Ist er nicht bereit, Flächen für die Windenergie bereit zu stellen, wird auch nicht gebaut. Zwingen kann ihn niemand, denn Windparkprojekte werden von privaten Unternehmen realisiert, die, anders als der Staat, keine Flächen enteignen können.

Wird ein Windvorranggebiet ausgewiesen, betrifft das meist viele Eigentümer gleichzeitig. Ziel ist es durch Konzentration der Windräder in Windparks eine „Verspargelung“ der Landschaft zu verhindern. Bei



Landeigentümer sind als Verpächter gegenüber den Planern in einer starken Position. Das sollten sie sich zunutze machen.

einem Flächenverbrauch von etwa fünf Hektar pro Megawatt Leistung ergeben sich teilweise enorme Flächen, auf die sich ein Windpark erstreckt. Es geht also nicht darum, eine einzelne Fläche allein an einen Vertragspartner abzugeben. Vielmehr müssen viele Flächen „unter einen Hut“ gebracht werden,

um das ausgewiesene Gebiet optimal nutzen zu können. Eine optimale Windernte ist im Interesse der Landeigentümer, weil nur so die höchste Pacht zu erreichen ist.

Die Begriffe „Windacker“ oder „Flächenpool“ deuten darauf hin, worum es

im Kern geht. Ein Windacker besteht aus vielen Einzelflächen, die aber verschiedenen Eigentümern gehören können. Aus der Sicht eines Windparkbetreibers gilt es nun, alle Eigentümer vertraglich so zu binden, dass der Windacker komplett zur Windenergienutzung bereit steht. Gleichzeitig soll jedoch auch sichergestellt werden, dass die einzelnen Eigentümer in Zukunft möglichst wenig Schwierigkeiten bereiten. Deshalb geben sich die Planer Mühe, den Flächenpool selbst zusammen zu bringen. Sie organisieren damit etwas, das eigentlich die Landeigentümer tun sollten.

Über Verwertung einigen

Ein Flächenpool ist nichts anderes als ein Zusammenschluss der im Windvorranggebiet gelegenen Landeigentümer. Sie zusammen bilden den Windacker. Der Grund dafür, dass Landeigentümer diese organisatorische Aufgabe nicht aus den Händen geben sollten, ist einfach: Wer aktiv ist, stellt bestimmt auch die Rahmenbedingungen, nach denen sich der Betreiber als Pächter von Windenergieflächen zu richten hat.

Die Landeigentümer sollten also ganz bewusst ihre eigenen Interessen wahrnehmen, indem sie sich vor einer Vermarktung zunächst mit den anderen Eigentümern über die Verwertung des Windfeldes einigen. Man darf hier nicht zu sehr an der eigenen Fläche kleben. Neben der Finanzierung sind die nötigen Flächen begrenzender Faktor – daraus ergibt sich eine starke Position der Eigentümer. Denn Windvorranggebiete werden nur nach bestimmten Kriterien und nicht unbegrenzt ausgewiesen. Sie sind dementsprechend „kostbar“.

An dieser Ausgangssituation bei einem Windprojekt wird deutlich, in welchem Spannungsfeld sich Grundeigentümer bewegen. Anlässlich

Bei der Energiewende steht die Windenergie an erster Stelle, besonders im Flächenland Niedersachsen. Immer neue großflächige Standorte werden derzeit ausgewiesen oder alte Standorte durch größere und modernere Anlagen ausgebaut. Für Landeigentümer ist das eine gute Chance, ihre Flächen zu vermarkten – wenn sie auch die Risiken bedenken. Rechtsanwalt Volker Henties, der Projekte im ganzen Bundesgebiet begleitet, stellt in loser Folge die verschiedenen Interessen der Beteiligten dar, formuliert Verhaltensregeln für Landeigentümer und weist auf Fallstricke in Nutzungsverträgen hin.

Serie:



der Projektierung und Finanzierung geht es um die professionelle Vermarktung der Flächen. Beteiligte sind dabei der Eigentümer, Planer (oder Projektierer), Betreiber und die finanzierende Bank. Viele Beteiligte ergeben viele verschiedene Interessen, die aufeinanderprallen.

Interessen durchsetzen

In der Praxis treffen die Landeigentümer meist schon vor der Ausweisung eines Windvorranggebietes auf den Planer eines Windkraftprojekts. Allein hieran ist erkennbar, dass die Fläche das knappe Gut ist und der Landeigentümer sich erst einmal stark fühlen darf. Das Interesse des Planers ist klar: Er möchte die Flächen per Nutzungsvertrag zum Bau der Windkraftanlagen bereit gestellt bekommen.

Dabei hat er zwei Dinge zu bedenken: Die Pachtzahlung muss hoch genug aber auch nicht zu hoch ausfallen und die Vereinbarungen des Nutzungsvertrages sollten für ihn möglichst günstig sein, weil der Inhalt des Vertrags auch die Bewertung des

Projekts durch die Bank mitbestimmt und damit die Kosten der Finanzierung. Sind die Vereinbarungen für ihn ungünstig und die Pachtzahlungen zu hoch, steigen die Finanzierungskosten. Die Interessen des Planers laufen also exakt in die entgegengesetzte Richtung wie die Interessen der Landeigentümer.

Das Problem besteht darin, dass der Planer um diese Umstände weiß. Im Gegensatz zu der Mehrzahl der Landeigentümer hat er aber genug Erfahrung, die eigenen Interessen sehr genau zu definieren. Das erkennt man in der Praxis daran, dass es regelmäßig der Planer ist, der einen auf seine Bedürfnisse zugeschnittenen Nutzungsvertrag vorlegt und nicht der Landeigentümer. Dieser Vertrag enthält ebenso

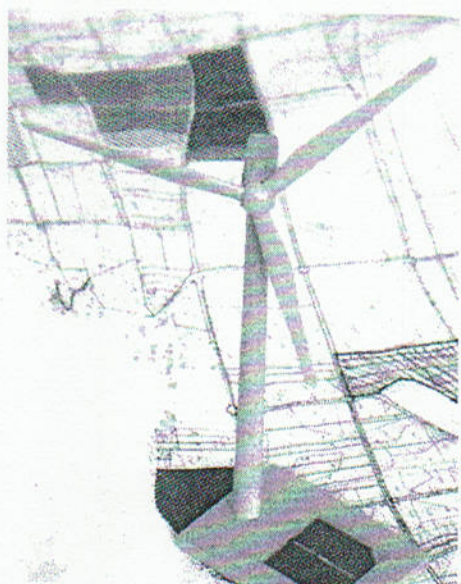


Foto: landpaer/mühlhausen

Vielen Einzelflächen bilden zusammen den Windacker.

regelmäßig Regelungen, die einseitig die Interessen des Planers berücksichtigen, während andererseits nur die notwendigen Vereinbarungen im Interesse des Landeigentümers aufgenommen werden.

Diese Umkehrung der Kräfteverhältnisse liegt ganz überwiegend daran, dass sich Landeigentümer vor Vertragsabschluss selten beraten lassen, weil sie die Kosten dafür scheuen.

Das ist auch nachvollziehbar, denn sie können nicht sicher sein, ob der Windpark tatsächlich zustande kommt und sie für ihre erbrachte „Vorleistung“ einen Geldrückfluss erhalten.

Doch gerade weil die Eigentümer darauf verzichten, sich fachlich beraten zu lassen, erleichtern sie es dem Planer, die für ihn günstigen Regelungen durchzusetzen. Während sich also die eigentlich stark positionierten Landeigentümer zurückhalten, kann der Betreiber seinen wirtschaftlichen Erfolg maximieren. Denn das, was er nicht an den Landeigentümer zahlen muss und dass, was er an Finanzierungskosten spart, hat er später als Gewinn.

Das Erwachen erfolgt dann oft mit einiger Verspätung, und zwar nach Vertragsunterzeichnung. Zu diesem Zeit-

punkt hat sich der Eigentümer bereits mit einem langfristigen Vertrag abhängig gemacht. Darin ist meist geregelt, dass der Vertrag nur mit Zustimmung der Bank gekündigt werden kann, selbst wenn der Vertragspartner mit Zahlungen im Verzug ist oder, dass der Vertrag in seiner Gesamtheit anzupassen ist, wenn die Bank das fordert. Diese Vereinbarungen lassen sich zwar rechtlich überprüfen, es ist aber ein sehr steiniger Weg, nachträglich Interessen wahrzunehmen. Oft ist es unmöglich.

Fazit

Eigentümer sollten ihre Interessen bewusst und intensiv wahrnehmen. Wichtig ist es, Herr des Verpachtungsverfahrens zu sein und die Spielregeln selbst zu bestimmen. Denn neben Chancen bei Flächenvermarktung lauern auch Risiken beim Abschluss von Nutzungsverträgen. Die Erstgebote der Planer liegen in der Regel deutlich unter den Marktpreisen. Nutzungsverträge sind außerdem für einen Laien schwer zu durchschauen. Wer einen Vertrag unterschreibt, dessen Wirkung er nicht versteht und der ihn für lange Zeit an einen Vertragspartner bindet, begibt sich in unberechenbare Abhängigkeiten und Risiken.

Letztlich handelt er fahrlässig, was vor dem Hintergrund von Laufzeiten von 20 Jahren und mehr sehr bedenklich ist. Hinsichtlich der Beratungskosten sollten Betroffene zusammen mit dem Berater ein Abrechnungsmodell wählen, das der oben dargestellten Ausgangslage Rechnung trägt. Außerdem sollte der Berater über eine ausreichende Haftpflichtversicherung für derartige Windkraftprojekte verfügen.

Rechtsanwalt
Volker Henties, Helmstedt

Ihre Ansprechpartnerin



für Geld und Recht
Cornelia Bley
Tel. 0511-67806-122
Fax 0511-67806-110
E-Mail: cornelia.bley@dlv.de

Was kostet das Geld?



Zinsspiegel vom 15.5.2012

Zinsen für Geldanlagen

Sparbuch*	Sparbriefe (5.000 €)		
mit 3-mon. Kündigung	0,25–0,75 %	2 Jahre 0,70–2,28 %	
Termingeld (ab 10.000 €)		4 Jahre 1,05–3,14 %	
1 Monat	0,50–0,75 %	5 Jahre 1,30–3,75 %	
3 Monate	0,70–1,50 %	Bundesschatzbriefe, Rendite	
6 Monate	0,90–1,75 %	Typ A, 6 Jahre	0,67 %
1 Jahr	1,00–2,28 %	Typ B, 7 Jahre	0,83 %
3 Jahre	1,10–2,50 %		
5 Jahre	1,45–3,25 %		

Kreditzinsen

Dispokredite	9,00–13,47 %
Kontoüberziehungen	12,50–17,95 %

Hypothek, Auszahlung 100 % (50.000 €)

1 % Anfangstilgung	nominal	effektiv
Festzins 5 Jahre	2,11–2,99 %	2,13–3,03 %
Festzins 10 Jahre	2,75–3,44 %	2,78–3,50 %

Förderprogramm „LR-Basis“ der landw. Rentenbank

Laufzeit 10 Jahre, Preisklasse „A“ bis „K“		
Festzins 5 Jahre	2,05–8,70 %	2,07–8,99 %
Festzins 10 Jahre	2,55–9,20 %	2,57–9,52 %

Förderprogramm „LR-TOP“ der landw. Rentenbank

Laufzeit 10 Jahre, Preisklasse „A“ bis „K“		
Festzins 5 Jahre	1,90–8,55 %	1,91–8,83 %
Festzins 10 Jahre	2,40–9,05 %	2,42–9,36 %

Verbraucherkredit,

effektiver Jahreszins laut Preisangabenverordnung	
8.000 €, 5 Jahre (bonitätsabhängig)	5,22–7,98 %

* Die höheren Zinssätze beziehen sich auf Sondersparformen.