



# 11. Sitzung Forum “Finanzierung & Recht”



16. September 2014, Watson, Farley & Williams

- Begrüßung durch Forumsleitung, *Dr. Jan Backhaus, Dabelstein & Passehl*
- Überblick Aktivitäten Cluster EEHH, *Andreas Findeisen, Cluster EEHH*
- Bericht aus den Arbeitsgruppen, Rückblick Workshop „Neue Erlöspfade Onshore-Windenergie im EEG 2.0“ *Dr. Oliver Kunert, PwC AG, Stefan Küver, Dauerkraft GmbH*
- Impuls: „*Die Zukunft der Direktvermarktung – welche Entwicklung nimmt die Direktvermarktung nach ihrer verpflichtenden Einführung im EEG 2.0?*“, *Eddie Weissenborn, Danske Commodities Deutschland GmbH*
- Diskussion / Fragen
- Weitere Schritte / Organisatorisches

## Rückblick:

### Summer School „Offshore Wind“ 28. - 30. August 2014 Bucerius Law School Hamburg





Besuchen Sie unseren Messestand  
in **Halle B3 Stand 226**

und unser spannendes Rahmenprogramm:

- 23.09.2014 Podiumsdiskussion: "Der deutsche Windenergiemarkt - Internationaler Katalysator für neue Technologien und innovative Marktlösungen"
- 23.09.2014 Verleihung der German Renewables Awards 2014, Fischauktionshalle
- 24.09.2014 German-Korean Wind Forum
- 24.09.2014 Standparty auf unserem Messestand
- 26.09.2014 Career-Day

ausführliche Informationen unter [www.eehh.de/veranstaltungen](http://www.eehh.de/veranstaltungen)

## German Renewables Award 2014



- Im Rahmen der Ausstellerparty zur WindEnergy Hamburg (ca. 1.000 Gäste)
- Preise für die Kategorien
  - Produkt des Jahres** (Service oder Produkt) z.B. Serviceprodukt für EE Finanz-/Rechtsberatung
  - Projekt des Jahres** (Dienstleistung oder Produkt) z.B. Offshore oder Onshore Wind Projekt mit Finanzierungs- und Rechtsbeteiligung
  - Studentenarbeit des Jahres** Windenergie
  - Lebenswerk** Windenergie
- Website: [www.eehh.de/gr](http://www.eehh.de/gr)

## „Status Quo und Potentialanalyse von Speichertechnologien, Energieinfrastruktur und Lastmanagement für Unternehmen in der Metropolregion Hamburg“



- **Hintergrund:**

- Komplexität Energiewende: Weiterhin zunehmender Ausbau EE, Marktdesign, Netzausbau, Flexibilisierung Erzeugung/Nachfrage,...
- Integration EE-Strom in Energiesystem inkl. Speicherung, Umwandlung und Verlagerung als technische und wirtschaftliche Herausforderung
- **Zunehmende Relevanz dieser Entwicklungen auch für Metropolregion Hamburg (MRH):**
  - Größtes Lastzentrum Norddeutschlands (Industrie/Haushalte)
  - viele kleine und große Projekte zur intelligenteren und umweltgerechteren Gestaltung des Energiesystems in MRH in Umsetzung/Planung

- **Ziele:**

- 1. Bestandsaufnahme**

- Identifizierung/Erfassung aktueller und bereits projektierter Energiespeicher, -Netzstrukturen sowie Lastmanagementmaßnahmen in MRH (Strom, Gas, Wärme, Verkehr)

- 2. Potentialanalyse**

- Ausgehend von Szenarien (für Ausbau EE und Ausbau Netze) Erstellung Potentialanalyse für Energiespeicher, -Netzstrukturen sowie Lastmanagementmaßnahmen in MRH (Strom, Gas, Wärme, Verkehr)
- Szenarien-Auswahl erfolgt so, dass insbesondere Auswirkungen und Potentiale für Akteure in MRH sichtbar werden

## 3. Formulierung von Handlungsempfehlungen

- Potentialanalyse für (Cluster-)Akteure (Industrie, Dienstleistungen, Hochschulen,...) in der MRH
- Aufzeigen von zukünftigen Handlungsfelder / Märkten / Herausforderungen
- Insgesamt: Rolle der MRH vor Themenhintergrund aufzeigen (Schwerpunkte, Schnittmengen zwischen anderen Bereichen/Märkten, Kooperationsmöglichkeiten,...)

## „Handbuch Personalmanagement Erneuerbare Energien“



FORUM  
Personal & Qualifizierung

- **Thema:** Branchenspezifische Fragestellungen und Probleme im Bereich Personalmanagement
- **Kapitel:** Ausbildung und Studium, Personalgewinnung, Personalentwicklung und Weiterqualifizierung, operatives Personalmanagement, ...
- **Kontakt:**  
Erneuerbare Energien Hamburg Clusteragentur GmbH  
Andreas Findeisen  
Projektleitung Innovationsmanagement  
Tel: 040 – 694573-14  
Andreas.Findeisen@eehh.de

# **Workshop „Neue Erlöspfade für Onshore- Windenergie im EEG 2.0“**

**Cluster Erneuerbare Energien Hamburg**

**Arbeitskreis Finanzierung & Recht**

Hamburg, September 2014

## Diskussionsthemen

1. Bleibt mit der quartalsweisen und zubauabhängigen Degression (“Atmender Deckel”) der Einspeisevergütung für Windenergie an Land ausreichend Zeit für eine fundierte Investitions- und Finanzierungsentscheidung?
2. Projektentwickler, Hersteller, Bank, Versicherung: Wer trägt das Risiko einer unerwartet starken Degression aufgrund Überschreitens des Zielkorridors oder aufgrund von verzögerter Inbetriebnahme der Windenergieanlage?
3. Wie sichert man bei verpflichtender Direktvermarktung die Energieabnahme über den gesamten Finanzierungszeitraum? Kommt der “Bankenseitige Ausfalldirektvermarkter”?
4. Das Direktvermarkter-Ideal der grundlastfähigen oder markt-asymmetrischen Einspeisung: Vertraglich gestaltbar und bankable?

## Ergebnisse Workshop 1

### PricewaterhouseCoopers AG

- 1) **Bleibt mit der quartalsweisen und zubauabhängigen Degression (“Atmender Deckel”) der Einspeisevergütung für Windenergie an Land ausreichend Zeit für eine fundierte Investitions- und Finanzierungsentscheidung?**
  - Herausforderung für Hersteller und Zulieferer, die Produktionszeiten zu verkürzen
  - Banken sehen ausreichend Möglichkeiten, Unsicherheiten flexibel abzufedern
    - Finanzierungsbestätigung bleibt bis 1 Jahr von INB möglich
    - Zinswende / Zinsänderungsrisiko wesentlich bedrohlicher
  - Deckelgröße realistisch, regionale Unterschiede spannend!

## Ergebnisse Workshop 2

### Dauerkraft GmbH und Osborne Clarke

- 1) **Bleibt mit der quartalsweisen und zubauabhängigen Degression (“Atmender Deckel”) der Einspeisevergütung für Windenergie an Land ausreichend Zeit für eine fundierte Investitions- und Finanzierungsentscheidung?**
  - Bei Finanzierungsentscheidung ist die Größe der Degression nicht genau bekannt, die Größenordnungen sind aber abschätzbar
  - Banken werden das Tarifrisko nicht tragen
  - Bankenseitige Steuerung des Risikos über Einbehalt – letzte Tranche
  - Vollfinanzierung wird es nicht mehr geben – Anteil EK wird voraussichtlich steigen
  - Im Projekt muss Vorsorge für Unsicherheit getroffen werden
  - Das Anlagenregister mit der festgelegten Meldepflicht hilft jedoch, um eine Transparenz über den Zubau zu bekommen.

## Ergebnisse Workshop 1

### PricewaterhouseCoopers AG

#### 2) Projektentwickler, Hersteller, Bank, Versicherung: Wer trägt das Risiko einer unerwartet starken Degression aufgrund Überschreitens des Zielkorridors oder aufgrund von verzögerter Inbetriebnahme der Windenergieanlage?

- Risiko insgesamt beherrschbar, “worst case” als Basisszenario
- Unsicherheit wird (weitere) Renditepunkte kosten
- Herausforderung, alle Kosten eines Projektes zukünftig über die Laufzeit variabel zu gestalten (**“Atmendes Projekt”**) und damit verlorene Rendite zurückzugewinnen

## Ergebnisse Workshop 2

### Dauerkraft GmbH und Osborne Clarke

#### 2) **Projektentwickler, Hersteller, Bank, Versicherung: Wer trägt das Risiko einer unerwartet starken Degression aufgrund Überschreitens des Zielkorridors oder aufgrund von verzögerter Inbetriebnahme der Windenergieanlage?**

- Primär wird das Risiko der Sponsor tragen
- Eine Beteiligung von Herstellern und Verpächtern an dem Risiko ist wünschenswert, aber aufgrund der aktuellen Marktlage kurzfristig nicht zu erwarten
- Im Ausschreibungssystem wird die Risikobeteiligung der Beteiligten möglicherweise über die Umsetzbarkeit von Projekten entscheiden
- Auswirkungen auf Pachtverträge sind zu beachten
- Voraussichtlich sind auch Auswirkungen auf die EK-Rendite zu erwarten

## Ergebnisse Workshop

### PricewaterhouseCoopers AG

- 3) **Wie sichert man bei verpflichtender Direktvermarktung die Energieabnahme über den gesamten Finanzierungszeitraum? Kommt der “Bankenseitige Ausfalldirektvermarkter”?**
- Allseitige Bankenerwartung, dass es immer einen funktionierenden Markt auf Direktvermarkter-Seite geben wird, Möglichkeit zur Reduzierung der DV-Garantie auf 2 Monate  
aber auch: Unbehagen, dass *alle* so denken
  - ggf. Anforderungen an Vergütungshöhe als Finanzierungsvor.
  - Problematisch ggf. Für kleinere Projekte / Bürgerwindparks: ist man noch hinreichend attraktiver Kunde für (neuen) D-Vermarkter?

## Ergebnisse Workshop 2

### Dauerkraft GmbH und Osborne Clarke

#### 3) Wie sichert man bei verpflichtender Direktvermarktung die Energieabnahme über den gesamten Finanzierungszeitraum? Kommt der "Bankenseitige Ausfalldirektvermarkter"?

- Vertragsgestaltung ähnlich wie unter altem EEG
- Analyse der Geschäftsmodells und der Bonität des Direktvermarkters wird wichtiger
- Konzentrationsprozess bei den Direktvermarktern wird erwartet, Monopolisierung jedoch nicht zu befürchten
- Notwendigkeit für Ausfalldirektvermarkter wird nicht gesehen

## Ergebnisse Workshop 1

### PricewaterhouseCoopers AG

- 4) **Das Direktvermarkter-Ideal der grundlastfähigen oder markt-  
asymmetrischen Einspeisung: Vertraglich gestaltbar und bankable?**
- Wie werden die zukünftigen Direktvermarktungsverträge aussehen?
    - technische Flexibilität als neuer Weg zur Renditehebung
    - Schnittstelle zwischen Direktvermarkter, Netzbetreiber, Serviceunternehmen und WP-Betreiber
    - Erhöhten Abstimmungsbedarf rechtlich / praktisch umsetzen

## Ergebnisse Workshop 2

### Dauerkraft GmbH und Osborne Clarke

#### 4) Das Direktvermarkter-Ideal der grundlastfähigen oder markt- asymmetrischen Einspeisung: Vertraglich gestaltbar und bankable?

- Potenzial für Mehrerlöse?
- Die Parks werden sich hinsichtlich ihres Erzeugungsprofils differenzieren und unterschiedlich attraktiv für Direktvermarkter sein
- Parks mit hoher Effizienz der WEA im Niedrig- und Mittelleistungsbereich dürften „werthaltiger“ werden.
- Vorteile für „grundlastfähige Parks“
- Nachteile für volatile Standorte
- Fernsteuerbarkeit, Regelenergie, Speicherung, Prognosegenauigkeit – wird sich dafür ein Wert bilden?
- Szenario anhaltend negativer Börsenpreise wird nicht als großes Problem gesehen

## Erlöspfade im EEG 2014

### Wie schätzen Sie die Situation ein?

	Vor 5 Jahren	Heute	In 5 Jahren
<b>Investoren</b>	Gut – sehr gut	Akzeptable Marge für Großinvestoren Verschlechterung für Bürger-WP	Zunehmend ambitionierter, insb. bei Einführung Versteigerung
<b>Hersteller</b>	Einfacher, entspannter Markt	Qualifikation der Organisation und des technischen Personals erforderl.	Neue Herausforderungen u.a. durch neue Marktteilnehmer
<b>Banken</b>	Schlechter als heute	Besser durch Vorzieheffekte	+3 Jahre: sehr gut +5 Jahre: sehr skeptisch wg. Zinsmarktrisiko

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.**

**Dr. Oliver Kunert**

PricewaterhouseCoopers AG

Tel.: +49 40 6378-1294

oliver.kunert@de.pwc.com

**Stefan Küver**

Dauerkraft GmbH

Tel.: +49 40 1806216 20

stefan.kuever@dauerkraft.com

**Dr. Thorsten Behle**

Osborne Clarke Rechtsanwälte

Tel.: +49 40 55436 4044

thorsten.behle@osborneclarke.de



- Nächster Termin: **tbd. / vor. Anfang 2015**
- Weitere Treffen der Arbeitsgruppen des Forums (Themenvorschläge aus dem Forum weiterhin willkommen!)
- Interesse an einer Durchführung einer Forumssitzung bei Ihnen? Nehmen Sie Kontakt mit uns auf!

**Kontakt:**

Erneuerbare Energien Hamburg Clusteragentur GmbH  
Andreas Findeisen  
Projektleitung Innovationsmanagement  
Tel: 040 – 694573-14  
Andreas.Findeisen@eehh.de