

Die Energiewende jetzt praktizieren:

# Investieren in erneuerbare Energien

So starten Sie optimal in Ihre regenerative Zukunft

Erkennen, bewerten und nutzen Sie die  
neuen Geschäftsmöglichkeiten

## Anforderungen an erneuerbare Energien und deren Förderung

- Netzanschluss(kosten), Abnahmeverpflichtungen
- Einspeisevergütung, Direktvermarktung, Marktprämie

## Potenziale der Direktvermarktung

- Einspeisevergütung versus Stromvermarktung
- Energiepreisprognose und Risikobewertung

## Projektentwicklung und -umsetzung

- Erkennung und Erarbeitung projektbezogener Risiken
- Vor- und Nachteile von Partnerschaften und Kooperationen (z.B. Bürgerbeteiligungsmodelle)

## Finanzierung von regenerativen Investitionsprojekten

- Projektfinanzierungsmöglichkeiten und -risiken
- Unterschiedliche Finanzierungsmodelle

## Bewertung von erneuerbaren Energien-Projekten

- Bewertungsmethoden von erneuerbare Energien-Investitionsprojekten
- Strategischer Aufbau eines Erzeugungsportfolios

Ihre Experten:



Oliver Donner  
BET Büro für Energie-  
wirtschaft und technische  
Planung GmbH



Sebastian Rothe  
BET Büro für Energie-  
wirtschaft und technische  
Planung GmbH



Markus Horn  
HSE Regenerativ GmbH



Dr. Hans-Christoph Thomale  
FPS Rechtsanwälte &  
Notare



Markus Claudius Romberg  
Repower Wind  
Deutschland GmbH



Bitte wählen Sie Ihren Termin:

30. November und 1. Dezember 2011 in Düsseldorf

1. und 2. Februar 2012 in Frankfurt/M.

29. Februar und 1. März 2012 in München

Hoher Lernerfolg durch  
begrenzte Teilnehmerzahl!

  
**MANAGEMENT CIRCLE**<sup>®</sup>  
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

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

## Energieträger im Vergleich: rechtliche und technische Rahmenbedingungen, Genehmigungen und Förderungen



Ihr Seminarleiter:  
Oliver Donner, Fachteamleiter und Berater,  
BET Büro für Energiewirtschaft und technische Planung GmbH, Aachen

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.45 Uhr**

**15.30** Kaffee- und Teepause

### 9.30 Herzlich willkommen

- Begrüßung durch den Seminarleiter und kurze Vorstellungsrunde
- Überblick über Ziele und Inhalte des Seminars und Abstimmung mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

### 15.45 Überblick der technologiespezifischen Wertreiber und technisch-ökonomischen Risiken

- Windenergie (On-/Off-Shore)
- Photovoltaik
- Tiefengeothermie
- Oberflächengeothermie
- Wasserkraft
- Biomasse/Biogas

### 9.45 Rolle der erneuerbaren Energien

- Politischer Rahmen
- Der deutsche und europäische Markt der erneuerbaren Energien
- Anforderungen des Energiekonzeptes
- Stromerzeugung aus Erneuerbaren
- Wärmeerzeugung aus Erneuerbaren

### 16.30 Potenzial: Direktvermarktung

- EEG-Vergütung versus Stromvermarktung
- Energiepreisprognose
- Risikobewertung

**11.00** Kaffee- und Teepause

### 11.15 Die Energiewende praktizieren: Technologieüberblick

- Windenergie (On-/Off-Shore)
- Photovoltaik
- Tiefengeothermie
- Oberflächengeothermie
- Wasserkraft
- Biomasse/Biogas
- Mini-Micro KWK
- Technologien im Wärmemarkt

**17.15** Zusammenfassung durch den Seminarleiter und Diskussion der offenen Fragen

ca. **17.30** Ende des Seminars und Get-Together

**12.45** Business Lunch

### 14.00 Rechtliche Rahmenbedingungen nach dem EEG

- Wesentliche Neuregelungen des EEG 2012
- Der Anlagenbegriff des EEG
- Rechtliche Anforderungen an den Anlagenbetreiber, z. B. Genehmigungen
- Aktuelle Rechtsprechung zum Netzanschluss von EEG-Anlagen
- Einspeisevergütung, Direktvermarktung und Marktprämie



Dr. Hans-Christoph Thomale  
Partner,  
FPS Rechtsanwälte & Notare,  
Frankfurt/M. und Düsseldorf

### Get-Together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit den Referenten und Teilnehmern!

### So beurteilen Teilnehmer Management Circle Energie-Seminare:

- ✓ „Meine Erwartungen sind übertroffen worden!“
- ✓ „Eine sehr gelungene Veranstaltung. Sehr guter Mix aus Theorie und Praxis.“
- ✓ „Sehr sehr guter Überblick, kurzweilig, aber trotzdem verständlich präsentiert.“

# Praktische Projektentwicklung, Finanzierungsmöglichkeiten und Bewertungen von erneuerbaren Energie-Projekten



Ihr Seminarleiter:  
Sebastian Rothe, Berater,  
BET Büro für Energiewirtschaft und technische Planung GmbH, Aachen

### 9.00 Begrüßung durch den Seminarleiter

- Klärung der Fragen vom Vortag
- Überleitung zu den Themen des zweiten Seminartages

### 9.15 Bewertungsmethoden von Investitionsprojekten in erneuerbare Energien

- Ertragswert-Verfahren
- Discounted Free Cashflow (DCF)-Ansatz
- Simulationsbasierte Bewertungsansätze

### 10.00 Finanzierung von regenerativen Investitionsprojekten

- Eigenkapital
- Eigenkapitalkosten
- Fremdkapital
- Fremdkapitalkosten

11.00 Kaffee- und Teepause

### 11.15 Bewertung von regenerativen Erzeugungstechnologien aus Portfolio-gesichtspunkten

- Grundlagen der Portfoliotheorie
- Effizienter Erzeugungsmix
- Strategischer Aufbau eines Erzeugungsportfolios
- Risikoadjustierte Kennzahlen zur wertorientierten Steuerung von Investitionsprojekte

12.45 Business Lunch

### 14.00 Projekt- und Portfolioentwicklung

- Strategische Zieldefinition – Aufbau eines Erzeugungsportfolios
- Realisierungsphasen
- Partnerschaften und Kooperationen mit – Unternehmen, Herstellern, Dienstleistern und Fondsinitalatoren – Beteiligung von Kommunen und Bürgern an regenerativen Erzeugungsprojekten
- Vor- und Nachteile von Kooperationen mit anderen Beteiligten vor Ort



Markus Horn  
Geschäftsführer,  
HSE Regenerativ GmbH,  
Darmstadt

15.30 Kaffee- und Teepause

### 15.45 Positionierung eines Regionalversorgers in der Energiewende

- Positionsbestimmung
- Aktuelle Marktbeobachtungen
- Risikostreuung bei erneuerbaren Energien-Anlagen
- Betriebserfahrungen



Markus Claudius Romberg  
Asset Manager Wind,  
Repower Wind Deutschland GmbH,  
Dortmund

16.45 Zusammenfassung und Gelegenheit für Ihre noch offenen Fragen

ca. 17.00 Ende des Seminars

## 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](http://www.managementcircle.de/email)



## AUCH ALS INHOUSE TRAINING

### So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



Dirk Gollnick  
Tel.: 0 61 96/47 22-646  
E-Mail: [gollnick@managementcircle.de](mailto:gollnick@managementcircle.de)  
[www.managementcircle.de/inhouse](http://www.managementcircle.de/inhouse)



### Auch Sie wollen in erneuerbare Energien investieren und Ihre Marktposition stärken?

Im Zuge der Energiewende sollten Sie jetzt Entscheidungen treffen, in welche erneuerbaren Energie-Projekte Sie zukünftig investieren. Hierfür müssen Sie **Geschäftspotenziale richtig einschätzen**, die **rechtlichen** und **technischen Rahmenbedingungen** kennen sowie die **Wirtschaftlichkeit** von erneuerbaren Energien-Projekten berechnen.

Verschaffen Sie sich den entscheidenden Überblick, um die **Rentabilität** Ihrer potenziellen Investitionen richtig zu bewerten und so eine **optimale Investitionsentscheidung** zu treffen.

### Investieren Sie in Ihre regenerative Zukunft

Dieses Intensiv-Seminar bietet Ihnen alle wesentlichen Informationen über **Anforderungen, Genehmigungen** und **Förderungen** von erneuerbaren Energien-Projekten. Zudem erfahren Sie, wie Sie diese Projekte bewerten und finanzieren. Das Expertenteam zeigt Ihnen, welche **Investitionsmöglichkeiten** Ihnen zur Verfügung stehen und welche **Potenziale** sich aus der Energiewende für Ihr Unternehmen ergeben.

Anhand von **Praxisbeispielen, Projekten** und **Wirtschaftlichkeitsberechnungen** erfahren Sie, wie Sie mit der „grünen Zukunftstechnologie“ Ihre strategische **Marktposition zukünftig stärken** und Ihr Unternehmen optimal auf die neuen Herausforderungen ausrichten.

### Ihre Themen im Überblick

Sie erfahren von dem Expertenteam,

- wie die einzelnen **Energieträger gefördert** werden.
- welches **Potenzial** die **EEG-Direktvermarktung** bietet.
- welche **rechtlichen, steuerlichen** und **finanzwirtschaftlichen** Aspekte Sie bei einer Investition beachten sollten.
- welche **Risiken, Chancen** und **rentablen Geschäftspotenziale erneuerbare Energie-Projekte** haben.
- wie Sie Ihr Unternehmen **strategisch auf die Energiewende** ausrichten.
- wie Sie Ihre **Marktposition stärken**.

### Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.



*Julia Lefèvre*

**Julia Lefèvre**

Konferenz Managerin

Tel.: 0 61 96/47 22-612

E-Mail: [julia.lefevre@managementcircle.de](mailto:julia.lefevre@managementcircle.de)

### Oliver Donner

ist Fachteamleiter des Fachteams KWK, CO<sub>2</sub>, EEG und Berater bei **BET Büro für Energiewirtschaft- und Technische Planung GmbH** in Aachen. Er weist eine langjährige Tätigkeit als Berater kommunaler und privater Energieversorgungsunternehmen als auch für Industrie- und Gewerbebetriebe auf. Seine thematischen Schwerpunkte liegen in der konzeptionellen Planung von technischen Anlagen zur Energieversorgung unter technisch-wirtschaftlichen Gesichtspunkten mit Schwerpunkt im Bereich der Kraft-Wärme-Kopplung und regenerativer Energien.

### Markus Horn

ist Geschäftsführer der **HSE Regenerativ GmbH** und Prokurist bei der HEAG Süd Hessische Energie AG (HSE). Im Rahmen seiner Tätigkeit für den HSE-Konzern ist er für die Erzeugungsstrategie mit dem Schwerpunkt der regenerativen Energien sowie für den Aufbau und Weiterentwicklung des Erzeugungsportfolios verantwortlich. Hierzu gehören neben dem M&A-Geschäft u.a. auch die Eigenentwicklung von regenerativen Energieprojekten sowie Investitionen in die dezentrale Energieversorgung.

### Markus Claudius Romberg

Dipl.-Ing., Dipl.-Wirt.-Ing., ist Asset Manager bei **Repower Wind Deutschland GmbH** in Dortmund. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen im Betrieb und der Vermarktung der Windparks sowie Verstärkung des Anlagenportfolios. Weiterhin ist er Mitglied im Strategieteam der schweizer Repower AG. Zuvor war Markus Claudius Romberg als Senior Berater bei BET Büro für Energiewirtschaft und technische Planung GmbH in Aachen, insb. den Themenfeldern Entwicklung von Erzeugungseinheiten sowie Entwicklung von Vertriebsstrategien tätig.

### Sebastian Rothe

ist Berater bei **BET Büro für Energiewirtschaft und technische Planung GmbH** in Aachen. Seine Tätigkeitsschwerpunkte umfassen die Asset Bewertung, Financial Modeling, Controlling und Risikomanagement. Zuvor war Sebastian Rothe Consultant im Bereich Valuation & Strategy/Energy bei PricewaterhouseCoopers in Düsseldorf. Sebastian Rothe studierte Betriebswirtschaftslehre mit den Schwerpunkten Corporate Finance und Energiewirtschaft an der Universität zu Köln.

### Dr. Hans-Christoph Thomale

ist Partner bei **FPS Rechtsanwälte & Notare** in Frankfurt/Düsseldorf. Zu seinen Beratungsschwerpunkten gehört u. a. das Energiewirtschaftsrecht, dabei insbesondere das Recht der erneuerbaren Energien. Dr. Hans-Christoph Thomale berät Energieversorgungsunternehmen bei Entflechtungs- und Netzentgeltfragen sowie bei der Erstellung von Energielieferverträgen (Strom, Gas, Wärme) und von Netzverträgen. Dr. Hans-Christoph Thomale ist daneben mit Mandaten aus dem Kraftwerksbereich sowie Fragen des Contractings betraut. Er ist ferner Dozent an der Ruhr-Universität Bochum und referiert dort im Rahmen des weiterbildenden Studienlehrgangs „Energy Law & Management“.

## Warum Sie dieses Intensiv-Seminar besuchen sollten

- Sie erhalten einen Überblick über die **Förderungsmöglichkeiten** von erneuerbaren Energien.
- Sie erfahren, wie Sie mit der „grünen Zukunftstechnologie“ Ihre **strategische Marktposition** stärken.
- Anhand von **Wirtschaftlichkeitsberechnungen** erhalten Sie eine Einschätzung für Ihre möglichen Investitionen.

## Wen Sie auf diesem Intensiv-Seminar treffen

Dieses Intensiv-Seminar richtet sich insbesondere an **Fach- und Führungskräfte** aus den Bereichen: **Energieversorgungsunternehmen, Kommunen, Anlagen-Hersteller und -betreiber**. Angesprochen sind, außerdem **Projektmanager für erneuerbare Energien** sowie Mitarbeiter aus **Banken, Leasinggesellschaften, Kapitalanlagegesellschaften, Finanzdienstleister, Projektentwicklungsgesellschaften, Ingenieurbüros, Kreditversicherungen** sowie **Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Rechtsanwälte**.

## Termine und Veranstaltungsorte

**30. November und 1. Dezember 2011 in Düsseldorf**  
Novotel Düsseldorf City West,  
Niederlassener Lohweg 179, 40547 Düsseldorf  
Tel.: 02 11/520 60-830, Fax: 02 11/520 60-888  
E-Mail: H3279-RE@accor.com

**1. und 2. Februar 2012 in Frankfurt/M.**  
Hotel Savigny Frankfurt City, Savignystraße 14-16, 60325 Frankfurt/M.  
Tel.: 069/75 33-158, Fax: 069/75 33-177  
E-Mail: h1305-re@accor.com

**29. Februar und 1. März 2012 in München**  
Sheraton München Arabellapark Hotel,  
Arabellastraße 5, 81925 München  
Tel.: 089/930 01-63 97, Fax: 089/930 01-68 37  
E-Mail: arabellaparkmuenchen@sheraton.com

Für die Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Seminarhotel 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.

Mit der Deutschen Bahn **ab € 99,- zur Veranstaltung.**  
Infos unter:  
[www.managementcircle.de/bahn](http://www.managementcircle.de/bahn) 

## Über Management Circle



Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle **WissensWerte** an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur **Bildung für die Besten** erhalten Sie unter [www.managementcircle.de](http://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 das zweitägige Intensiv-Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.895,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten 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.

## Investieren in erneuerbare Energien

Ich/Wir nehme(n) teil am:

WS

- 30. November und 1. Dezember 2011 in Düsseldorf** 11-70249
- 1. und 2. Februar 2012 in Frankfurt/M.** 02-70250
- 29. Februar und 1. März 2012 in München** 02-70251

**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](mailto:datenschutz@managementcircle.de) oder telefonisch unter 06 196/4722-500 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](mailto:anmeldung@managementcircle.de)**

Internet: **[www.managementcircle.de/11-70249](http://www.managementcircle.de/11-70249)**

Postanschrift: **Management Circle AG  
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**

Telefonzentrale: **+49 (0) 61 96/47 22-0**

