

Sunrock hat im Auftrag der ECE Group eine Fotovoltaikanlage mit einer Gesamtkapazität von 3,2 MWp auf dem Logistikzentrum in Möckmühl errichtet.

Was Entwickler von PV-Anlagen leisten

FOTOVOLTAIK Wie die Zusammenarbeit zwischen einem Logistikimmobilienentwickler, seinem Mieter und einem Dienstleister für Fotovoltaikanlagen funktionieren kann, zeigt beispielhaft ein Projekt von ECE in Möckmühl bei Heilbronn.

W eil die ECE Group GmbH & Co. KG ihre eigenen Nachhaltigkeitsziele erreichen will, nahm das Hamburger Unternehmen aktiv mit dem Dienstleister Sunrock Kontakt auf. Der aus den Niederlanden stammende Entwickler von Fotovoltaikanlagen mit Deutschlandsitz in Düsseldorf sollte auf dem Dach einer neuen Logistikimmobilie von ECE in Möckmühl bei Heilbronn eine Solaranlage errichten und betreiben.

Nach einem Kennenlernen der Partner erhielt Sunrock einen Dachaufsichtsplan der Immobilie und erstellte ein erstes Solarlayout. Darauf basierend unterbreitete das Solarunternehmen ECE ein unverbindliches erstes Angebot für die Entwicklung und den Betrieb einer PV-Anlage auf dem Dach des Logistikzentrums. Als sich die Unternehmen über die Größenordnung des Projekts einig waren, gestalteten sie den Pachtvertrag für die Anlage. „Jedes Projekt auf einem Flachdach mit einer Fläche von 10.000 Quadratmetern oder mehr ist ein lukratives Projekt“, sagt Tim Kayser, Regional

Head of Development bei Sunrock. Bei kleineren Dächern sei der Business Case ein anderer, in diesem Fall würde der Entwickler die PV-Anlage in der Regel an den Bedarf des Mieters anpassen.

Parallel trieb Sunrock die technische Planung voran: Der Entwickler eruierte, wie viele Solarmodule auf dem Dach installiert werden können, ob die Statik ausreicht und führte zusammen mit der Netze BW GmbH eine Netzkapazitätsanalyse durch. Sunrock kam zu dem Ergebnis, dass eine PV-Anlage mit einer Gesamtkapazität von 3,2 MWp konzipiert und errichtet werden konnte. Diese Leistung entspricht dem Verbrauch von 900 Haushalten in Deutschland. So ging die technische Detailplanung voran und es gab auch Fortschritte auf der kommerziellen Seite.

Klar geregelte Kompetenzen

Frühzeitig involviert in die Planung der Fotovoltaikanlage war auch der Transport- und Logistikdienstleister DSV als Mieter des Logistikzentrums. „Wir haben unseren Bedarf und unsere Nachhaltigkeitsanforderungen entsprechend kommuniziert“, sagt Michael Eder, Senior Director Opera-

tions bei der DSV Solutions GmbH. Schritt für Schritt seien die Details immer klarer geworden, bis DSV im August 2022 einen separaten Nutzungsvertrag für den vor Ort generierten Solarstrom unterschrieb. Darin verpflichtet sich der Nutzer des Logistikzentrums, einen Teil des Stroms über einen längeren Zeitraum abzunehmen.

Zum Erfolg des Projekts beigetragen habe sowohl die Erfahrung der Beteiligten als auch eine Einigung bei kommerziellen Gesichtspunkten, erläutert der Senior Director Operations. Dabei mussten die Partner die rechtlichen Vorstellungen jeder Seite miteinander in Einklang bringen. „In dem Projekt waren die Kompetenzen ganz klar geregelt“, berichtet Eder. „Ein Vorteil war auch, dass wir die Komplexität reduzieren konnten, indem wir die Aufgabe, Anträge zu stellen und Prüfungen durchzuführen, an Sunrock delegierten.“ Es sei ein Dreieck zwischen dem PV-Anlagenentwickler, dem Eigentümer der Logistikimmobilie und dem Mieter entstanden, das für alle Seiten Vorteile habe: Jeder habe sich auf seine Kompetenz konzentrieren können.

So kümmerte sich Sunrock um den gesamten Bereich der Fotovoltaikanlage: von der initialen Planung bis zur Detailplanung, um die Vertragsverhandlungen auch in Bezug auf die Dachpacht und den Dachnutzungsvertrag, um die Errichtung sowie den laufenden Betrieb inklusive Wartung. Dabei musste das Unternehmen auch mit dem Netzbetreiber kooperieren und klären, ob es zum Beispiel am Wochenende nicht benötigten Strom zu 100 Prozent ins Netz einspeisen darf. Außerdem nahm



„Durch eine Fotovoltaikanlage auf dem Dach wird der Wert der Immobilie gesteigert.“

Tim Kayser,
Regional Head of
Development bei Sunrock



Der Mieter des Logistikzentrums in Möckmühl ist gegen Strompreisschwankungen abgesichert.

Sunrock an Ausschreibungen der Bundesnetzagentur teil, um staatliche Förderung zu erhalten. Darüber hinaus schloss der Entwickler Verträge mit Versicherungen, koordinierte die Partner und kümmerte sich um die Finanzierung.

Strompreis wird günstiger

Sunrock profitiert von dem Betrieb der Solaranlage, indem das Unternehmen zum einen eine Vergütung vom Mieter DSV erhält, der rund 15 bis 25 Prozent des

Stroms für den Betrieb seiner Intralogistik sowie die Beleuchtung nutzt. Zum anderen bekommt der PV-Anlagenentwickler eine Vergütung für die Einspeisung des restlichen Stroms ins Netz.

Der Mieter DSV wird direkt mit dem Strom von der Fotovoltaikanlage versorgt. Weil es dabei keinen Verknüpfungspunkt zum generellen Stromnetz gibt, entfallen Netzentgelte oder Umlagen, die man von normalen Stromrechnungen kennt: Es wird nur noch die Stromsteuer addiert. „Der Preis ist dann in der Regel günstiger

als der normale Strompreis“, sagt der bei DSV für Operations Verantwortliche Michael Eder. Es sei schön, wenn man den ökologischen Gedanken mit dem wirtschaftlichen verbinden kann. Natürlich könne es sein, dass der Strompreis auf dem Markt irgendwann fällt. Durch den Vergütungsvertrag habe DSV jedoch auch eine Absicherung gegen starke Schwankungen auf dem Strommarkt, die es in den vergangenen zwei Jahren gegeben habe.

Und der Immobilienentwickler ECE profitiert von der Solaranlage, indem er durch die Vermietung seiner Dachflächen zusätzliche Einnahmen generiert. Dazu Dr. Jan Röttgers, Director Logistics & International bei ECE: „Es ist inzwischen eine Selbstverständlichkeit, bei der Entwicklung von Gewerbe- beziehungsweise Logistikimmobilien auf den Dachflächen Fotovoltaikanlagen mitzudenken. Die Installation der PV-Anlage zahlt auf das Ziel der Klimaneutralität ein und davon profitieren neben den Mietern auch die Investoren.“

Gunnar Knüppfer