

DAS AKTUELLE INTERVIEW

„Bilden Sie Flächenpools“

Was bedeutet das neue EEG für die Verpachtung von Flächen an Windkraftbetreiber? Das haben wir Rechtsanwalt Volker Henties von der Kanzlei Henties und Kollegen gefragt.

Herr Henties, die Vergütung für Strom aus Windkraftanlagen ist gesunken. Müssen die Verpächter bei neuen Windparks nun auch mit geringeren Pachten rechnen?

Henties: Wir stecken mitten in den ersten Verhandlungen. Daher kann ich noch nicht über alle Vertragsinhalte sprechen. Nur so viel: Die Konditionen unterscheiden sich kaum von denen nach dem alten EEG. Allerdings liegen die niedrigsten und die höchsten

Gebote inzwischen viel weiter auseinander als früher.

Wie erklären Sie sich das?

Henties: Da müssen Sie die Bieter fragen. Vielleicht war früher in dem Geschäft noch mehr drin, als wir angenommen haben. Ich vermute allerdings: Beim Bau und dem Kauf der Anlagen können die Betreiber noch sparen und versuchen so, die sinkenden Stromentgelte zu kompensieren. Zudem



Foto: Privat

Rechtsanwältin und Landwirt Volker Henties vertritt die Verpächter.



Blick auf einen Windpark: Nicht nur für die Anlagen werden Flächen benötigt, auch für die Wege zu den Mühlen.

Foto: BWE

wird auch im Windgeschäft der nicht vermehrbare Faktor Land immer einen wichtigen Stellenwert haben. Das können Sie auch daran erkennen, dass es Seminare zur Flächenakquise für Planer und Betreiber gibt. Die Flächenbeschaffung ist ein zentrales Thema und hierfür bezahlen die Windkraftbetreiber daher gutes Geld.

Was empfehlen Sie Landeigentümern, die ihre Flächen für Windenergie verwenden können und wollen?

Henties: Eigentümer mit entsprechenden Flächen sollten sich zusammenschließen und ihre Grundstücke gemeinsam vermarkten (Flächenpools). Wegen der derzeit unübersichtlichen Lage empfehle ich auch, sich einen möglichst großen Teil der Pacht durch eine Einmalzahlung zu sichern. Außerdem sollte man Risiken vermeiden. Das gilt besonders für den Rückbau. Es müssen nicht nur die Anlagen abgebaut, sondern auch die Infrastruktur wie Wege entfernt werden. Wenn man dies geschickt verhandelt, kann man daran sogar Geld verdienen.

Was ist noch wichtig?

Henties: In Zeiten sinkender Einspeisevergütungen ist eine gut verhandelte Mindestpacht die Grundlage für den Erfolg. Niemand kann derzeit die langfristige Entwicklung der Einspeisevergütung vorhersehen.

Die Einzige für den Landeigentümer sicher zu kalkulierende Größe ist dann eine absolute Zahl in Form der Mindestpacht. Hierauf werden wir uns bei unseren Verhandlungen mehr konzentrieren als früher.

Wo liegen die größten Probleme?

Henties: Viele überschätzen ihre eigenen Fähigkeiten bei der Verhandlungsführung und ihre eigenen Marktkenntnisse. Deshalb: Bilden Sie Flächenpools und holen Sie sich Hilfe!

Diethard Rolink