

FINANZIERUNG VON MULTI-MEGAWATT-PHOTOVOLTAIK-PROJEKTEN AUSSERHALB DER EEG-FÖRDERUNG

Inhouse-Workshop: Erlös- und Risikobewertung von Merchant PV-Projekten für Banken und Finanzierer

Unser Angebot auf einen Blick

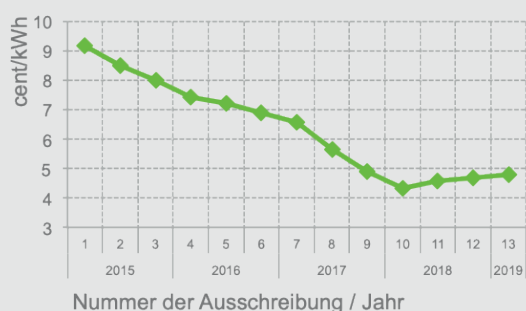
- **Ziel:** Aufbau von Expertenwissen zur Bewertung von PV-Projekten für fundierte Finanzierungsentscheidungen
- **Umsetzung:** Vierstündiger Workshop bei Ihnen vor Ort

Die Zukunft heißt: Strommarkt statt Vergütung

Große Freiflächen-PV-Anlagen stehen in Deutschland auf der Schwelle zur Wirtschaftlichkeit ohne EEG Vergütung.

Dies wird zum einen durch stark gesunkene Investitionskosten und eine gestiegene erwartete Anlagenlebensdauer ermöglicht, zum anderen durch steigende Strommarkterlöse. Des Weiteren ist Photovoltaik als Technologie deutlich weniger komplex als Wind und bietet stabilere Erlöse. Der Kostentrend lässt sich an den PV-Auktionsergebnissen der letzten Jahre ablesen (siehe Abbildung). Im Rahmen der EEG-PV-Auktionen sind jedoch in der Regel nur Projekte bis zu einer Maximalgröße von 10 MW förderberechtigt. Steigt die Parkleistung deutlich darüber, können durch Skaleneffekte insbesondere im Einkauf geringere Stromgestehungskosten (LCOE) realisiert werden. Die Projektpipeline für Merchantprojekte (d.h. ohne EEG-Förderung) wächst daher stetig an und der Finanzierungsfrage kommt eine große Bedeutung zu.

PV-Auktionen: durchschnittliche Zuschlagswerte



Agenda

Wichtige Rahmenbedingungen:

- Einführung: aktuelle Marktsituation, Motivation für EEG vs. Merchant-Projekte, Rückblick PV-Ausschreibungen
- Kostensituation: Kostenstruktur und -entwicklung von Freiflächen PV-Anlagen, Treiber von LCOE
- PV-Erlöse im Strommarkt: Preisbildung für Strom, wichtige Preistreiber, Szenarien, PV-Marktwerte
- Kannibalisierungseffekte durch kontinuierlich fallende Gestehungskosten und hohen PV-Zubau: energiewirtschaftliche Bewertung und Bedeutung für die Projektfinanzierung (mit Projektbeispielen)

Projektbewertung von Merchant PV:

- PPAs verstehen: PPA-Typen, Marktakteure, typische Preisgestaltung, Analysemethoden
- Risiken bewerten: Profilkosten / PV shape risk, Wetterjahre, Bilanzausgleich, Anlagenausfall, negative Strompreise
- Risikomanagement aufbauen: Hedging, Optionshandel, Nutzung wichtiger Bewertungsinstrumente wie Erlösgutachten, Marktwertatlanten, PPA-Bewertungstools
- Fazit

Beauftragung

Melden Sie sich gerne telefonisch oder per E-Mail bei uns für eine Terminvereinbarung.



IHR ANSPRECHPARTNER

Dr. Nicolai Herrmann
 Prokurist
 E-Mail: nicolai.herrmann@enervis.de
 +49 (0)30 695175 34
www.enervis.de