

# DAMIT SIE VOM WACHSTUM DES WINDENERGIEMARKTS PROFITIEREN

360°



## 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 31 Windprojekte mit 282,8 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 Ihr kompetenter Ansprechpartner. Ganz gleich, ob Sie sich neu, stärker oder erfolgreicher als bisher im Bereich Windenergie engagieren wollen.

Der Konsolidierungsprozess in Deutschland ist weitestgehend abgeschlossen und der Markt ist in eine neue Wachstumsphase eingetreten. 2020 wurden wieder 1.431 MW Bruttozubau Windenergie an Land erreicht, was gegenüber dem Vorjahr ein Plus von 353 MW (+33%) ist. In 2021 erwarten wir einen Zubau von etwa 2.500 MW. Die sich besessernde Marktlage wird sich nach der Bundestagswahl im September noch weiter verstärken. Um von dem bevorstehenden Marktwachstum profitieren zu können, müssen jetzt die Unternehmensstrukturen und Geschäftsmodelle entsprechend angepasst werden.

## 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 und bei Ausschreibungen Wind an Land erfolgreich sein will.

## TREFFSICHERE PROGNOSEN

### VERGLEICH

#### AUSSCHREIBUNGEN WIND AN LAND

Övermöhle-Empfehlungen u. Zuschlagswerte

#### GEBOTSTERMIN 1. SEPTEMBER 2021

Empfehlung	5,78–5,86 ct/kWh
Höchster Zuschlagswert	5,92 ct/kWh
Durchschnittlicher, mengengewichteter Zuschlagswert:	5,79 ct/kWh

#### GEBOTSTERMIN 1. MAI 2021

Empfehlung	5,95 ct/kWh
Höchster Zuschlagswert	6,00 ct/kWh
Durchschnittlicher, mengengewichteter Zuschlagswert:	5,91 ct/kWh

#### GEBOTSTERMIN 1. FEBRUAR 2021

Empfehlung	6,00 ct/kWh
Höchster Zuschlagswert	6,00 ct/kWh
Durchschnittlicher, mengengewichteter Zuschlagswert:	6,00 ct/kWh

In allen Ausschreibungen seit Mai 2017 waren unsere Preisindikationen ebenfalls sehr genau. Alle von uns betreuten Kunden haben in den bisherigen 23 Ausschreibungen Zuschläge bekommen und das immer nahe den Höchstwerten. Viele Projekte lagen im ehemaligen „Netzausbauggebiet“, wo es häufig zu Überzeichnungen kam. Insgesamt waren es Zuschläge für 282,8 MW, davon alleine in der Ausschreibung am 01.09.2021 für zwölf Projekte mit 25 WEA und 115,6 MW. Unsere Preisprognose von 5,78 bis 5,86 Cent pro kWh traf ein, trotz starker Überzeichnung (+332 MW / 22,25 %). Also wieder ein sehr gutes Ergebnis!

### VERGLEICH

#### ZUBAU WIND AN LAND

Övermöhle-Prognosen und Ist-Werte

#### 2020

Prognose	1.500 MW
Ist-Wert	1.431 MW
Differenz	-69 MW (-5%)

#### 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%)

## 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 31 Windprojekte mit 282,8 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

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

**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 62.700 MW in Deutschland und 777.000 MW weltweit installierter Leistung (Stand 12/2020) zeugen von einem enormen Aufschwung der Windenergie. Unsere jährliche Marktbefragung mit Prognosen und Expertenbeiträgen bietet einen Ausblick auf die zukünftige Entwicklung.

## AUSSCHREIBUNGEN WIND AN LAND

Wir unterstützen unsere Kunden bei der Preisfindung in Ausschreibungen sehr erfolgreich. Alle von uns beratenen Kunden haben in den bisherigen Ausschreibungsrunden Zuschläge nahe den Höchstwerten erhalten und das trotz oftmaliger Überzeichnungen (primär im ehemaligen „Netzausbaugbiet“)