

DAMIT SIE VOM WACHSTUM DES WINDENERGIEMARKTS PROFITIEREN

360°

AKTUELL!

Mit neuesten Zahlen
und Ergebnissen der
Ausschreibung vom
1. Februar 2025

IHR BERATER FÜR WINDENERGIE

- Preisfindung in Ausschreibungen
- Aktive Vermarktung
- Kooperationen
- Strategien



övermöhle 
consult & marketing

360° – WISSEN, DAS SIE VORWÄRTS BRINGT

Bis heute konnten wir für unsere Kunden in deutschen Ausschreibungen Wind an Land Zuschläge für 128 Windprojekte mit 1.961,3 MW sichern und 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 25 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. 2024 wurden nur 3.251 MW Bruttoszubau Windenergie an Land erreicht, was gegenüber dem Vorjahr ein kleines Minus von 316 MW (-8,6%) ist. In 2025 erwarten wir einen Zubau von etwa 4.900 MW.

Die Marktlage für Windenergie in Deutschland ist gut, aber die politischen Risiken durch die neue Bundesregierung (Koalition CDU/CSU und SPD), den starken Rechtsruck bei den letzten Wahlen und den US-Präsidenten Donald Trump (bekennender Klimaleugner) steigen erheblich.

Im Zuge der Energiewende sollen nach dem Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG 2023) bis 2030 115 Gigawatt (GW) Windenergie an Land installiert sein, was einen jährlichen Zubau von etwa 10 GW brutto erfordert! Um von dem bevorstehenden Marktwachstum profitieren zu können, müssen 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: UNSERE EMPFEHLUNGEN IN DEN AUSSCHREIBUNGEN WIND AN LAND IM VERGLEICH MIT DEN ZUSCHLAGSWERTEN

GEBOTSTERMIN 1. FEBRUAR 2025

Empfehlung	7,05 ct/kWh
Höchster Zuschlagswert	7,13 ct/kWh*

Durchschnittlicher, mengengewichteter Zuschlagswert: 7,00 ct/kWh

* Trotz einer etwa 1,2-fachen Überzeichnung erhielten alle unsere Kunden den Zuschlag. Mehr als 800 MW anderer Bieter bekamen keinen Zuschlag!

GEBOTSTERMIN 1. NOVEMBER 2024

Empfehlung	7,23 ct/kWh
Höchster Zuschlagswert	7,23 ct/kWh*

Durchschnittlicher, mengengewichteter Zuschlagswert: 7,15 ct/kWh

* Trotz einer etwa 1,5-fachen Überzeichnung erhielten alle unsere Kunden den Zuschlag. Mehr als 1.900 MW anderer Bieter bekamen keinen Zuschlag!

GEBOTSTERMIN 1. AUGUST 2024

Empfehlung	7,34 ct/kWh
Höchster Zuschlagswert	7,35 ct/kWh*

Durchschnittlicher, mengengewichteter Zuschlagswert: 7,33 ct/kWh

* Trotz einer Überzeichnung erhielten alle unsere Kunden den Zuschlag. Mehr als 200 MW anderer Bieter bekamen keinen Zuschlag!

GEBOTSTERMIN 1. MAI 2024

Empfehlung	7,35 ct/kWh
Höchster Zuschlagswert	7,35 ct/kWh

Durchschnittlicher, mengengewichteter Zuschlagswert: 7,33 ct/kWh

In allen Ausschreibungen seit Mai 2017 waren unsere Preisindikationen ebenfalls sehr genau. Alle von uns betreuten Kunden haben in den bisherigen 36 Ausschreibungen Zuschläge bekommen und das immer nahe den Höchstwerten, trotz häufiger Überzeichnungen. Insgesamt waren es Zuschläge für 1.961,3 MW, davon alleine in der Ausschreibung am 01.02.2025 für zwölf Projekte mit 63 WEA und 380,4 MW. Unsere Preisprognose von 7,05 Cent pro kWh traf zu. Also wieder ein 100%-Treffer!

VERGLEICH UNSERER PROGNOSEN ZUM ZUBAU WIND AN LAND MIT DEN IST-WERTEN

2024

Prognose	3.900 MW
Ist-Wert	3.251 MW
Differenz	-649 MW (-16,7%)

2023

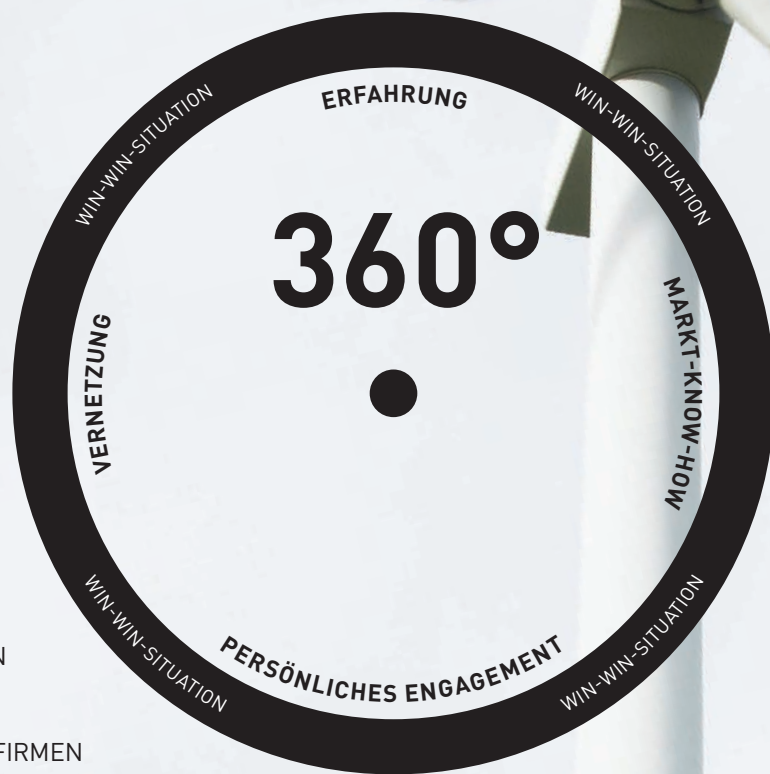
Prognose	3.200 MW
Ist-Wert	3.567 MW
Differenz	+367 MW (+11,5%)

2022

Prognose	2.500 MW
Ist-Wert	2.403 MW
Differenz	-97 MW (-4%)

LEISTUNGEN

- UNTERSTÜTZUNG BEI DER PREISFINDUNG IN AUSSCHREIBUNGEN
- AKTIVE VERMARKTUNG VON PROJEKTRECHTEN UND BIMSCHG-GENEHMIGUNGEN
- AKTIVE VERMARKTUNG VON REPOWERING-PROJEKTEN
- AKTIVE VERMARKTUNG VON BESTANDSANLAGEN UND REPOWERING-PROJEKTEN
- ENTWICKLUNG VON KOOPERATIONSMODELLEN
- AKTIVE UNTERSTÜTZUNG BEI DER SUCHE NACH PROJEKTEN
- STRATEGIEBERATUNG
- MARKTANALYSEN
- AKTIVE SUCHE VON PARTNERFIRMEN



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 BImSchG 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.



UMFASSENDE EXPERTISE IM WINDENERGIE- MARKT

REFERENZEN (AUSZUG)

Bis heute konnten wir für unsere Kunden in deutschen Ausschreibungen Wind an Land Zuschläge für 128 Windprojekte mit 1.961,3 MW sichern und 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

GETPROJECT GMBH & Co. KG | Marktanalyse Ausschreibungen: Entwicklung der Gebotspreise bis Mai 2025 (April-Juni 2024)

PROWIND GMBH | Marktanalyse Ausschreibungen: Entwicklung der Gebotsmengen bis 2028 (Februar-März 2024)

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

STEAG New Energies GmbH | Marktanalysen, Finden von Kooperationspartnern

VERBUND Green Power Deutschland GmbH | Marktanalyse Ausschreibungen: Entwicklung der Gebotspreise 2026 und 2028 (Februar 2025)

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“

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.

EIGENE STUDIEN

Kurzanalyse des Marktes für Windkraft in Deutschland | Mehr als 72.600 MW in Deutschland und 1.133.000 MW weltweit installierter Leistung (Stand 12/2024) zeugen von einem enormen Aufschwung der Windenergie. Unsere jährliche Marktbefragung mit Prognosen und Expertenbeiträgen bietet einen Ausblick auf die zukünftige Entwicklung.