



Frank Finzel, Geschäftsführer RES Deutschland GmbH.



Gerhard Kienzler, Geschäftsführer Windkraft Schonach.

FOTOS: RES | WKS

## Stark und regional verwurzelt

Frank Finzel, RES, und Gerhard Kienzler, WKS, erklären im Interview, welche Vorteile sich aus dem Zusammenschluss von Regenerativprojektierern in Deutschland ergeben.

Der Projektierer RES und die Schwarzwälder Windkraft Schonach (WKS) sind eine Partnerschaft eingegangen. Im Interview erklären die Geschäftsführer Frank Finzel, RES, und Gerhard Kienzler, WKS, wie es dazu kam.

### Welche Projekte verfolgen Sie aktuell, Herr Kienzler?

» **Kienzler:** Ein aktuelles Projekt ist der Windpark Prechtaler Schanze in Gutach mit sechs Anlagen. Das Projekt ist unser erster Windpark, der nach dem Windenergieerlass von 2012 in Baden-Württemberg genehmigt wurde – der Antrag war seit 2002 schon mehrmals abgelehnt worden. Im Genehmigungsverfahren sind die Windparks Furtwangen und Vöhrenbach mit insgesamt acht Anlagen. Drei Projektanträge sind für 2016 in der Planung, weitere für 2017. Diese werden dann am Ausschreibungssystem teilnehmen.

### Ausschreibungen werden Sie mit RES zusammen angehen. Warum?

» **Kienzler:** Mit dem Ausbau der Windkraft in Baden-Württemberg und der starken Konkurrenz durch Projektentwickler aus ganz Deutschland stieg der Druck auf die WKS, noch schneller in allen Leistungsbereichen reagieren zu können. Dafür hätten wir mehr Personal gebraucht. Das damit verbundene finanzielle Risiko hätte uns sehr belastet – insbesondere vor dem Hintergrund der immer noch unsicheren Windmarkt-Entwicklung. Um die WKS im deutschen Markt breiter und flexibler aufstellen zu können und den künftigen Anforderungen bei einem Ausschreibungssystem ab 2017 gerecht zu werden,

„Ich kenne Gerhard Kienzler seit über 15 Jahren.“

**Frank Finzel,**  
Geschäftsführer  
RES Deutschland GmbH

„Die Kooperation bietet zahlreiche Chancen.“

**Gerhard Kienzler,**  
Geschäftsführer  
Windkraft Schonach

habe ich mich frühzeitig um eine strategische Partnerschaft in Deutschland bemüht.

### Und RES? Sind die kleinen Planer nicht eigentlich nur eine Last für Sie, Herr Finzel?

» **Finzel:** Nein. International sind wir groß, aber in Deutschland haben wir ja gerade erst angefangen. Durch die Kooperation haben wir zahlreiche Vorteile: regionale Präsenz, zusätzliches Know-how mit jedem einzelnen erfahrenen Mitarbeiter, Management-Potenzial. Bei kleinen Partnern sehen wir immer wieder, dass sie das Potenzial haben, sich weiterzuentwickeln. Aber sie brauchen dafür jemanden, der ihnen bei der Entwicklung der Strukturen und der Finanzierung hilft. Das können wir ihnen bieten.

### Warum haben Sie sich für RES entschieden?

» **Kienzler:** Wir haben uns nicht nur das Portfolio, sondern auch die Firmenphilosophie genauer angeschaut. RES ist ebenso wie ich schon lange im Bereich erneuerbare Energien aktiv – das gefällt mir. Auch projiziert RES nicht nur Windanlagen, sondern auch PV-Freiflächenanlagen und Energiespeicher – und das nicht nur in Deutschland, sondern fast weltweit. So breit aufgestellt bietet die Kooperation zahlreiche Chancen, auch im Ausland.

### Wie kam die Kooperation mit WKS zustande?

» **Finzel:** Ausschlaggebend waren die genannten Punkte: dort die regionale Präsenz zu erlangen, dass wir mit Gerhard Kienzler eine sehr erfahrene Persönlichkeit haben und mit seinen Kollegen ein erfahrenes, homogenes Team. Ich kenne Gerhard Kienzler seit über 15 Jahren. Wir waren seit der Jahrtausendwende

bekannt. Dann ist er nach Frankreich und ich bin von Theolia zu Juwi gegangen. 2013 haben wir uns dann wiedergetroffen. Er kam aus Frankreich zurück und hat sein Geschäft im Schwarzwald neu aufgebaut. Ich habe nach der Position bei Juwi RES ins Leben gerufen. Das war der Startpunkt.

## Ist es ein Phänomen der Ausschreibungen, dass man jetzt näher zusammenrückt?

» **Finzel:** Das gewinnt zunehmend Platz in den Köpfen insbesondere der kleinen Planer. Die Reaktionen auf unsere Bemühungen sind jetzt stärker. Unsere Erwartung war das eigentlich schon in den vergangenen anderthalb Jahren, aber kleinere Entwickler sind mit ihren Genehmigungsbemühungen vollständig ausgelastet, weil sie alles, was 2016 genehmigungsreif ist, auch genehmigt haben wollen. Strategische Ausrichtungen bis hin zu Kooperationen, was ja auch ein Stück weit eine Aufgabe der eigenen Selbstständigkeit bedeutet, muss man erst nochmal wirken lassen.

## Wie gehen Sie mit Kritik um, wenn kleine Betreiber sagen: Ihr entreißt uns das Geschäft?

» **Finzel:** Ich fühle mich da nicht angegriffen. Wir haben zwar international ein großes Netzwerk hinter uns und wir haben die Finanzstärke und die Erfahrung eines großen Entwicklers, aber eben inhabergeführt, nicht börsennotiert, kein EVU. Das hilft uns. Wir haben international in den vergangenen 30 Jahren keinen großen Moloch entwickelt, sondern bestehen aus regionalen Teilbetrieben und belassen Partner dabei im Eigentum. Wir bauen ein Netzwerk von kleinen wie großen regionalen, starken Partnern auf, die die Stärke des Verbundes nutzen, aber gleichzeitig auch regional auftreten und verwurzelt sind. So ist es ja auch bei der WKS: Windkraft Schonach ist ein Schwarzwälder Unternehmen aus und für die Region.

## Wird die WKS auf Auktionen mitbieten?

» **Kienzler:** Die WKS wird Projekte, die vielversprechend sind, bis zur Genehmigung vorantreiben. Dann übernimmt RES und bietet mit dem Projekt in der Ausschreibung. Die Realisierung hängt dann vom Projekt ab, je nachdem, ob es sich beispielsweise um eine Bürgerinitiative handelt oder um ein Projekt, das verkauft wird. Da gibt es verschiedene Modelle.

## Nehmen Sie auch Bürgerwind als Partner?

» **Finzel:** Ja. Wir sind in konkreten Verhandlungen mit verschiedenen potenziellen Partnern. Größeren und kleineren. Und natürlich entwickeln wir Flächennutzungspläne und Flächen auch mit Gemeinden. Da ist immer das Thema Bürgerwind ganz groß. Es heißt, Bürgerwindprojekte seien elementar für die Akzeptanz. ■

INTERVIEW: NICOLE WEINHOLD



Industrie Service

Mehr Sicherheit.  
Mehr Wert.

## WEA-Inspektion schnell und wirtschaftlich wie noch nie

- Minimaler Anlagenstillstand
- Sofortige Ergebnisse ermöglichen rasche Maßnahmen
- Wir sind europaweit tätig und günstiger als Sie denken

Alles aus einer Hand  
– jetzt mit RDS-PP



TÜV SÜD Industrie Service GmbH

[www.tuev-sued.de/wea-inspektion](http://www.tuev-sued.de/wea-inspektion)

Hamburg 040 840521-416 Regensburg 0941 460212-20

[windenergie@tuev-sued.de](mailto:windenergie@tuev-sued.de)

TÜV®