



AVAILON

UNITED WIND SERVICE

Warum kann man jeden Windpark optimieren?

Availon Energy Management GmbH
Spreewindtage 2014



Zur Person Claudio Papa

- ▶ 36 Jahre alt
- ▶ Wirtschaftswissenschaftler
- ▶ Seit 2001 in der Windbranche
- ▶ 12 Jahre Projektentwickler / GU / Betriebsführer
- ▶ Über 350 MW realisiert
 - 50 MW
 - 300 MW
- ▶ Über 700 Mio. EUR Umsatz



- ▶ Availon Energy Management GmbH = Berater und Dienstleister für
 - Projektierer
 - Banken
 - Betreiber
 - Betriebsführer
 - Direktvermarkter

- ▶ Unser Ziel / unsere Vision:

Maximale Profitabilität neuer und bestehender Windparks!

Availon United Wind Service - ganzheitlicher Service im Wind!

Aktuelle Situation

- ▶ in den letzten 10 Jahren gab es einen regelrechten Windboom in Deutschland und Europa
- ▶ nahezu jedes Projekt wurde projektiert / verkauft / finanziert / gebaut
- ▶ viele Großbanken haben „unkompliziert“ finanziert, wie z.B. DBK, Umweltbank, Bremer LB, Commerzbank, HSH Nordbank, GLS Bank
- ▶ Nicht immer stand dabei die Wirtschaftlichkeit im Fokus

→ Masse / Marktanteile

- ▶ überproportional hohe Margen für
 - Projektierer
 - Hersteller WEA
 - Banken
 - Betreiber

Beispiele für Preisspannen verschiedener Kostenpunkte

- ▶ Vestas V90 2.0 MW
 - 1.900.000 EUR - 2.650.000 EUR pro Windenergieanlage (WEA)
- ▶ Pachten
 - 5.000 EUR - 75.000 EUR p.a.
- ▶ Full-Service
 - 50.000 EUR - 90.000 EUR p.a.
- ▶ Betriebsführung (teilweise inkl. GF-Bonus)
 - 2,0 % - 5,0 % p.a.
- ▶ Versicherung (MBU)
 - 6.000 EUR - 25.000 EUR p.a.
- ▶ EEG / Direktvermarktung (inkl. SDL)
 - 8,7 ct/kWh – 9,7 ct/kWh

Fazit ...

- ▶ viele Windparks laufen/liefen dann nur noch so vor sich hin
- ▶ mehr oder minder profitabel
- ▶ Daily business / Business as usual
- ▶ mehr Vermögensverwaltung
- ▶ weniger Vermögenswertoptimierung

Es gibt viel Optimierungspotential!



Welche Bereiche können optimiert werden?

- ▶ Service:
 - Wechsel zum ISP (Availon GmbH)
 - bessere Preise, mehr Leistung, mehr Leidenschaft, mehr Kundenbindung, mehr Transparenz
 - intelligente Wartungsplanung (inkl. Forecast)
- ▶ Technische Modifikationen:
 - Windnachführung
 - Öl
 - Pitchsysteme
 - etc.
- ▶ Vertragsprüfung:
 - Kreditkonditionen
 - Versicherungskonditionen
 - Servicekonditionen
 - Einspeisekonditionen

Welche Bereiche können optimiert werden?

- ▶ Zeitgemäße Betriebsführungskonzepte
 - Die sich nicht nur an den Einnahmen sondern an der Rentabilität orientieren
 - maximale Einnahmen
 - minimale Ausgaben
 - Man muss was tun! (zu provokant?!)

- ▶ Überprüfung der Einspeisebedingungen
 - Erlöspotentialanalysen
 - Bestimmung Marktwert des Projektes
 - Erhöhung der Erträge
 - Wechsel EEG zur Direktvermarktung
 - Erhöhung der Direktvermarktungskonditionen (ist gegebenenfalls zu prüfen)

Windpark Atrium					
10 x Vestas V90 2.0 MW – 105 m NH - mittlere Windgeschwindigkeit 6,3 m/s					
<u>vorher</u>			<u>nachher</u>		
MW	20	Gesamt MW	20	MW	
kWh	5.500.000	mittl. Ertrag	5.610.000	kWh	+2%
	55.000.000	Gesamt kWh	56.100.000		
ct/kWh	9,1	EEG / DV	9,35	ct/kWh	+2,5ct/kWh
EUR	5.005.000	Einnahmen	5.245.350	EUR	4,8%
EUR	500.000	Service	425.000	EUR	-15%
EUR	4,0%	TBF /KBF	3,5%	EUR	-0,5%
	200.200		183.587		
EUR	200.000	Versicherung	180.000	EUR	-10%
EUR	50.000	sonstiges	45.000	EUR	-10%
EUR	950.200	Ausgaben	833.587	EUR	12,3%
	19,0%	Verhältnis A/E	15,9%		
	100%	Profitabilität*	119,5%		
		Mehrerlös*	356.963	EUR	

*= vor Kapitaldienst, Steuern, Abschreibungen, Ausschüttungen, etc.

Was bringt die Zukunft?

- ▶ mit neuem EEG 2014 (perspektivisch 2016/17) wird die Projektrealisierung schwieriger
- ▶ bereits in der Projektierungsphase muss überprüft und selektiert werden
- ▶ Banken finanzieren nur noch „hoch“ profitable Windparks
- ▶ weg von der Projektfinanzierung und hin zur Unternehmensfinanzierung → Unternehmen investieren in Wind
- ▶ Direktvermarktung nimmt nur noch gute Projekte
- ▶ schwindende Akteursvielfalt
- ▶ Übernahme der Parks durch die Energieversorgungsunternehmen und Stadtwerke
- ▶ Fokus liegt politisch gewollt auf maximalen Output und der maximalen Ausschöpfung des Windes immer im Wettbewerb zu den Konventionellen
- ▶ schleichender Abschied von Wind onshore?