

GERNOT GAUGLITZ, GESCHÄFTSFÜHRENDE GESELLSCHAFTER DER UKA-GRUPPE, IM INTERVIEW: „BÜRGERENERGIE ERHÖHT KONKURRENZFÄHIGKEIT DER WINDENERGIE“



Foto: UKA

Herr Gauglitz, wieder waren von UKA betreute Bürgerenergiegesellschaften in der 3. EEG-Ausschreibungsrunde erfolgreich. Wie bewerten Sie die Ergebnisse der dritten Ausschreibung?

Für UKA und seine Bürgerenergiepartner verlief die Ausschreibung positiv. Die Ergebnisse zeigen einmal mehr, dass nun auch in der Windenergiebranche der harte Wettbewerb des freien Marktes angekommen ist. Forderungen aus der FDP und Teilen der CDU nach noch mehr Markt ist bei den jetzigen Zuschlagspreisen aus meiner Sicht die Grundlage entzogen worden. Eine weitere Erkenntnis ist, dass Zuschlagspreise von ca. 3,8 Cent mit den WEA-Typen der neuen Vier-Megawatt-Klasse in Deutschland an guten Standorten ohne Höhenbeschränkung möglich sind. Positiv ist es auch, dass die Windenergiebranche mit einem durchschnittlichen Zuschlagswert von inzwischen nur noch 3,82 ct/kWh gegenüber konventionellen Energieträgern voll konkurrenzfähig ist. Sie ist jetzt sogar weitaus günstiger als neue Kohlekraftwerke. Und durch den jetzt einsetzenden Kostendruck werden Innovationen in der Anlagentechnologie beschleunigt, was die Konkurrenzfähigkeit weiter erhöht. Wenn wir keine Subventionen mehr benötigen, ist das das beste Argument, was wir in der gesellschaftlichen und politischen Akzeptanzdebatte nur haben können. Das ist mir in der bisherigen Branchendiskussion, in der vielfach ein Untergangsszenario entworfen wurde, viel zu kurz gekommen. Trotz der nun deutlich niedrigeren Preise brauchen die Erneuerbaren Energien aufgrund der Eigentumsverhältnisse bei den Netzen und der abgeschriebenen, aber weiter betriebenen alten Kohlekraftwerke immer noch ein EEG, welches die Abnahme des Stromes garantiert und den Einspeisevorrang regelt.

UKA habe die Preise „auf Talfahrt“ geschickt, lautet eine öffentlich geäußerte Kritik.

Ja, auch dank UKA wird Ökostrom noch preiswerter zur Verfügung stehen! Bereits in der zweiten Runde entfielen von den abgegebenen Geboten 2.461 Megawatt (84 Prozent) auf Bürgerenergiegesellschaften, die überwiegend von Projektentwicklungsunternehmen begleitet oder initiiert wurden. In der dritten Runde sind es wieder rund

2.306 Megawatt (89 Prozent) gewesen. Sie sehen also jeweils eine deutliche Überzeichnung, wenn Sie alleine die Bürgerenergiegesellschaften betrachten.

Und jetzt in der dritten Ausschreibung belegen die weiter gefallenen Zuschlagspreise – dieses Mal auch für eine größere Anzahl von Mitbewerbern –, dass die Angebote bereits in der vorangegangenen zweiten Ausschreibung auf realistischen Kalkulationen mit auskömmlichen Preisen basierten. Im Übrigen kann unsere Branche doch keinen besonderen Schutz dagegen reklamieren, dass wir uns entschlossen hatten, ohne auf bestimmte Vergabepreise zu spekulieren, strikt wirtschaftlich kalkulierte Strompreise zu bieten.

In der ersten Runde sind Sie noch ohne Bürgerenergie-Begleitung in die Ausschreibung gegangen. Wie muss man sich die Reaktion bei UKA vorstellen, nachdem Sie erfahren haben, dass Sie keinen Zuschlag erhalten hatten?

Als die Ergebnisse der ersten Runde veröffentlicht worden sind, war dies eine große Überraschung für uns. Die Überraschung betraf sowohl die Anzahl der Bürgerenergiegesellschaften (BEG), die sich an der Ausschreibung beteiligten, als auch den Zuschlagspreis von 5,78 Cent/kWh. Einen Tag später jedoch war klar, dass einige unserer Wettbewerber aus der Ausnahmeregelung für die BEG ein Geschäftsmodell entwickelt und sich damit einen Wettbewerbsvorteil verschafft hatten. Daraufhin haben wir die Marktsituation analysiert. Die Analyse ergab: Wenn wir unsere Windenergieprojekte über die Ziellinie bringen wollen, geht kein Weg an den Bürgerenergiegesellschaften vorbei.

Nachdem UKA sich entschlossen hatte, auch als Partner für BEG zur Verfügung zu stehen, war eine entscheidende Frage: Zu welchem Preis kann UKA die neuen Windenergieanlagen der Vier-Megawatt-Klasse einkaufen? Diese galt es vor der Ausschreibungsfrist zu beantworten.

Aufgrund unserer langjährigen Geschäftsbeziehungen zu Herstellern konnten wir bereits zur zweiten Runde mit realen Angebotspreisen kalkulieren. Wie mir glaubhaft

versichert wurde, waren wir die Ersten in Deutschland, welche so vorgegangen sind. Offensichtlich haben in der zweiten Runde fast alle unserer Wettbewerber noch mit der Drei-Megawatt-Klasse und alten Preisen kalkuliert. Viele hatten auf hohe Zuschlagspreise spekuliert. Das hat dazu geführt, dass wir rund 70 Prozent des Ausschreibungsvolumens gewinnen konnten. Unser Erfolg in Runde 2 beruhte damit auf drei Faktoren: Schnelligkeit, eine kompromisslos knappe wirtschaftliche Kalkulation und Marktkenntnis. In der dritten Ausschreibung waren die Herausforderungen und der Wettbewerb jedoch viel größer. Weshalb waren wir erneut erfolgreich? Um es vorwegzunehmen: Es liegt nicht alleine daran, dass wir gute Projekte haben. Ein wesentlicher Grund ist auch, dass wir aufgrund unseres Einkaufsvolumens gute Einkaufspreise haben und realistisch kalkulieren. Diesen Vorteil konnten einige Wettbewerber offensichtlich nicht kompensieren, so dass es auch dieses Mal wieder geklappt hat.

Können Sie bitte kurz erläutern, warum an Bürgerenergiegesellschaften kein Weg vorbeigeht.

Der gesetzliche Regelfall sieht vor, dass ein Gebot nur abgegeben werden darf, wenn der Bieter eine immissionsschutzrechtliche Genehmigung für das betreffende Projekt vorweisen kann. Das setzt wiederum voraus, dass mit den zum Gebotszeitpunkt marktgängigen Windenergieanlagentypen kalkuliert werden muss. Der Gesetzgeber war nun der Meinung, dass die Bürgerenergiegesellschaften solchen harten Anforderungen nicht gewachsen sind und privilegierte diese. Sie brauchen keine Genehmigung nach dem Bundesimmissionsschutzgesetz mehr und können mit Windenergieanlagen planen, die erst zu einem späteren Zeitpunkt marktreif werden. Außerdem haben sie 54 Monate Zeit für die Verwirklichung des Projekts. Somit war klar, dass Gesellschaften, die aufgrund der längeren Frist mit diesen Modellen antreten, einen derart großen Wettbewerbsvorteil haben, dass das für gewöhnliche Windparkprojekte mit einer Genehmigung in den Auktionen im Normalfall nicht zu kompensieren ist.

Sie weisen ja darauf hin, dass der gesetzliche Regelfall vorsieht, dass eine Genehmigung vorliegt. Agieren UKA und seine BEG-Partner hier nicht gegen die eigentliche Intention des Gesetzgebers?

Ich bin für einen funktionierenden Markt. Dafür muss allerdings Chancengleichheit gegeben sein. Solange die nicht besteht, werden UKA und seine Projektpartner sich auf die Wettbewerbssituation einstellen. Wie ich eingangs bereits erwähnte, wären statt der Bürgerenergiegesellschaften, deren Partner UKA ist, andere BEG bezuschlagt worden. Bedeutet: Der Gesetzgeber hat durch die Gestaltung des Erneuerbare-Energien-Gesetzes dafür gesorgt, dass in den ersten Runden Zuschläge für Bürgerenergiegesellschaften zum Regelfall geworden sind.

Der Politik ist diese Entwicklung meines Erachtens übrigens gar nicht so unrecht. Ihr Plan geht auf. Der Gesetzgeber wollte schließlich zwei Dinge erreichen. Er wollte eine Beschränkung des Ausbausvolumens und er wollte, dass die Preise stark fallen. Beides hängt natürlich zusammen. Indem er ein Ausschreibungsverfahren bei gleichzeitiger Verknappung des Volumens eingeführt hat, ist das Absinken der Preise die logische Konsequenz. Der Erfolg der Bürgerenergiegesellschaften hat diesen Prozess beschleunigt.