

## Strom



Roman Schönberger (l.) und Jörg Menyesch fokussieren sich bei ihren PV-Zielen auf die ostdeutsche Region.

(Quelle: CCE Sonnenernte Joint Venture GmbH)

27.03.2023 14:40

INTERVIEW MIT ROMAN SCHÖNBERGER UND JÖRG MENYESCH,  
CEE SONNENERNTE SERVICE

## "Für unsere PV-Ziele suchen wir den Schulterschluss mit den Landwirten"

**Wien/ Overath (energate) - Der deutsch-österreichische PV-Projektentwickler CCE Holding will auf dem deutschen Markt wachsen und hat dafür ein Joint Venture mit dem nordrhein-westfälischen Unternehmen Sonnenernte gegründet. Über die Ziele der CCE Sonnenernte Service GmbH sprach energate mit Jörg Menyesch, Managing Partner der CCE Holding, und Roman Schönberger, Gesellschafter CCE Sonnenernte Service GmbH.**

**energate:** Bei der Realisierung der PV-Projektpipeline von 1.600 MW stehen vor allem ostdeutsche Standorte im Fokus. Warum?

**Schönberger:** In Ostdeutschland ist eine gute Flächenverfügbarkeit in Kombination mit teilweise sehr niedrigen Bodenpunkten gegeben. Weiterhin bewirtschaften eine Vielzahl der Betriebe Flächengrößen ab 300 Hektar, was für die Umsetzbarkeit einer Sonnenernte-Anlage relevant ist. Auf Flächen dieser Größe sind preiswerte Erneuerbarenanlagen möglich und sinnvoll. Daher ist es erforderlich, vor Ort den Schulterschluss mit den Landwirten beziehungsweise landwirtschaftlichen Betrieben zu suchen, um passende Flächen zu analysieren und das für die Region optimale Energieerzeugungskonzept zu erarbeiten.

**energate:** Was sind die zentralen Punkte des Konzepts?

**Schönberger:** Für den Landwirt sind hier vor allem drei Punkte entscheidend: Zum einem die erzielbare Pacht für die Fläche, wobei sich hier mittlerweile ein Marktniveau eingependelt hat. Von großer Bedeutung sind die Leistungen, die unter der Anlage umgesetzt werden können. Wenn der Landwirt die Fläche selbst bewirtschaftet, ist es relevant, ob er für die weitere Pflege gebraucht und mit eingebunden wird. Biodiversität durch extensive Landwirtschaft, Tierwohlkonzepte, CO<sub>2</sub>-Bindung oder Bewässerungsoptimierung gehören zum Projekt und benötigen professionelle Handhabung. Zu guter Letzt hat ein Landwirt als Teil einer Gemeinde auch den persönlichen Anspruch, etwas für seine Mitmenschen und die Region vor Ort zu tun. Der vor Ort erzeugte Wert, die Energieverfügbarkeit, soll den Bürgern zugutekommen.

In Ostdeutschland erkennen wir einen wachsenden Markt für eine direkte regionale Stromversorgung industrieller Abnehmer, sogenannte Corporate PPAs. Dieser regionale Bedarf hat wiederum einen positiven Einfluss auf die Akzeptanz von Anlagen auf Flächenkulissen, die größer als 20 Hektar sind. Da wir in unserer Vorreiterfunktion auf PPAs beziehungsweise Corporate PPAs spezialisiert sind, können wir bereits in einer frühen Planungsphase optimal auf die Bedürfnisse der Akteure vor Ort eingehen und auch optimale Wasserstofflösungen anbieten.

**energate:** Welche Synergien erwartet CCE bei der Zusammenarbeit mit Sonnenernte?

**Menyesch:** Mit dem Joint Venture bündeln wir die gemeinsamen Kompetenzen im Dienst einer ökologisch wertvollen Realisierung von PV-Freiflächenanlagen insbesondere in Ostdeutschland. An Sonnenernte schätzen wir neben der langjährigen Erfahrung in der PV-Entwicklung daher vor allem das sehr gute "Feeling" für die Akteure vor Ort. Sonnenernte versteht, welche Vorteile Landeigentümer in der Photovoltaik sehen und welche Formen der Zusammenarbeit daher interessant sind. Die CCE bringt die notwendige Finanzstärke sowie umfassendes Know-how in der internationalen PV- und PPA-Entwicklung, der technischen Pla-

nung sowie Strukturierung der Projekte mit ein. In dieser Kombination sind wir ein perfekter Partner für jeden Landbesitzer, der sich darauf verlassen kann, dass Projekte tatsächlich zur Baugenehmigung gebracht werden. Dabei ist die CCE kein reiner Finanzinvestor, der eine Kapitalrendite an erste Stelle setzt. Gemeinsam mit Sonnenernte sehen wir die Synergien und den partnerschaftlichen Ansatz zwischen PV und Landwirtschaft als langfristig relevante und nachhaltige Möglichkeit, zur Energiewende beizutragen.

**energate:** Neben dem Neubau gewinnen Instrumente wie Übernahme von Post-EEG-Anlagen sowie Repowering von Bestandsanlagen an Bedeutung. Wie bewertet das CCE?

**Menyesch:** Für den ein oder anderen mögen dies interessante Geschäftsmodelle sein. Wir konzentrieren uns jedoch auf die komplette Neuentwicklung von PV-Projekten auf Freiflächen. Unser Fokus liegt auf der optimalen Strukturierung und Planung, um allen Beteiligten optimal zufriedenstellende Konditionen zu gewährleisten.

**energate:** Mit der gesetzlich vorgeschriebenen Erlöschöpfung sieht die PV-Branche zunehmend die Investitionsanreize schwinden. Sie auch?

**Menyesch:** Die von der Bundesregierung gesetzten Ausbauziele werden durch die Begrenzung der Profite negativ beeinflusst. Ohne diese Intervention wäre die Attraktivität größer. Doch um den Strommarktpreis stabil und für den Standort Deutschland in einer kalkulierbaren und realisierbaren Größe zu halten, ist diese Intervention nachvollziehbar. Wir als IPP (Independent Power Producer) werden auch in diesem Marktumfeld erfolgreich Projekte entwickeln und umsetzen können. Wir planen ohnehin, einen Teil unseres erzeugten Stroms im Rahmen von Corporate PPAs (CPPAs) direkt an Endkunden in der Region zu verkaufen.

Die Fragen stellte [Artjom Maksimenko \[1\]](#)

---

## Verweise

[1] [https://www.energate-messenger.de/autoren/65-artjom-maksi \[...\]](https://www.energate-messenger.de/autoren/65-artjom-maksi)

Testen Sie den energate messenger+ jetzt 30 Tage lang kostenlos und unverbindlich:

[www.energate-messenger.de/testabo](http://www.energate-messenger.de/testabo)