



Bald an der Börse? Windräder von Naturstrom

Foto Naturstrom AG

Wer im Ökostrom-Geschäft vorne mitspielen will, braucht tiefe Taschen. Stromversorger wie RWE und ENBW investieren Milliarden in neue Windräder und Solarparks, Mineralölkonzerne wie Shell und BP drängen mit Macht und viel Geld in das „grüne“ Segment. Und Deutschland als eine Art Leitmarkt für erneuerbare Energien steht dabei immer besonders im Fokus. Für konzernunabhängige Projektentwickler und Anlagenbetreiber in der zweiten und dritten Reihe werden die Zeiten schwieriger. „Die Wettbewerbslandschaft ändert sich. Deshalb müssen wir uns in der Energieerzeugung ebenfalls neu aufstellen und mehr Wachstumskapital beschaffen“, sagt Thomas Banning, Vorstandsvorsitzender der Naturstrom AG.

Das Düsseldorfer Unternehmen, vor bald 25 Jahren von Mitgliedern verschiedener Umwelt- und Öko-Energieverbände gegründet, ist mit rund 330 000 Kunden einer der größten deutschen Spezialisten für Strom aus erneuerbaren Energien und Biogas. Der Umsatz des Ökostrom-Pioniers ist im vorigen Jahr auch dank der hohen Energiepreise um ein Zehntel auf einen Rekordwert von rund 450 Millionen Euro gestiegen. Der größte Teil des Grünstroms wird immer noch von Wasserkraftwerken zugekauft, aber seit vielen Jahren investiert Naturstrom auch in eigene Erzeugungskapazitäten. Rund ein Viertel des Stroms kam voriges Jahr schon aus eigenen Anlagen, bis Jahresende soll der Anteil auf rund ein Drittel steigen.

Wichtigstes Vehikel hierfür ist mittlerweile die vor zwei Jahren gegründete Natur-Energy. Darin ist ein Teil des Bestandes gebündelt, aber vor allem treibt sie als hundertprozentige Tochtergesellschaft die Projektierung und den Bau neuer Anlagen voran. Auch Beteiligungen an bereits bestehenden Windr-

Frisches Geld für Wind und Solar

Der Ökostrom-Pionier Naturstrom forciert den Bau eigener Anlagen. Dabei wird auch die Börse zu einer Option.

Von Helmut Bündler, Düsseldorf

dern stehen auf dem Programm. Um die finanziellen Spielräume zu vergrößern, will Banning die Natur-Energy eigenständiger positionieren und für Geldgeber von außen öffnen. In einem ersten Schritt sollen auf der Hauptversammlung im August knapp 25 Prozent der Anteile an die Naturstrom-Alteigentümer übertragen werden: In Form einer Sachdividende würden sie für jede Aktie eine Stückaktie der als Kommanditgesellschaft auf Aktien organisierten Natur-Energy erhalten. „Im zweiten Schritt planen wir im Herbst eine große Kapitalerhöhung, an der sich dann auch fremde Investoren beteiligen können“, sagte Banning im Gespräch mit der F.A.Z.

Die Größenordnung will er noch nicht verraten, macht aber klar, dass er auch danach regelmäßig frisches Geld für neue Projekte einsammeln will. Erste Vorgespräche laufen, unter anderem mit nachhaltig orientierten Family Offices, Stiftungen und Pensionsfonds, bei denen Banning grundsätzlich großes Interesse ausge-

macht hat. „Unser Ziel ist es, jedes Jahr mehr als fünfzig Millionen Euro zu investieren. Natur-Energy soll zu einer auf dem Markt wahrnehmbaren Größe werden.“

Dafür ist Banning auch bereit, die Mehrheit aufzugeben. „Naturstrom soll aber dauerhaft der größte Aktionär bleiben“, sagte er. „Und anders als für die Muttergesellschaft ist für Natur-Energy längerfristig auch ein späterer Börsengang eine Option.“ Als Alleinstellungsmerkmal im Wettbewerb mit den Großen der Branche sieht er die in der Vergangenheit erarbeitete Glaubwürdigkeit und die Erfahrungen im Umgang mit Gemeinden und Öffentlichkeit, die es für neue Windräder und Solarparks zu überzeugen gilt. „Wir sind vor Ort, die Großen mit dem vielen Geld werden merken, dass es so einfach nicht ist“, meint er.

Das wichtigste Standbein der Naturstrom AG freilich bleibt der Energiehandel. Im abgelaufenen Geschäftsjahr sind zwar rund 15 000 neue Kunden hinzugekommen. Wegen der drastisch gestiege-

nen Beschaffungskosten hat sich das Ergebnis des Geschäftsbereichs allerdings halbiert, und das Wachstum schwächt sich ab. Der fürs Handelsgeschäft zuständige Vorstand Oliver Hummel rechnet für dieses Jahr eher mit einer Seitwärtsbewegung. „Wir sehen auf dem ganzen Strommarkt, dass die Wechselbereitschaft stark nachlässt.“

Grund dafür sind die aktuellen Preisnachteile bei einem Wechsel. Gab es früher Boni für Neukunden, müssen sie jetzt durchweg erheblich höhere Preise als die Bestandskunden in Kauf nehmen. „Bei vielen Versorgern müssen Neukunden mehr als das Doppelte der Bestandskunden bezahlen“, sagte er. Einige Stromanbieter haben das Neugeschäft deshalb seit Monaten ganz eingestellt, auch Naturstrom hatte einige Wochen lang keine Neukunden mehr angenommen. Für diese werden jetzt rund 45 Cent je Kilowattstunde fällig, ein Aufschlag von etwa vierzig Prozent gegenüber den Bestandskunden-Tarifen.

Weitere Preiserhöhungen seien branchenweit unvermeidbar, um die massiv gestiegenen Beschaffungskosten auszugleichen, sagt Hummel. Naturstrom steht dank des eigenen Erzeugungsgeschäftes noch vergleichsweise gut da, weil es so gelungen ist, die Preisspitzen abzumildern. Die unsichere Lage auf den Energiemärkten könnte den langfristigen Kauf von Ökostrom aus Naturstrom-Anlagen auch für mittelständische Unternehmenskunden interessant machen. Die Düsseldorfer bieten ihnen Zehn-Jahres-Verträge für Strom aus neu zu errichtenden Solarparks oder perspektivisch auch Windkraftanlagen, die entsprechende langfristige Planbarkeit versprechen. „Das schafft Sicherheit für die Stromproduzenten wie auch die Abnehmer“, sagte Hummel, der bald mit ersten Abschlüssen rechnet.

75 % der Originalgröße