

Wie überprüfen Sie
die Wirtschaftlichkeit von
Offshore-/Onshore-Projekten?

Analyse von Offshore-/Onshore- Windprojekten

Energie-/wirtschaftliche, rechtliche und technische Erfolgsfaktoren

Was macht ein erfolgreiches Windenergie-Projekt aus?

- ♦ Windertrag und Energieertrag
- ♦ Technik: Anlagenauswahl, Fundamente, Netzanschluss
- ♦ Erforderliche Genehmigungen und Gutachten
- ♦ Errichtungskonzept: Verfügbarkeit technischer Hilfsmittel und Wetterrisiko
- ♦ Betriebsphase: Betrieb in Eigenregie oder Vergabe an Dienstleister
- ♦ Projektverträge und Projektmanagement
- ♦ Finanzierung und Versicherung

Ihre Experten:



Dr. Achim Compes
**GÖRG Partnerschaft von
Rechtsanwälten**



Markus Claudius Romberg
**BET Büro für Energie-
wirtschaft und Technische
Planung GmbH**



Dieter Schimana
Marsh GmbH



Ralf Skowronnek
Marsh GmbH

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

So beurteilen ehemalige Teilnehmer
Management Circle-Seminare:

- ♦ „Sehr praxisbezogene Vorträge.“
- ♦ „Interessanter Erfahrungsaustausch mit anderen Teilnehmern.“
- ♦ „Die Referenten kennen sich wirklich sehr gut aus.“

Offshore-Projekte

27. Oktober 2010 in Hamburg
8. Dezember 2010 in Düsseldorf

Onshore-Projekte

28. Oktober 2010 in Hamburg
9. Dezember 2010 in Düsseldorf

MANAGEMENT CIRCLE[®]
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700

Analyse von Offshore-Windprojekten

Ihre Seminarleiter:

Dr. Achim Compes, Rechtsanwalt und Partner, **GÖRG Partnerschaft von Rechtsanwälten**, Köln
Markus Claudius Romberg, Berater Strom- und Gashandel, **BET Büro für Energiewirtschaft und Technische Planung GmbH**, Aachen
Dieter Schimana, Mitglied der Geschäftsleitung Nord-West-Deutschland,
Ralf Skowronnek, Leiter Engineering & Renewable Energy Team, **Marsh GmbH**, Hamburg

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Tagungsunterlagen **ab 8.15 Uhr**

9.00 Begrüßung durch die Seminarleiter

- Vorstellungsrunde der Teilnehmer
- Abfrage der speziellen Interessensgebiete
- Darstellung des Seminarverlaufs

9.15 Einspeisevergütung für Offshore-Vorhaben

- Nach EEG
- Nach Szenario

Standort und Standortkriterien

- Windertrag/Energieertrag
- Wassertiefe, Beschaffenheit des Meeresbodens
- Entfernung zum Festland
- Basishafen für Errichtung, Entfernung zum Standort

Auswahlkriterien für Windenergieanlagen und Fundamente

- Energieertrag
 - Investitionskosten
 - Technische Verlässlichkeit, Track Record
 - Wartung und Instandhaltung durch Anlagelieferanten
 - Wassertiefe, Beschaffenheit des Meeresbodens
 - Tragfähigkeit, Lebensdauer, Track Record
 - Investitions- und Transportkosten

10.45 Kaffee- und Teepause

11.15 BSH-Genehmigung

- Gutachten zu
 - Umweltverträglichkeit/Umwelteinwirkungen
- Zertifizierung von
 - Windenergieanlagen, Fundamenten, Errichtungskonzepten
- Zeitliche Vorgaben für Beginn und Abschluss der Errichtung, Beginn der Betriebsphase
- Rückbauverpflichtung nach 20/25 Jahren, Sicherung der Rückbaukosten über Bürgschaft

Netzanschluss

- Gesetzlicher Anspruch nach § 17 Abs. 2 a ENWG und seine Konkretisierung durch das Positionspapier der BNetzA
- Bedingte (vorläufige) Netzanschlusszusage

- Unbedingte Netzanschlusszusage
- Zulässiger Errichtungszeitraum
- Ansprüche gegen den Netzbetreiber bei verspäteter Fertigstellung oder Betriebsunterbrechung

13.15 Business Lunch

14.30 Errichtung und Errichtungskonzept sowie Betriebsphase

- Errichtung Windenergieanlagen
- Errichtung Fundamente
- Wetterrisiko, kalkulatorische Kosten/Budget zur Absicherung des Wetterrisikos
- Betrieb in Eigenregie oder Vergabe an Dienstleister
- Wartung und Instandhaltung

Projektverträge

- Turnkey-Konzept mit einem GU oder multiple contract concept?
- Projektverträge im multiple contract concept für Offshore-Vorhaben
- Errichtung
- Wartung und Instandhaltung in der Betriebsphase
- Technische Betriebsführung

16.00 Kaffee- und Teepause

16.30 Finanzierung und Versicherungen

- Unternehmensfinanzierung oder Projektfinanzierung
- Anforderungen der Banken bei Projektfinanzierungen
- Versicherungskonzept

Projektmanagement

- Projektzeitplan, Errichtungszeitplan bis Inbetriebnahme
- Schnittstellenmanagement, Schnittstellenvereinbarungen, Schnittstellenworkshops
- Beraterteam
- Gutachter

17.45 Zeit für anschließende Fragen

18.00 Ende des ersten Veranstaltungstages

Analyse von Onshore-Windprojekten

Ihre Seminarleiter:

Dr. Achim Compes, Markus Claudius Romberg, Dieter Schimana und Ralf Skowronnek

9.00 Begrüßung durch die Seminarleiter

- Vorstellungsrunde der Teilnehmer
- Abfrage der speziellen Interessensgebiete
- Darstellung des Seminarverlaufs

9.15 Einspeisevergütung für Onshore-Windenergie

- Nach EEG
- Nach Szenario
- In Direktvermarktung

Standort und Standortkriterien für Onshore-Windparks

- Windertrag/Energieertrag
- Vorrangflächen
- Entfernung zu Bebauung, sensible Flächen
- Flughindernis
- Höhenbeschränkungen
- Bevölkerung und NIMBY Einstellung

Windenergieanlagen, Fundamente – Auswahlkriterien

10.45 Kaffee- und Teepause

11.15 Genehmigung

- Erforderliche Gutachten
- Zertifizierung von Anlagen, Fundamenten und Errichtung, Systemdienstleistungen (SDL)

Netzanschluss

- Gesetzlicher Anspruch
- Netzanschlusszusage durch den Verteilnetzbetreiber
- Zulässiger Errichtungszeitraum
- Ansprüche gegen den Netzbetreiber bei verspäteter Fertigstellung oder Betriebsunterbrechung

Errichtung und Errichtungskonzept

- Errichtung WEA
- Errichtung Fundamente
- Wetterrisiko und Absicherung

13.15 Business Lunch

14.30 Betriebsphase

- Betrieb in Eigenregie oder Vergabe an Dienstleister (Operating und Maintenance Contractor)
- Wartung und Instandhaltung durch den Lieferanten der WEA über den Gewährleistungszeitraum hinaus

Projektverträge

- Turnkey-Konzept mit einem GU oder multiple contract concept?
- Projektverträge im multiple contract concept:
 - Liefervertrag Turbinen
 - Liefervertrag Fundamente
 - Innerparkverkabelung
- Errichtung
- Wartung und Instandhaltung in der Betriebsphase
- Technische Betriebsführung

15.30 Kaffee- und Teepause

16.00 Finanzierung und Versicherungen

- Unternehmensfinanzierung oder Projektfinanzierung
- Anforderungen der Banken bei Projektfinanzierungen
- Versicherungskonzept

Projektmanagement

- Projektzeitplan, Errichtungszeitplan bis Inbetriebnahme
- Schnittstellenmanagement, Schnittstellenvereinbarungen, Schnittstellenworkshops
- Beraterteam
- Gutachter

17.00 Ende der Veranstaltung

Bitte beachten Sie auch unsere Veranstaltung

Recht für Onshore-Windenergie

28. Oktober 2010 in Hamburg
15. Dezember 2010 in Frankfurt/M.
18. Januar 2011 in Düsseldorf

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Stephan Wolf**,
Tel.: 0 61 96/47 22-700, Fax: 0 61 96/47 22-888,
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

Zum Seminarinhalt

Die **Windenergie**, insbesondere der Offshore-Bereich, befinden sich **auf Wachstumskurs**. Nur so kann das Ziel von 20% erneuerbaren Energien bis 2020 erreicht werden. **Entsprechend steigt** auch die **Zahl der Windpark-Projekte**. Aber welche werden **wirtschaftlich** arbeiten?

Welche Projekte rechnen sich für Investoren, Energieversorgungsunternehmen und andere Betreiber sowie finanzierende Banken?

Auf diese Frage geben Ihnen unsere getrennt buchbaren Seminare **„Analyse von Offshore-/Onshore-Windprojekten“** Antwort! Hier lernen Sie alles, was Sie für eine zielführende Analyse von Windenergieprojekten wissen müssen!

- Ein **äußerst erfahrenes Referenten-Team**, das über umfangreiche Erfahrung bei der Bewertung von Wind-Projekten verfügt, zeigt Ihnen, **welche Kriterien über Erfolg und Misserfolg** entscheiden. In zwei Tagen arbeiten Sie folgende wichtige Punkte durch:
- Windertrag und Energieertrag
- Technik: Anlagenauswahl, Fundamente, Netzanschluss
- Erforderliche Genehmigungen und Gutachten
- Errichtungskonzept – Verfügbarkeit technischer Hilfsmittel und Wetterrisiko
- Betriebsphase - Betrieb in Eigenregie oder Vergabe an Dienstleister
- Projektverträge und Projektmanagement
- Finanzierung und Versicherung

Lernen Sie, die spezifischen Risiken, die mit Off- und Onshore-Vorhaben einhergehen, einzuschätzen und richtig zu bewerten! **Stellen Sie sicher, dass Ihre Investition ein Erfolg wird!**

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



Kirsten Kleinmann

Kirsten Kleinmann
Senior Konferenz Managerin
Tel.: 0 61 96/47 22-0
E-Mail: kleinmann@managementcircle.de

AKTUELL UND AUF DEN PUNKT!

Nutzen Sie unseren E-Mail-Service, um zeitgemäß Ihre Top-Themen bequem per E-Mail zu erhalten. Ihr persönliches Profil verwalten Sie unter:
www.managementcircle.de/email



AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.
Kathrin Tremmel
Tel.: 0 61 96/47 22-615
E-Mail: tremmel@managementcircle.de
www.managementcircle.de/inhouse



Dr. Achim Compes ist Rechtsanwalt und Partner der Sozietät **GÖRG Partnerschaft von Rechtsanwälten** in Köln. Er studierte Rechtswissenschaften an den Universitäten Marburg und Köln. Seine Zulassung zur Rechtsanwaltschaft erhielt Dr. Compes im Jahre 1990. Schwerpunkt seiner Tätigkeit sind das Energiewirtschaftsrecht sowie die rechtliche Beratung, Strukturierung und Begleitung von großen Anlagenbau- und Bauprojekten insbesondere in der Energiewirtschaft (Großkraftwerke, Offshore- und Onshore-Windparks, Gasspeicheranlagen). Darüber hinaus berät und vertritt Dr. Compes international tätige Industrieunternehmen. Die Beratung bezieht sich auf die gesamte Geschäftstätigkeit und umfasst die Gestaltung und Verhandlung von Verträgen, aber auch die Vertretung in Rechtsstreitigkeiten.

Markus Claudius Romberg, Dipl.-Ing./Dipl.-Wirt.-Ing., ist seit 2006 Berater bei **BET Büro für Energiewirtschaft und technische Planung GmbH**, Aachen. Seine thematischen Schwerpunkte sind die Beschaffung von Strom- und Gas, Entwicklung von Erzeugungseinheiten, Entwicklung von Vertriebsstrategien. Er ist Autor diverser Fachartikel und Mitautor des Praxishandbuchs Energiebeschaffung. Markus Claudius Romberg studierte Versorgungstechnik an der Fachhochschule Gelsenkirchen, Diplom 2000. Anschließend von 2002 bis 2003 Studium Facility Management, Schwerpunkt Energiemanagement an der Fachhochschule Gelsenkirchen, Abschluss Diplom-Wirtschaftsingenieur. Bevor er 2006 zur BET wechselte war er u.a. für M+W Zander im Bereich Energiemanagement und als freier Mitarbeiter bei der RWE Energie mit Themenschwerpunkt „Energiemanagement von kommunalen Liegenschaften“ tätig.

Dieter Schimana ist Mitglied der Geschäftsleitung Nord-West-Deutschland bei der **Marsh GmbH** in Hamburg, die auch für den Bereich Erneuerbare Energien zuständig ist. Er ist Schiffbau-Ingenieur mit dem Schwerpunkt Turbinen und Motoren und arbeitete im Anschluss an seine Ausbildung acht Jahre für die Allianz in Köln. Seit 1990 ist Herr Schimana für Marsh tätig und war dort bis 2007 für Industrieunternehmen aus dem Bereich der Versorgungswirtschaft und Energiedienstleister zuständig. Zu seinen Aufgaben gehören Risk und Claims Management im Zuge von Errichtung und Betrieb von Erneuerbare-Energien-Projekten, die Unterstützung der Offshore-Industrie in Deutschland und die Vorstellung neuer Technologien auf dem Versicherungsmarkt. Dieter Schimana führt Due Diligence Prüfungen für die Offshore-Industrie durch und betreut verschiedene Kunden im Bereich Erneuerbare Energien, sowohl Betreiber als auch Hersteller.

Ralf Skowronnek leitet das Engineering & Renewable Energy Team bei der **Marsh GmbH** in Hamburg. Nach einem Ingenieurstudium verfügt er inzwischen über 20 Jahre Berufserfahrung in den verschiedensten Versicherungsfeldern und beschäftigt sich heute schwerpunktmäßig mit Risk und Claims Management in Bau- und Betriebsphase von industriellen Anlagen insbesondere im Energiebereich. Zudem berät er Investoren während Bau, Inbetriebnahme und Betrieb von Kraftwerken sowohl für konventionelle als auch erneuerbare Energien. Außerdem beschäftigt er sich u.a. mit der Einschätzung von Offshore-Windpark-Risiken aus versicherungstechnischer Sicht.

Bereits der
zweite Teilnehmer
desselben Unternehmens
erhält 10% Preisnachlass!

Warum Sie diese Veranstaltung besuchen sollten

Sie wollen wissen, **welche Faktoren über den wirtschaftlichen Erfolg von Off- und/oder Onshore-Windprojekten entscheiden.** Deshalb wollen Sie sich genau über die **ausschlaggebenden Erfolgskriterien** in den Bereichen **Energieausbeute, Recht und Technik** informieren. Sie suchen nach **aussagefähige Kriterien zur Beurteilung und Bewertung** von Errichtungskonzepten, Bau- und Betriebsphase sowie Projektverträgen.

Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Dieses Seminar richtet sich an **Führungskräfte von Energieversorgern, Stadtwerken, Investoren, Banken, Versicherungen und Projektfinanzierern** sowie an spezialisierte **Rechtsanwälte, Berater, Verbände und Organisationen.** Außerdem angesprochen sind Manager aus **Unternehmen der Windenergiebranche, aus Behörden und Kommunen,**

Termine und Veranstaltungsorte

27. Oktober 2010 und am 28. Oktober 2010 in Hamburg


Le Royal Méridien Hamburg,
An der Alster 52-56, 20099 Hamburg
Tel.: 040/21 00-0, Fax: 040/21 00-11 11
E-Mail: info.LRMHamburg@lemeridien.com

8. und 9. Dezember 2010 in Düsseldorf

Radisson Blu Media Harbour Hotel,
Hammer Straße 23, 40219 Düsseldorf
Tel.: 02 11/31 11 91-0, Fax: 02 11/31 11 91-10
E-Mail: reservations.mediaharbour@radissonblu.com

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

Ein Tipp:
Unser Service-Team nennt Ihnen gerne günstige alternative Übernachtungsmöglichkeiten in der Nähe des Tagungshotels (Tel.: 0 61 96/47 22-700).

Mit der Deutschen Bahn ab € 109,- zur Veranstaltung.
Infos unter:
www.managementcircle.de/bahn  **BAHN**

Über Management Circle



Management Circle steht für *WissensWerte* und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen. Die Management Circle AG zählt mit einem umfangreichen Weiterbildungsprogramm zu den **Marktführern** im deutschsprachigen Raum. Informieren Sie sich aktuell und umfassend unter: www.managementcircle.de

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für einen Seminartag beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken und der Dokumentation € 1.295,-, für zwei Seminartage 1990,-. Sie sparen 600,- Euro! Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollte mehr als ein Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem zweiten Teilnehmer 10% Preisnachlass.** Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Ich/Wir nehme(n) teil:

Offshore-Windprojekte

27. Oktober 2010 in Hamburg 10-65614
 8. Dezember 2010 in Düsseldorf 12-65616

Onshore-Windprojekte

28. Oktober 2010 in Hamburg 10-65615
 9. Dezember 2010 in Düsseldorf 12-65617 ws

1 Name/Vorname _____
Position/Abteilung _____

2 Name/Vorname _____
Position/Abteilung _____

3 Name/Vorname _____
Position/Abteilung _____

Firma _____

Straße/Postfach _____

PLZ/Ort _____

Telefon/Fax _____

@ E-Mail _____

Datum _____ Unterschrift _____

Ansprechpartner/in im Sekretariat: _____

Anmeldebestätigung bitte an: _____ Abteilung _____

Rechnung bitte an: _____ Abteilung _____

Mitarbeiter: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: +49 (0) 61 96/47 22-700
Fax: +49 (0) 61 96/47 22-999
E-Mail: anmeldung@managementcircle.de
Internet: www.managementcircle.de/10-65614
Postanschrift: **Management Circle AG**
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.
Telefonzentrale: +49 (0) 61 96/47 22-0

