



15. BRANCHENTAG WINDENERGIE NRW | 20. JUNI 2023

Erfolgsfaktoren bei der Veräußerung bestehender Windparks

Kurzvorstellung



*Früher: Naturschutz, Hotellerie, Immobilien.
Heute: Transaktionsberatung rund ums Thema Wind und Solar.*

Thies Leifermann, Manager Transactions

Win-Win-Situation für alle Akteure durch professionelle Transaktion



Status Quo

Rd. 30.000 WEA in Betrieb,
rd. 8.000 Betreibergesellschaften,
extrem heterogene Profile



Warum wir

Langjährige Erfahrung im Transaktionsmanagement,
kompetente Kooperationspartner,
namhafte Kunden



Zielstellung

Transparenz, Sicherheit, Struktur,
Spezialisierung, Standortsicherung,
Leistungs- und Wertmaximierung

Agenda



- 01 Motivation
- 02 Identifikation
- 03 Prozess
- 04 Abschluss
- 05 Fazit & Diskussion

Motivation und Hintergründe erkennen

Die Motivation für Verkäufer...

- ◆ Fertigestellte Projektentwicklung
- ◆ Midlife-Crisis
- ◆ Altersbedingter Exit
- ◆ Liquidation für (Re-)Finanzierung
- ◆ Portfoliobereinigung

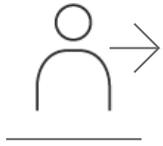
Die Motivation für Käufer...

- ◆ Attraktive Investments mit sofortigem Cash Flow
- ◆ Portfolioaufbau
- ◆ Weiterbetrieb
- ◆ Standortsicherung
- ◆ Repowering



Die Motivation für An- und Verkauf richtig einzuordnen,
ist ein grundlegender Faktor für den nachhaltigen Erfolg der Transaktion.

Beste Käufer und Verkäufer identifizieren



Verkäufer

Betreiber mit verschiedensten Verkaufsinteressen



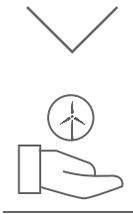
Transaktionsmanager

Zentrale Schnittstelle und Strukturierung



Käufer

Von Privatanleger über Projektentwickler bis institutioneller Fonds



Passendes Produkt und Akteure

Die sorgfältige Analyse von WEA und Anforderungsprofil/Investitionsfokus dient der zielgerichteten Vermarktung.

Prozesse erfolgreich steuern



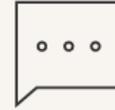
Strukturierung

Individueller Aufbau des Transaktionsprozesses auf Anforderungen abgestimmt



Durchführung

Vorbereitung und Koordination der Investorenansprache, Deadlines und Due Diligence



Reporting

Aufbereitung und Kommunikation der Ergebnisse als Entscheidungsgrundlage



Abschluss

Zusammenbringen der Akteure zu finalen Verhandlungen bis Eigentumsübergang

Beispielhafter Transaktionsprozess



Abschluss und After-Sales

Auch nach vollzogenem Vermarktungsprozess kann es Faktoren geben, die den Erfolg der Transaktion definieren.

- ◆ Share-Deal vs. Asset-Deal
- ◆ Finanzierung
- ◆ EEG, PPA, Direktvermarktung
- ◆ Infrastruktur, Wartung, Betriebsführung



Der Erfolg der Transaktion



Motivation erkannt

Richtiges Produkt zum richtigen Zeitpunkt



Käufer identifiziert

Passende Käufergruppe ausgewählt



Prozess gesteuert

Gleichzeitig, einheitlich, übersichtlich, fair



Verkäufer: Maximaler Erlös bei minimalem Aufwand.
Käufer: Transparenz, Informationsklarheit, Schnelligkeit.

Ihr Ansprechpartner



Thies Leifermann

E&V Investment Consulting

Thies.Leifermann@engelvoelkers.com

Telefon +49-(0)40-36 88 10 162

Mobil +49-(0) 0)173-132 48 43

engelvoelkers.com/investment-consulting/windenergie

Impressum

Engel & Völkers Investment Consulting GmbH
Lizenzpartner der Engel & Völkers Commercial GmbH
Taunusanlage 18, 60325 Frankfurt am Main
Telefon: +49 (0) 69 – 71 91 269 - 00
Telefax: +49-(0) 69 – 71 91 269 - 01
Homepage: www.engelvoelkers.com/investment-consulting

Geschäftsführer: Kai Wolfram

Handelsregister: Amtsgericht Frankfurt
Handelsregisternummer: HRB 101337
Umsatzsteueridentifikationsnummer: DE 045 232 416 76
Berufsaufsichtsbehörde: Ordnungsamt Frankfurt am Main,
Kleyerstraße 86, 60326 Frankfurt am Main

Erlaubnis gem. § 34c Gewerbeordnung,
Stadt Frankfurt am Main

Berufshaftpflichtversicherung: Basler Sachversicherungs
AG, Baslerstraße 4, 61345 Bad Homburg
Geltungsbereich: Deutschland