

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 und in deutschen Ausschreibungen Wind an Land Zuschläge für 10 Windprojekte mit 96,7 MW sichern.



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 20 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 2018 mit einem Bruttozubau an Land mit 2.402 MW (-54%) und 2019 mit 1.078 MW (-55%), wie von uns frühzeitig prognostiziert, stark rückläufig war. Diese schlechte Marktlage wird sich frühestens nach der Bundestagswahl Ende 2021 entscheidend verbessern. Das hat gravierende negative Auswirkungen auf alle Preise in diesem Markt. 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 treffsicheren Prognosen 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.

UNSERE PROGNOSEN

WINDENERGIE AN LAND

2019

Prognose **unter 1.500 MW**
Ist-Wert **1.078 MW**
Differenz **-422 MW (-28 %)**

2018

Prognose **unter 4.000 MW**
Ist-Wert **2.402 MW**
Differenz **-1.598 MW (-40 %)**

2017

Prognose **5.280 MW**
Ist-Wert **5.333 MW**
Differenz **+53 MW (+1%)**

2016

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

2015

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

2014

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

2013

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

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. Auch in den folgenden Ausschreibungen waren unsere Prognosen zutreffend, da alle von uns betreuten Kunden Zuschläge erhalten haben. Insgesamt waren das bisher 10 Windprojekte mit 24 WEA und 96,7 MW (Stand 06/2020).

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. +4940 8669 3641
Fax +4940 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 und Zuschläge in deutschen Ausschreibungen Wind an Land für 10 Windprojekte mit 96,7 MW sichern.

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 Wind-Energy 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“

SCANDIA WIND L.L.C. | Vermarktung des Windprojekts „Mariah“ und PV-Projekte in Texas

Stadtwerke Münster | Marktanalyse

STEAG New Energies GmbH | Marktanalysen, Finden von Kooperationspartnern

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 | Unterstützung eines Gründungsgesellschafters beim Verkauf seiner Beteiligung an einen strategischen Investor

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

EIGENE STUDIEN

Kurzanalyse des Marktes für Windkraft in Deutschland | Mehr als 61.400 MW in Deutschland und 650.000 MW weltweit installierter Leistung (Stand 12/2019) zeugen von einem enormen Aufschwung der Windenergie. Unsere jährliche Marktbefragung mit Prognosen und Expertenbeiträgen bietet einen Ausblick auf die zukünftige Entwicklung.



övermöhle
CONSULT & MARKETING