

DAMIT SIE DIE KONSOLIDIERUNG DES WINDENERGIEMARKTS ERFOLGREICH MEISTERN.



360°

DIE BERATUNGSKOMPETENZ IN DER WINDENERGIE.

PERSÖNLICHE BERATUNG.
FUNDIERTE ENTSCHEIDUNGEN.
PRAXISNAHE LÖSUNGEN.
ZEITNAHE UMSETZUNGEN.

360° – WISSEN, DAS SIE VORWÄRTS BRINGT.

Bis heute konnten wir für unsere Kunden Windparks im Wert von insgesamt 315 Mio. Euro vermarkten.



Strategische Entscheidungen brauchen ein solides Fundament. Mit Klaus Övermöhle steht Ihnen ein Berater zur Seite, der sich individuell Ihrer Pläne und Ziele annimmt.

Seit mehr als fünfzehn Jahren beraten wir Unternehmen aus der Windindustrie. Unser Schwerpunkt liegt bei klein- und mittelständischen Projektentwicklern, Zulieferern und Investoren. Egal, ob kleines 2-Mann-Ingenieurbüro oder Energieversorger, wir sind kompetenter Ansprechpartner für alle.

Ganz gleich, ob Sie sich neu, stärker oder erfolgreicher als bisher im Bereich Windenergie engagieren wollen. Bei allen Überlegungen muss berücksichtigt werden, dass der Windmarkt in Deutschland ab 2019 mit einem Bruttozubau von etwa 3.000 MW (-40 %) stark rückläufig sein und sich in den folgenden Jahren auf diesem Niveau einpendeln wird. Das wird gravierende negative Auswirkungen auf alle Preise in diesem Markt haben. Von der bevorstehenden Marktkonsolidierung werden besonders die klein- und mittelständischen Projektentwickler betroffen sein, die ihr Geschäftsmodell überdenken müssen, um nicht zu den Verlierern dieser Entwicklung zu gehören.

GEMEINSAM MIT IHNEN

Gemeinsam mit Ihnen erarbeiten wir Entscheidungsgrundlagen und praxisnahe Lösungsvorschläge, die nicht in der Schublade verschwinden, sondern zeitnah umgesetzt werden können. Beste Kontakte zu vielen Entscheidungsträgern aus der Wirtschaft sichern unseren Kunden oft die gewünscht schnellen und effizienten Ergebnisse.

DER INFORMATIONSVORSPRUNG

Unsere Basis ist Rundumwissen: 360°. Ein vollständiger Überblick, laufend aktualisiert. Gewonnen aus fundierten Informationen über das Geschehen im Bereich der Windenergie.

Jahr für Jahr dokumentiert sich unser Informationsvorsprung in Reports und Analysen. Mit der Beurteilung der Marktpotenziale in Deutschland, der Chancen, Risiken und Perspektiven geben wir Ihnen ein nützliches Tool in die Hand. Unverzichtbar für jeden, der eine realistische Einschätzung der aktuellen und zukünftigen Situation gewinnen will. Denn unsere Prognosen haben sich regelmäßig bestätigt.

VERGLEICH ÖVERMÖHLE-PROGNOSEN VON JUNI 2015 / IST-WERTE

WINDENERGIE AN LAND

2015

Prognose	4.250 MW
Ist-Wert	3.730 MW
Differenz	-520 MW (-12 %)

2016

Prognose	4.400 MW
Ist-Wert	4.625 MW
Differenz	+225 MW (+5 %)

2017

Prognose	über 4.000 MW + Repowering
Ist-Wert?	5.000 MW ?
Differenz?	

VERGLEICH ÖVERMÖHLE-PROGNOSEN VON JULI 2012 / IST-WERTE

WINDENERGIE AN LAND

2012

Prognose	2.300 MW
Ist-Wert	2.325 MW
Differenz	+25 MW (+1 %)

2013

Prognose	2.700 MW
Ist-Wert	2.998 MW
Differenz	+298 MW (+11 %)

2014

Prognose	über 3.000 MW
Ist-Wert	4.750 MW
Differenz	+1.750 MW (+58 %)

AUCH BEI AUSSCHREIBUNGEN TREFFSICHERE PROGNOSEN

Bereits im November 2016 haben wir für die erste Ausschreibung „Wind an Land“ am 01.05.2017 einen hohen Angebotsüberhang durch die hohe Beteiligung der privilegierten Bürgerenergiegesellschaften vorausgesagt. Und auch unsere Preisprognose von 5,6 Cent pro kWh traf ein. Also wieder ein 100 % Treffer!

LEISTUNGSSPEKTRUM

- Unterstützung bei der Preisfindung in Ausschreibungen
- Aktive Vermarktung von Projektrechten und BlmSchG-Genehmigungen
- Aktive Vermarktung von Repowering-Projekten
- Aktive Vermarktung von Bestandsanlagen
- Entwicklung von Kooperationsmodellen
- Aktive Unterstützung bei der Suche von Projekten
- Strategieberatung
- Marktanalysen
- Aktive Suche von Partnerfirmen
- Unternehmensbewertungen



FALLBEISPIELE

Aktive Unterstützung bei der Findung von Kooperationspartnern

Durch das EEG 2017 zeichnen sich bei einem kleinen Projektentwickler und langjährigen Kunden negative Entwicklungen auf sein Geschäftsmodell ab. Er beabsichtigt deshalb, frühzeitig einen Teil seiner Projektpipeline in eine weitere Kooperation mit einem starken Partner einzubringen. Gemeinsam wird ein Milestone-Modell entwickelt, das seinen Bedürfnissen gerecht wird. Dabei werden Unternehmen ausgewählt, die als potenzielle Partner angesprochen werden sollen. Die Verhandlungen mit mehreren großen Akteuren der Branche beginnen und verlaufen auf „Augenhöhe“. Noch vor Verabschiedung des neuen EEG im Juni 2016 wird mit einem führenden Unternehmen der Branche ein langfristiger Kooperationsvertrag abgeschlossen. Der Vertrag bringt für den Projektentwickler frühzeitig wirtschaftliche Sicherheit auch bei Ausschreibungen. Der starke Partner profitiert vom uneingeschränkten Zugriff auf interessante Windparks – eine nach unserer Erfahrung klassische Win-win Situation.

Aktive Vermarktung eines 15-MW-Windparks (turn key) gemeinsam mit einem kleinen Projektentwickler – in nur zwei Monaten!

Wir werden vom Projektierer etwa sechs Monate vor Erteilung der BlmSchG beauftragt, ihn aktiv beim Verkauf seines Windparks zu unterstützen. Erste Schritte sind die gemeinsame Festlegung der Verkaufsstrategie, die Erarbeitung der Verkaufsunterlagen durch uns und die Identifizierung potenzieller Käufer. Nach Erteilung der Baugenehmigung wird gemeinsam ein marktgerechter Verkaufspreis festgelegt, gezielt werden Investoren durch uns angesprochen. Aufgrund der professionellen Vorbereitung kommt es in kürzester Zeit zum Verkauf des Windparks zum festgelegten Preis ohne Nachlass. Die due diligence wird nach drei Wochen erfolgreich abgeschlossen, die finalen Verträge werden wenig später unterzeichnet. Zwischenzeitlich erfolgte die Finanzierungszusage durch die Bank, der Bau des Windparks konnte beginnen. Da die Zinsen bis zur endgültigen Fixierung gesunken waren, wurde der Kaufpreis vertragsgemäß um mehrere zehntausend Euro erhöht. Der gesamte Verkaufsprozess dauerte nur zwei Monate! Zum Vorteil des Projektentwicklers, der sehr schnell Planungssicherheit und seine

Vergütung bekommen hat und auch des Investors, der ein wirtschaftlich interessantes Projekt erwerben und nach nur zehn Monaten Bauzeit „turn key“ übernehmen konnte.

Strategische Beratung und Beauftragung zur Akquirierung von Windparks

Eine international tätige Investorengruppe beabsichtigt, Windparks in Deutschland turn-key zu erwerben. Wir erhalten den Auftrag, eine Marktanalyse zu erstellen und wirtschaftlich interessante Projekte zu akquirieren. Vorab werden die Renditeerwartungen der Investoren ausführlich erörtert und es wird geprüft, ob deutsche Windparks diese Erwartungen überhaupt erfüllen können. Anschließend werden gemeinsam die Investmentparameter (u.a. Präferenzen Hersteller und Anlagentyp, Preisrahmen, Projektgröße, Region) festgelegt, die gezielte Suche beginnt. Nur acht Wochen nach Auftragserteilung kommt es zur Unterzeichnung von Kaufverträgen über insgesamt 24 MW mit dem von uns gefundenen Projektentwickler. Der Start einer erfolgreichen Zusammenarbeit. Vier Monate später wird bereits ein weiterer Windpark mit 13 MW durch die Investoren vom gleichen Verkäufer erworben.



Övermöhle Consult & Marketing GmbH
Poppenbütteler Weg 236c
22399 Hamburg
Tel. +49 40 8669 3641
Fax +49 40 8797 2867
oevermoehle-consult@t-online.de
www.oevermoehle-consult.de

REFERENZEN (AUSZUG)

Bis heute konnten wir für unsere Kunden Windparks im Wert von insgesamt 315 Mio. Euro vermarkten.

Abo Wind AG | Finden von Projektpartnern

Ambau GmbH Stahl und Anlagenbau | Marktanalyse als Grundlage für eine Investitionsentscheidung (Neuansiedlung) über die Fertigung von WEA-Offshore-Türmen

Bundesverband Windenergie (BWE) | Ehrenamtliche Tätigkeit als Vorstand des Landesverbands Hamburg

Dänische und englische Investoren, Fonds und IPP | Beurteilung von Windparks in Europa

EnBW | Marktanalyse

Energiekontor | 7 Jahre Beirat, Vertreter von 102 Kommanditisten beim Verkauf der Wind-Solar-Bau KG Anteile

GE Wind Energy GmbH | Gemeinsame Pressekonferenz WindEnergy 2002 und HUSUM Wind 2003

LM Glasfiber A/S | Erstellen von Marktanalysen

Minera | Entwicklung einer Marketingstrategie, Vorbereitung Markteintritt

Plambeck Neue Energien AG | Gemeinsame Pressekonferenz Hannover Messe 2002, Marktstudie „Windenergie in UK und Irland“

REpower Systems AG | Gemeinsame Pressekonferenz Hannover Messe 2003 und WindEnergy 2004

Stadtwerke Münster | Marktanalyse

TEG Tubercle Engineering Group (Start-up) | Strategische Beratung, Finden von VC-Gebern, Aktive Vertriebsunterstützung in Skandinavien und Deutschland

Vestas Central Europe | Gemeinsame Pressekonferenz Hannover Messe 2005 und 2006

WindEnergie Wenger-Rosenau GmbH | Strategische Beratung, Vermarktung von Projekten, Finden von Kooperationspartnern

WindStrom Betriebs- und Verwaltungs GmbH | Finden von Partner, Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens mit der Enertrag AG

WindStrom Gruppe | Strategische Beratung, Finden von Partnern im In- und Ausland, Vermarktung von Projekten

Wirtschaftsförderungsgesellschaft Nordfriesland | Studie „Zukünftige Marktentwicklung der Onshore-Windenergie“

EIGENE STUDIEN

Kurzanalyse des Marktes für Windkraftprojektierer in Deutschland | Mehr als 50.000 MW in Deutschland und 480.000 MW weltweit installierter Leistung (Stand 12/2016) zeugen von einem enormen Aufschwung der Windenergie. Unsere jährliche Marktbefragung mit Prognosen und Expertenbeiträgen bietet einen Ausblick auf die zukünftige Entwicklung.


övermöhle
CONSULT & MARKETING