

„Wir werden künftig viel früher eingebunden“

Mit Christian Schulz von der ING-Gruppe sprach E&M darüber, was sich bei der Finanzierung von Windparkprojekten ändert. **VON RALF KÖPKE**

E&M: Herr Schulz, täuscht der Eindruck oder engagiert sich die „ING DiBa-Bank“ mittlerweile verstärkt bei den erneuerbaren Energien?

Schulz: Die Förderung erneuerbarer Energien per se ist sinnvoll, das vorab. Beim Wholesale Banking, dem Unternehmenskundengeschäft der Ing-Diba, sind wir schwerpunktmäßig in der Projektfinanzierung tätig, rund 70 Prozent unseres Geschäftes entfallen auf strukturierte Finanzierungen. Was nicht von ungefähr kommt: Dieses Geschäft ist sehr langfristig angelegt und sehr berechenbar. Mit Projektfinanzierungen für erneuerbare Energien hat die Ing-Gruppe bereits Ende der 1990er Jahre begonnen. Deshalb wissen wir auch gut, was wir machen.

E&M: Sind Investitionen in erneuerbare Energien wirklich so langfristig und berechenbar, wie Sie sich es wünschen?

Schulz: Ja. Denn es gibt sowohl aus Brüssel als auch aus Berlin ein klares Bekenntnis zum Ausbau der erneuerbaren Energien. Es gibt klare Förderinstrumente wie die Einspeisevergütung beziehungsweise das Auktionsverfahren. Deshalb wissen wir, dass wir in den richtigen Sektor investieren. Wir finanzieren seit Jahren Projekte im Kraftwerkssektor, deshalb haben wir einen sehr guten Einblick, wie wettbewerbsfähig die erneuerbaren Energien mittlerweile sind.

E&M: Deutschland steht bei der Förderung vor einem Systemwechsel. Statt der fixen Einspeisepreise wird die Förderhöhe für die Windparks in Auktionsverfahren ermittelt. Welche Veränderungen kommen auf Sie als finanzierende Bank zu?

Schulz: Auch wenn es überraschend klingen mag: Für uns wird sich beim eigentlichen Geschäft nicht viel ändern. Wenn ein Entwickler den Zuschlag für sein Gebot erhalten hat, heißt das, dass er für 20 Jahre einen festen Preis für seinen produzierten Windstrom erhält. Auch wenn dieser Preis unter dem bisherigen EEG-Einspeisepreis liegen mag, haben wir die Gewissheit über langfristig gut kalkulierbare Einnahmen – abhän-

gig natürlich von dem Windangebot in den einzelnen Jahren. Mit den Auktionsverfahren kommen wir zu einem marktbasierten Preis und verabschieden uns von den bislang politisch festgelegten Preisen, zu denen es in der Vergangenheit immer Pro- und Contra-Stimmen gegeben hat. Die vorliegenden Erfahrungen im Photovoltaiksektor sprechen für sich: Seit den Auktionen gibt es deutlich weniger Kontroversen über den Preis für Solarstrom, zumal das Level für die Zuschläge nennenswert gesunken ist. Das ist wichtig für uns.

E&M: Warum?

Schulz: Wir finanzieren ungern Projekte, die gesellschaftlich umstritten sind, uns liegt vielmehr an nachhaltigen Projekten und Vorhaben.

E&M: Zurück zu den Ausschreibungen bei der Windenergie: Verändern die Auktionen Ihre Arbeit?

Schulz: Wir gehen davon aus, dass wir als Bank von den Entwicklern viel früher in die Finanzierung eingebunden werden als zuvor. Bei den Ausschreibungen bekommt nur derjenige einen Zuschlag, der seinen Windpark effizient strukturiert hat. Bei einem Windpark an Land entfallen in der Regel 80 Prozent der Kosten auf die Eigen- und Fremdkapitalkosten (Zinsen und Til-

„Wir hoffen auf eine möglichst große Teilnahme an den Ausschreibungen“

Christian Schulz:
„Wir finanzieren ungern
Projekte, die gesellschaftlich
umstritten sind“



Bild: ING/Fritz Philipp

gung; d. Red.) und der Rest auf operative Ausgaben wie Service, Wartung oder Versicherungen. Nur wer weiß, welche Kapitalkosten auf ihn zukommen, kann sich mit einem wettbewerbsfähigen Gebot an den Ausschreibungen beteiligen. Es zeichnet sich ab, dass die Entwickler deshalb mit einem unterschrittsreifen Paket für die Finanzierung bei der Auktion antreten. Da aber nicht jedes Gebot gewinnen kann, werden wir das eine oder andere Mal vergeblich gearbeitet haben.

E&M: Wer demnächst einen Zuschlag erhält, dürfte sein Projekt auch realisieren. Ansonsten verliert dieser Investor die hinterlegte Bürgschaft.

Schulz: Das ist richtig. Diese Bürgschaften, die im Bereich Onshore-Wind bei 30 Euro pro Kilowatt liegen, sind sinnvoll. Ansonsten dürfte es eine Reihe von Bietern geben, die die Preise nach oben und nach unten treiben wollen. Wir sind gespannt auf die ersten Auktionen im Windsektor und hoffen auf eine möglichst große Teilnahme. Ausschreibungen mit nur zwei Teilnehmern machen keinen Sinn. Der deutsche Windmarkt hat sich in den vergangenen Jahren durch eine hohe Zahl von Projektentwicklern und Initiatoren ausgezeichnet. Das ist ein Wert, der auch im anbrechenden Ausschreibungszeitalter erhalten bleiben sollte.

E&M: Während der Debatte um das neue EEG hat es eine intensive Diskussion um die Zukunft von Bürgerenergiegenossenschaften oder kleineren Projektierern und Stadtwerken gegeben. Sehen Sie die Projekte dieser kleineren Player bei den Ausschreibungen gefährdet?

Schulz: Meines Erachtens ist das Ausschreibungsdesign nicht so kompliziert geworden, dass die Anforderungen bereits eine unüberwindbare Hürde sind. Kleinere Player sind sicherlich gut beraten, Kooperationen einzugehen. Es geht demnächst einfach um mehr, als nur eine Genehmigung zu erhalten. Immerhin kommt das EEG Bürgerenergiegenossenschaften in einigen Punkten entgegen. Ich bin mir sicher, dass sich der

ZUR PERSON

Christian Schulz

Abteilungsleiter Utilities, Power & Renewables bei ING Wholesale Banking Deutschland

Christian Schulz, Jahrgang 1976, ist in dieser Position seit 1. April 2015 tätig. Zuvor war Schulz, der seine Berufslaufbahn bei der Commerzbank gestartet hat, bei verschiedenen Unternehmen für die Finanzierung von Energieprojekten zuständig.

Markt nach den ersten zwei, drei Ausschreibungsrunden finden wird. Wie gesagt, wichtig für uns ist, dass es bei der heutigen Vielfalt bei den Projektentwicklern bleibt.

E&M: Das sind auch mehr potenzielle Kunden für Ihr Haus.

Schulz: Das ist richtig. Aber viel wichtiger ist, dass wir nur mit einer Vielzahl von Teilnehmern bei den Auktionen die Kosten für die Windparkprojekte gesenkt bekommen.

E&M: Bei der Windkraftnutzung auf See hatte die Ing-Bank unter anderem auch die deutsche Offshore-Windparks Global Tech 1 und Butendiek mitfinanziert. Ist Offshore angesichts des gedeckelten Ausbaus in Deutschland für Sie weiterhin ein Thema?

Schulz: Die Offshore-Windenergie ist kein rein deutsches Thema, sondern auch ein europäisches. Wenn es passt, werden wir sicherlich auch Projekte vor anderen europäischen Küsten mitfinanzieren.

E&M: Gibt es in Ihrem Hause Überlegungen, selbst Windparks zu betreiben?

Schulz: Nein, Windparks betreiben können andere Leute besser als wir. Wir konzentrieren uns weiterhin auf das, was wir gut können: die Finanzierung. **E&M**