

Informationsschreiben

Wirtschaftliche Nutzung der Möglichkeiten aus Freiflächen-Photovoltaikanlagen für Landwirtschaftsbetriebe

Version vom 05.06.2023

Ersteller IAK Agrar Consulting GmbH, Dr. Martin Schneider

Kontakt Mail: m.schneider@iakleipzig.de

Telefon: 034297 714-41

Mobil: 0173 2914451

1 Inhalt

| | | |
|-----|---|---|
| 1 | Zusammenfassung | 1 |
| 2 | Einleitung | 1 |
| 3 | Möglichkeiten die Freiflächen-PV-Dynamik wirtschaftlich zu nutzen | 2 |
| 3.1 | Bestmögliche Verpachtung | 2 |
| 3.2 | Bestmöglicher Verkauf der PV-fähigen Fläche | 3 |
| 3.3 | Beteiligung an der Wertschöpfungskette | 3 |
| 4 | Schlussfolgerung und zu gehende Schritte | 5 |

1 Zusammenfassung

Das Thema „Freiflächen-Photovoltaik-Anlagen“ beschäftigt derzeit viele Betriebe. Wenn es dafür sinnvoll zu nutzende Standorte im Unternehmen gibt, sollte man sich vor der Entscheidung einer reinen Verpachtung Gedanken machen, ob eine größere Beteiligung an der Wertschöpfung möglich ist. Dies kann bereits durch die Beteiligung an einer Entwicklungsgesellschaft entstehen, wobei Konstellationen existieren, die keinen Mehraufwand für den Landwirtschaftsbetrieb bedeuten.

Die IAK Agrar Consulting GmbH steht Ihnen gerne zur Verfügung, um eine erste Potenzialanalyse des Standortes durchzuführen und im darauffolgenden Schritt das Konsortium zu organisieren, um für Ihr Unternehmen aufwandsneutral die Entwicklung des Standortes zu realisieren.

2 Einleitung

Es ist unübersehbar, dass ein weiterer intensiver Ausbau der Nutzung erneuerbarer Energiequellen politisch und gesellschaftlich vorangetrieben werden soll. Neben der Windkraft soll und wird dem Bereich der Photovoltaik, und hier insbesondere der Freiflächen-Photovoltaik, großes Potenzial unterstellt. Die Ausbauziele der Bundesregierung sehen vor, dass bis zum Jahr 2030 insgesamt 215 Gigawatt an PV-Kapazität installiert sein sollen. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt (Anfang 2023) beläuft sich die installierte PV-Leistung in Deutschland auf lediglich ca. 65 Gigawatt. Das bedeutet, dass in den kommenden Jahren ein jährlicher Zuwachs im Umfang von bis zu 22 Gigawatt hinzukommen soll. Dieser Zubau ist in den letzten Jahren nicht einmal ansatzweise erreicht worden.

Einerseits als natürlicher Partner, andererseits aber auch als Flächenkonkurrent, sind Landwirtschaftsbetriebe in diesem Bereich zu sehen. Die Freiflächen-Photovoltaik wird zu einem großen Teil auf landwirtschaftlich genutzten Flächen entwickelt werden.

Nicht umsonst klingeln bei Landwirtschaftsbetrieben in den letzten Monaten immer wieder die Telefone oder es erfolgt eine Direktansprache von verschiedensten Seiten, um Standorte für die Entwicklung von Freiflächen-PV zu identifizieren. Auch im Anzeigenteil diverser Fachzeitschriften sind zahlreiche Angebote zur Pacht von Flächen für die Entwicklung von Freiflächen-PV zu finden.

Neben der Umsetzung von **Freiflächen-PV-Anlagen** sind auch sogenannte **Agri-PV-Anlagen** im Gespräch. Hier werden entweder aufgeständerte Anlagen errichtet, worunter die landwirtschaftliche Primärproduktion weiterlaufen kann, oder es werden Streifen innerhalb von Flächen mit vertikal ausgerichteten Modulen aufgebaut, zwischen denen noch Landbewirtschaftung passieren kann. Nach unserer Ansicht werden diese unter Agri-PV zusammenge-

fassten Lösungen in nächster Zeit im Vergleich zu Freiflächen-Photovoltaik aber eher ein Nischendasein führen. Grund hierfür ist die im Vergleich zur Freiflächen-PV-Nutzung reduzierte Wirtschaftlichkeit.

3 Möglichkeiten die Freiflächen-PV-Dynamik wirtschaftlich zu nutzen

Für landwirtschaftliche Unternehmen bieten sich verschiedene Möglichkeiten, diese Entwicklung zu nutzen. Aus unserer Sichtweise sollte berücksichtigt werden, dass sich die Entwicklung von Freiflächen-Photovoltaik-Anlagen im eigenen Betriebsterritorium an ausgewählten, dafür prädestinierten Standorten, wahrscheinlich langfristig nicht vermeiden lässt. Aus diesem Grund ist es anzuraten, sich als Unternehmen mit guten Kenntnissen über die Flächeneigentümer, mit Eigentumsflächen sowie mit guten Beziehungen zur regionalen Gemeinde und Gesellschaft selbst in diesem Bereich mit einzubringen, um an der Wertschöpfung zu partizipieren. Neben der reinen Verpachtung der Flächen an Betreibergesellschaften kann auch die „eigene“ Entwicklung (aufwandsneutral mit Partnern) solcher Projekte wirtschaftlich interessant sein. Dies sollte vor Entscheidung für eine reine Verpachtung evaluiert werden.

Ein Konzept ist nie richtig oder für sich falsch. Es kommt immer darauf an, was die beteiligten Personen für wirtschaftliche Zielstellungen haben. Aus unserer Sicht gibt es zurzeit drei grundsätzliche Zielrichtungen, die wir bei der Beratung unserer Mandanten feststellen können:

1. Bestmögliche Verpachtung der Flächen an einen PV-Betreiber, d. h. Durchsetzung eines maximalen und nachhaltig fließenden Pachtzinses.
2. Verkauf der Flächen zum bestmöglichen Preis an einen PV-Anlagenbetreiber. In der Regel werden durch PV-Betreiber Grundstückspreise gezahlt, die deutlich über den üblichen Verkehrswerten liegen.
3. Optimierung der Gewinnmöglichkeiten durch Beteiligung an der Wertschöpfungskette der Entwicklung und gegebenenfalls dem Betrieb einer PV-Anlage.

Weitere Ausführungen dazu erfolgen in den folgenden Abschnitten.

3.1 Bestmögliche Verpachtung

Die bestmögliche Verpachtung ist sicherlich die einfachste und unkomplizierteste Art, Eigentumsflächen zu veredeln. Derzeit werden Pachtpreise zwischen 3.500 bis 5.000 €/ha und Jahr gezahlt. Ein Pachtpreisangebot am unteren Bereich dieser Spanne erachten wir als nicht attraktiv. Des Weiteren sollte geprüft werden, inwieweit eine Anpassung an die Inflationsrate

sowie an die wirtschaftliche Entwicklung der PV-Betreibergesellschaft als Bonus mit eingeführt werden kann.

Bei Ausgestaltung des Pachtvertrages sollten unbedingt folgende Punkte Berücksichtigung finden:

- guter Pachtpreis,
- Rückbausicherheiten nach Ablauf des Pachtvertrags,
- vollständige Absicherung vor etwaigen Risiken der Inanspruchnahme durch Geschädigte und/oder den Staat.

Pachtverträge können verschiedene Fallstricke enthalten. Auch haben wir erlebt, dass ein Pächter nach Abschluss des Pachtvertrages und vor Baubeginn (diese Zeitpunkte können sehr weit auseinander liegen) erneut in die Preisverhandlung (nach unten) geht.

3.2 Bestmöglicher Verkauf der PV-fähigen Fläche

Derzeit werden durch PV-Anlagenbetreiber Kaufpreise für Grund und Boden gezahlt, die bei ca. dem 3-fachen der üblichen Verkehrswerte liegen. Vorteil des Verkaufs ist ein schneller Geldfluss. Beträgt der Bodenrichtwert beispielsweise 15.000 Euro pro Hektar, sind PV-Anlagenbetreiber gewillt, zwischen 40.000 und 45.000 Euro pro Hektar für die landwirtschaftliche Nutzfläche zu zahlen. Ob dies ein gutes Modell ist, muss jeder für sich selbst entscheiden. Evtl. werden Unternehmen diese Variante wählen, die einen kurzfristigen Liquiditätsbedarf zu decken haben. Eine langfristige Verpachtung bietet in jedem Fall die nachhaltigere Form der Flächennutzung.

3.3 Beteiligung an der Wertschöpfungskette

Bisher hat sich das Konzept „Beteiligung an der Wertschöpfungskette“ als außerordentlich attraktiv herausgestellt. Die Vorgehensweise berücksichtigt, dass bereits bei der **Projektentwicklung** ein großer Schritt in der Wertschöpfung entsteht. Diese kann sich der Landwirtschaftsbetrieb gemeinsam mit einem professionellen Projektentwicklungskonsortium, welches die eigentliche Arbeit verrichtet, teilen. Hier sind bereits Erträge möglich, die beim reinen Verkauf der Flächen generiert werden können, ohne die Fläche tatsächlich zu verkaufen.

Der Ablauf ist dabei Folgender:

1. Der oder die Grundstückseigentümer (der Landwirtschaftsbetrieb) gründen eine Projektentwicklungsgesellschaft gemeinsam mit dem Projektentwickler. Der finanzielle

Aufwand hierfür ist außerordentlich gering. Die Projektgesellschaft wird regelmäßig so organisiert, dass die Grundstückseigentümer 30 bis 50 Prozent an der Gesellschaft halten. Den übrigen Anteil halten der Projektentwickler und die sonstigen Dienstleister. Letztere organisieren die Projektentwicklung. Die Grundstückseigentümer tragen keine wirtschaftlichen Risiken, bis auf die Erbringung ihrer Stammeinlage (z.B. GmbH). Sämtliche Kosten und damit auch Risiken der Gesellschaft und der Entwicklung werden durch die Projektentwickler getragen. Die Projektentwicklungsgesellschaft schließt mit den Flächeneigentümern Pachtverträge ab, die nach Schaffung von Baurecht für die PV-Anlage in Kraft treten.

2. Haben die Projektentwickler endgültig das Baurecht für den Standort erlangt, kann das Projekt umgesetzt werden. Dann würde die Projektgesellschaft entweder vollständig oder zu Teilen an einen Realisierer/Betreiber veräußert werden. Der Veräußerungserlös wird zwischen den ursprünglichen Gesellschaftern entsprechend der Quote ihrer Beteiligung geteilt. Die Beteiligungsquote hängt überwiegend von der Größe der eingebrachten Fläche in das PV-Projekt ab. Wenn das PV-Projekt veräußert wird, erhalten die Landeigentümer gegenwertig einmalig Zahlungen zwischen 30.000 bis 50.000 €/ha. Dies entspricht in etwa auch dem Wert, der bei einer vollständigen Veräußerung der Fläche (einmalig) geflossen wäre (siehe Punkt 3.2).
3. Nach Verkauf der Projektgesellschaft erhalten die Landeigentümer neben den bereits erhaltenen Einmalzahlungen die im ursprünglich abgeschlossenen Pachtvertrag vereinbarte Pacht für mindestens 20 Jahre. Meist wird eine Verlängerungsoption für weitere 10 Jahre eingeräumt.

Der Vorteil des Modells „Beteiligung an der Wertschöpfungskette“ besteht somit darin, dass die Grundstückseigentümer nicht nur ihre Pacht erhalten, sondern auch an der Wertschöpfung durch Herstellung des Baurechts und der Projektentwicklung partizipieren. Hat ein Eigentümer beispielweise 10 ha im Gebiet der größeren Photovoltaik-Freiflächenanlage, so würde er zwischen 300.000 und 500.000 Euro vorab erhalten und über die Laufzeit der Pachtverträge jeweils den oben genannten Pachtzins.

Nach Schaffung von Baurecht ist es weiterhin möglich, auch einen Teil der PV-Anlage in Eigenregie zu realisieren. Für den physischen Bau der Photovoltaik-Freiflächenanlage sind momentan ca. 750.000 €/ha einzuplanen. Dieser Wert variiert in Abhängigkeit von der Größe der PV-Anlage sowie der Entfernung zum nächsten Netzanschlusspunkt. Je nach Vermarktung des erzeugten Stroms (EEG-Vergütung oder Direktbelieferungsverträge) ist eine höhere oder niedrigere Eigenkapitalquote möglich.

4 Schlussfolgerung und zu gehende Schritte

Es macht Sinn, sofern noch nicht geschehen, sich mit den Potenzialen einer Freiflächen-Photovoltaikanlage auf seinem Standort zu beschäftigen, auch wenn nicht überall Eigentumsflächen auf potenziellen Standorten vorhanden sind.

Im ersten Schritt sollte eine Potenzialanalyse durchgeführt werden, um Standorte zu identifizieren, die für die Entwicklung von Freiflächen-Photovoltaikanlagen prädestiniert sind. Hierzu kann die Flächenvermessung aus dem EU-Agrarantrag als Grundlage genutzt werden, die um weitere Informationen (vorhandene Bahn- und Autobahntrassen, Naturschutzgebiete, Karte der Reichsbodenschätzung, Lage der Flurstücke im Eigentum etc.) ergänzt wird. **Die IAK Agrar Consulting GmbH bietet Ihnen an, diese Potenzialanalyse durchzuführen sowie eine erste Indikation für die Wirtschaftlichkeit des Projektes zu erstellen.**

Im Anschluss kann entschieden werden, ob eine Verpachtung infrage kommt (ungünstigere Variante) oder die Beteiligung der Entwicklung in der oben geschilderten Form. Letzteres verursacht bei der geschilderten Konstellation keine zusätzlichen Aufwendungen für den Landwirtschaftsbetrieb. **Auch hierzu organisiert die IAK Agrar Consulting GmbH für Sie gerne die nächsten Schritte, bis hin zur Organisation des Konsortiums, welches die Entwicklung übernimmt.**

Sprechen Sie uns gerne an:

Dr. Martin Schneider

Tel.: 034297/714 0

Mail: m.schneider@iakleipzig.de