

# Die Weiterentwicklung des EEG – Chancen und Risiken für Investitionen in Erneuerbare Energien – eine Bewertung aus Bankensicht

9. Forumssitzung „Finanzierung & Recht“

Erneuerbare Energien Hamburg Clusteragentur GmbH

Freitag, 07. Februar 2014

---

**Christian Marcks**  
Firmenkundenbetreuer  
Branchenkoordinator Erneuerbare Energien  
GLS Gemeinschaftsbank eG

# Die GLS Bank in Zahlen zum 31.12.2013

---

Bilanzsumme	3,2 Mrd. Euro
Eigenkapital	197 Mio. Euro
Mitglieder	32.400
Kundinnen und Kunden	165.000
Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter	450
Wachstum der Bilanzsumme in 2012	19,3 %

# Individuelle und gesellschaftliche Entwicklungsfelder

## Menschliche Grundbedürfnisse

**Gesundheit**

**Energie**

**Bildung**

**Ernährung**

**Wohnen**



# Unsere Investitionsbereiche

23.318 Kredite mit einem Volumen von 1.652 Mio. Euro

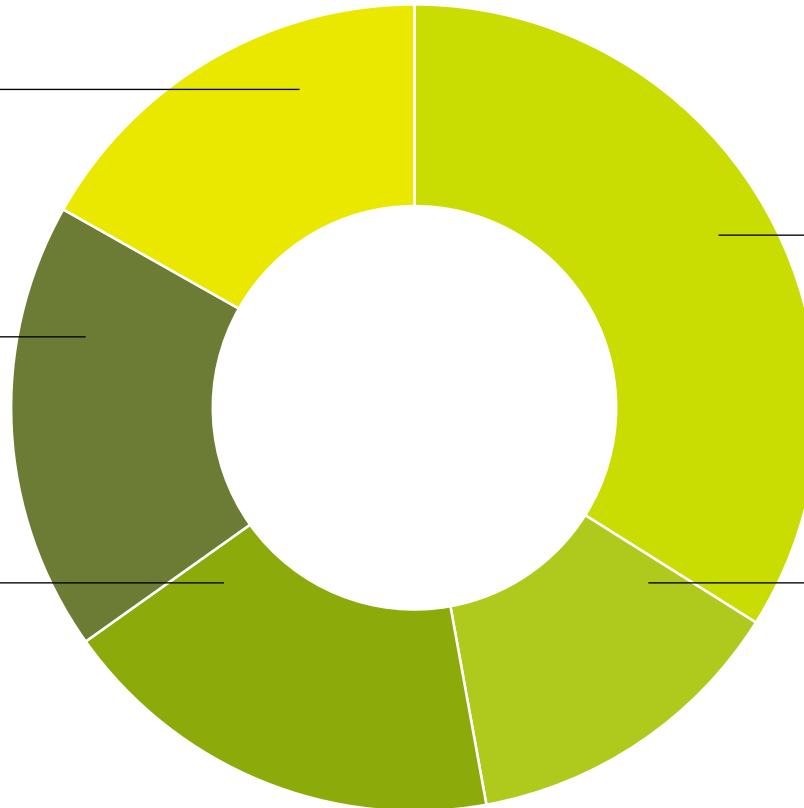
16,8 %  
**Soziales**

18 %  
**Bildung**

18 %  
**Wohnen**

33,9%  
**Energie**

13,2 %  
**Ernährung**



Stand: 31.12.2013

# Agenda

## 1 **Die Entwicklung des Marktes für Erneuerbare Energien**

Wo kommen wir her?

## 2 **EEG 2.0**

Kernpunkte. Auswirkungen. Handlungsmöglichkeiten.

## 3 **Jenseits des EEGs?**

Worauf kommt es an?

## 4 **Modellvarianten**

Eigeninvestition und Betrieb. Fremdinvestition & Solarstromverkauf. Energiegenossenschaft.

## 5 **Fazit und Ausblick**

Es geht weiter!

# 1. Die Entwicklung des Marktes für Erneuerbare

Wo kommen wir her?

PV und WKA Finanzierungen im Rahmen des „alten“ EEG

- Einspeisevorrang und garantierte Einspeisevergütungen über 20 Jahre
- Geringes Zinsniveau, u.a. durch KfW-Förderprogramme mit Zinsbindung bis zu 20 Jahren
- Eigenkapitalquoten < 10%
- Geringe Risiken, hohe Renditen und Upside-Potential für Investoren
- Reine Projektfinanzierungen
- sinkende Anlagenpreise



- „Paradiesische Verhältnisse“ für Unternehmer, Investoren und Banken

# 1. Die Entwicklung des Marktes für Erneuerbare Finanzierungen im Rahmen des EEG 2012

- EEG weitestgehend erhalten
- Langjährige Finanzierungen noch (problemlos?) möglich
- Aber: politisch festgelegte Vergütungsdegression (PV)
- Starker Preis- und Kostendruck gefährdet Anlagenqualität (PV)
- Sinkende Eigenkapitalrenditen durch erhöhte Erfordernisse an EK-Quoten
- Erste Anfragen mit Eigenverbrauchs-Direktvermarktungsmodellen
- Finanzierungsbedingungen für PV- Anlagen kaum noch „entspannt“



## 2. EEG 2.0

### Eckpunktepapier (Koalitionsbeschluss)

- EEG im Kern noch erhalten:
  - Einspeisevorrang
  - langjährige Vergütung
- aber:
  - verpflichtende Direktvermarktung
  - atmender Deckel (Wind, PV, Biomasse)
  - perspektivisch Ausschreibung
  - Einbezug Eigenverbrauch
  - Streichung Grünstromprivileg
  - knappe Übergangsfristen



„Es wird ungemütlicher“



## 2. EEG 2.0

### Der neue Rahmen - Windenergie Einmalige Degression & Atmender Deckel

- Streichung aller Boni
- Einpreisung der DV-Kosten (ca. 0,4 ct/kWh)
- Grundvergütung 4,95 ct/kWh, erhöhte Vergütung < 9 c/kWh
- Anpassung Referenzertragsmodell
- Absenkungskorridor
  - bisher: 150% bis 82,5 %
  - künftig: 130% bis 77,5%
- Degression von 1,59 % p.a. durch quartalsweise Absenkung um 0,4%
- Bei Über-/Unterschreiten des Zielkorridors (2,4 GW - 2,6 GW) erhöht/vermindert sich diese Degression in 200 MW-Stufen (die ersten zwei Stufen 0,1 %, die nachfolgenden drei 0,2 % → max. Degression pro Quartal 0,8 %)



## 2. EEG 2.0

### Der neue Rahmen - Wind Vergütung (Projektion)

#### Ermittlung der Vergütungsdauer & Vergütungshöhe gem. EEG 2.0

Anfangsvergütung	8,90
Grundvergütung	4,95
Absenkung ab (Referenzertrag)	77,5%
max. Absenkung bei (Referenzertrag)	130,0%
Absenkungsfaktor für 2 Monate Verlängerung der Anfangsvergütung	0,583
Minstdauer der Anfangsvergütung (Monate)	60

#### Ermittlung der Vergütungsdauer & Vergütungshöhe gem. EEG-2012

Anfangsvergütung + Boni (ohne Repowering Bonus, zzgl. MPr)	9,27
Grundvergütung	4,80
Absenkung ab (Referenzertrag)	82,5%
max. Absenkung bei (Referenzertrag)	150,0%
Absenkungsfaktor für 2 Monate Verlängerung der Anfangsvergütung	0,750
Minstdauer der Anfangsvergütung (Monate)	60

## 2. EEG 2.0

### Der neue Rahmen - Wind Auswirkungen

Standort-qualität	Verlängerungs- periode in Monaten	Durchschnitts- vergütung über 20 Jahre in Cent / KWh	Verlängerungs- periode in Monaten	Durchschnitts- vergütung über 20 Jahre in Cent / KWh	Reduzierung EEG-2012 vs. EEG 2.0	BWE-Forderung einstufig	Differenz für DV und anderes
150,0%	0	5,94	0	6,11	-2,7%		
140,0%	0	5,94	27	6,69	-11,2%		
130,0%	0	5,94	53	7,27	-18,3%	6,70	0,76
125,0%	17	6,22	67	7,56	-17,7%	6,85	0,63
120,0%	34	6,50	80	7,85	-17,1%	7,00	0,50
115,0%	51	6,78	93	8,14	-16,6%	7,15	0,37
110,0%	69	7,07	107	8,43	-16,1%	7,30	0,23
105,0%	86	7,35	120	8,72	-15,7%	7,50	0,15
100,0%	103	7,63	133	9,01	-15,3%	7,70	0,07
95,0%	120	7,91	147	9,30	-14,9%	7,95	0,04
90,0%	137	8,19	160	9,59	-14,5%	8,20	0,01
85,0%	154	8,48	173	9,88	-14,2%	8,60	0,12
80,0%	171	8,76	180	10,02	-12,6%	9,00	0,24
77,5%	180	8,90	180	10,02	-11,2%	9,08	0,17

## 2. EEG 2.0

### Der neue Rahmen – Photovoltaik Atmender Deckel & Eigenstromverbrauch

- Fortschreibung des bisherigen Vergütungsregimes
- offenbar Aufhebung 52 GW-Deckel
- „Einpreisung“ der DV-Kosten
  - vermutlich Aufschlag von 0,4 ct/kWh
- Mindestumlage für Eigenverbrauch
  - 70 % der Umlage für Neuanlagen
  - Differenz zu 5,28 ct/kWh für Bestandsanlagen (sic!)
- zusätzliche Belastung Nahvermarktung noch unklar



## 2. EEG 2.0

Zwischen den Eckpunkten ist noch vieles offen...

- 
- Windenergie
    - Auswirkungen der Anpassung des Referenzertragsmodells?
    - Höhe Anfangsvergütung?
  - Photovoltaik
    - Erhöhung der Vergütung um DV-Kosten?
    - Start und Modalitäten Ausschreibungs-Pilotvorhaben?
  - Biomasse:
    - Rahmenbedingungen jenseits von Biogas (Holz – KWK)?
  - verpflichtende Direktvermarktung
    - Höhe und Ausgestaltung der „Ausfallvermarktung“ ?
  - Ausschreibung
    - Kriterien
    - Berücksichtigung Akteursvielfalt?

## 2. EEG 2.0

### Herausforderungen aus Bankensicht

---

- Planungshorizont bei atmendem Deckel (Degression)
  - Vergütungshöhe und –dauer (erhöhte Wind-Vergütung)
  - Direktvermarktung
    - Laufzeit der Verträge
    - Anforderungen und Konditionen
      - Meldepflichten
      - Prognosegenauigkeit
      - sonstige technische Vorgaben
      - ...?
  - Bonität des Direktvermarkters
  - Markteinschätzung
    - Funktionsfähigkeit
    - welche Erzeuger / Angebote sind „attraktiv“?
- ggf. neue Direktvermarktungszusammenschlüsse / -allianzen?

## 2. EEG 2.0

### Der neue Rahmen

### Handlungsmöglichkeiten aus Bankensicht

---

- Fokussierung auf bonitätsstarke Direktvermarkter bzw. Abnehmer
- erhöhte Liquiditätsreserve zur Abfederung längerer Ausfallvermarktungszeit
- differenzierte Finanzierungstranchen
  - langfristige Tranche auf Ausfallvermarktungsniveau
  - ggf. kürzer laufende Tranche, basiert auf EEG- oder DV-Vergütung gem. Markteinschätzung

**und / oder**

# 3. Jenseits des EEGs

Worauf kommt es an?

- 
- Bonität der Stromabnehmer
  - Langfristige Vertragsbeziehungen
  - Drittverwendungsmöglichkeit des Stroms
  - Plausible Drittverwendung des Standorts
  - Mischmodelle aus EEG und Direktvertrieb sowie Eigenverbrauch denkbar
  - Rahmenbedingungen für regionale und dezentrale Energieversorgung
  - Eigenkapital
  - Hohe Qualität der technischen Anlagen
  - **Alle Beteiligten sollten einen Teil des Risikos übernehmen**
  - **fließender Übergang zwischen Projekt- und Unternehmensfinanzierung**



# 4. Modell 1:

## Eigeninvestition und Betrieb

### DAS MODELL

- Person des Anlagenbetreibers und Solarstromnutzers (SSN) sind identisch
- Einsparung von Stromkosten durch Eigenverbrauch
- überschüssiger Strom wird in Netz eingespeist und generiert Einspeiserlöse
- Technische Betriebsführung sowie Wartung ggf. durch Dienstleister
- Anlagenbetreiber trägt Investitionskosten- und Betriebsrisiken

### DENKBARE FINANZIERUNG

- PV-Anlage ist im Verwertungsfall nicht ohne weiteres separierbar und damit schwer verwertbar
- Finanzierung wird vor dem Hintergrund von Bonität und verfügbaren Sicherheiten (z.B. Grundschuld) des SSN entschieden
- Die PV-Anlage wird im Idealfall zur Erhöhung beider beitragen und eine Finanzierung erleichtern
- „normaler“ Investitionsmittelkredit

## 4. Modell 2:

### Fremdinvestition und Solarstromverkauf

#### DAS MODELL

- SSN stellt Fläche zur Verfügung
- Investition erfolgt durch Dritten
- Pacht oder Stromlieferung?
- Langjährige Verträge mit festen Konditionen verpflichten Betreiber und SSN gegenseitig
- Überschüssiger Strom wird ins Netz eingespeist
- Scheinbestandteileigenschaft der PV-Anlage durch Nutzungsvertrag und Betreiberdienstbarkeit

#### DENKBARE FINANZIERUNG

- Die Kombination zweier Finanzierungskomponenten ist denkbar:
- Langfristige Projektfinanzierungstranche auf EEG-Basis
- Kurzfristige Unternehmensfinanzierungstranche auf Basis von Bonität und Sicherheiten des SSN
- Bei stetig sinkender EEG-Vergütung wird die Unternehmenstranche immer mehr an Gewicht gewinnen

# 4. Modell 3: Energie-Genossenschaft

## DAS MODELL

- Gründung einer Energie-Erzeuger-Verbraucher-Genossenschaft
- eG pachtet oder erwirbt Fläche im Gewerbegebiet - „Nahverbrauch“
- Investition und Betrieb der PV-Anlage erfolgt in Eigenregie der Mitglieder
- Alle SSN sind Genossenschaftsmitglieder und durch langfristige Verträge gebunden
- Eigenes Netz vor dem Hintergrund der Strompreiskomponenten prüfen

## DENKBARE FINANZIERUNG

- Energiegenossenschaft ist Kreditnehmerin
- Durch Streuung des Abnahmerisikos ggf. mehr Darlehen als bei Einzelprojekt möglich?
- Längere Kreditlaufzeiten?
- Nutzung von Kostenvorteilen durch größere Anlagen möglich

# 5. Fazit

---

- grobe Richtung erkennbar
- Umsetzung und Details noch offen
- nur noch ein Vermarktungsweg
  - „zentrale Graustromvermarktung“
- kleinere Akteure (v.a. Bürgerenergie-projekte) voraussichtlich benachteiligt
- sinkende und marktabhängigere Vergütung hat Einfluss auf Finanzierungshöhen und -laufzeiten
- konstruktive Vorschläge für weitere Ausgestaltung gefragt
- Lösungsideen aus der Branche
  - Direktvermarktungszusammenschlüsse
  - Verbundkraftwerke

# Für Sie vor Ort

## **Bochum - Hauptsitz**

Christstraße 9  
44789 Bochum

## **Bochum - Filiale**

Oskar-Hoffmann-Str. 26  
44789 Bochum

## **Berlin**

Schumannstr. 10  
10117 Berlin

## **Frankfurt**

Mainzer Landstraße 50  
60325 Frankfurt a. M.

## **Freiburg**

Merzhauser Str. 117  
79100 Freiburg

**Online-Filiale:** [www.gls.de](http://www.gls.de)

## **Hamburg**

Mittelweg 147  
20148 Hamburg

## **München**

Herzog-Heinrich-Str. 18  
80336 München

## **Stuttgart**

Eugensplatz 5  
70184 Stuttgart



# Danke!

## Christian Marcks

Kreditkundenbetreuer  
Branchenkoordinator Erneuerbare Energien

christian.marcks@gls.de  
Telefon +49 40 414 762 - 12

## GLS Bank

Mittelweg 147  
D-20148 Hamburg

Telefon +49 40 414 762 - 0  
Fax +49 40 414 762 - 44  
[www.gls.de](http://www.gls.de)