

Nicht nur aufs schnelle Geld schauen

Flächenvermarktung Das wirtschaftlich beste Ergebnis bei der Flächenvermarktung für Windenergie setzt sich aus dem Pachtpreis zusammen und aus den Vertragsklauseln, die dieses Ergebnis nachhaltig einträglich machen. Welche rechtlichen und finanziellen Risiken bei der Verpachtung von Windenergieflächen existieren und wie sie sich vermeiden lassen, erläutert Rechtsanwalt Volker Henties.



Foto: magoo/lochten tack

Windvorrangflächen werden immer noch viel zu amateurhaft vermarktet. Die Landeigentümer nehmen ein großes Risiko in Kauf und verzichten gleichzeitig auf sehr viel Geld.

Planer von Windenergieparks haben ihre Vorgehensweise in den vergangenen Jahren in keiner Weise geändert. Sie gewöhnen sich nur langsam daran, dass auch Landeigentümer ihre eigenen Interessen wahrnehmen. Dennoch tun sich Landeigentümer weiterhin schwer, professionell aufzutreten. Dazu gehört, sich zur Verpachtung im Flächenpool zusammenschließen und dafür die vollständige Unabhängigkeit aufzugeben. Diese Empfehlung gilt umso mehr, als dass zukünftig die Einspeisevergütungen für Windenergie nach dem EEG sinken werden, was unmittelbar schon jetzt auf die Pachten durchschlägt.

Mittels einer Ausschreibung lässt sich der Wettbewerb unter den Planern geschickt nutzen, um mit einem inhaltlich guten Vertrag das finanziell beste Ergebnis zu erzielen. Eigentümer schrecken dennoch

häufig davor zurück, für eine professionelle Abwicklung Geld in die Hand zu nehmen. Deshalb ist es leider immer noch Standard, dass der Planer mit einem eigenen Vertrag auf sie zukommt und versucht, den Abschluss so einfach, das heißt, für sich selbst möglichst optimal und so wenig aufwändig wie möglich zu machen. Die vorgelegten Verträge sind meist kurz und lassen sich angenehm lesen. Die Aussicht, Geld zu erhalten, wenn der Windpark gebaut wird ohne selbst etwas leisten zu müssen, führt dazu, nicht mehr so genau hinzuschauen.

Dabei ist der Abschluss eines ersten Nutzungsvertrages über eine Fläche oft inhaltlich so gestaltet, dass die Folgen für die zukünftige Flächenverwertbarkeit lange anhalten. Deshalb ist es sinnvoll, sich ganz unabhängig vom Inhalt eines vorgelegten Vertrages zunächst

Gedanken darüber zu machen, welche Punkte einem selbst wichtig sind. Diese sollten sich im Vertrag dann auch wiederfinden, was selten genug der Fall ist. Das Wichtigste daher noch einmal im Detail:

1 Den Vertragsgegenstand genau definieren

Dass der Vertragsgegenstand die betroffenen Flächen genau aufzählen muss, braucht man nicht länger zu diskutieren. Allerdings sind die Ränder des Windgebiets ein interessantes Gebiet, dem in der Vergangenheit oft nicht genug Aufmerksamkeit gewidmet wurde. Hier ist unter den Eigentümern zunächst zu klären, ob betroffene Flurstücke immer ganz verpachtet bzw. in den Flächenpool eingebracht werden, oder nur notwendige Teilflächen bis an den Rand der möglichen Bebaubarkeit. Wenn über diese Frage entschieden wird, gilt es

zu bedenken, dass die Standorte für die Windräder unmittelbar am Rand des Windgebietes liegen könnten, also noch Abstandsflächen rund um das Windgebiet mit einbezogen werden müssen, damit es vollständig bebaubar ist.

Oft werden zwar die Pflichten der Landeigentümer bei der Flächenbereitstellung sehr umfangreich geregelt, nicht ausreichend definiert wird aber, was der Windparkbetreiber auf den Flächen tun darf. Dazu gehört insbesondere, dass der Vertrag klar definiert, welche Turmhöhen, Rotor Durchmesser und Turbinenleistungen zulässig sind. Ist dies nicht geklärt, kann es sein, dass der Flächeneigentümer zum Beispiel auch ein zukünftiges Repowering hinnehmen muss, ohne die Konditionen nachverhandeln zu können.

Zu den von Eigentümern leichtfertig akzeptierten Pflichten gehört auch, im Umkreis von mehreren hundert Metern um die überlassene Fläche keine Bebauung zuzustimmen, die den Betrieb der Windräder beeinträchtigen könnte. Eine solche Klausel bedeutet bei einer möglichen Erweiterung des Windgebietes von vornherein bei der Verpachtung der Erweiterungsflächen auf den bisherigen Betreiber angewiesen zu sein. Denn der muss zustimmen. Das wird er im Zweifelnur gegen finanzielle Entschädigung tun oder aber die Bedingung stellen, dass nur er selbst dort bauen kann. Damit ist eine optimale Verwertung der unmittelbar an ein ausgewiesenes Windgebiet liegender Nachbarflächen nicht mehr möglich. Im Zweifel verliert der Betroffene durch diese Unachtsamkeit unnötig viel Geld. Das Problem lässt sich aber durch kreative Vertragslösungen in den Griff bekommen.

Dass dieses Thema in der Praxis sehr bedeutend ist, zeigt sich daran, dass beispielsweise der Großraumzweckverband Braunschweig bei seinem derzeitigen Ausweisungsverfahren

die Erweiterung bestehender Gebiete der Ausweisung von neuen Windvorranggebieten vorzieht.

2 Prüfen, ob alle Vertragsinhalte auch wirklich erfüllbar sind

Wer Verträge nicht erfüllen kann, muss in der Regel Schadensersatz leisten. Spätestens an dieser Stelle muss der Landeigentümer hellwach werden und sich klar machen, dass er seine Flächen nicht für landwirtschaftliche Zwecke verpachtet, sondern auf seiner Fläche eine Großinvestition mit großer Renditeerwartung verwirklicht werden soll. Ist der Vertrag vom Flächeneigentümer nicht oder nur zum Teil erfüllbar, drohen Schadensersatzansprüche, die sich ruinös auswirken können.

Wer zusagt, die Rechte des Windparkbetreibers im Grundbuch erstrangig abzusichern und das nicht einhalten kann, bewirkt unter Umständen auf Seiten des Betreibers ein schlechteres Rating des Projektes und damit höhere Kapitalkosten. Dazu ein Beispiel: Eigentümer und Planer vereinbaren die erstrangige Sicherung der Betreiberrechte in Abt. 2 des Grundbuchs. Der Eigentümer übersieht, dass hier an erster Stelle das Alteil seiner Eltern eingetragen ist und kann nicht erreichen, dass diese einen Rangrücktritt zugunsten des Betreibers gestatten. Das beeinflusst die Risikobewertung des Projektes durch die Bank negativ. Im Klartext: Die Bank verlangt höhere Zinsen für ihr Geld. Im Beispiel geht es um drei Anlagenstandorte und damit um eine Gesamtinvestition von etwa 15 Mio. Euro. Wenn davon 10 Mio. Euro finanziert werden müssen und sich die Zinsen um einen halben Prozentpunkt erhöhen, bedeutet das eine Erhöhung der Kapitalkosten um 50.000 Euro im ersten Jahr. Etwa 15 weitere Jahre folgen, wenn auch mit geringerem Schaden. Jeder kann sich selbst ausmalen, um welche Beträge es da in der Summe geht. Um in dieses Risiko zu geraten, muss man nicht einmal einen Hektar Standortfläche verpachten.

Auch wer – wie oben bereits beschrieben – in einem bestehenden Vertrag die Pflicht übernommen hat, keine Bebauung eigener Flächen in der Umgebung eines bestehenden Windparks zu gestatten, kann sich erheblich schadensersatzpflichtig machen, wenn er diese Pflicht nicht beachtet. Die geforderte Summe kostet schnell die eigene Existenz.

Und schließlich: Wer mit einem Landwirt einen Pachtvertrag zur landwirtschaftlichen Nutzung abgeschlossen hat, holt vor Abschluss eines Vertrages zur Nutzung für Windenergie immer die Zustimmung des landwirtschaftlichen Pächters ein. Denn dieser kann im Zweifelsfall auf sein Nutzungsrecht bestehen und damit den Bau von Windrädern auf der verpachteten Fläche verhindern. Dieses Versäumnis kann wiederum einen immensen Schaden auslösen, den der Flächeneigentümer dem Planer zu ersetzen hat.

3 Den Rückbau im Vertrag klar definieren

Rückbauregelungen sind wichtig. In Verträgen, die von den Planern vorgelegt werden, steht davon meistens zu wenig drin. Auch hier spielen eigene Überlegungen eine Rolle. Zunächst will man natürlich, dass die Windräder und deren Nebenanlagen nach Nutzungsende von der Fläche verschwinden. Das muss im Vertrag exakt beschrieben werden. Es reicht nicht aus, dass im Vertrag steht, dass der ursprüngliche Zustand wiederherzustellen ist. Den kennt

LAND & Forst-Serie

Windenergie
Recht



Eigene Flächen für Windenergie zu vermarkten, ist attraktiv. Landeigentümer handeln jedoch häufig vorschnell und übersehen dabei die Risiken. Die Serie greift daher aktuelle Rechtsprobleme auf und gibt Tipps fürs professionelle Auftreten gegenüber Projektplanern.

Thema	Ausgabe
Vertragsgrundlagen	28
Flächenpool	29
Repowering	30
Flurbereinigung	31
Windvorranggebiete	32

nach 30 Jahren unter Umständen niemand mehr. Deshalb gehört zu einer solchen Klausel, den Zustand bei Übergabe zu dokumentieren. Das wird oft versäumt.

Außerdem gilt es, für den Fall vorzusorgen, dass der Rückbau verweigert wird, oder der Windparkbetreiber, zum Beispiel im Zuge des Rückbaus, in Insolvenz fällt. Viele Landeigentümer haben sich in der Vergangenheit damit zufrieden gegeben, dass es wegen baurichtlicher Vorschriften eine Rückbaubürgschaft gibt. Das ist aber unzureichend. Notwendig ist stattdessen eine eigene finanzielle Sicherheit in angemessener Höhe, die regelmäßig

den Gegebenheiten angepasst wird. Und schließlich müssen Eigentümer dafür sorgen, dass sie, auch nachdem der Vertrag ausgelaufen ist, solange Geld bekommen, bis der Rückbau vollständig abgeschlossen ist. Dies motiviert am meisten, zügig zurückzubauen.

4 Den Rechtehandel vertraglich beschränken

Das Thema Rechtehandel wird stark unterschätzt. Der Planer möchte sich immer vorbehalten, die Rechte aus dem Pachtvertrag abtreten zu können. Das ist nichts anderes, als auf dem Rücken des Landeigentümers Geschäfte zu machen. Es ist sicher in Ordnung, wenn man zustimmt, dass ein Planer die Rechte auf eine eigene Betreiberfirma überträgt. Und für die Finanzierung sind in dieser Hinsicht auch einige Zugeständnisse in Richtung der finanzierenden Bank notwendig. Weitere Zugeständnisse sollte es im Vertrag aber nicht geben. Wenn man sich dennoch darauf einlässt, sollte man darauf achten, dass es wenigstens eine Pflicht gibt, die Übertragung unter Angabe von Name und Adresse des Übernehmers anzuzeigen. Sonst wissen Eigentümer nicht einmal, an wen sie sich wenden müssen, wenn einmal etwas schief läuft. *Rechtsanwalt Volker Henties, Helmstedt*

Anmerkung der Redaktion: Diese Beitragsreihe knüpft an eine Serie zum selben Thema an, die im vergangenen Jahr in der LAND & Forst erschienen ist – Ausgaben 20/12, 22/12, 24/12 und 27/12.

Tipps zur professionellen Flächenvermarktung

- Investieren Sie Mühe in den Vertragsabschluss. Machen Sie sich klar, welche Punkte Ihnen wichtig sind und halten Sie hartnäckig an ihnen fest. Denn: Oft finden sich diese nicht einmal ansatzweise in den von den Planern vorgelegten Verträgen. Wichtig ist also, das zu sehen, was gerade nicht in den vorgelegten Verträgen enthalten ist.
- Sehen Sie nicht nur das Geld, sondern machen Sie sich klar, dass die Verpachtung von Windvorrangflächen eine Großinvestition

nach sich zieht und damit ganz andere Risiken birgt, als eine Verpachtung zur landwirtschaftlichen Nutzung.

- Der professionell organisierte und beratene Flächenpool ist immer noch das Instrument der Wahl, um eigene Interessen bei der Vermögensverwaltung am besten zu verfolgen, auch wenn man dabei etwas Entscheidungsfreiheit abgibt. Welchen vertraglichen Inhalt eine Flächenpoolvereinbarung haben kann, lesen Sie in der kommenden Ausgabe.