

## Strom



Julia Braun: "Auch Finanzinvestoren bewerten alte Windparks als interessante Investitionsmöglichkeit".

(Quelle: Sterr-Kölln & Partner)

08.08.2023 12:59

3 FRAGEN AN JULIA BRAUN, STERR-KÖLLN & PARTNER

### "Das Investoreninteresse an alten Windparks ist groß"

**Freiburg (energate) - Mit dem Auslaufen der EEG-Vergütung stellt sich für viele Windkraftanlagenbetreiber die Frage eines wirtschaftlich sinnvollen Weiterbetriebs. Neben PPA, Repowering und Direktvermarktung der Stromkapazitäten kann sich auch ein Verkauf lohnen. Das sagt Julia Braun von dem Beratungsunternehmen Sterr-Kölln & Partner.**

**energate:** Frau Braun, auch wenn wir von den Rekordpreisen des vergangenen Jahres weit entfernt sind, gibt es für alte Windparks nach wie vor attraktive Erlösmöglichkeiten bei der Stromvermarktung. Warum ist ein Verkauf trotzdem sinnvoll?

**Braun:** Die aktuell für alte Windparks zumeist immer noch attraktiven Konditionen der Power Purchase Agreements (PPA) sind Chance und Risiko zugleich, denn die Höhe der Vergütung wird in der Regel von den aktuellen Börsenstrompreisen beeinflusst. Sinkt der Börsenpreis jedoch - wie derzeit - weiter nach unten, könnten die Gewinne gefährdet sein. Der aktuelle Abwärtstrend verunsichert daher manche Anlageneigentümerinnen und -eigentümer.

Eine weitere Möglichkeit der Wertschöpfung ist das Repowering der Anlagen. Hier muss jedoch zunächst in die Entwicklung des neuen Windparks investiert werden. Wer

auch dieses Risiko nicht tragen möchte oder den Aufwand scheut, sollte über einen Verkauf der aus der Vergütung gefallenen Windenergieanlagen nachdenken. Der Anlagenbetreiber macht beim Verkauf Gewinn und wird von allen Verpflichtungen, auch für den späteren Rückbau, entbunden.

**energate:** Welche Tendenzen nehmen Sie seitens der Investoren wahr?

**Braun:** Derzeit gibt es ein hohes Interesse am Markt an alten Windparks, das Feld an potenziellen Investoren ist groß. So sind etwa strategische Investoren wie Stadtwerke, Energieversorger und Energiedienstleister massiv am Aufbau oder der Erweiterung ihrer Erzeugungskapazitäten interessiert. Auch Finanzinvestoren bewerten alte Windparks als interessante

Investitionsmöglichkeit. Zudem sehen klassische Projektentwicklungsunternehmen im Ankauf von alten Windparks Chancen auf Wertschöpfung im Rahmen eines anschließenden Repowerings.

Deutschland ist außerdem für viele internationale Investoren ein Zielmarkt. Interesse besteht daher sowohl bei in- und ausländischen Akteuren. Ein Beispiel aus unserer Beratungstätigkeit: Unlängst hat ein Betreiber auf Grund des hohen Wettbewerbs unter den Investoren seinen alten Windpark mit 22 Windenergieanlagen in nur fünf Monaten deutlich über dem ursprünglich erwarteten Kaufpreis veräußert.

**energate:** Wie bewerten Sie die Verkaufsoption von Post-EEG-Anlagen?

**Braun:** Die aktuell gute Situation für Windparkbetreiber ermöglicht ein wettbewerbliches Bieterverfahren. Am Ende steht auf Grund des Wettbewerbs eine echte Marktpreisermittlung und ein höherer Verkaufspreis. Außerdem bietet dieser Prozess für den Verkäufer eine hohe Abschlussicherheit - bis zur Abgabe eines bindenden Angebotes verbleiben mehrere potenzielle Investoren im Verfahren. Allerdings müssen in einem solchen Bieterverfahren bestimmte Erfolgsfaktoren beachtet werden. Damit über den gesamten Veräußerungsprozess parallel mit verschiedenen Inves-

toren verhandelt werden kann, müssen im Vorfeld Ziele, Rahmenbedingungen und Kapazitäten geklärt und die Prozessstruktur sowie Fristen konsequent danach ausgerichtet werden.

Darüber hinaus sollten im Vorfeld die Informationen sorgfältig aufbereitet werden. Ein wichtiges Element hier ist ein "Information Memorandum", kurz IM oder Infomemo. Es ermöglicht zu einer frühen Phase im Veräußerungsprozess eine belastbare Bewertung des Windparks durch mehrere Investoren und ist damit wichtiger Baustein für eine wettbewerbliche Preisermittlung. Auch ist es nötig, am Beginn des Prozesses eine Vielzahl von Investoren gleichzeitig und einheitlich anzusprechen. Gewinnchancen können auf diese Weise gesteigert und die Zeitspanne zwischen Vorbereitung und Abschluss des Verkaufs verkürzt werden.

Die Fragen stellte [Artjom Maksimenko \[1\]](#)

---

## Verweise

[1] [https://www.energate-messenger.de/autoren/65-artjom-maksi \[...\]](https://www.energate-messenger.de/autoren/65-artjom-maksi)

Testen Sie den energate messenger+ jetzt 30 Tage lang  
kostenlos und unverbindlich:

[www.energate-messenger.de/testabo](http://www.energate-messenger.de/testabo)