

Interview mit dem Chef des Projektierers VSB, Markus Brogsitter „Die Erneuerbaren sind nicht mehr zu stoppen“

Im nächsten Jahr starten die Ausschreibungen für die Förderung von Windenergieprojekten an Land. Kleinere Akteure befürchten, dass sie nicht mehr zum Zuge kommen. Dass der Bau von Onshore-Windparks nicht nur noch ein Spielfeld für große Marktteilnehmer sein wird, davon ist die Projektgesellschaft VSB Neue Energien Deutschland GmbH überzeugt. Deren Geschäftsführer, Markus Brogsitter, erklärt im Interview mit Energy Daily, wie sein Unternehmen bei den Ausschreibungen vorgeht, zumal die Bedingungen für Wind-Projekte von Bundesland zu Bundesland unterschiedlich sind.



Markus Brogsitter Foto: VSB

Energy Daily: Wie schätzen Sie die aktuellen deutschen Ausschreibungsbedingungen ein? Sind Windkraftanlagen an Land nur noch ein Spielfeld für die großen Projektierer?

Markus Brogsitter: Nein ich denke nicht, dass wegen der Ausschreibungsbedingungen neue Windparks nur ein Spielfeld für große Unternehmen sein werden. Ich sehe auch nicht, dass sich bei den Vorleistungen so viel verändern wird. Wir investieren schon heute viel Arbeitskraft und Kapital in die Zukunft. Die wesentliche Änderung ist, dass wir neben der Genehmigung nach dem Bundesimmissionsschutzgesetz nun auch die Hürde des Zuschlags nehmen müssen. Wir setzen deshalb wie bisher darauf, unsere Projekte sehr sorgfältig auszusuchen und die Kosten konsequent weiter zu optimieren, sodass wir konkurrenzfähige Angebote machen können. Es wird auf jeden Fall wirtschaftlich anspruchsvoller.

Sehr kleine Projektierer oder Energiegenossenschaften, die nur mit ein oder zwei Projekten an den Start gehen, stehen aus diesem Grund vor zwei großen Herausforderungen: Zum einen müssen sie die Bürgschaft bereitstellen, um überhaupt an der Auktion teilnehmen zu können und zum anderen müssen sie das Projekt vorfinanzieren bis der Zuschlag erteilt wird. Das ist ein großes finanzielles Risiko, das am Ende vielleicht nicht belohnt wird.

Wie wichtig sind Kooperationen für VSB, um künftig Windkraftprojekte zu realisieren?

Wir kooperieren nicht aus finanziellen Gründen, aber durchaus dort, wo wir unsere Stärken bündeln können. So arbeiten wir in Thüringen mit EnBW zusammen, weil wir uns inhaltlich ergänzen und die Erneuerbaren gemeinsam besser vorantreiben können. EnBW hat das Energiesystem in seiner Gesamtheit im Blick und viel Erfahrung darin, Großprojekte zu realisieren und Einzelanlagen zu integrieren. Wir bringen unser Detailwissen ein, wie ein Windpark geplant werden muss und in sich funktioniert. Unsere Kernkompetenz seit 20 Jahren. Genau so wie die Flächenakquise vor Ort. Ein anderes Beispiel ist Niedersachsen. Dort arbeiten wir mit der Energiegenossenschaft OWS zusammen. Wir übernehmen die Projektplanung, holen alle erforderlichen Genehmigungen ein, begleiten das Vorhaben bis zur Inbetriebnahme und organisieren die Finanzierung. Kooperationen sind natürlich auch denkbar, um die Kapital- und Betriebskosten der Projekte zu senken.

Wie beschafft sich die VSB Flächen für neue Windparks gerade bei steigendem Kostendruck?

Angebot und Nachfrage machen den Preis, das hat die Pachtkosten in den letzten Jahren hochgetrieben. Aber überhöhte Prozentsät-

ze sind künftig bei Ausschreibungsprojekten nicht mehr realisierbar, das müssen wir den Eigentümern der Flächen vermitteln. Wir setzen hier auf Transparenz und Glaubwürdigkeit, um weiter erfolgreich Flächen akquirieren zu können, ohne unrealistische Versprechungen zu machen. Die Bedingungen sind auch von Bundesland zu Bundesland sehr verschieden, einige haben Vorrangflächen ausgewiesen, bei anderen sind es Flächennutzungspläne. Darauf gründen wir unsere Planungen. In Schleswig-Holstein zum Beispiel geht momentan gar nichts, weil die Flächenausweisungen vom Gericht gekippt wurden und die Areale jetzt neu bewertet werden. Jede Fläche ist einzigartig und für sich genommen gut oder schlecht geeignet, aber das liegt in unserer Expertise, die beste zu finden.

Was ist Ihr Erfolgsgeheimnis bei den Projekten im europäischen Ausland?

Photovoltaik- und Windenergieplanung ist ein regionales Geschäft. Wir haben deshalb in unseren Zielmärkten eigenständige Tochtergesellschaften und setzen auf Experten, die die Menschen vor Ort kennen, ihre Sprache sprechen. Allein die Flächenakquise funktioniert in jedem Land ganz anders. Gewisse planerische Grundprozesse kann man natürlich übertragen, aber wichtig ist, sich den Gegebenheiten anzupassen. ▶▶

► Aus der Erfahrung wissen wir, dass die Beweggründe der Menschen für oder gegen die Anlagen immer ganz individuell sind. Hier heißt es: Sensibel sein und verantwortungsvoll auf Argumente eingehen.

Wir suchen uns auch Verbündete in den Kommunen, sprechen über Bedürfnisse und gehen gewissenhaft auf die Anforderungen der Planungsbehörden ein. Der Windstrombonus ist beispielsweise eine gute Möglichkeit, damit auch nicht direkt involvierte Bürger am Ausbau der erneuerbaren Energien teilhaben. Zudem beziehen wir vorhandene Energiegenossenschaften ein, denn wir verfolgen gleiche Ziele: Beteiligung und dezentrale Versorgung. Sicherlich ist es nicht möglich, jeden zu überzeugen.

Wie sehen Sie die Entwicklung des Windenergiemarktes in Deutschland in den nächsten Jahren?

Für die nächsten zwei Jahre ist der Ausbaukorridor gefahrlos zu schaffen, auch wegen der Übergangsregelungen des EEG 2017. Wir sind deshalb grundsätzlich optimistisch für die Zeit ab 2019. Mit der Einführung von Netzausbaugebieten wird der Ausbau in einigen Regionen, ver-

mutlich in Norddeutschland, eingeschränkt und damit einhergehend der Wettbewerb um Zuschläge ein wenig reduziert. Es wird schwieriger, Flächen zu finden, auch wegen des Kostendrucks aus den Ausschreibungen. Im Zusammenspiel der diversen Änderungen im Rahmen des EEG 2017 ist eine mittelfristige Prognose der Marktentwicklung jedoch mehr als schwierig. Eigentlich wäre eine langfristige Planung für die Unternehmen wünschenswert, aber mit der starken politischen Abhängigkeit vom Gesetzgeber ist das nicht möglich. Sicher ist allerdings, dass der Ausbau der Erneuerbaren nicht mehr zu stoppen ist

*Interview: Susanne Harmsen
MBI/suh/aul/*

Projekte rund um PV und Wind

- Die VSB hieß bis zum 27.9.2016 noch WSB. Gegründet 1996 als Komplettanbieter und Dienstleister für die Entwicklung und Planung von Windenergie- und Photovoltaikprojekten mit rund 200 Mitarbeitern.
- VSB Neue Energien Deutschland GmbH ist Teil der VSB Holding GmbH mit Hauptsitz in Dresden. Weitere Niederlassungen in Erfurt und Osnabrück, zudem international in Frankreich, Italien, Polen und Finnland.
- Rund 760 MW installierte Leistung aus Wind und PV, davon rund 380 MW in Deutschland.