



Der Energieparkentwickler





Der Energieparkentwickler

TRANSAKTIONEN IM AUFWIND

M&A-Tipps für Windparkentwickler

13. November 2025



Foto: Flightseeing

WARUM WIRD M&A IMMER WICHTIGER?

Weil der Gegenwind zunimmt und Projektentwicklung herausfordernder wird.

**Bittere Windkraft-Pleite:
Energiewende-Pionier insolvent – drei
brisante Gründe enthüllt**

Merkur, 03.11.25

**Brandenburg will keinen unkon-
trollierten Windkraft-Ausbau**

ZEIT, 25.09.25

**Industrie und Länder greifen EU-
Klima-Architektur an**

taz, 22.10.25

**Koalition will „Wildwuchs“ bei der
Windkraft stoppen**

SZ, 18.09.25

**Wind-Ausschreibung (08/25): Zuschlagswerte
fallen seit 4 Gebotsrunden**

RGC, 06.10.25

**BNetzA: Hoher Wettbewerb bei der Ausschreibung
für Wind an Land 1. August 2025**

BNetzA, 25.09.25

DAS ZENTRALE PROBLEM IN TRANSAKTIONEN?

Während des Prozesses muss Informationsungleichheit abgebaut werden

Verkäufer

- kennt das Projekt „auswendig“
- hat alle Kontakte vor Ort
- hat Einblick in alle Unterlagen
- möchte einen angemessenen Kaufpreis erzielen
- hat ein Verständnis von vorhandenen Risiken



Käufer

- hat keine Projektkenntnisse
- möchte Kontakte übernehmen
- benötigt Einblick zur Entscheidungsfindung
- möchte angemessenen Kaufpreis bezahlen
- möchte Risiken kennen und verstehen

VERTRAUENSAUFBAU

Nur gegenseitiges Vertrauen führt zu einer echten Win-Win-Situation, die Informationsungleichgewicht abbaut.



VOR-
BEREITUNG

VERLÄSS-
LICHKEIT

OFFENHEIT





VORBEREITUNG

Informationen aufbereiten

- Information Memorandum – „Geschichte des Projektes erzählen“ – Was zeichnet ihr Projekt aus (USP)?
- Factsheet – die wichtigsten Daten auf einen Blick
- Datenraum – alle wichtigen Unterlagen zur Prüfung durch potenzielle Käufer zusammengestellt

Erwartungshaltungsmanagement

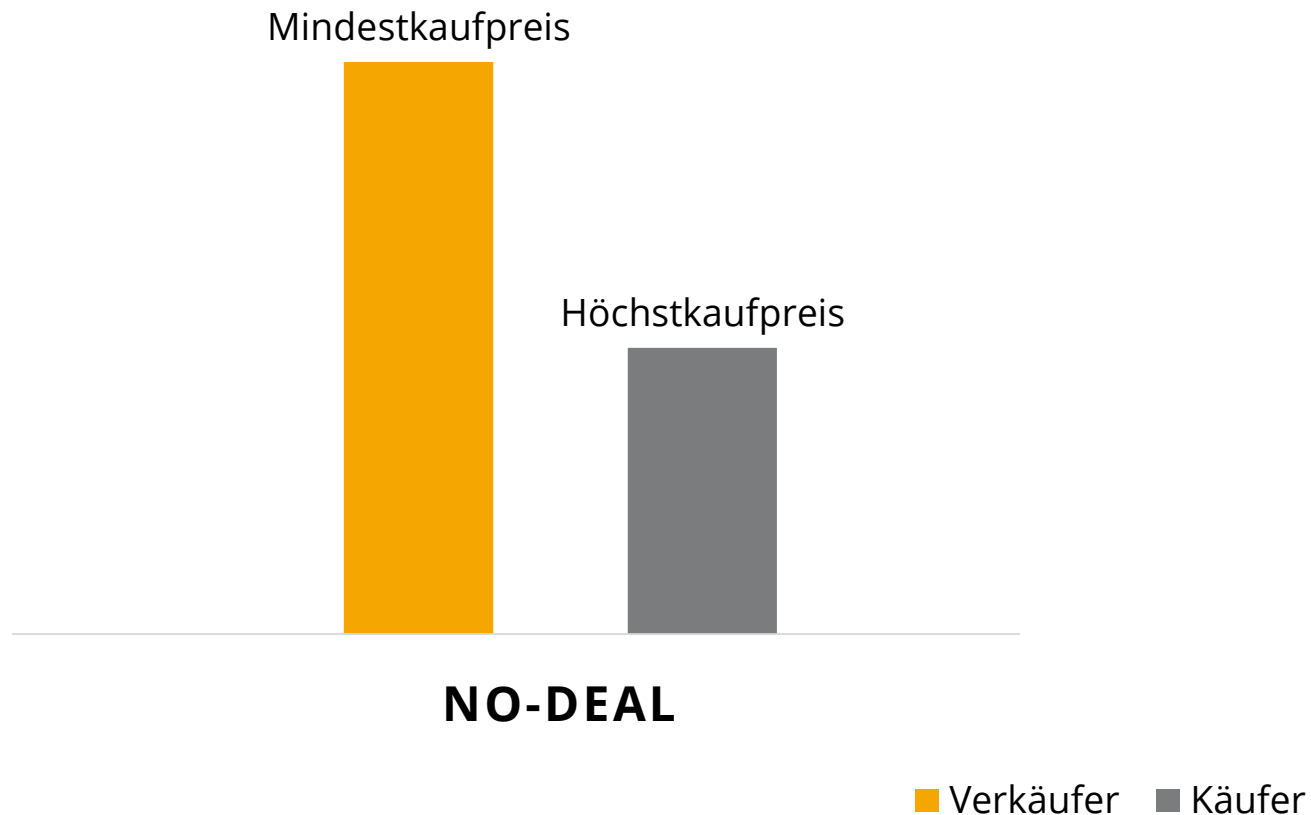
- Eigene Bewertung des Projektes durchführen
- Kaufpreisgrenzen ermitteln
 - Mindestkaufpreis
 - Zielkaufpreis
 - Maximalkaufpreis

Alternativszenarien

- bewusste Auswahl der potenziellen Käufer
 - gezielte versus breite Ansprache
- Plan B – Was passiert, wenn es keinen Verkauf gibt?

EINIGUNGSRAUM BEI KAUFPREISVORSTELLUNGEN

Nur wenn es einen Einigungsraum gibt, kann eine Transaktion erfolgreich sein



OFFENHEIT

Unterlagen

- Chancen und USP darlegen
- Risiken klar benennen
- Gleichgewicht aus „Story“ und sachlicher Darstellung
- Process Letter: Rahmenzeitplan, Mindestinhalte NBO (wichtig! lfd. aktualisieren)

Gesprächsführung

- konstruktive und freundliche Gesprächsführung
- Nahbarkeit zeigen
- Wohlfühlatmosphäre schaffen

Klarheit

- eigene Grenzen und Bedürfnisse benennen
- Bedürfnisse des Käufers erkennen, aufnehmen und nach Möglichkeit bedienen
- Fragen des Käufers beantworten
- gemeinsam einen Lösungsraum definieren





VERLÄSSLICHKEIT

Korrekte Informationen

- Qualität der Unterlagen sicherstellen
- Informationen belegen (können)
- Berechnungen kontrollieren

Zusagen einhalten

- Punkte nur zusagen, wenn sie gehalten werden können
- nicht – ohne Not - von Dritten abhängig machen
- Zeitpuffer für Zuarbeiten einbauen

Bedürfnisse der Käufer bedienen

- Abwägung zwischen **Exklusivität** und Due Diligence unter Wettbewerb
- **Schnelligkeit** in der Transaktion – gute Vorbereitung ermöglicht Ihnen aus „der Vorhand“ zu spielen



Storytelling: Wir alle sind Menschen und dafür empfänglich



Kreativität: Bedürfnisse statt Lösungen bedienen



Protokolle: Wer schreibt, der bleibt!



Exklusivität: Auswahltrichter im Transaktionsprozess



Servicementalität: Machen Sie es dem Käufer leicht!

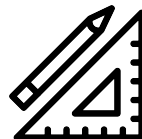
UKA ALS KÄUFER IHRES PROJEKTES

Sprechen Sie uns an: Wir ermöglichen schnelle und effiziente Transaktionen



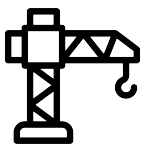
Transparente Prozesse

Ein spezialisiertes Team für Projektankäufe und -bewertungen stellt einen fairen und nachvollziehbaren Verkaufsprozess sicher.



Kompetenz & Komponenten

Als Vollentwickler verfügen wir sowohl über technisches Know-How als auch über strategische Partnerschaften, z. B. Rahmenverträge für Komponenten.



Realisierungsstärke

Mit unserer Expertise und unserer finanziellen Solidität bringen wir Ihre Projekte auch in anspruchsvollen Marktphasen über die Ziellinie.



Partnerschaft auf Augenhöhe

Gemeinsam verwandeln wir Potenzial in Energie – Sie profitieren von Liquidität und Planungssicherheit, wir lassen Ihr Projekt Wirklichkeit werden.



**Welche Fragen
haben Sie?**

**Dr. Maik
Hamann**

Teamleiter Projektankauf



maik.hamann@uka-group.com



Der Energieparkentwickler





Triff mich auf einen Kaffee am UKA-Stand!