

PB3C News (2. KW)

XXVI. Jahrgang, Erscheinungstag: 07.01.2026

KOMMENTAR

Repowering:

Die Lösung für knappe Netzkapazitäten



Bernd Müller
Commerz Real

Das Erneuerbare-Energien-Gesetz hat jetzt seinen 25. Geburtstag gefeiert. Mit ihm wurden feste Einspeisetarife für erzeugten Ökostrom eingeführt, von denen die Energieerzeuger teilweise bis heute profitieren. Es war der Startschuss für den massiven Ausbau der Erneuerbare-Energien-Kapazitäten in Deutschland.

Inzwischen sind viele der Anlagen, die seither entstanden sind, in die Jahre gekommen. Zum Teil ist ihre damals vorgesehene Betriebsdauer abgelaufen, zum Teil sind sie aber auch schon vor der Zeit technisch überholt: Moderne Windenergie- und Photovoltaikanlagen sind wesentlich effizienter und leistungstärker. Da stellt sich unweigerlich die Frage, was mit diesen Assets nun passieren soll.

In vielen Fällen ist Repowering das Gebot der Stunde, also das Ersetzen der veralteten technischen Anlagen an einem Standort durch modernere Anlagen.

Eine Windenergieanlage mit größerer Nabenhöhe und einem doppelt so großen Rotordurchmesser hat in der Regel eine fünf- bis sechsmal so große Nennleistung und kann im Laufe des Jahres auch mehr Volllaststunden liefern, was die produzierte Strommenge nochmals erhöht. Auch mit größeren und moderneren PV-Modulen lassen sich signifikante Produktionssteigerungen erzielen.

Für das PV-Portfolio der Commerz Real wurde das beispielhaft durchgerechnet: Derzeit hat Commerz Real elf deutsche PV-Kraftwerke mit einer installierten Nennleistung von 57 MWp im Portfolio, die das jeweilige Ende ihres gesetzlichen EEG-Vergütungszeitraums bis spätestens Ende 2029 erreichen werden. Vereinfacht angenommen könnten diese Assets mit modernem Stand der Technik bei fest aufgeständerten Modulen eine Leistung von 130 MWp erreichen, bei nachgeführten Modulsystemen (Tracker) sogar bis zu 270 MWp. Damit würde die installierte Leistung je nach eingesetzter Technik verdoppelt oder gar vervierfacht.

Ein klarer Vorteil gegenüber einem Neubau „auf der grünen Wiese“ ist der etablierte und bereits mit Netzanschluss und Zufahrtswegen erschlossene Standort. Genehmigungen und Pachtverträge für die Altanlagen liegen vor, was das Prozedere für neue Anlagen am selben Standort erleichtern kann. Auch die öffentliche Akzeptanz ist oftmals höher. Doch trotz aller Vorteile ist das Repowering von Altanlagen nicht ganz so trivial, wie es den Anschein haben mag. Es sind einige zentrale Fragen zu beantworten und Herausforderungen zu lösen.

Der Netzanschluss ist der Dreh- und Angelpunkt

Das Wichtigste ist der bestehende Netzanschluss zur Stromeinspeisung am Standort. Er stellt am Ende des technischen und wirtschaftlichen Lebenszyklus der Altanlage zumeist den letzten wesentlichen Wert dar. Auch wenn dieser finanziell nicht immer messbar ist, so bedeutet ein vorhandener Netzanschluss in jedem Fall einen signifikanten Zeit- und Kostenvorteil gegenüber einem Projekt ohne fertiggestellten Netzanschluss oder gar ohne Netzanschlusszusage.

Ein Repoweringprojekt strebt in der Regel die Erhöhung der installierten Erzeugungskapazität an. Das wirft die Frage nach der Erweiterung der Netzanschlusskapazität auf. Dazu ist die Abstimmung mit dem Netzbetreiber zu suchen. Bei einer Kapazitätserweiterung können auch Folgekosten für die Erweiterung der peripheren Infrastruktur wie Transformatoren und Umspannwerke entstehen, sofern vorhanden.

Limitierend wirkt also die meist unmittelbar an der bisherigen Erzeugungskapazität ausgerichtete Netzanschlusskapazität. Ist eine Erhöhung der Kapazität nicht möglich oder nicht wirtschaftlich darstellbar, lässt sich ein Repowering trotzdem sinnvoll durchführen, indem nicht die Erzeugungskapazität gesteigert, sondern die benötigte Fläche reduziert wird: Es wird vereinfacht genauso viel Strom wie vorher erzeugt, nur kostensparend mit weniger Technik und auf kleinerer Fläche.

Eine andere Variante, vor allem im PV-Bereich, ist die gezielte Überbauung der Netzanschlusskapazitäten. Das bedeutet, dass die Nennleistung der Erzeugungsanlagen größer ist als die Netzkapazitäten. Denn Volllast, also die maximale Leistung, wird nur an wenigen Zeitpunkten im Jahr erreicht. Gleichzeitig erreicht man durch Überbauung, dass die vorhandene Netzkapazitäten über einen größeren Zeitraum optimal ausgelastet sind. Die nicht eingespeiste Stromerzeugung ist in der Regel gering und entsteht vor allem dann, wenn ein großes Stromangebot zur Verfügung steht und die Preise entsprechend niedrig sind.

Hybridisierung kann eine sinnvolle Ergänzung oder Alternative sein

Wird das Kraftwerk noch um einen Batteriespeicher ergänzt, lassen sich die nicht eingespeisten Erzeugungsspitzen auch speichern und zu einem späteren Zeitpunkt – im Idealfall zu höheren Abnahmepreisen – einspeisen, wenn die Netzkapazität nicht voll ausgelastet ist. Man spricht dann von einer Hybridisierung, also der Kombination unterschiedlicher Erzeugungsarten und/oder Speicherkapazitäten an ein und demselben Standort beziehungsweise Netzanschlusspunkt. Hybridisierung kann auch unabhängig davon eine sinnvolle Alternative oder Ergänzung zum Repowering sein, um das Erzeugungsprofil zu „glätten“ und die Netzkapazität gleichmäßiger und effizienter zu nutzen.

Frühere Geschäftsmodelle gingen bisher in der Regel von einem Rückbau der Assets zum Ende des wirtschaftlich erwarteten Lebenszyklus aus, eine Repowering-Alternative wurde bisher selten von vornherein berücksichtigt. Dies sollte bei neu aufgelegten Strukturen heutzutage einbezogen werden, selbst wenn die Umsetzung später anderen Projektgesellschaften überlassen wird, sodass die erfolgten Vorleistungen in einer späteren Verkaufsbewertung einbezogen werden.

Die Durchführung eines Repowerings erfordert jedoch einen großen Einsatz von neuem Eigen- oder Fremdkapital. Viele der Bürgerenergiegesellschaften und geschlossenen Fonds dürften angesichts ihrer bereits langen Existenz damit überfordert sein. Um dennoch ein Repowering umzusetzen, gibt es für sie zwei Optionen:

Entweder, sie suchen einen Exit und überlassen die Umsetzung einem anderen Marktteilnehmer, woraus sich für diese neue Geschäftsmodelle und Investment-Cases ergeben. Oder sie versuchen, die Assets in einem Fortführungsvehikel selbst zu repowern, was die komplexere Lösung ist.

Pachtverträge sind neu zu verhandeln

Windparks und PV-Freiflächenanlagen in größerem Maßstab werden fast ausschließlich auf gepachteten Flächen errichtet. Die Pachtverträge decken aber zumeist nur die ursprünglich erwartete Betriebsdauer der Altanlagen ab, in manchen Fällen zwar mit einer Verlängerungsoption, die jedoch gewöhnlich nicht einen zweiten Bau- und Betriebszyklus abdeckt. Die Verhandlungen mit den Grundstückseigentümern, die gerade bei Windparks schnell eine zweistellige Anzahl erreichen, können ähnlich aufwendig und zeitintensiv wie bei Neubauprojekten sein. Bei größeren und höheren Anlagen können sich dabei auch die erforderlichen Flächenzuschnitte verändern.

Bleibt die Frage nach dem richtigen Zeitpunkt für ein Repowering. Zunächst bietet sich natürlich das Ende der ursprünglich geplanten Betriebsdauer an. Angesichts der starken technischen Leistungssteigerungen kann es jedoch mit Blick auf höhere Strommengen sinnvoll sein, schon viel früher ein Repowering in Betracht zu ziehen – mitunter schon nach zehn Jahren. Dem steht allerdings entgegen, dass frühzeitiger Rückbau und Ersatz eines „noch nicht im Geld“ befindlichen Projekts durch das Repowering einschließlich aller Risiken überkompensiert werden müsste.

Auch in Bezug auf die durch einen Neubau entstehenden Treibhausgasemissionen stellt sich die Frage, ob ein frühzeitiges Repowering aus emissionstechnischer Sicht sinnvoll und der „Kipppunkt“ schon erreicht ist. Das hängt letztlich auch davon ab, was mit den Altanlagen geschehen soll: Werden sie an anderer Stelle weiter betrieben oder vollständig recycelt, verbessert dies den emissionstechnischen Fußabdruck des Repowering-Vorhabens.

Für den weiteren Ausbau der Erneuerbare-Energien-Kapazitäten in Deutschland führt an der Erneuerung bestehender, akzeptierter und angeschlossener Standorte kein Weg vorbei. Sie ist in Anbetracht der limitierten Netzkapazitäten und zunehmend auch Flächennutzungskonflikten derzeit der stärkste Hebel und wird für die kommenden Jahre prägend sein.

Dieser Artikel erschien im Magazin GoodCapitalist.

Haben Sie Anmerkungen oder Fragen? Dann schreiben Sie an die Leiter unserer Redaktion [Jan Döhler](#) und [Kai Gutacker](#).

Highheels und Hochhäuser, Volume 50: Netzwerken ohne FOMO



Jutta Heusel, Kollmannsperger

Larissa Lapschies, Immobilienjunioren

Sonja Rösch, PB3C

Netzwerken ist kein Selbstläufer mehr. Heute entscheidet nicht mehr die Größe eines Formats über seinen Wert, sondern die Qualität der Begegnungen.

Jutta Heusel beobachtet seit Jahren, wie sich Branchentreffen verändern. Viele klassische Formate verlieren an Wirkung, weil sie an Routinen festhalten, die nicht mehr zeitgemäß sind. Sichtbarkeit ersetzt kein Gespräch und Präsenz keine Relevanz. Stattdessen entstehen neue Dynamiken dort, wo Menschen bereit sind, sich aus bekannten Kreisen herauszubewegen.

Besonders deutlich zeigt sich das im Generationenvergleich. Jüngere Teilnehmer kommen mit klaren Erwartungen, nutzen Netzwerke gezielt und gehen, wenn der Mehrwert ausbleibt. Auch regional unterscheiden sich die Kulturen spürbar, mit sehr unterschiedlichen Vorstellungen von Verbindlichkeit und Beteiligung.

Netzwerken wird damit selektiver. Wer darauf wartet, dass sich die passenden Verbindungen von selbst ergeben, verpasst oft den richtigen Moment. [Hören Sie rein!](#)

PB3C Real Talk #143: Erst reden, dann bauen – so geht Logistikimmobilienentwicklung richtig



Martina Averbeck, SICORE Real Assets
Dr. Bernd Schade, OFB Projektentwicklung
Kai Gutacker, PB3C

Wenn Martina Averbeck und Bernd Schade über Logistikimmobilien sprechen, geht es schnell nicht mehr nur um technische Anforderungen. Sondern um Entscheidungen, die an unterschiedlichen Punkten des Lebenszyklus getroffen werden müssen. Der Entwickler, der früh plant. Die Assetmanagerin, die später steuert. Im Gespräch wird spürbar, wie stark beide Rollen ineinandergreifen, lange bevor ein Projekt wirklich Form annimmt.

Im Austausch wird außerdem deutlich, wie sehr die Branche von guter Abstimmung lebt. Entwicklungen werden komplexer, Rahmenbedingungen ändern sich schneller und die Nutzer erwarten heute etwas anderes als noch vor wenigen Jahren. Gerade deshalb zeigt sich, wie viel Stabilität entsteht, wenn Entwickler und Assetmanager Erfahrungen teilen statt nur Ergebnisse auszutauschen.

Der Blick der einen Seite für den Bau, der der anderen für Betrieb und Vermietbarkeit, beides zusammen entscheidet, ob eine Immobilie heute funktioniert und morgen noch relevant ist.

[Hören Sie hier diese Folge.](#)

Gamechanger resiliente Energieversorgung für Logistikimmobilien!



Peter Bergmann
Alcaro Invest

Mit der schrittweisen Umstellung der deutschen Logistikbranche auf einen Betrieb von E-PKW, E-Kleintransportern, E-LKW und der Wärmeversorgung unter Nutzung von elektrischer Energie (idealerweise von nachhaltigen Energieträgern), flankiert durch einen steigenden Energiebedarf zum Betrieb von Datacentern und dem Einsatz von Robotik ergeben sich derzeit und zukünftig zwei Fragen: ... Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Frankfurter Büromarkt: stärkstes Umsatzergebnis seit 5 Jahren



NAI Apollo

2025 endet deutlich über Erwartung: 551.800 m² Flächenumsatz (Q4: 96.300 m²) – mehr als +60 % gegenüber dem Vorjahr. Was den Markt aktuell prägt: ...

Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

CEE Group bei der 39. Sitzung des VDSI Fachbereichs Erneuerbare Energien



CEE Group

Joachim Stiebe, Head of HSS&E bei der CEE Group, war als Mitglied aktiv an den Diskussionen beteiligt, die sich auf aktuelle Entwicklungen, Projekte und Sicherheitsstandards in Windenergie, Photovoltaik und Repowering konzentrierten. Der Fachbereich Erneuerbare Energien konzentriert sich auf...
Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Weiter geht's mit der nächsten Tholl Story aus dem Handwerk



Tholl Gruppe

Heute stellen wir euch Pascal vor – Maler und Lackierer bei Tholl Ausbau
In unseren „Tholl Stories“ zeigen wir euch, wie unsere Jobs aussehen, wie wir arbeiten und vor allem: wer die Menschen sind, die Tholl ausmachen.
Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

So starten wir gerne ins Geschäftsjahr: rund 100 Einheiten in Berlin-Steglitz verkauft



Klingsöhr Unternehmensgruppe

2026 hat kaum begonnen, und schon können wir gute Neuigkeiten aus Berlin melden. Zum Jahreswechsel haben wir eine Wohn- und Gewerbeanlage in Berlin-Steglitz erfolgreich veräußert. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

PB3C News:

Verantwortlich: Holger Friedrichs. Die Richtigkeit der Darstellung von Fakten in Presseartikeln wird nicht geprüft. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des jeweiligen Autors und nicht die Meinung der Herausgeber wieder.

Copyright der PB3C News der Woche: PB3C GmbH, Tauentzienstraße 16, 10789 Berlin. Kopien oder Weitergabe als E-Mail ohne vertragliche Vereinbarung mit der PB3C GmbH verstoßen gegen das Urheberrecht.

Über die PB3C GmbH: Die PB3C GmbH ist seit dem Jahr 2000 das führende Beratungsunternehmen in Deutschland für die Positionierung und Kommunikation von Immobilien- und Fondsunternehmen. Sie berät nationale und internationale Kunden in den Bereichen strategische Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Kapitalmarktkommunikation und Positionierung. Zu den weiteren Tätigkeitsfeldern zählen die Erstellung von Leistungsbilanzen und Geschäftsberichten, Studien und Researchdokumenten sowie die Konzeption und Texterstellung von Kundenzeitungen, Newslettern, Internetauftritten und Broschüren, des Weiteren die politische Beratung und Unterstützung im Investor-Relations-Bereich. Ausführliche Informationen über das Leistungsspektrum und Referenzen von Kunden der PB3C GmbH finden Sie unter www.pb3c.com oder können Sie unter info@pb3c.com anfordern.