

Die Stärke der Erneuerbaren

Düsseldorf, 24. Februar 2026 – Die Debatte über Minusgeschäfte bei Solar- und Windparks zeichnet ein verzerrtes Bild einer Branche im Wandel. Steigende Zinsen, gesunkene Strompreise und höhere Projektkosten haben den Druck auf Entwickler und Investoren erhöht. Doch daraus den Schluss zu ziehen, dass sich mit erneuerbaren Energieprojekten grundsätzlich kein Geld mehr verdienen lässt, greift viel zu kurz. Projektentwicklung in Photovoltaik, Wind und Batteriespeicher bleibt ein tragfähiges und profitables Geschäftsmodell – allerdings nur für diejenigen, die ihre Projekte mit strategischer Disziplin, belastbarer Kalkulation und einem klaren Verständnis für Marktzyklen umsetzen. – Ein Kommentar von Markus Voigt, CEO der aream Group SE.

Die vergangenen Jahre waren geprägt von außergewöhnlich günstigen Rahmenbedingungen. Hohe Strompreise, niedrige Finanzierungskosten und sinkende Modulpreise ermöglichten es vielen Marktteilnehmern, Projekte selbst bei mittelmäßiger Planung wirtschaftlich darzustellen. In einem solchen Umfeld wurden Unterschiede zwischen sorgfältiger Projektentwicklung und opportunistischem Wachstum zunehmend unscharf. Diese Unschärfe löst sich derzeit auf. Die Branche erlebt eine Phase der Konsolidierung, in der sich zeigt, welche Geschäftsmodelle nachhaltig tragfähig sind. Diese Entwicklung ist kein Zeichen für strukturelle Schwäche, sondern Ausdruck einer notwendigen Reifung des Marktes.

Rendite entsteht nicht erst beim Bau eines Parks, sondern in der frühen Projektphase. Wer Flächen zu überhöhten Preisen gesichert, Netzanschlüsse zu optimistisch kalkuliert oder Genehmigungsrisiken unterschätzt hat, steht heute vor Herausforderungen. Gleichzeitig zeigt der Markt, dass qualitativ hochwertige Projektpipelines weiterhin gefragt sind. Gut strukturierte Projekte finden Käufer, ziehen Kapital an und bieten attraktive Einstiegsmöglichkeiten für Investoren mit langfristigem Horizont. Gerade in schwierigeren Marktphasen entstehen die besten Chancen – etwa beim Erwerb von Projektrechten oder bei der Integration von Batteriespeichern in bestehende Anlagen, bei Upscaling und Hybridisierung.

Timing bleibt ein entscheidender Erfolgsfaktor. Projektentwicklung ist ein zyklisches Geschäft. Wer in der Hochphase des Niedrigzinses aggressiv expandiert hat, muss sich nun neu ausrichten. Wer dagegen konservativer geplant und Kostenstrukturen im Griff behalten hat, kann aktuell Marktanteile gewinnen. Sinkende Bewertungen eröffnen finanzstarken Akteuren die Möglichkeit, hochwertige Projekte zu attraktiveren Konditionen zu sichern und langfristig zu monetarisieren. So entstehen zunehmend größere und professionellere Marktteilnehmer, die in der Lage sind, Risiken besser zu managen und integrierte Geschäftsmodelle umzusetzen.

Die Wirtschaftlichkeit erneuerbarer Projekte hängt heute stärker denn je von solchen integrierten Ansätzen ab. Batteriespeicher verändern die Erlösstrukturen grundlegend, ermöglichen Arbitrage und erhöhen die Vermarktungsflexibilität. Hybride Wind-Solar-Konzepte verbessern die Netzauslastung und stabilisieren Ertragsprofile. Entwickler, die diese Komponenten frühzeitig einplanen, können auch bei moderaten Strompreisen attraktive Renditen erzielen. Gleichzeitig wird die Finanzierung differenzierter. Niedrigere Beleihungsquoten spiegeln ein gestiegenes Risikobewusstsein wider, nicht mangelnde Profitabilität. Für solide kalkulierte Projekte bleibt Kapital verfügbar.



Politisch ist es nun wichtig, diese Konsolidierungsphase nicht durch zusätzliche Unsicherheiten zu verschärfen. Diskussionen über regulatorische Änderungen erhöhen Risikoaufschläge und verteuern Projekte unnötig. Wer den Ausbau Erneuerbarer Energien beschleunigen will, muss verlässliche Rahmenbedingungen schaffen. Wer das nicht will, sät Zweifel.

Die Energiewende bleibt ein wirtschaftlich tragfähiges Infrastrukturprojekt. Minusgeschäfte sind möglich, aber nicht die Regel. Die Rückzugsgefechte der fossilen Dinosaurier setzen Nadelstiche, doch sie treffen nicht ins Mark. Die Branche professionalisiert sich, wird kapitalstärker und strategischer. Am Ende entstehen aus der Konsolidierung robustere, effizientere und erfolgreichere Akteure, die den Ausbau Erneuerbarer Energien langfristig tragen.

Über die aream Group SE

Die aream Group, 2005 gegründet, ist ein Developer und Asset-Manager mit Fokus auf nachhaltige Infrastruktur im Sektor Erneuerbare Energien. Dazu gehören Wind- und Solarkraft, Netze und Speichertechnologie. Mit den Bereichen Operations- und Asset-Management, Project-Development und Energy Markets deckt die aream Group die gesamte Wertschöpfungskette für Erneuerbare-Energien-Investments ab. Mit mehr als 2,5 Milliarden Euro Transaktionsvolumen gehört aream zu den führenden Asset-Managern in diesem Markt, mit dem eigenen Anlagenbestand wird grüner Strom für rund 40 Millionen Euro pro Jahr umgesetzt. Seit 2008 produziert aream mehr als vier Milliarden kWh grünen Strom. Im Rahmen der Wachstumsstrategie sollen in den nächsten Jahren mehrere Solar- und Windparks sowie Batteriespeicher realisiert oder erworben werden. Durch die eigene Projektentwicklung innerhalb der Aream Advisory GmbH verfügt die Gruppe derzeit über eine Entwicklungspipeline in Deutschland mit großem Potenzial. Weitere Informationen: www.arem.de.

Kontakt

aream Group SE
Kesselstraße 3
D-40221 Düsseldorf
Tel.: +49 (0)211 30 20 60 42
E-Mail: info@arem.de
Web: www.arem.de

Pressekontakt

news & numbers GmbH
Bodo Scheffels
Tel.: +49 (0)40 80 60 194 34
E-Mail: bodo.scheffels@news-and-numbers.de
Web: www.news-and-numbers.de