

# ZUSAMMEN ZUM GRÜN

**INVESTIEREN** – Mittels Projektpartnerschaften und Kooperationen können Stromversorger erneuerbare Erzeugungskapazitäten aufbauen. Auch außerhalb des EEG.



Bild: VSB/Ulrich Meritens

**Höhenluft:** Der Windpark Luko im Landkreis Wittenberg in Sachsen-Anhalt besteht aus zwölf Windenergieanlagen vom Typ GE 2.5-120 und wurde binnen sechs Monaten errichtet. Seit Ende September 2017 ist der Windpark am Netz.

**D**ie Energieriesen, Versorgerverbünde und großen Stadtwerke machen es vor: Sie entwickeln in Eigenregie Grünstromprojekte, kaufen Projektpipelines samt Entwickler ein oder beteiligen sich anderenorts an Investments in Wind- und Fotovoltaikanlagen. Viele Ansätze also, um die politisch gesetzten Klimaziele auf Landes- und Regionalebene umzusetzen.

Oft verbunden mit konkreten eigenen Vorgaben, bis zu einem bestimmten Zeitpunkt eine definierte Menge Strom durch erneuerbare Energien zu erzeugen. Vor allem kleinere Stadtwerke wollen das Feld nicht den überregionalen Mitstreitern überlassen, sondern die Energielandschaft ihrer Region mit Städten und Gemeinden selbst gestalten. Verzichten sie auf den Bau von Wind- oder PV-Kraftwerken, heißt das nicht, dass keine entstehen werden. Denn stimmen die wirtschaftlichen und rechtlichen Voraus-

Bild: Frank Peters/fotolia.de

setzungen, so wird ein anderer Investor diese Anlagen in dem dafür vorgesehenen Gebiet bauen und betreiben.

Sind die Mittel für Investitionen in neue Geschäftsfelder wie erneuerbare Energien, Energiedienstleistungen oder Speichertechnologien vorhanden, stellt sich für Entscheider in kleinen Stadt- und Gemeindewerken die Frage: Make or buy?

Fakt ist, die ureigenen Kernkompetenzen liegen in der Versorgung von Endkunden mit Strom und Gas sowie im Netzbetrieb.

Bei einem Mitarbeiterstamm von vielleicht 30 bis 40 Personen gibt es in den

seltensten Fällen Kapazitäten für die Flächenakquise, Ertragsberechnung und Vorplanung, geschweige denn für umfangreiche Umweltgutachten. Kooperationen mit einem erfahrenen Projektentwickler helfen hier, Zeit und finanzielle Ressourcen sparen.



Bild: VSB

**Sind die Mittel für Investitionen vorhanden, stellt sich die Frage: Make or buy?**

## ARBEITSTEILUNG

Wie sieht nun die Arbeitsteilung in der Praxis aus? Der Versorgungsbetrieb ist nah dran an seinen Kunden und den Kommunen – quasi ein Türöffner und Multiplikator. Der Partner nimmt die Fäden dieses Netzwerks auf und geht in die Fläche. Er verfügt über die personellen Kapazitäten und das fachliche Know-how, um Standorte zu sichern, Parkkonzeptionen zu erarbeiten, die Wirtschaftlichkeit zu berechnen und den oftmals langwierigen Prozess der Genehmigungsplanung zu durchschreiten. Der Entwickler kennt die Vorgaben der Regionalplanung, weiß um die Belange von Natur- und Artenschutz und ist auch auf Spezialfragen wie Radaranlagen und Drehfunkfeuer eingerichtet. Rund wird das Bild zudem durch solide konzipierte Beteiligungsmodelle wie Sparbriefe oder qualifizierte Nachrangdarlehen für Anwohner und Bürger der Region.

## AKZEPTANZ

Das Kundenportfolio eines Stadtwerks und die Fürsprache einer Kommune sind hierfür die Leitplanken und gleichzeitig der Schlüssel zur Akzeptanz. Weiterhin ergeben sich aus Sicht des Projektentwicklers mit dem Stadtwerk an seiner Seite große Vorteile beim Thema Netzanschluss. Damit kann an einer für Windenergieprojekte entscheidenden Kostenschraube gedreht werden.

Über die Entwicklung von Wind- und PV-Parks und den Bau von Umspannwerken hinaus kann es sich je nach Größe des Stadtwerks lohnen, die Qualitäten eines breit aufgestellten Projektierers auch bei der kaufmännischen Betriebsführung zu nutzen.

Stichworte sind hier die Strukturierung des Berichtswesens und Reportings sowie die schlanke Buchführung. Vor allem für Stadtwerke in Verbänden eine interessante Option.

## DIREKTBELIEFERUNG

Kooperationen bieten für beide Partner auch die Chance, nach Möglichkeiten der Vergütung außerhalb des EEG zu suchen. So kann in geeigneten Fällen der gewerbliche Kundenstamm des Stadtwerks mit der Hilfe des Projektentwicklers für eine Direktbelieferung erschlossen werden. Vor dem Hintergrund der Strompreisentwicklung in den kommenden Jahren gilt es, frühzeitig maßgeschneiderte Projekte zu entwickeln, die sich am Kundenbedarf und der spezifischen Lastkurve im Gewerbe orientieren.

Das schafft Versorgungssicherheit zu fest vereinbarten Konditionen und ermöglicht innovative Ideen, die auch den EEG-Zubaudeckel und die Zuschlagsunsicherheit der Ausschreibung nicht fürchten müssen. Viele gute Gründe also für ein Gespräch über das Grünstromportfolio der Zukunft.

**Thomas Fuß, VSB**

[www.vsb.energy](http://www.vsb.energy)

Rödl & Partner



### Umfassend beraten

Wir begleiten Mandanten bei der Realisierung von Energie- und Infrastrukturvorhaben im In- und Ausland, dabei stellen Projekte im kommunalen Umfeld sowie die Beratung von Stadtwerken einen besonderen Schwerpunkt dar.

Kommen Sie auf der E-world mit uns ins Gespräch:

**Halle 3 / Stand 3-265.**



[www.roedl.de](http://www.roedl.de)