

e21.magazin

für die Köpfe der Energiewende

Nr.5 : September 2015 : www.e21.info
ener|gate Verlag

e21.thema

Windenergie vor der Ausschreibung: Aufwind oder Flaute?



Foto: instamatics / istockphoto.com

e21.thema

Ausschreibungsmodelle: Erfahrungen im Ausland.

von Markus Brogsitter – WSB Projekt GmbH, Dresden

AUSSCHREIBUNGSMODELLE: ERFAHRUNGEN IM AUSLAND.

In Deutschland soll ab 2017 die finanzielle Förderung für Strom aus erneuerbaren Energien mittels Ausschreibungen wettbewerblich ermittelt werden. Die Diskussion über die Gestaltungselemente ist deshalb in vollem Gange. Zwei Ausschreibungsrunden für Fotovoltaikanlagen in der Freifläche liefern erste Erkenntnisse zur Wirkungsweise. International betrachtet sind Ausschreibungen dagegen kein neues Instrument, sondern tägliche Herausforderung für deutsche Projektentwickler, die in den entsprechenden Märkten unterwegs sind.

VON MARKUS BROGSITTER – WSB PROJEKT GMBH, DRESDEN

Die erneuerbaren Energien sind die Zukunft der Energieversorgung. Viele Staaten verfügen deshalb über Fördersysteme, die Anreize zum weiteren Ausbau schaffen. Auktion, Tender oder Ausschreibungen sollen dabei ein Instrument sein, um Wirtschaftlichkeit, Kosteneffizienz und die Umweltverträglichkeit zu steuern. Welche Folgen dieser Systemwechsel auf die Erneuerbarenbranche in Deutschland haben wird, ist schwer zu beurteilen. Schwer deshalb, weil eine Vergleichbarkeit mit internationalen Modellen kaum gegeben ist. Zu unterschiedlich sind die Länderspezifika. Bestes Beispiel: Das deutsche

Referenzertragsmodell im Bereich der Windenergie. In Ländern wie Italien oder auch Polen, das gerade einen neuen Gesetzesentwurf verabschiedet hat, gibt es keine regionale Steuerung von Standortqualitäten. Dort sind Projekte konkurrenzfähig, die optimale Ertragsbedingungen aufweisen. Die Tarifgestaltung im Gebotsverfahren folgt also einer ganz anderen Logik.

Allen Bietern gleich ist jedoch, dass sie sämtliche Gestehungskosten und Risiken abdecken müssen. Hinzu kommen weitere preisbildende Faktoren wie Anlagen-



einkauf, Pacht- beziehungsweise Grundstückskosten sowie Netzanschluss- und Planungskosten. Unsere Erfahrungen im Ausland zeigen, dass dabei hauptsächlich größere Akteure zum Zuge kommen. Zum einen, weil sie die Vorlaufkosten stemmen können und zum anderen, weil sie der Komplexität der Projektentwicklung gewachsen sind. Akteure wie Privatpersonen und Genossenschaften spielten diesbezüglich bisher eine untergeordnete Rolle – anders als auf dem aktuell eher kleinteiligen deutschen Markt für Grünstromprojekte.

Finanzstarke Unternehmen im Vorteil

Einen ebenso nicht zu unterschätzenden Einfluss auf die Teilnehmervielfalt und die Ernsthaftigkeit abgegebener Gebote haben Sicherheiten und Pönalen, sogenannte „bid bonds“. Das italienische Ausschreibungssystem beispielsweise verlangt Garantien von zehn Prozent der investierten Gesamtsumme – fünf Prozent bei der Bewerbung und fünf Prozent nach erhaltenem Zuschlag. Diese Vorgabe haben wir zusammen mit einem Versi-

cherer umgesetzt. Das schafft Flexibilität und Spielräume, um gleichzeitig auch in anderen Ländern Mittel in die Projektentwicklung zu investieren. Es braucht also nicht viel Vorstellungskraft, dass hauptsächlich finanzstarke Unternehmen in Tenderverfahren einsteigen, die die Sicherheiten tragen können und das Projekt binnen der vorgegebenen Frist in Betrieb nehmen. Je nach Land variiert diese Frist zwischen zwei und vier Jahren. Längerfristige Analysen müssen hier erst noch zeigen, welche Wirkungen Sicherheiten und Strafzahlungen haben.

Neben Kautionen, Bürgschaften und Pönalen ist eine rechtskräftige Genehmigung ein weiteres Instrument, um die tatsächliche Umsetzung des Bauvorhabens zu steuern. Das allein ist jedoch noch kein Selbstläufer. Beispiel Italien: Bei drei Tendern erhielten Gebote im Umfang von etwa 1.200 MW einen Zuschlag, bisher sind aber nur gut 450 MW tatsächlich gebaut. Die WSB-Gruppe realisiert davon aktuell rund zehn Prozent mit zwei Windparks im Süden





➔ des Landes, die in den kommenden Monaten ans Netz gehen. Die Umsetzungsfrist für Projekte aus den ersten beiden Tendern ist schon abgelaufen beziehungsweise endet im November, weshalb die finalen Zahlen noch einmal nach oben gehen werden. Aber das Bild wird jetzt schon klar: Die Ausbauziele werden vermutlich nicht erreicht. Hierzulande wird deshalb sehr genau beobachtet, welche Realisierungsquoten mit Ausschreibungsverfahren einhergehen. Im Eckpunktepapier des Wirtschaftsministeriums ist die Genehmigung nach Bundesimmissionsschutzgesetz als Zulassungskriterium vorgesehen. Die Fachwelt ist aber noch uneins, ob nur Projekte mit Baugenehmigung zugelassen werden sollten. Wir haben damit sehr gute Erfahrungen gemacht und favorisieren diesen Weg.

Akteursvielfalt bleibt auf der Strecke

Ein weiterer Trend, den wir momentan in Frankreich und Italien beobachten, ist, dass die Vergütungshöhen rückläufig sind, die Gebotspreise also von Ausschreibungsrunde zu Ausschreibungsrunde sinken. Man kann das auch als Lernprozess verstehen, den alle Bieter durchlaufen. Unsere Maxime dabei ist, jedes Gebot mit maximaler Effizienz zu kalkulieren. Möglich ist das, weil WSB seit fast 20 Jahren im Projektentwicklungsgeschäft tätig ist und zudem umfassende Marktkenntnis im jeweiligen Land hat. Was diesbezüglich aber immer auch

mitschwingt, ist die Frage nach der Gebotsstrategie. Sie changiert zwischen konservativ und taktisch. Dieser Preiskampf mag gut sein im Sinne des Wettbewerbsgedankens, er wird aber über kurz oder lang dazu führen, dass die Akteursvielfalt auf der Strecke bleibt.

Manchmal entscheidet aber nicht allein der Preis. So musste unser französisches Fotovoltaik-Team neben "harten" Zugangsvoraussetzungen wie Businessplan, Baugenehmigung, Liquiditätsnachweis und finanzieller Sicherheit weitere Bewertungspunkte bei den Behörden sammeln. Beurteilt wurden dabei zum Beispiel die CO₂-Bilanz und die Integration der Anlage in die Umgebung. Allein daran wird die länderspezifische Färbung der Ausschreibungsmodelle deutlich. Für international agierende Unternehmen ist es deshalb umso wichtiger, aus diesen Standortspezifika Handlungsoptionen für nachfolgende Auktionen abzuleiten. Wir lösen das für uns mithilfe einer internen Expertengruppe, die in regelmäßigem Austausch steht und Vorschläge erarbeitet – gerade mit Blick auf das kommende Ausschreibungsverfahren in Deutschland und Polen enorm wichtig.

Unabhängig davon, ob man Befürworter oder Gegner von Ausschreibungen ist, zeigt sich, dass ein Ziel in je-



Foto: Ulrich Mertens

dem Fall erreicht wird: die weitere Intensivierung des Wettbewerbs. Ob dabei genug Marktzutrittschancen im Sinne der Teilnehmervielfalt geschaffen werden, steht auf einem anderen Blatt. Einige Studien deuten ebenso darauf hin, dass sich Ausschreibungen nur bedingt dazu eignen, Ausbaumengen zu regulieren und Ausbauziele zu erreichen. In Deutschland justiert und sondiert sich das Feld derzeit im Hinblick auf Fotovoltaikanlagen in der Freifläche und die Politik arbeitet sich parallel an die Vorgaben für die Windenergie heran. Eine 1:1-Übertragbarkeit der internationalen Erfahrungen wird es dabei

nicht geben. Wohl aber die Chance, spartenübergreifend Bedingungen zu definieren, um die dezentrale Energiewende mit all ihrer Akteursvielfalt auf Kurs zu halten. ❖

Kontakt

❖ Markus Brogsitter
Geschäftsführer
WSB Projekt GmbH, Dresden
m.brogsitter@wsb.de
www.wsb.de



e21.magazin

für die köpfe der energiewende

energate gmbh

Norbertstraße 5
D-45131 Essen

Tel.: +49 (0) 201.1022.500

Fax: +49 (0) 201.1022.555

www.energate.de

www.e21.info

Bestellen Sie jetzt Ihre persönliche Ausgabe!

www.e21.info/magazin/bestellen



ener|gate

| con|energy gruppe