



plenum.blubberries

**energie & mobilität**

**second life**

neue geschäftsmodelle für  
windenergie-bestandsanlagen



## die förderung der anlagen der ersten generation laufen aus – folgenutzungen sind unklar

Vergütungsstop für Windenergieanlagen: Ende 2020 läuft die EEG-Vergütung von Windenergieanlagen aus, die vor 2000 errichtet wurden. Hieraus resultieren zum einen Handlungsdruck für die Betreiber und zum anderen Chancen für neue Marktteilnehmer, die bestehende Anlagen erwerben und das Geschäftssystem an die neue Marktsituation anpassen können.

### auslauf eeg-förderung

Für die bereits vor der Jahrtausendwende errichteten Windenergieanlagen galten folgende Planungsgrundlagen:

- Standortauswahl auf Basis von Windergiebigkeit und genehmigungsrechtlicher Eignung
- Genehmigung für 20 Jahre Betriebszeit
- Statische Nachweise (Fundamente und Masten) für 20 Jahre Betriebszeit
- Pachtverträge mit Grundbesitzern über 20 Jahre Laufzeit
- Wirtschaftsplanung auf Basis vorrangiger Einspeisung und EEG-Vergütung (18 bzw. 12 ct/kWh)
- Eingesetzte Technologie entsprechend dem Stand der Technik bei Planungsbeginn

Nach 20 Jahren Betriebszeit muss daher eine Erneuerung, Ertüchtigung oder Fortschreibung der technischen Assets, der Genehmigungen, der Verträge, des Geschäftssystems und des Wirtschaftsplans erfolgen.

### auslauf eeg-förderung

Im Jahr 2000 wurde die finanzielle Förderung der Windenergie auf 20 Jahre begrenzt. Davon sind zu Beginn des Jahres 2021 bereits 3.800 MW betroffen. Jedes Jahr kommen im Schnitt etwa 500 MW hinzu.

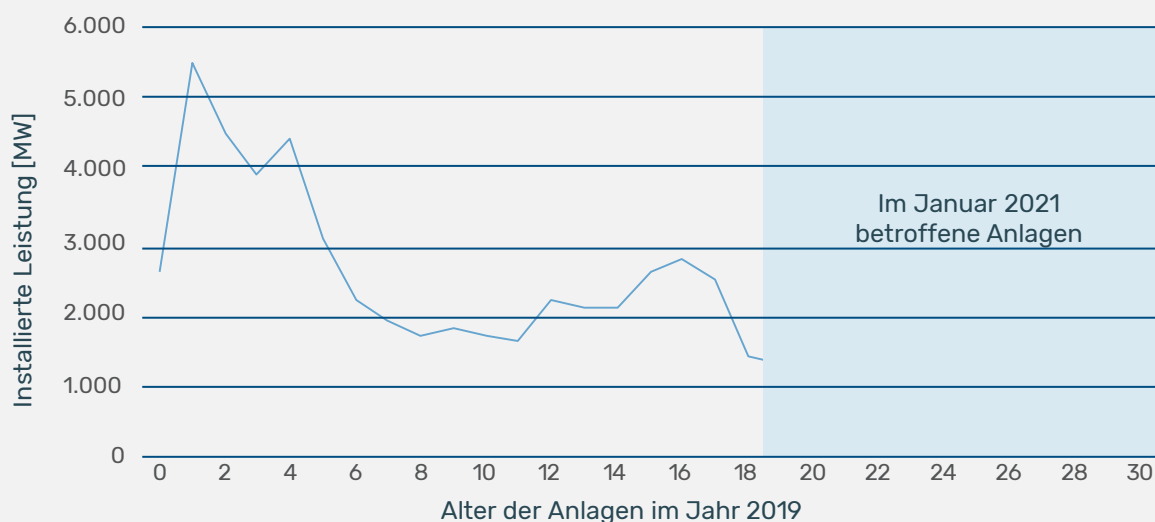


Abb. 1: Altersstruktur der Windenergieanlagen 2018 (Quelle: BWE)



## handlungsdruck und chancen für neue akteure

Die Veränderungen der Förderkulisse sowie die technische, rechtliche und vertragliche Situation am Ende der ersten Laufzeit von Windenergieanlagen, schafft Handlungsdruck. Grundsätzlich bestehen für den Eigentümer zwei Optionen:

1. Technologische Ertüchtigung oder Substitution der Anlagen und Umstellung des Geschäftssystems auf die eigene Vermarktung
2. Veräußerung veralteter Anlagen

Während die erste Option eine Fortsetzung der Gesellschafterstruktur beinhaltet, schafft die zweite Option Chancen für neue Akteure. Sie können Bestandsanlagen erwerben und sich nach Anpassung an die neuen Voraussetzungen erfolgreich im Markt für Grünstrom behaupten.

### lösungen für heutige betreiber

Je nachdem, in welchem Zustand sich die bestehende Anlage befindet und wie sich der Stand der Technik seit der Inbetriebnahme verändert hat, bestehen folgende drei Optionen zur technischen Herstellung der Weiterbetriebseignung:

1. Ertüchtigung der Anlage durch Wartung inkl. Austausch abgenutzter Komponenten
2. Austausch durch eine neue Anlage mit etwa gleichen Dimensionen und Leistungen
3. Ersatz durch eine innovative leistungsstärkere Neuanlage

Das bisherige Geschäftssystem des Betreibers einer Windenergieanlage besteht aus der Errichtung, dem Betrieb und der Abrechnung – despektierlich auch „produce and forget“ genannt, Abb. 2.

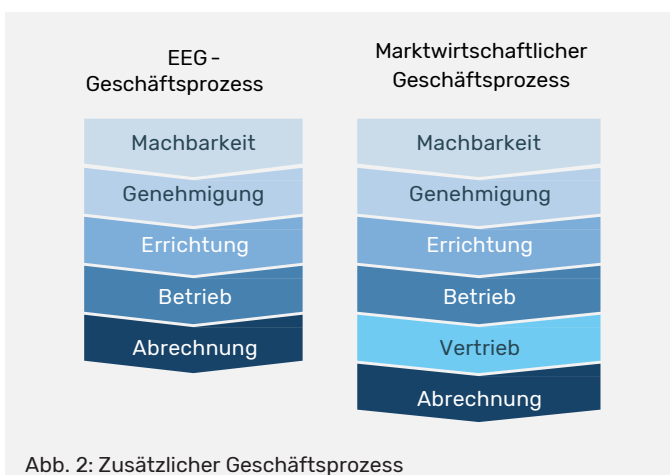


Abb. 2: Zusätzlicher Geschäftsprozess

Mit Wegfall der vorrangigen Einspeisung sowie der geförderten Vergütung muss der vertriebliche Aspekt hinzugenommen werden. Die Schere klafft zu, denn die Aufgaben werden mehr und die Einnahmen werden geringer: statt mit 12 ct/kWh kann trotz erhöhtem Aufwand mit maximal 5 ct/kWh gerechnet werden.

Mögliche Lösungen für einen wirtschaftlich erfolgreichen Post-EEG-Windkraftbetrieb können effiziente Eigenvermarktungsstrategien oder der Abschluss von Power Purchase Agreements (PPA) darstellen.

### lösungen für investoren

Investoren werden sich zunächst für die Erkundung des Marktes interessieren:

Wo stehen welche Windenergieanlagen, wer sind die Betreiber und welchen Ansatz haben diese bzgl. einer Veräußerung?

Darüber hinaus muss geprüft werden, in welchem Zustand sich die Anlage befindet und welcher Aufwand zur Herstellung der technischen Weiterbetriebseignung besteht. Weiterhin müssen die Hürden von behördlichen Genehmigungen und Pachtverlängerungen mit den Grundstückseigentümern bewertet werden.

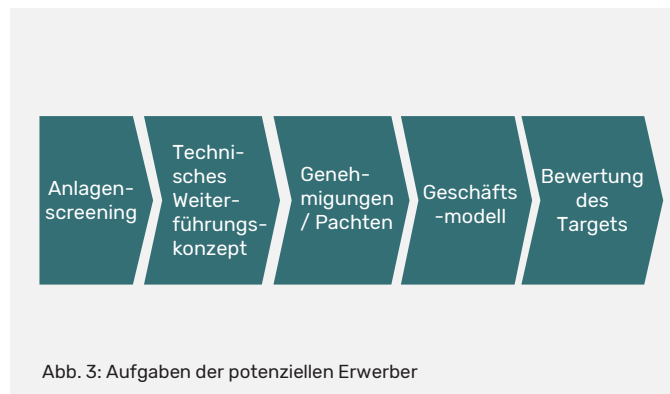


Abb. 3: Aufgaben der potenziellen Erwerber

Schließlich ist unter den neuen „Spielregeln“ eine Business-Planung zu erstellen, die erkennbar werden lässt, welcher maximale Kaufpreis noch zu auskömmlichen Margen führen kann.

Am Ende müssen bei Neueinsteigern in die Windbranche die erforderlichen Geschäftsprozesse aufgestellt werden bzw. bei potenziellen Erwerbern, die sich bereits professionell mit dem Betrieb von Windenergieanlagen befassen, die Integration der Akquisitionen in das bestehende Geschäftssystem gestaltet werden.

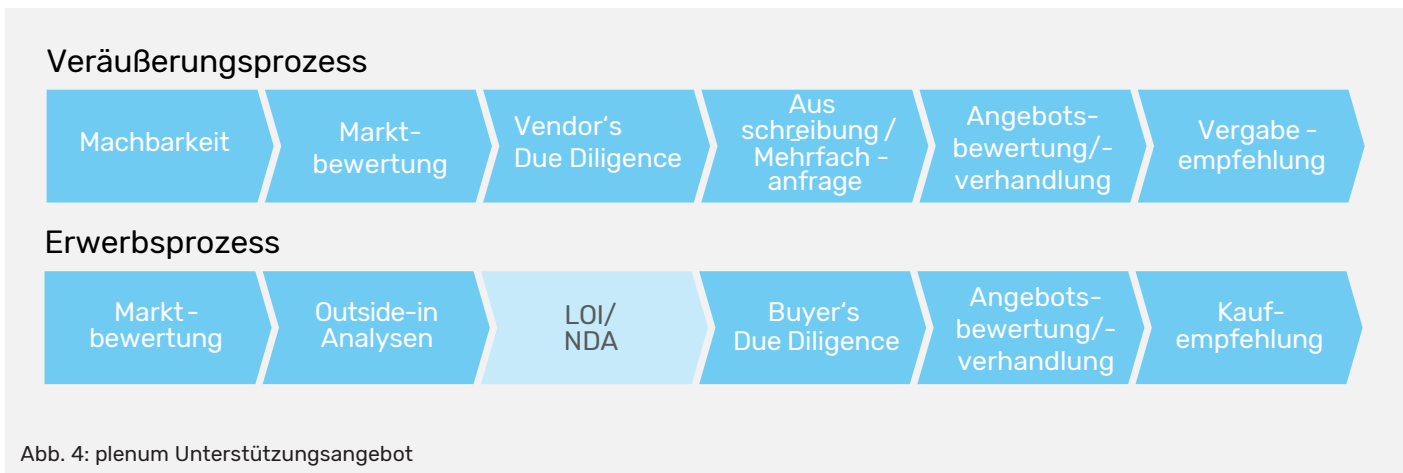




## veräußerung/ erwerb veralteter anlagen

Ein Ziel kann es sein, sich durch eine gezielte Desinvestitionsstrategie vom im bisherigen Geschäftssystem nicht mehr fortsetzbaren Engagement zu trennen. Dieser Weg ist insbesondere für Betreiber sinnvoll, die die jetzt erforderlichen Finanzmittel nicht stemmen oder die den zusätzlichen Vermarktungsaufwand für Windenergiestrom vermeiden wollen.

Der Ausstieg des bisherigen Betreibers kann die Chance für neue Akteure bedeuten, die ihr grünes Erzeugungsportfolio vergrößern wollen. Aufgrund der Verknappung windstarker Onshore-Standorte kann für diese eine Investition in bestehende Anlagen inkl. der technischen Nachrüstung und der Anpassung des Geschäftssystems Sinn machen.



## plenum.blubberries als umsetzungspartner

Mit unserem Konzept der Beratung in der Energiewirtschaft decken wir alle Fragestellungen von der ersten Machbarkeitsstudie bis zur Umsetzung der angestrebten Lösung ab. Wir begleiten unsere Kunden bei der strategischen Bewertung ihrer technischen Assets und deren Weiterentwicklung, bei der Anpassung von Geschäftssystemen an die neuen Marktbedingungen und bei der Veräußerung oder dem Erwerb von Geschäftseinheiten, Produktions- und Infrastrukturanlagen sowie bei der Betriebsausstattung (siehe Abb. 4).

plenum.blubberries bildet eine einzigartige Kombination von Beratungs- und Fachkompetenz mit umfassendem Business- und Technologie-Know-how. Durch die Kombination der Beraterqualität und der technischen Expertise bei der Umsetzung der Projekte erhalten unsere Kunden eine ganzheitliche Betreuung über den gesamten Realisierungsprozess



plenum.blubberries stellt das Management der strategischen und operationellen Ausrichtung der Kunden in den Fokus. Spezialisiert sind wir dabei auf Unternehmen im Energiesektor und ein großer Schwerpunkt unserer Beratungstätigkeit befasst sich mit erneuerbaren Energien. Wir decken mit unserem Fachwissen alle Lebenszyklusphasen sowie alle Technologien ab.