

Taylor Wessing und Deloitte veröffentlichen Europäische Wind-Service-Studie**28. August 2012**

Die Erzeugung von Windenergie gehört zu den dynamischsten und am schnellsten wachsenden Industrien Europas. Mit dem stetigen Wachstum der installierten Kapazitäten nimmt auch die Nachfrage nach Service- und Wartungsarbeiten zu. Der europäische Markt für Windenergie-Services wird bis 2020 voraussichtlich auf € 4,5 Mrd. von aktuell € 2,3 Mrd. im Jahr 2011 steigen. Darüber hinaus erwarten Experten, dass das Wartungsgeschäft attraktivere Margen bieten wird, als der Bau von On- und Offshore-Windparks. Diese soliden Wachstumsaussichten gepaart, mit einem bislang stark fragmentierten Markt der Service Provider, stellen interessante Voraussetzungen für buy-and build-Strategien von Finanzinvestoren dar.

Deloitte und Taylor Wessing führten gemeinsam eine umfassende Expertenbefragung der europäischen Service Provider im Markt für Windanlagenwartung und –service im Frühjahr / Sommer 2012 durch. Die wichtigsten Markttrends sind in dieser Studie in ihrer zeitlichen und geografischen Dimension zusammengefasst. Sie ist damit eine interessante Lektüre für Investoren, Wind Service Provider und Interessierte der Zukunftstechnologie Windenergie.

Die wichtigsten Ergebnisse der Studie auf einen Blick:

Der europäische Wind-Service-Markt wird traditionell von den Herstellern der Anlagen, OEMs (Original Equipment Manufacturers) genannt, dominiert. Deren Marktanteil lag 2011 bei 63 Prozent. Zu den großen regionalen OEMs zählen Enercon, Gamesa, Nordex, Repower, GE Energy und Siemens. Mit dem Auslaufen der OEM-Erstgarantieverträge für immer mehr Windturbinen bieten sich unabhängige Serviceanbietern, sogenannten Independent Service Providern (ISP), zunehmend Chancen zur Gewinnung von Marktanteilen. Dabei können ISPs ihre möglichen Vorteile – Kosteneffizienz, lokale Marktkennntnis und Erreichbarkeit – ausspielen und weitere Marktanteile in Europa erschließen.

Dem begegnen OEMs, indem sie zunehmend langfristige Komplettservice-Verträge abschließen und dabei Leistungsgarantien für ihre Windenergieanlagen (WEA) geben. Verstärkt wird dieser Trend durch Projektfinanzierer, die häufiger Langzeit-Servicekontrakte zur Reduzierung ihrer Cashflow-Volatilität fordern, und durch Windparkeigner. Diese legen Wert auf Leistungsgarantien und planbare Wartungskosten. Für OEMs stellt der Service-Markt zudem eine Möglichkeit dar, sich durch Diversifizierung des Geschäftsmodells gegen Schwankungen des zunehmend umkämpften WEA-Markts abzusichern.

Die Kernergebnisse der Studie:

1. Der europäische Wind-Service-Markt mit einem Volumen von 2,3 Mrd. Euro verfügt über ein starkes Wachstumspotential aufgrund alternder Windparks und steigender installierter Kapazitäten (einschließlich Repowering).
2. Deutschland, Spanien und Großbritannien stellen zwar die größten Märkte für Wind-Services dar, doch regionale Verschiebungen erfordern eine neue Service-Delivery-Strategie.
3. Der aktuelle Markt ist weitgehend onshore- und OEM-dominiert, jedoch sind grundlegende Änderungen bis 2020 zu erwarten. Die derzeitige Dominanz der OEMs im Offshore-Segment spricht nicht gegen neue Wettbewerber, die sich als Subunternehmer etablieren.
4. Offshore bietet die besten Rentabilitätsaussichten und den größten Spielraum für Effizienzsteigerung.
5. Aufgrund technischer Entwicklungen sowie geringerem Offshore-Transport- und -

- Logistikaufwand sind deutliche Kosteneinsparungen im Wartungs- und Servicebereich zu erwarten.
6. Die wichtigsten Erfolgskriterien für Dienstleistungsunternehmen sind Preis, Qualität und schnelle Reaktion.
 7. Europäische Firmen sind gut aufgestellt, um im neuen internationalen Wettbewerb zu bestehen.
 8. Die größte Herausforderung für die Branche wird die Verfügbarkeit von Infrastruktur und Fachpersonal sein.
 9. Wind-Services werden im Vergleich zu Service Angeboten für andere erneuerbaren Energien positiv bewertet. Die Chancen auf Wachstum und internationale Expansion sind hier besonders attraktiv.
 10. Service Wind Mitteleuropa: Die ideale Region für mittelfristige Investitionen.
 11. Das perfekte Zielunternehmen bietet Full-Service-Wartung bei mittlerer Größe.

Die komplette Studie finden sie hier zum Download.

Über Deloitte:

Deloitte erbringt Dienstleistungen aus den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Consulting und Corporate Finance für Unternehmen und Institutionen aus allen Wirtschaftszweigen. Mit einem weltweiten Netzwerk von Mitgliedsgesellschaften in mehr als 150 Ländern verbindet Deloitte herausragende Kompetenz mit erstklassigen Leistungen und steht Kunden so bei der Bewältigung ihrer komplexen unternehmerischen Herausforderungen zur Seite. „To be the Standard of Excellence“ – für über 195.000 Mitarbeiter von Deloitte ist dies gemeinsame Vision und individueller Anspruch zugleich.

Die Mitarbeiter von Deloitte haben sich einer Unternehmenskultur verpflichtet, die auf vier Grundwerten basiert: erstklassige Leistung, gegenseitige Unterstützung, absolute Integrität und kreatives Zusammenwirken. Sie arbeiten in einem Umfeld, das herausfordernde Aufgaben und umfassende Entwicklungsmöglichkeiten bietet und in dem jeder Mitarbeiter aktiv und verantwortungsvoll dazu beiträgt, dem Vertrauen von Kunden und Öffentlichkeit gerecht zu werden.

Deloitte bezieht sich auf Deloitte Touche Tohmatsu Limited, eine „private company limited by guarantee“ (Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach britischem Recht), und/oder ihr Netzwerk von Mitgliedsunternehmen. Jedes dieser Mitgliedsunternehmen ist rechtlich selbstständig und unabhängig. Eine detaillierte Beschreibung der rechtlichen Struktur von Deloitte Touche Tohmatsu Limited und ihrer Mitgliedsunternehmen finden Sie auf www.deloitte.com/de/UeberUns.

© 2012 Deloitte GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.

Über Taylor Wessing:

Taylor Wessing ist eine führende internationale Sozietät. Wir bieten unseren Mandanten maßgeschneiderte, innovative Lösungen, die ihnen dabei helfen, ihre ambitionierten Ziele zu erreichen. Mit rund 900 Anwälten an 22 Standorten in Europa, dem Mittleren Osten und Asien bieten wir Unternehmen aus aller Welt integrierte Rechtsberatung zu allen Fragen des nationalen und internationalen Wirtschaftsrechts. Taylor Wessing verfügt zudem über langjährige Erfahrung in der Beratung von Kunden in Nordamerika, Brasilien und Indien.

Unser Fokus liegt dabei auf den Industrien von morgen: Technology, Media & Telecoms, Life Sciences & Healthcare, Real Estate & Infrastructure, Energy & Environment sowie Financial Institutions & Services. Unsere anerkannte Expertise im gewerblichen Rechtsschutz macht uns zum idealen Partner für Firmen aus wissensbasierten Industrien.

Unsere Praxisgruppe Erneuerbaren Energien hat bereits einige der ersten europäischen Windparks beraten und begründet seither eine ausgewiesene Reputation im Markt der „Erneuerbaren“. Wir begleiten

Pressemitteilung

Projektinvestitionen, Projektentwicklungen und Projektfinanzierungen, sei es im Bereich erneuerbarer Energien oder alternativer Energieträger.

Aufgrund unserer langjährigen Erfahrung und der großen Bandbreite unserer Dienstleistungen sind wir der richtige Ansprechpartner für sowohl Projektentwickler als auch Finanzinvestoren, ebenso wie für Unternehmen und strategische Investoren.

Kontakt und weitere Informationen

Daniel Reitz, LL.M. (Stellenbosch)

Tel + 49 (0)211 8387523

E-Mail d.reitz@taylorwessing.com

Taylor Wessing Partnerschaftsgesellschaft

Benrather Str. 15

40213 Düsseldorf

www.taylorwessing.com

Isabel Milojevic

Tel +49 (0)89 29036 8825

E-Mail imilojevic@deloitte.de

Deloitte GmbH

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Rosenheimer Platz 4

81669 München