

Heute an morgen denken

O&M für Erneuerbare: Die Enovos-Geschäftsführung investiert in die Energiewende. **Dr. Peter Hamacher** und **Anke Langner** über den Markt heute und in Zukunft.

Es gibt Prognosen, dass in Deutschland der Profit Pool der Energiewirtschaft bis 2024 um 20 Prozent schrumpft auf rund 15,5 Milliarden von knapp 20 Milliarden 2011. Wachstum bieten die Erneuerbaren. Enovos hat sich im Vorjahr verstärkt mit Zukäufen oder Beteiligungen bei Betriebsführung und Service von PV-Anlagen. Wohin geht die Reise?

Peter Hamacher: Wir haben 2009 mit den Renewables angefangen. Damals waren wir reiner Turnkey-Projekt-Käufer. Heute entwickeln wir selbst Projekte, angefangen von der grünen Wie-se bis zur Inbetriebnahme.

Das ist zum einen ein anderes Risikoprofil als früher, zum anderen ist es eine andere Wertschöpfungstiefe. Sie macht uns auch etwas wertvoller für Kunden und unsere Kooperationspartner, die Stadtwerke.

Es ist ein ganz wichtiges Tool, damit unsere Stadtwerksbeteiligungen sich in den Projekten engagieren können.

Meistens sind Stadtwerke wegen der Risikoverteilung nur an erneuerbaren Energieanlagen interessiert, die bereits im Betrieb sind. Das haben wir in Rheinland-Pfalz und im Saarland sehr erfolgreich gemacht und allein im Bereich Photovoltaik eine dreistellige Anzahl Megawatt entwickelt und realisiert.

Über den Zukauf der PVQ, das ist der ehemalige O&M-Arm von Q-Cells, behält Enovos das lange Ende der Projekte. Enovos hat inzwischen die Betriebsführung von mehr als 400 Megawatt PV übernommen und ist damit einer der führenden herstellerunabhängigen PV Anlagen-Betreiber in Deutschland. Hier wachsen wir stetig weiter.

Wen wollen Sie damit in erster Linie ansprechen? Ihre Gesellschafter? Oder generell Stadtwerke?

In der Regel die hiesigen Stadtwerke aus Rheinland-Pfalz und dem Saarland.

Anke Langner: Es geht darum, mit unseren langjährigen Partnern auch weiter zusammenzuarbeiten und uns gemeinsam zu entwickeln. Da bieten sich gemeinsame Investitionen in erneuerbare Projekte an.

Die Zubaukorridore laut EEG für Photovoltaik werden heute in der Regel unterschritten. Früher war es umgekehrt. Seit Anfang 2017 gibt es für die Windenergie die Ausschreibungspflicht. Was heißt das für die Entwicklung der Erneuerbaren in Deutschland?

Die gesetzlichen Regelungen wie Zubaukorridore, Ausschreibungspflicht und so weiter sind eine Reaktion auf die stark gestiegene EEG-Umlage der letzten Jahre.

Aber jetzt sammelt man erste, möglicherweise eher durchwachsene Erfahrungen im Solarbereich.

Wir müssen mal abwarten, was von dem, das im Rahmen der Ausschreibungen einen Zuschlag bekommen hat, auch tatsächlich realisiert wird.

Im Windbereich sehe ich das noch skeptischer als im Solarbereich. Ein guter Standort mit entsprechenden Windverhältnissen ist das A und O.

Es braucht sehr viel Vorleistung, um überhaupt an der Ausschreibung teilzunehmen. Anders als im Solarbereich ...

... Was passiert, wenn der Ausbau der Erneuerbaren richtig ins Stoppen gerät und die politischen Ziele nicht mehr erreichbar sind?

Je nachdem wird die Politik andere Fördermechanismen und Anreizsysteme schaffen müssen.

Stichwort Post-EEG-Zeitalter. Wie muss der Markt funktionieren, so dass nach 2020 immer genug Strom produziert wird entsprechend zum Bedarf? Jetzt regelt das noch das EEG. Irgendwann muss es sich ja mal selbst tragen.

Das ist in der Tat die große Frage. In die Jahre gekommene Anlagen, die aus der EEG-Vergütung gegangen sind, werden es nicht schaffen. Die sind sehr wartungsanfällig und nicht regelbar und kommen an das Ende ihrer technischen Lebenszeit.

Dieser Zeitraum – 20 Jahre – ist ja nicht völlig aus der Luft gegriffen. Danach ist ein Solarpark aus der Zeit gefallen, eine Windanlage sowieso. Teilweise gibt es die Hersteller inzwischen nicht mehr. Von Ersatzteilen gar nicht zu sprechen. Erwiesenermaßen ein Geschäftsmodell ist das Repowering.

Was halten Sie von der Idee, nach 2020 ehemalige EEG-Anlagen solange weiterzubetreiben wie es technisch und wirtschaftlich möglich ist? Die Kosten sind denkbar gering, die Systeme sind dann längst abgeschrieben.

Da bin ich sehr skeptisch, dass damit Geld zu verdienen ist.

Peter Hamacher: Das ist schwierig zu prognostizieren. Irgendwann wird der Oldtimer teurer als ein Neuwagen. Bei Windenergieanlagen können gerade bei beweglichen Teilen unvorhergesehene Kosten entstehen.

Zudem sehe ich Haftungsprobleme: Alte Windenergieanlagen sind sehr wartungsintensiv und, wenn sie nicht gut gewartet werden, auch potentiell gefährlich.

Anke Langner: Nicht zu vergessen die Wartungs- und Betriebskosten. Die Brennstoffkosten von konventioneller Erzeugung hat man nicht, das stimmt. Aber quasi kostenlos ist der Betrieb einer Erneuerbaren-Anlage auch nicht.

Bundesweit entstehen immer mehr dezentrale Quartierslösungen: Sei es für die Industrie, sei es für den Wohnungsbau. Studien zufolge haben Stadtwerke einen hohen Bekanntheitsgrad vor Ort und gel- >>

»Stadtwerke werden immer eine Rolle haben.«

Anke Langner, Enovos

»Wir haben mehr als 400 Megawatt PV in der Betriebsführung.«

Dr. Peter Hamacher, Enovos

ten als kompetenter Ansprechpartner für Strom und Gas. Das ist eine große Chance für Stadtwerke, sich zum Beispiel als Contractor zu positionieren.

Anke Langner: Ja, das sehen wir genauso. Fast alle unsere Stadtwerke haben eine dahingehende Strategie.

Vor Ort in den jeweiligen Kommunen dezentrale Energiesysteme zu entwickeln: etwa als Quartierbildung oder lokale Lösungen mit einzelnen Kunden. Das bieten alle unsere beteiligten Stadtwerke an. Manche betreiben das etwas aggressiver, manche ein bisschen zurückhaltender.

Hat auch ein bisschen mit der Aufstellung des Stadtwerkes zu tun. Alle Stadtwerke haben erkannt, dass sie dort einen Vertrauensvorteil genießen bei den Kunden.

Zentral für solche langfristigen Projekte ist das Vertrauen der Kunden, dass der Vertragspartner auch in zehn Jahren noch da ist. Hier haben Stadtwerke einen Heimvorteil, wenn Sie so wollen.

Welche Rolle kommt dabei Enovos zu?

Peter Hamacher: Wir unterstützen das in dem Sinne, dass wir zusammen mit den Unternehmen Businesspläne ausarbeiten:

Wo sie Stromsteuer sparen, was eigentlich ein Regionalkonzept ist, was man dafür braucht, wie hoch die Eigenstromerzeugung mindestens sein muss, damit sich die Netznutzungsentgelte verringern und so weiter.

Seit Jahren geistert immer mal wieder das Gespenst vom Stadtwerkesterben umher. Tatsache ist, dass neue gegründet werden, etwa die Stadtwerke am See oder die Berliner Stadtwerke. Nichtsdestotrotz müssen sie zeitgemäß aufgestellt sein.

Das ist völlig richtig. Ein gutes Modell ist da eine Kooperation mit einem industriellen Spieler. Dann ergänzen sich nämlich der Heimvorteil, den das Stadtwerk bei den Bürgern der Stadt genießt, mit dem industriellen Know-how des privaten Partners.

Wir erleben das in unseren Kooperationen, dass wir ein wichtiger Ansprechpartner sind, wenn es darum geht, moderne und wettbewerbsfähige Strukturen bei dem Stadtwerk zu schaffen.

Anke Langner: Stadtwerke werden immer eine Rolle haben. Und zwar mindestens als derjenige, der die lokale Versorgungsinfrastruktur bereitstellt. Schon heute kommt das Ergebnis der Stadtwerke im Wesentlichen aus den Verteilnetzaktivitäten. Das sind 70 Prozent und manchmal sogar mehr. Das heißt, dass das Wettbewerbsgeschäft und die neuen Geschäftsfelder schon heute einen kleineren Teil des Stadtwerkes

ausmachen. Wenn ich 30 Prozent meines Ergebnisses aus einem nicht regulierten Geschäft mache und verliere davon 30 Prozent, dann habe ich zehn Prozent meines heutigen Ergebnisses verloren.

Deshalb stirbt kein Stadtwerk. Ich glaube, dass die Bedrohungslage für das Stadtwerk überschaubar ist – für die nächsten Jahre mindestens. Es gab jetzt Hageleinschläge bei denen, die konventionelle Erzeugung hatten, aber das ist im Wesentlichen verdaut. Die Frage ist eher, ob sie Wachstum realisieren können. Wie sehr es das Stadtwerk schafft, sich zu modernisieren und neue Geschäftsfelder zu entwickeln.

Im Zusammenhang mit dem Klimaschutzkonzept der Bundesregierung gab es Pressemeldungen, wonach ein Verbot von Erdgasheizungen ab 2050 im Gespräch sei. Ebenso ein Verbot von Autos mit Verbrennungsmotoren.

Auch da würde ich bei der Netzinfrastruktur anfangen, die der größte Teil der Wertschöpfung im Gasmarkt ist. Da sehe ich ehrlich gesagt nicht, wie wir mittelfristig auf diese Gasinfrastruktur verzichten können. Das ist die Technologie der Gegenwart.

Peter Hamacher: Man würde es sich zu einfach machen, wenn man sagt, die Energiewende sei stromgetrieben. Es gibt nicht nur »auch« Gas, sondern es gibt dann »vor allem« Gas.

Da muss man auf die Infrastrukturen gucken: Wenn irgendwann mal ein Kohleausstieg beschlossen wird, muss auch ein Fernwärmenetz betrieben werden können. Will sagen: Wenn man keine Kohle- und Atom-basierte grundlastartige Wärmeerzeugung hat, muss ein bestehendes Wärmenetz entweder gasbeheizt sein, oder man muss es aufgeben.

Welche Schwerpunkte setzt Enovos bei Investitionen? Was sind in Zukunft interessante Projekte, beispielsweise im Windbereich?

Bei PV ist das Baurisiko quasi Null, und der Preisverfall für Module betrug zwischen 75 und 80 Prozent in den letzten fünf, sechs Jahren. Eine ähnliche Entwicklung sehe ich beim Wind nicht.

Anke Langner: Wir haben ja einiges gemacht in der Windentwicklung und kennen uns da gut aus. Mit dem einen oder anderen unserer Projekte nehmen wir an der Windausschreibung teil. Ich bin allerdings skeptisch aufgrund der Erfahrung, die wir im Solarbereich gemacht haben.

Wir sind eher industriell positioniert und haben Renditeanforderungen vergleichbar mit den anderen industriellen Anbietern. Vielleicht gibt es

andere, die bereit sind zu anderen Renditen zu investieren. Das wird man dann alles sehen in den ersten ein, zwei, drei Ausschreibungsrunden. Das muss man beobachten. Wenn wir das Gefühl haben, dass da nach wie vor attraktive Renditen möglich sind, dann werden wir weitere Projekte entwickeln. Wenn nicht, dann werden wir uns sehr stark in den ausschreibungsfreien Bereichen positionieren – und natürlich im O&M-Bereich.

Bieten Sie das auch für Dritte an?

Ja. Enovos O&M ist im Solarbereich einer der relevantesten herstellerunabhängigen Player in Deutschland.

Wie sehen Sie den Markt für O&M bei Erneuerbaren? Bundesweit gibt es zehntausende Wind- und PV-Anlagen, die regelmäßig gewartet werden müssen.

O&M ist für uns ein sehr attraktives Geschäftsfeld, in dem wir kontinuierlich weiter wachsen. Wir nehmen jedes Jahr mehrere O&M-Verträge hinzu, um für Dritte Dienstleistungen zu erbringen.

Peter Hamacher: Von den 400 Megawatt entfällt ungefähr ein Viertel auf eigene Parks, drei Viertel sind externe Parks. Die Größenordnung geht von ein Megawatt bis 90 Megawatt.

Anke Langner: Wir haben derzeit noch genügend Wachstumspotential mit den großen Verträgen, aber grundsätzlich ist die Aktivität auch geeignet, um kleinere Aufdach-Solaranlagen zu betreiben.

Das Geschäftsmodell könnte man auch noch ausweiten auf kleinteiligere Segmente. Aber im Moment haben wir halt nach wie vor so viel zu tun mit dem Zuwachs, den wir in den Großanlagen sehen, dass wir gar nicht in die kleinteiligeren Dinge reinschauen. Aber ich glaube, dass das ein Markt ist, wo zukünftig relevante Teile der Wertschöpfung stattfinden.

Wie groß ist der Markt denn? Können Sie das beziffern? Bundesweit gibt es inzwischen zirka 25.000 Windräder. Tendenz steigend.

Peter Hamacher: Es gibt inklusive Privathaushalten mehr als 1,5 Millionen Solarstromproduzenten. Finanzanleger arbeiten in der Regel nicht an Nachbesserungen; wenn der Vertrag einmal läuft, läuft er. Wenn man denen sagt, ihr könnt noch bis zu drei Prozent rausholen gegenüber dem alten Businessplan, dann stehen die Chancen nicht schlecht. (hd)

→ www.enovos.de