

Interview mit Heiko Bartels und Ben Schlemmermeier, Caeli Wind

"Wir hoffen auf einen Aha-Effekt bei Flächeneigentümern"

STROM ■ Add-on 29.04.2022 12:42



Berlin (energate) - Windkraft an Land ist weiter umstritten und die Umsetzung von Projekten dauert oft lang. Das Unternehmen Caeli Wind, ein Spin-off der strategischen Unternehmensberatung LBD, will ändern: Auf einer digitalen Plattform bringt es Flächeneigentümer und Windkraftprojektierer zusammen. Über das Konzept und seine Perspektiven sprach energate mit den Geschäftsführern von Caeli Wind und LBD-Partnern Heiko Bartels und Ben Schlemmermeier.

energate: Herr Bartels, Herr Schlemmermeier, worin besteht die Idee von Caeli Wind?

Bartels: Wir möchten Flächeneigentümer und Windkraftprojektierer digital zusammenzubringen. Wir schaffen also einen Marktplatz für Windenergieflächen. Wir glauben, dass dies dringend notwendig ist, da

Themenseiten

Auf folgender Themenseite finden Sie weitere Meldungen zum Thema.

Vertrieb >>

der Prozess der Flächenfindung, Planung und Genehmigung gegenwärtig Jahre in Anspruch nimmt. Caeli beschleunigt diesen Prozess. Dafür digitalisieren wir alle relevanten Prozesse rund um die Windenergie und bieten eine Datenbasis für faire Angebote und Verhandlungen. Die Idee entstand bei der Analyse eines größeren Repowering-Portfolios, für das wir sehr viele Daten erhoben und kalkuliert haben. Im Zentrum steht also die datenbasierte Algorithmik.

Schlemmermeier: Wir wollen mit unserer Plattform beide Seiten zusammenbringen: Flächeneigentümer und Projektierer. Das Feedback von Anlagenherstellern und Projektgesellschaften fällt bislang durchweg positiv aus. Das heißt, dass sie mit einem solchen Werkzeug wie der Caeli-Plattform ihre Vorhaben deutlich effizienter umsetzen könnten. Und wenn die Anbieter und Interessenten zueinander finden, entsteht auf dem Marktplatz ein Wettbewerb, der zum Schluss zu einem fairen Marktpreis führt.

Aktuell sind wir mit Flächeneigentümern im Gespräch, die große Flächenportfolien haben. Dazu gehören die öffentliche Hand, Kirchen und Privateigentümer. Das erste Bedürfnis von ihnen ist zunächst die erste Bewertung des Potenzials. Eine solche Portfolioanalyse liefert dann neben der technischen Bewertung der Fläche auch die Auskunft über die Profitmöglichkeiten.

In diesem konkreten Beispiel mit Repowering stellten sich rechtliche Fragen, darunter, wie sich die Raumordnung seit der Installation der Anlagen verändert hat und welche Bebauungsflächen überhaupt zur Verfügung stehen. Auch technische und wirtschaftliche Fragen kamen auf: Anlagen mit welcher Höhe und Leistung wären möglich und welchen wirtschaftlichen Wert würde das Repowering für den Eigentümer schaffen? Die Bewertung von Netzen, Unternehmen und Windparks war schon lange unser Brot-und-Buttergeschäft. Die Plattform Caeli vereint nun die standortspezifischen Restriktionen bei Wind, Raumordnung sowie technische und ökonomische Eckdaten.

energate: Wie beschaffen Sie diese Daten?

Bartels: Das Konzept steh und fällt mit der Präzision und Ausführlichkeit unserer Daten. Viele davon erheben wir selbst, damit ist aktuell ein Team von fünf Mitarbeitenden beschäftigt. Einfache Daten wie Windgeschwindigkeiten beziehen wir vom Deutschen Wetterdienst. Daten zur Raumordnung strukturiert zu erfassen und in unsere Datenbank einzuarbeiten, ist eine Sisyphusarbeit - das machen wir selbst. Die Datenlage auf Bundesund Landesebene ist dabei sehr unterschiedlich. Daten zu Windvorranggebieten, die in den entsprechenden Regionalplänen hinterlegt sind, müssen zum Beispiel händisch durchforstet und dann digital für die Plattform aufbereitet werden. Neben diesen Datenpaketen setzen wir auch soziodemographische Daten ein, die wir mit KI-Methoden nach Mustern untersuchen. Hierbei versuchen wir Signale zu finden, die uns dabei helfen, einzuschätzen, ob tangierte Bevölkerungsgruppen Windkraftprojekten befürwortend oder ablehnend gegenüberstehen. Unter dem Strich greifen wir also auf fremde sowie selbstständig erhobene und gerechnete Daten zurück.

energate: Caeli Wind wirbt mit einer "tiefgründigen Analyse" von verfügbaren Flächen. Könnten Sie das erläutern?

Bartels: Wir starten mit der Fläche - gern in Form einer Flurkarte oder eines Shape-Files mit Geodaten. Der Prüfprozess funktioniert aber auch im Browser mit einem einfachen Pin auf einer Karte - das macht den Einstieg in die Analyse einfacher und für ist jedermann zu bewältigen. Die Flächeninformation analysieren wir in unserer Datenbank und können unmittelbar sagen, welche Windhöffigkeit dort herrscht. Neben dem Windaufkommen fließen aber auch weitere Informationen wie die Topografie des Standorts mit der zulässigen Hangneigung ein. Die zweite wichtige Determinante ist die Ermittlung von Restriktionsflächen. Hier haben wir bundesweit sehr viel Kleinstarbeit erbracht, um der Frage nachzugehen: Wo darf ich in Deutschland überhaupt bauen? Etliche Tabuzonen, die aus unterschiedlichsten Gründen Windkraft verbieten, fallen so erstmal raus: Natur- und Artenschutz, Pufferzonen rund um Siedlungen, bestehende Infrastruktur, Wasser- und Waldschutz

und so weiter. Unter dem Strich liefert bereits unsere erste Bewertung in Form eines hoch aggregierten Scores die essenziellen Informationen, die ein Projektierer meist nur mit Hilfe von mehreren Abteilungen oder auch über mehrere Dienstleistungsfirmen ermittelt. Wir statten hiermit den Eigentümer aus und bieten so den Einstieg in die Auktion seiner Flächen. Natürlich hoffen wir auch auf einen 'Aha'-Effekt bei den Flächeneigentümern, wenn die Analyse ergibt, dass nicht selten über 100.000 Euro Pacht pro Jahr herausspringen kann. Wir möchten den Windkraftausbau wirklich beschleunigen.

energate: Wann sehen Sie Ihren Vermittlungsauftrag als abgeschlossen an?

Schlemmermeier: Die eigentliche Projektentwicklung startet in der Regel mit der Grundstückssicherung. Um Geld in die Hand zu nehmen, wollen die Projektierer einen Gestaltungsvertrag schließen. Das ist im Grunde auch die Schnittstelle mit unserer Arbeit und dem Auftakt des Projektentwicklers. Heute, wie auch in Zukunft mit unserer Plattform, hängt die Entscheidung mit der Frage zusammen: Ist der Standort wirklich so attraktiv und risikoarm, um Geld in die Hand zu nehmen? Wir wollen in dieser frühen Phase eine bestmögliche Transparenz schaffen, wie es nur ohne eine Umweltverträglichkeitsprüfung geht. Mit seinem Gestaltungsvertrag kann der Projektierer seinen Weg gehen.

energate: Sind Kooperationen mit Gemeinden oder Kommunen geplant?

Schlemmermeier: Es hängt oft von den Gemeinden, Kirchen und den staatlichen Forstbetrieben selbst ab. Teils stoßen wir mit unserem Angebot auf großes Interesse und analysieren gemeinsam die Möglichkeiten von Windparks auf den öffentlichen Liegenschaften und benachbarten Grundstücken. Wir nehmen auch Fälle wahr, in denen sich Nachbarn zusammenschließen, um die Windparkmöglichkeiten auszuwerten. Da treten wir als Mediator auf und unterstützen bei den Details. Es gibt aber auch Regionen, die Windkraft per se ablehnen. Da helfen dann weder Datenbanken noch herausragende Profitmöglichkeiten.

energate: Was sind die nächsten Schritte mit Ihrem Vorhaben?

Schlemmermeier: Wir sind dabei, an verschiedenen Stellen ein Portfolio aufzubauen. Das erste Ziel von 1.000 MW im Laufe des ersten Jahres werden wir schaffen. Dafür haben wir mehr als ausreichend konkrete Gespräche und Vertragsangebote verschickt. Bei den Projektentwicklern haben wir uns ebenfalls umgehört. Einen breiten, offiziellen Markteintritt werden wir aber machen, wenn wir der Meinung sind, dass das Schaufenster ausreichend gefüllt ist. Dann werden wir die Projektentwickler dazu einladen, systematisch bei unserer Plattform mitzumachen. Auch sind wir in Gesprächen mit Anlagenherstellern und reden über die Kennzahlen für die Systeme, damit wir besonders kundenorientiert agieren können. Das mittelfristige Ziel sind dann 10.000 MW pro Jahr, das sind Dimensionen, über die wir derzeit intern reden.

Aktuell gründen wir das Unternehmen Caeli Wind aus der LBD-Inkubation aus mit allem was dazu gehört: Portfolioaufbau, Einstellung des Personals. Die erste Finanzierungsrunde haben wir bereits erfolgreich hinter uns gebracht. Bislang wurde das Geschäft aus dem Cashflow des Beratungsgeschäfts finanziert. Die Liste der Investoren ist lang und branchentechnisch breit gestreut. Wir sind sicher, dass wir damit robust und cash-positiv arbeiten können. Da wir aber wachsen wollen, wird es vermutlich auch eine zweite Finanzierungsrunde geben. Langfristig sehen wir gute Expansionsmöglichkeiten vor allem auf den südeuropäischen Ländern. Zu den erfolgversprechenden Märkten zählen wir Italien, Spanien und Portugal. Auch Frankreich ist spannend, auch

wenn die Politik dort den Erneuerbaren gegenüber nicht wohlgesonnen ist und Deutschland als Antibeispiel gilt.

Bartels: Wir sind mit einer Beta-Version online. Projektierer können sich vorregistrieren, und Flächeneigner können ihr Grundstück kostenlos auswerten.

Die Fragen stellte Artjom Maksimenko

Copyright: energate GmbH; Kontakt: redaktion@energate.de; Jegliche Verwendung für den nicht-privaten, kommerziellen Gebrauch bedarf der schriftlichen Zustimmung.