



Projektfinanzierung mit PPA

Chance oder Risiko?

Spreewindtage - 08. November 2023

Disclaimer

Der Inhalt dieser Präsentation dient nur zu Informationszwecken. Die Autoren haben alle Informationen und Bestandteile nach bestem Wissen zusammengestellt. Dennoch garantieren wir nicht für die Vollständigkeit, Richtigkeit, Aktualität und technische Exaktheit der in dieser Präsentation bereitgestellten Informationen und schließen jegliche Haftung aus.



Agenda

01

Vorstellung

02

Grundlagen
Project Finance

03

Bankability &
Komplexität

04

Chancen &
Risiken



01
Unternehmen

Unternehmen

Projektentwicklung & Errichtung



Kerngeschäft ist Projektierung und Errichtung
von Wind- & Solarparks und Speichern



Bislang ~ 5 Gigawatt entwickelt & veräußert
etwa die Hälfte davon auch errichtet



Fünf Milliarden Euro Investitionsvolumen
der Projekte



Neue Projekte mit 21 Gigawatt in Entwicklung
weltweit – überwiegend in Europa



Unternehmen

Internationale Ausrichtung: Projektentwicklung in 16 Ländern

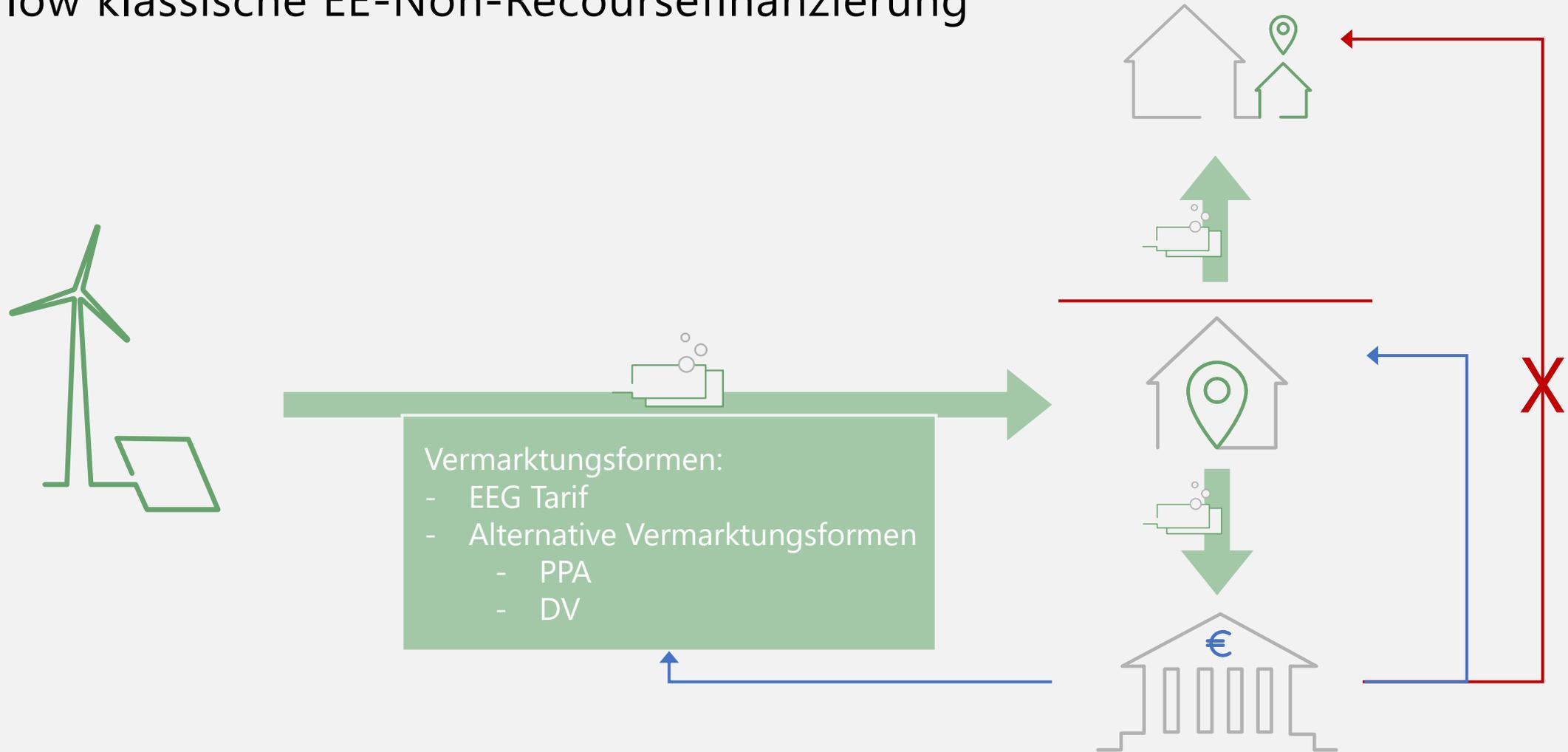


02

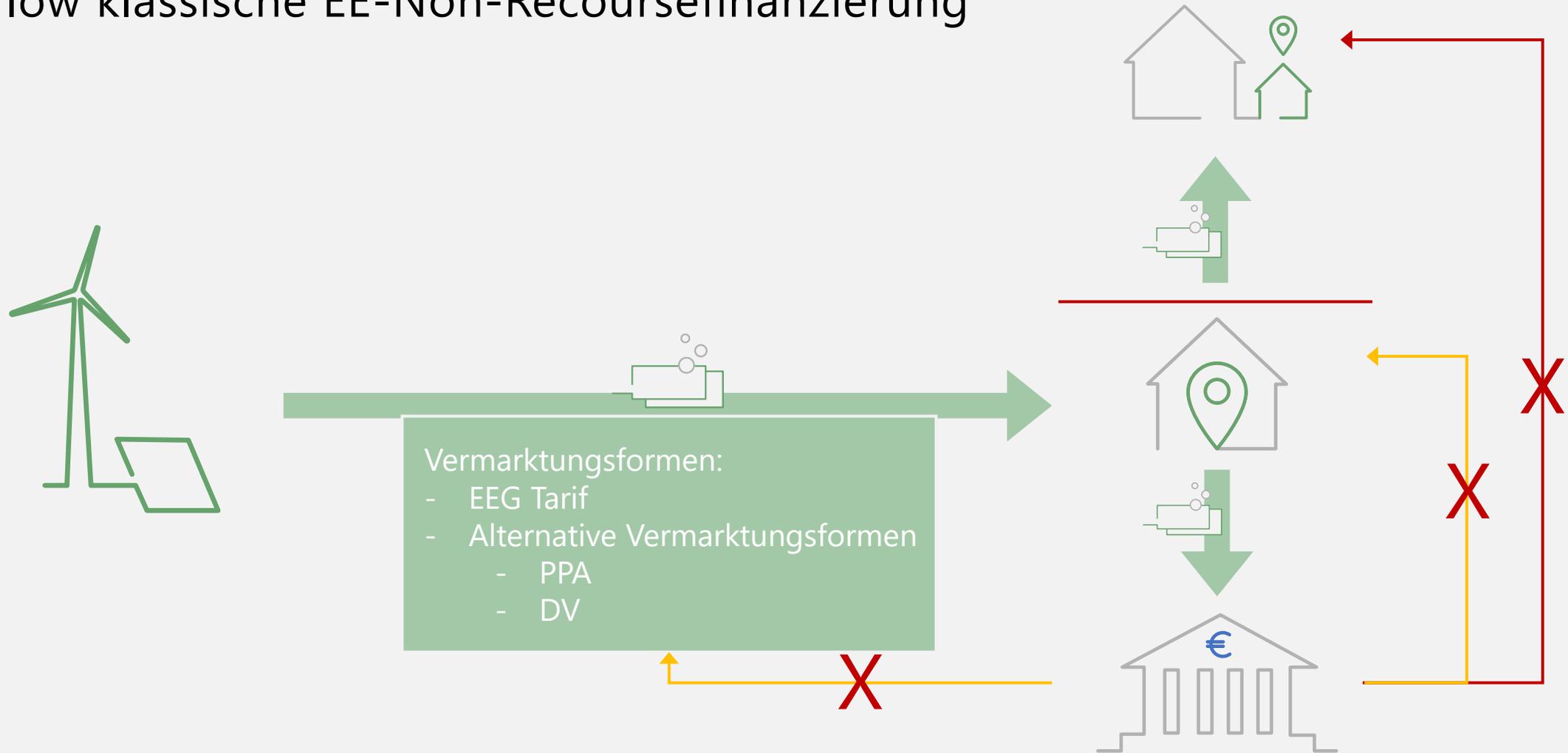
Grundlagen Project Finance



Cashflow klassische EE-Non-Recoursefinanzierung



Cashflow klassische EE-Non-Recoursefinanzierung





03

Bankability & PPA-Use Cases

Bankability & Komplexität

Bankability

Voraussetzungen für die Finanzierbarkeit unter den jeweiligen PPA-Vermarktungsmethoden (u.a.):



Vertragspartner



- Bonität
- Geschäftsfeld des Vertragspartners
- Erfahrung



Vergütung



- Höhe
- Fixpreis/variabel
- Laufzeit

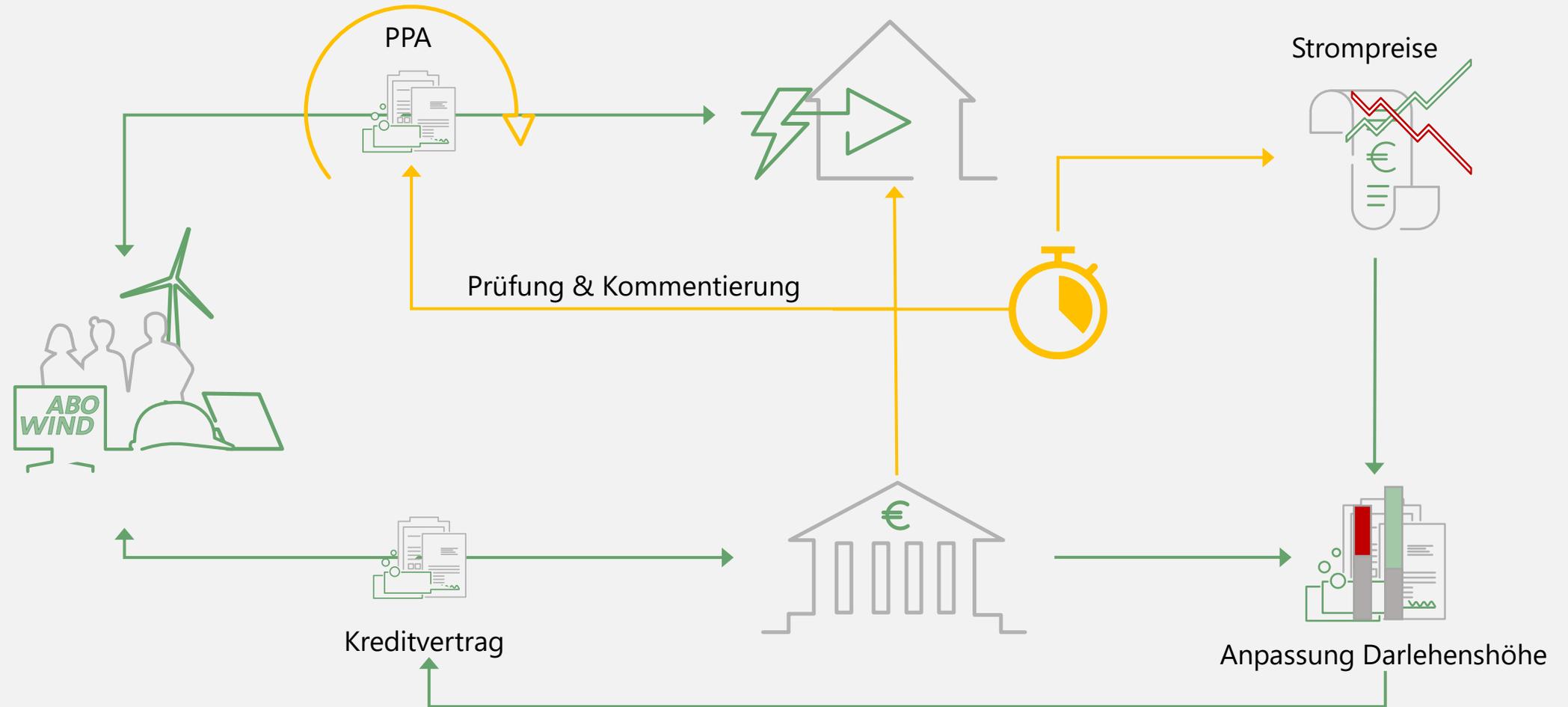


Vertragssicherheit

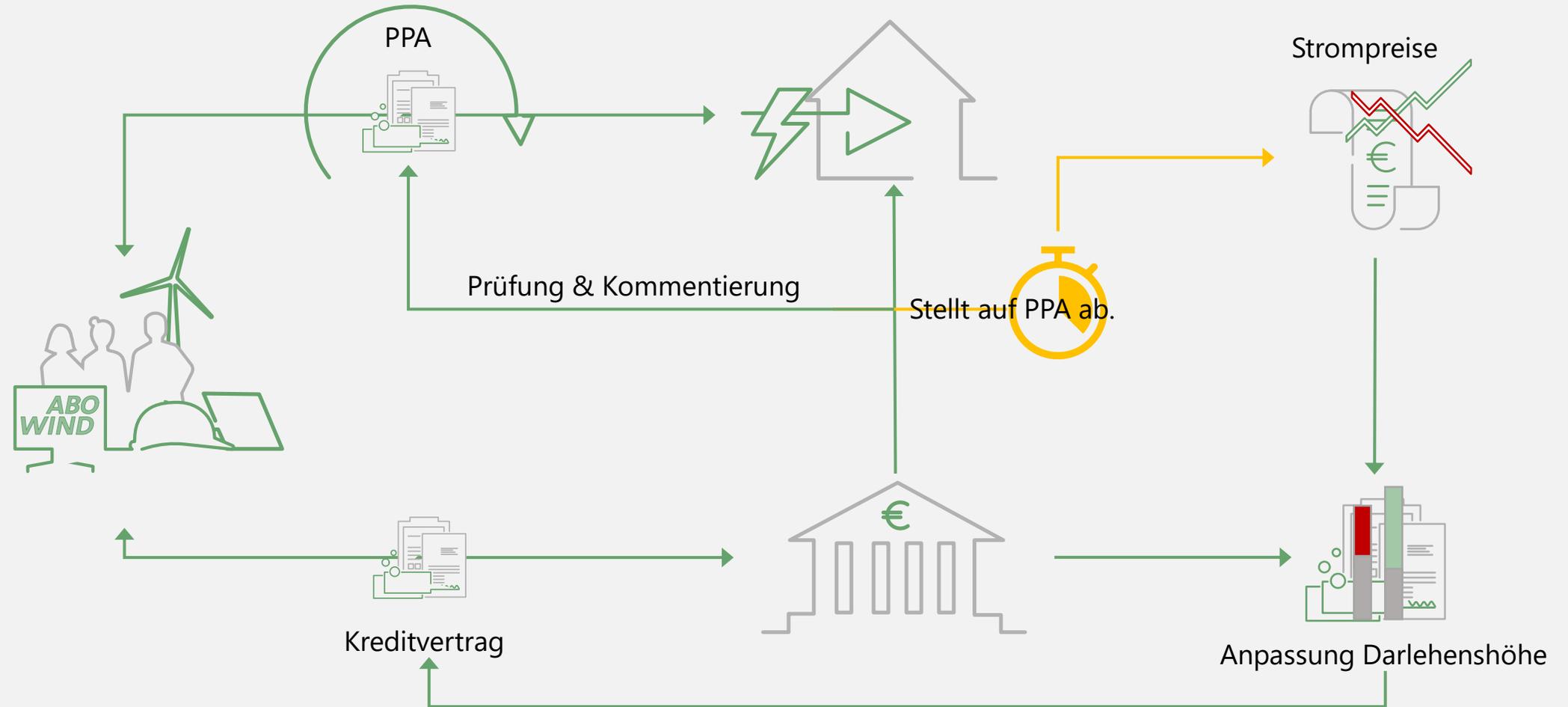


- Kündigungsklauseln
- Preisstabilität
- Ausfallbestimmungen
- Verzögerungen IBN

Koordination und Komplexität



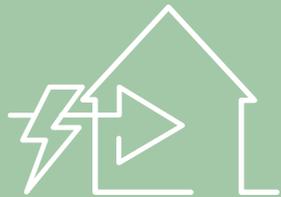
Koordination und Komplexität



Zu beachten beim PPA Abschluss (Lessons learned)



- Thema PPA bei Auswahl der finanzierenden Bank berücksichtigen.
- Frühzeitig thematisieren und Anforderungen der Bank abfragen.
- Erfahrung der Bank berücksichtigen.



- Genaue Evaluierung des Abnehmers
 - Corporate vs. Utility
 - Bonität vs. Verhandlungsmacht
 - Erfahren vs. unerfahren
- Fallstrike beachten, unserer Erfahrung nach z.B.:
 - Anlagenverfügbarkeit, Kompensation, Regelung zur Abriegelung
 - Verantwortung Redispatch 2.0,
 - Bilanzkreiswechsel



- PPA zügig verhandeln und abschließen! → Go fast or go home.

04

Chancen und Risiken



Chancen und Risiken

Risiken und Fallstricke

- **Finanzierung scheitert:**
 - Abnehmer wird nicht akzeptiert.
 - Zu hohe Preisrisiken.
 - Vertragliche Themen.
 - Abnehmer springt ab.

→ Problem: keine standardisierten PPA Strukturen in Deutschland.

→ Kein PPA bedeutet hier bei fortschreitender Projektreife und auch schon Baufortschritt keine Finanzierung.
- **Charakteristik des PPA bergen teils Risiken:**
 - z.B. Baseload PPA → Black Swan im Vortrag zuvor.
- **Pönalen (Laufzeitbeginn z.B. bei verspäteter IBN)**
 - Risiko kann durch genug eingebautem Puffer abgeschwächt werden. Wird von Banken akzeptiert.
- **Zeit! Schnelle Abschlüsse sonst keine Abschlüsse (Preisrisiken; eigene Erfahrungen)**
 - Große Corporates bieten oft hoch, Verhandlungen können ziehen sich ziehen, insbesondere wenn noch keine Erfahrung.
 - Utilities haben hier teils schon mehr Erfahrung → erste gemeinsame Abschlüsse steigern die Geschwindigkeit.

Chancen und Risiken

Chancen und Anwendungsbereiche

- PPA's sind Ideal zur Vermarktung von Grünstrom auf einer längerfristigen Festpreisbasis.
 - ermöglicht Projektfinanzierung über PPA Laufzeit.
- EEG als Base und PPA zur temporären Cashflow-Optimierung on top.
 - Stabilisierung Cashflow über Zuschlagsniveau. Erhöhte Projektbewertung durch finanzierendes Institut.
 - Erweiterung der Finanzierungsstruktur um weitere PPA basierte Tranchen möglich (aber Graustrom!).
- Alternative Vermarktungsform.
 - Bereits jetzt deutlich überzeichnete PVA Ausschreibungsrunden der BNetzA.
 - Ab 2024 Obergrenze der BNetzA für PVA Ausschreibungen von 20 MWp.
 - Perspektivisch werden sich Feed-In Tarifs und Marktpreise annähern.
- Länder ohne Feed-In Tarif
 - z.B. Schweden, Finnland...
- Chancen liegen auch in der Zukunft:
 - Produkt PPA muss ankommen und alle Beteiligten müssen mehr Erfahrung sammeln um Marktstandards zu entwickeln.
 - Vertragsstandards für bankable PPA's → Abschluss Kombination PPA und Finanzierung → deutlich schneller und einfacher.
 - z.B. im Bereich der kurzläufigen Optimierungs-PPA's sehen wir, dass Banken inzwischen Routine entwickeln.
 - Early Adopters habe hier Vorteile durch Erfahrungsvorsprung, der sich auch im operativen Geschäft zeigt.

International erfolgreicher Projektierer für Erneuerbare
Kontakt



Johannes v. Grundherr

Project Manager Finance & Sales

+49 (0)162 3471252

Johannes.Grundherr@abo-wind.de

**Vielen Dank
für Ihr Interesse.
Haben Sie noch
Fragen?**