



Pressemitteilung

Capcora begleitet den Verkaufsprozess eines Onshore Windpark-Portfolios mit ca. 21,3 MW erfolgreich.

Frankfurt am Main, 20.06.2016

Die auf Erneuerbare Energien spezialisierte Unternehmensberatung Capcora aus Frankfurt am Main hat als Transaktionsmanager eine Verkaufstransaktion über ein Windpark-Portfolio mit einer Gesamtkapazität von ca. 21,3 MW erfolgreich abgeschlossen. Capcora war vom Verkäufer mandatiert, die Windparks bei einem oder mehreren institutionellen Investoren zu platzieren. Der Verkauf erfolgte nach hohem institutionellen Interesse schließlich im Rahmen einer Portfolio-Transaktion an einen Investor.

Bei dem Portfolio handelt es sich um insgesamt acht Windenergieanlagen (WEA), die zu unterschiedlichen Zeitpunkten in Betrieb genommen wurden. Drei WEA befanden sich bereits in Betrieb, fünf weitere WEA wurden parallel zum Verkaufsprozess in Betrieb genommen. Da hierbei unterschiedliche EEG-Tarife zu beachten waren, galt es, Signing, Closing und Inbetriebnahme der WEA zeitlich besonders eng abzustimmen. Die Windmühlen befinden sich an drei unterschiedlichen Windstandorte in zwei Bundesländern; es handelt sich um leistungsstarke Anlagentypen der etablierten Anlagenhersteller General Electric und Enercon. Bei einer Gesamtkapazität von ca. 21,3 MW liegt der prognostizierte Energieertrag insgesamt bei ca. 59.500.000 kWh, womit etwa 17.000 Haushalte versorgt werden können.

Capcora steuerte und unterstützte den gesamten Transaktionsprozess von der Investorenansprache über die Auswahl des Investors im Rahmen eines Benchmarkings und der Koordination des Due Diligence Prozesses bis zum Closing. Nach Unterzeichnung des Letters of Intent (LOIs) wurden Due Diligence und Signing innerhalb von nur 4 Wochen durchgeführt, was vor dem Hintergrund der Komplexität einer Portfolio-Transaktion mit mehreren Projekten bemerkenswert ist. Dieses enge Zeitfenster konnte nur durch das professionelle Zeit- und Ressourcenmanagement der involvierten Beteiligten eingehalten werden.

Das Team von Capcora bringt jahrelange Erfahrung in der Umsetzung von Finanzierungs- und Verkaufstransaktionen mit. Allein im Onshore-Wind-Bereich kann das Management auf einen Erfahrungsschatz aus Transaktionen im Volumen von ca. 100 MW alleine in den letzten 18 Monaten zurückgreifen.