

OFFSHORETAGE



Aziz Teksoy, Michael Gudera

Berlin, 17. u. 18. März 2016

TOP
MITTELSTANDS
DIENTSTLEISTER

HSH NORDBANK
Filialbanken

Wirtschafts
Woche

Branchenvergleich:
15 Banken
Kooperationspartner:
ServiceValue GmbH
Ausgabe 50/2015

STARK
für Unternehmer

HSH
NORBANK



Agenda



1. HSH Nordbank und Erneuerbare Energien
2. Der deutsche Offshore Windmarkt
3. Finanzierung



Unsere Kennzahlen auf einen Blick

Kennzahlen Konzern (IFRS)	30.09.2015	31.12.2014
Bilanzsumme (Mrd. EUR)	105	110
Harte Kernkapitalquote (%)	12,8 ¹	12,6 ¹
Konzernergebnis vor Steuern (Mio. EUR)	110	278
Vollzeitbeschäftigte (Konzern)	2.449	2.579

Ratings

	Langfristrating		Kurzfristrating
	Ungarantiert	Garantiert	
Moody's	Baa 3	Aa 1	P-3
Fitch	BBB-	AAA	F3

Aktionärsstruktur

85,38 %		5,31 %	9,31 %
10,80 %	65,00 %	9,58 %	
 Freie und Hansestadt Hamburg	HSH Finanzfonds AöR Gemeinsame Anstalt der Länder	 Land Schleswig- Holstein	Sparkassen- und Giroverband Schleswig-Holstein
			Neun Trusts, die von J.C. Flowers & Co LLC initiiert wurden

¹ Basel III (phase in) inkl. Puffer aus der Zusatzprämie

Mit unserem Geschäftsmodell sind wir ein bedeutender Partner der Wirtschaft

Unser Geschäftsmodell: Bank für Unternehmer

KERNBANK

Verankert in norddeutscher Kernregion und regionalen Schlüsselbranchen

Corporates & Markets

Unternehmenskunden
- inkl. Erneuerbare Energien

Wealth Management

Sparkassen &
Financial Institutions

Capital Markets

Shipping-, Projekt- & Immobilienfinanzierungen

Corporate Finance

Immobilienkunden

Shipping

RESTRUCTURING UNIT

Sicherstellung eines zügigen, risiko-konformen und wertschonenden Exits einzelner Portfolien, z.B. Aviation*

Special Loans

Workout

Credit Assessment
& Decision

Guarantee & Business
Management

* Des Weiteren Teile von Immobilienkunden, Shipping, Unternehmenskunden sowie das Credit Investment Portfolio

STARK für Unternehmer – Spotlight auf die Marktdurchdringung

Corporates & Markets

Unternehmenskunden/ Wealth Management	Sparkassen & Financial Institutions	Immobilien- kunden	Shipping
<p>50% Marktdurchdringung bei Zielkunden in Norddeutschland (Jahresumsatz >50 Mio. EUR)</p> <p>30% Steigerung Neugeschäft ggü. Vorjahr</p> <p>Im Wealth Management Betreuung von Assets im Wert von rd. 4 Mrd. EUR</p>	<p>Aktive Geschäftsbeziehung zu rd. 75% der Sparkassen in Deutschland, mit 9 Mrd. EUR ausstehendem Retailvolumen einer der größten Emittenten in diesem Markt</p>	<p>12 Mrd. EUR Immobilienkredit- portfolio, davon gut 30% in Norddeutschland</p>	<p>57% des Portfolios für Reeder außerhalb Deutschlands.</p> <p>25 Mrd. EUR Kreditvolumen, davon 64% in der Kernbank und 9 Mrd. EUR in der RU</p>

Capital Markets, Corporate Finance, Transaction Banking

Unterstützung der Markt- und Kundenbereiche

durch kapitalmarktnahe Dienstleistungen (u.a. Zins- und Währungsabsicherung) sowie Syndizierungen und Auslandszahlungsverkehr

In unseren Fokus-Branchen besitzen wir langjährige Expertise



Logistik & Infrastruktur



Energie & Versorger



Handel



Ernährungswirtschaft



Gesundheitswirtschaft

Außerdem betreuen wir zahlreiche Unternehmen aus der **Industrie** und dem **Dienstleistungsgewerbe**:



Unsere Branchenexpertise

Energie & Versorger

Verlässlicher Finanzpartner der Branche seit 25 Jahren

- ▶ Wir verstehen uns auf Unternehmens- und Projektfinanzierungen.
- ▶ Wir sind einer der führenden Anbieter für Projektfinanzierungen in Europa.
- ▶ Wir begleiten unsere Kunden bundesweit entlang der gesamten Wertschöpfungskette.
- ▶ Wir verfolgen einen ganzheitlichen Betreuungsansatz auf Basis eines tiefen Branchenverständnisses.
- ▶ Wir kennen Branchentrends und verstehen die Herausforderungen der Unternehmen.
- ▶ Unsere regelmäßigen Branchenstudien geben einen guten Überblick zu Trends, aktuellen Themen und tragen somit zur Transparenz in der Branche bei.

Referenzen



Unser Profil

Unternehmenskunden/ Energie & Versorger

Geschäftsmodell

- ▶ Wir verstehen uns auf Unternehmens- und Projektfinanzierungen.
- ▶ Wir betreuen unsere Unternehmenskunden entlang der Wertschöpfungskette.
- ▶ Wir verfolgen einen ganzheitlichen Betreuungsansatz auf Basis eines tiefen Branchenverständnis.
- ▶ Wir kennen Branchentrends und verstehen die Herausforderungen der Unternehmen.

UNSERE PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN IM ÜBERBLICK

Kredit Projekt-Finanzierung (inkl. Bauzeitfinanzierung)	Risiko-Management Währung, Zinsen, Inflation	Liquiditäts- Management Einlagen, Zahlungsverkehr, Cash Management
Kredit Unternehmens-Finanzierung (Fremdkapital, Leasing, Bürgschaften, etc.)	Beratung M&A, Corporate Finance, Syndicate, Capital Markets, Structured Finance, Portfolio Solutions, Leveraged Finance	Beratung für Unternehmer Wealth Management
Windparks onshore/offshore	Solarparks	Wasserkraft
Projektentwickler / Investoren / Versorger / Stadtwerke / Hersteller / Lieferanten		
Europa		

Projekte

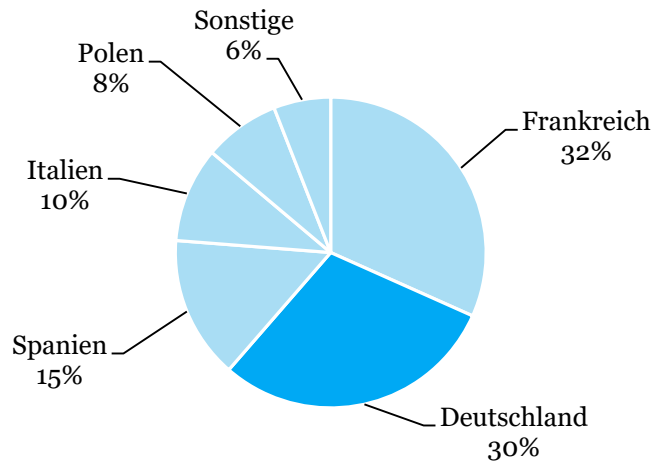
Zielkunden

Kernmarkt

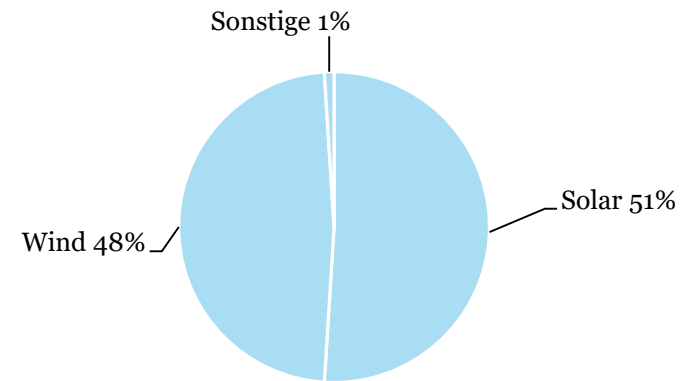
Wir sind führender Finanzierungspartner für Wind- und Solarprojekte in Europa

Unternehmenskunden/ Energie & Versorger

Unser Wirkungsgebiet in % (30.06.2015)



Klarer Fokus auf Wind- und Solarenergie in % (30.06.2015)



Unsere Kompetenzen

- ▶ Fundierte Erfahrungen im Bereich der erneuerbaren Energien
- ▶ Unser Portfolio im Bereich Wind und Solar umfasste Mitte 2015 ca. 230 Parks mit einem Volumen von ca. EUR 4,1 Mrd.
- ▶ Seit 2010 haben wir 273 Projekte ein Volumen von fast 5 GW Nennleistung finanziert
- ▶ Vorwiegend Mandated Lead Arranger Positionen bzw. bilaterales Geschäft
- ▶ Ziel Final-Hold Positionen für Neugeschäft EUR 20-50 Mio.
- ▶ Optimale Einbindung von Programmkrediten (z.B. KfW, EIB). Bei Bedarf ECA-Deckung (z.B. Euler-Hermes, EKF)

Unser Track Record

Ausgewählte Deals Wind (offshore)

Unternehmenskunden/ Energie & Versorger



**OFFSHORE WINDPARK
BUTENDIEK**

937.000.000 €

Deutschland/ Nordsee
Project Finance
Commercial Lender

2013  HSB
NORDBANK



**OFFSHORE WINDPARK
GLOBAL TECH I**

1.047.000.000 €

Deutschland/ Nordsee
Project Finance
Mandated Lead Arranger

2011  HSB
NORDBANK



**OFFSHORE WINDPARK
Q7**

218.000.000 €

Niederlande
Project Finance
Mandated Lead Arranger

2007  HSB
NORDBANK

Agenda

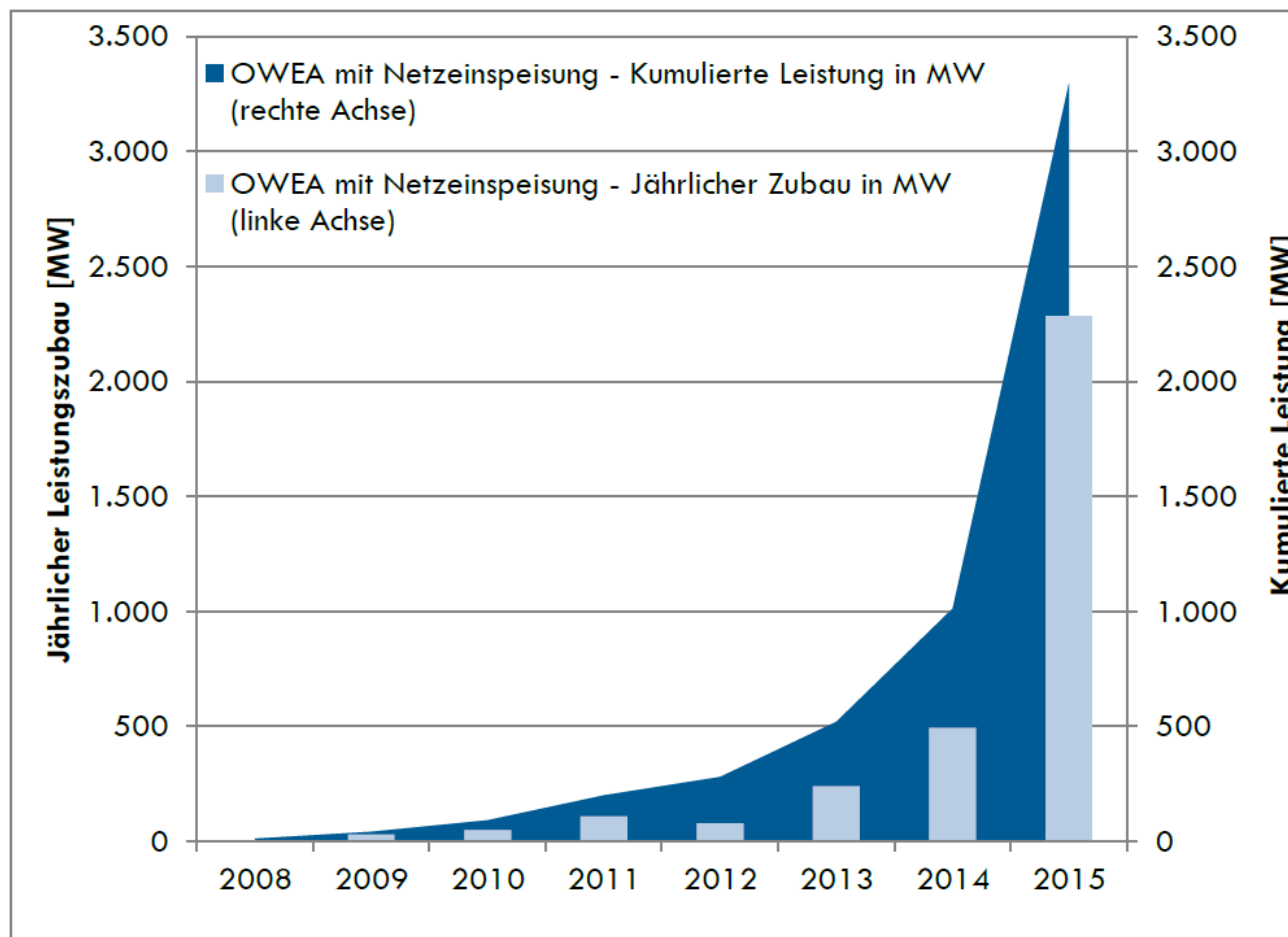
1. HSH Nordbank allgemein



2. Der deutsche Offshore Windmarkt

3. Finanzierung

2. Der deutsche Offshore Windmarkt



Ausbauziel:

- bis 2020 6.500 MW
- bis 2017 max. zuweisbare Anschlusskapazität 7.700 MW

► Entwicklung der Offshore Windenergie in Deutschland; Stand 31.12.2015

2. Der deutsche Offshore Windmarkt

	Status Offshore-Windenergieausbau	Leistung [MW]	Anzahl OWEA	Regionale Verteilung			
Zubau 2015	OWEA mit Netzeinspeisung	2.282,4	546	Nordsee		Ostsee	
	Installierte OWEA ohne Netzeinspeisung	246,0	41	Leistung [MW]	Anzahl OWEA	Leistung [MW]	Anzahl OWEA
	Fundamente ohne OWEA		122				
Kumuliert (31.12.2015)	OWEA mit Netzeinspeisung	3.294,9	792				
	Installierte OWEA ohne Netzeinspeisung	246,0	41				
	Fundamente ohne OWEA		122				
Zubau Jahr 2015	OWEA mit Netzeinspeisung	1.994,4	466	288,0	80		
	Installierte OWEA ohne Netzeinspeisung	246,0	41	0,0	0		
	Fundamente ohne OWEA		122		0		
Kumuliert (31.12.2015)	OWEA mit Netzeinspeisung	2.956,1	690	338,8	102		
	Installierte OWEA ohne Netzeinspeisung	246,0	41	0,0	0		
	Fundamente ohne OWEA		122				

► Offshore Windenergieausbau und Verteilung auf Nord - und Ostsee. Stand 31.12.2015

2. Der deutsche Offshore Windmarkt




Stand: 15. Januar 2016
© Stiftung OFFSHORE-WINDENERGIE

	Deutsches Hoheitsgebiet und AWZ		Vollständig einspeisend		Service-Hafen
	Ausbauzone Offshore-Windenergie		Teilweise einspeisend		Komponenten-Hafen
	Grenze 12-Seemeilenzone/AWZ		Im Bau		Basis-Hafen
			Investitionsentscheidung vorhanden		

LEISTUNG DER OFFSHORE-WINDENERGIEANLAGEN NORD-/OSTSEE

MIT NETZEINSPEISUNG		3.295 MW
INSTALLIERT OHNE NETZEINSPEISUNG		246 MW
IM BAU		956 MW
INVESTITIONSENTSCHEIDUNG VORHANDEN		865 MW



Agenda

1. HSH Nordbank allgemein
2. Der deutsche Offshore Windmarkt
- ▶▶▶ 3. Finanzierung

Trends für Unternehmen aus dem Bereich Energie & Versorger



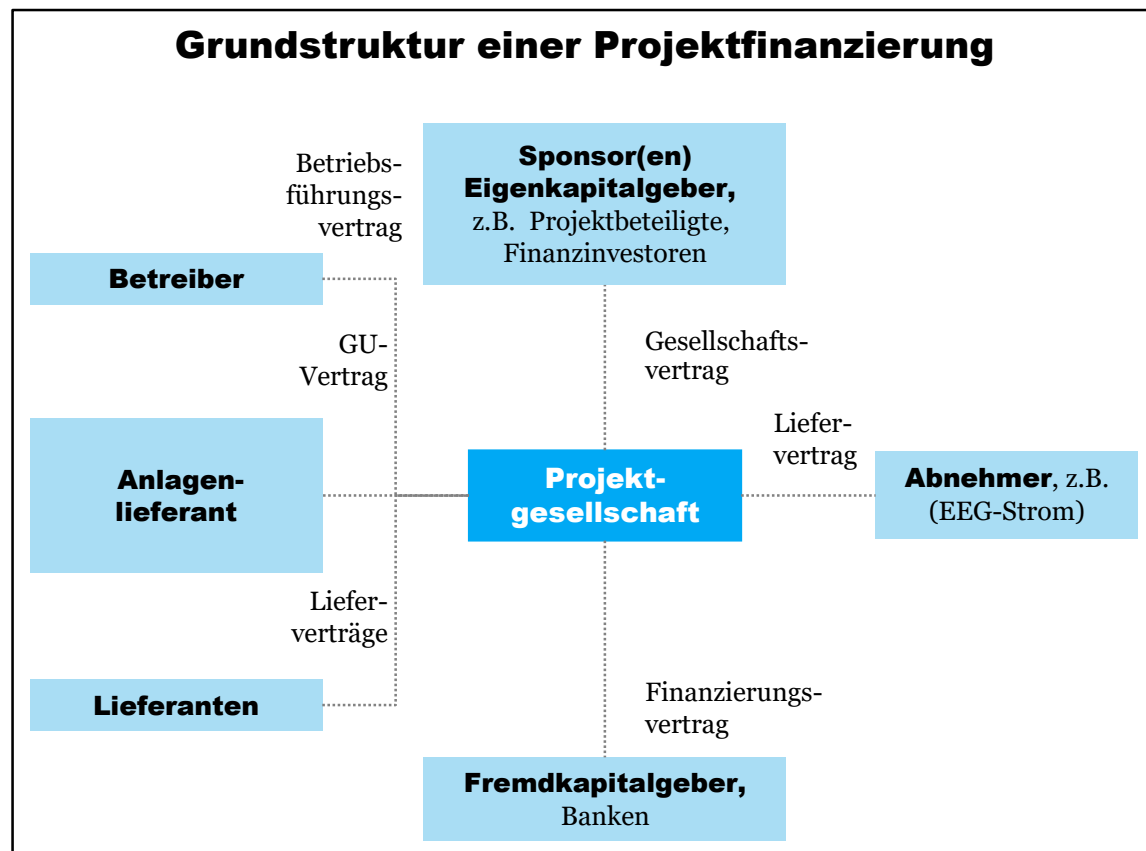
Energie & Versorger

Sub-Branchen:

- ▶ Hersteller von Windenergieanlagen
- ▶ Projektentwickler
- ▶ Energie- und Versorgungsunternehmen
- ▶ Projekt-Finanzierung

Ablauf einer Projektfinanzierung

- ▶ Kreditnehmer ist eine Projektgesellschaft als **Einzweckgesellschaft (SPV)**
- ▶ Rückzahlung des Fremdkapitals aus dem künftigen **Cash Flow des Projektes**
- ▶ Absicherung Cash Flow durch **langfristige Verträge**
- ▶ **Vermögen der SPV** und **Anteile an der SPV** dienen als Sicherheiten
- ▶ **Kein/ limitierter Rückgriff** auf Vermögen oder Cash Flow des Projektinitiators (Sponsor) über Erbringung der Eigenkapital-einlage hinaus



▶▶▶ Der **Cash Flow** (Höhe u. Stabilität) bestimmt die Fremdfinanzierungsmöglichkeiten.

Projektfinanzierung

– Vor- und Nachteile für den Initiator

Vorteile

- ▶ Große Investitionsvorhaben werden durch Haftungsbegrenzung erst ermöglicht
- ▶ Optimierung des EK-Einsatzes und damit Erhöhung der IRR für den Sponsor
- ▶ Möglichkeit für Sponsoren, Vollkonsolidierung zu vermeiden
- ▶ Zugang zu (sehr) langfristigen Finanzierungsmitteln zu risikoadäquaten Konditionen

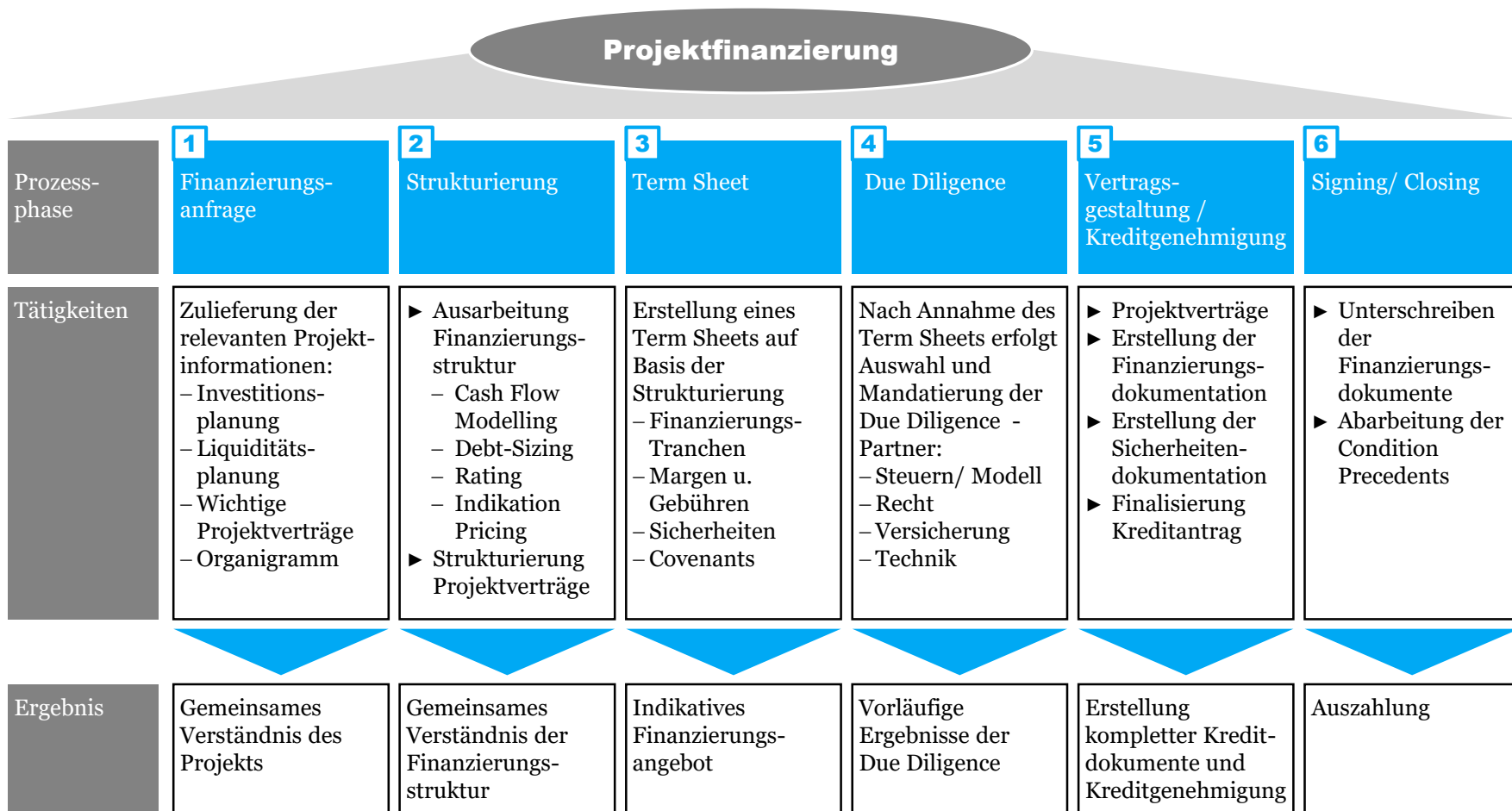
Nachteile

- ▶ Umfassende Due Diligences der Kreditgeber im Vorfeld
- ▶ Komplexe Vertragsdokumentation mit vergleichsweise restriktiven Klauseln
- ▶ Hoher laufender Überwachungs- und Dokumentationsaufwand
- ▶ Hohe Bonität der Projektbeteiligten erforderlich

Typische Merkmale Projektfinanzierung

- ▶ Kreditvergabe an eine **PROJEKTGESELLSCHAFT (SPV) OHNE WEITEREN ZUGRIFF** auf die dahinterstehenden Investoren (Non-recourse).
- ▶ **HAFTUNGSBEGRENZUNG DER SPONSOREN** durch strikte rechtliche Trennung der Verbindlichkeiten des SPV vom übrigen Sponsor-Vermögen. SPV meist in Form einer GmbH & Co KG.
- ▶ Vermögen der SPV und Anteile an der SPV dienen als Sicherheiten.
- ▶ Absicherung Cash Flow durch langfristige Verträge.
- ▶ Durch das Projekt generierter Cash-Flow deckt:
 - Investitions- und Betriebskosten
 - Kapitaldienst unter der Fremdfinanzierung
 - Verzinsung des Eigenkapitals
- ▶ **KREDITENTSCHEIDUNG HÄNGT** maßgeblich **VOM ERWARTETEN CASH-FLOW** gemäß Finanzmodell ab.
- ▶ Sonderregelungen für anlagentypische Genehmigungen (Genehmigung nach BauO, BImSchG oder SeeanlagenV) als Auszahlungsvoraussetzung.
- ▶ Regelungen für gemeinsam mit weiteren Betreibern genutzte Infrastruktur (Sicherheitenpool oder Treuhandvereinbarung).
- ▶ **LIQUIDITÄTSRESERVEN** zur Sicherung folgender Risiken:
 - Unsichere Ertragssituation (z.B. Auflagenvorbehalte wg. Natur- und Lärmschutz)
 - Jahreszeitlich schwankende Zahlungsströme (Cash-Flow)

Prozess der Projektfinanzierung / Next Steps



Bedeutung des Cash Flow Modells für die Strukturierung der Finanzierung

„The figures tell the truth“

- ▶ Erlaubt Aussage über **STABILITÄT DES CASH FLOW** als Grundlage zur Analyse der Finanzierbarkeit eines Projektes
- ▶ **SCHAFFT TRANSPARENZ** über zu erwartende Höhe und zeitliche Verteilung von Einnahmen und Ausgaben
- ▶ Zeigt die **FINANZIELLEN AUSWIRKUNGEN** der vereinbarten Vertragsstrukturen
- ▶ Ermöglicht die Analyse von Planabweichungen (Sensitivitäten), um die **ROBUSTHEIT EINES PROJEKTES** zu testen
- ▶ Unterstützt die **OPTIMIERUNG DER FINANZIERUNGS-STRUKTUR** unter Berücksichtigung der Ziele von Investoren und Kreditgebern („Win-Win-Situation“)

Cash Flow Modell als zentrales Instrument zur Risikoquantifizierung

Aufgabe des Cash Flow Modells im Überblick:

1.	<p>PROJEKTION ALLER ZAHLUNGSSTRÖME der Projektgesellschaft über die Projektlaufzeit (Ausgangsszenario bzw. Banking Base-Case):</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Betriebliche Einzahlungen (z.B. Stromeinspeisung, Wärmeverkauf) ▶ Betriebliche Auszahlungen (z.B. Betriebsführung, Wartung, Versicherung) ▶ Finanzierungsbedingte Auszahlungen (z.B. Zinsen, Tilgung) ▶ Steuern ▶ Freier Cash Flow Dividenden für die Eigenkapitalgeber als Ergebnis
2.	Ermittlung der VERSCHULDUNGSKAPAZITÄT („Debt Capacity“, „Leverage“)
3.	Ermittlung von Kennzahlen zur Investitionsentscheidung
4.	Ermittlung von Kennzahlen der Schuldendienstfähigkeit
5.	<p>Analyse der Auswirkungen von Planabweichungen (SENSITIVITÄTSANALYSE)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Grenze der Belastbarkeit (Stress-Case) ▶ Auswirkung von Kostensteigerungen, etc.

Sensitivitätsanalyse

Typische Variablen bei EE-Projekten

Typische Sensitivitäten,
die bei Renewables Projekten
analysiert werden

- ▶ Reduziertes Ressourcenangebot (z.B. p75, p90, p95 Windangebot; p... gibt die Eintrittswahrscheinlichkeit in % an)
- ▶ Reduzierte Anlagenverfügbarkeit
- ▶ Anstieg der Wartungs- und Instandhaltungsaufwendungen

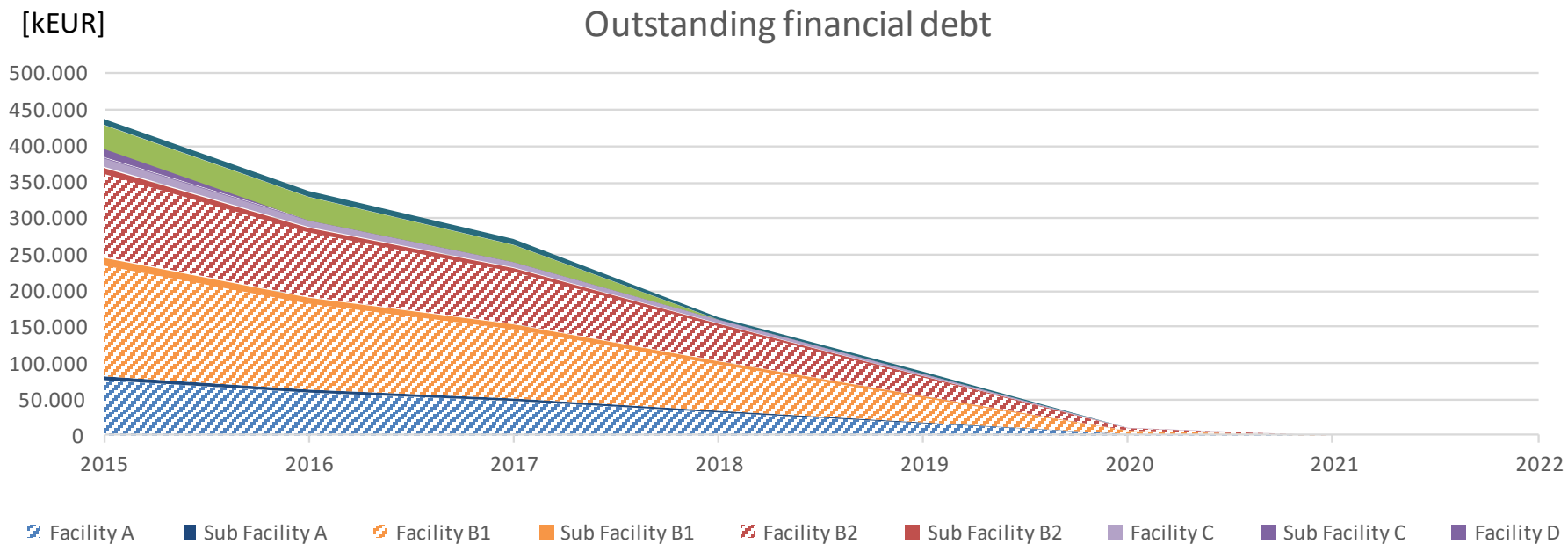
Weitere Parameter,
die je nach Ausgestaltung des
Regulierungsumfeldes und der
projektvertraglichen
Regelungen untersucht werden
sollten

- ▶ Anstieg / Rückgang der Inflationsrate
- ▶ Anstieg des Zinssatzes (soweit nicht abgesichert)
- ▶ Abwertung der Währung (soweit nicht abgesichert)

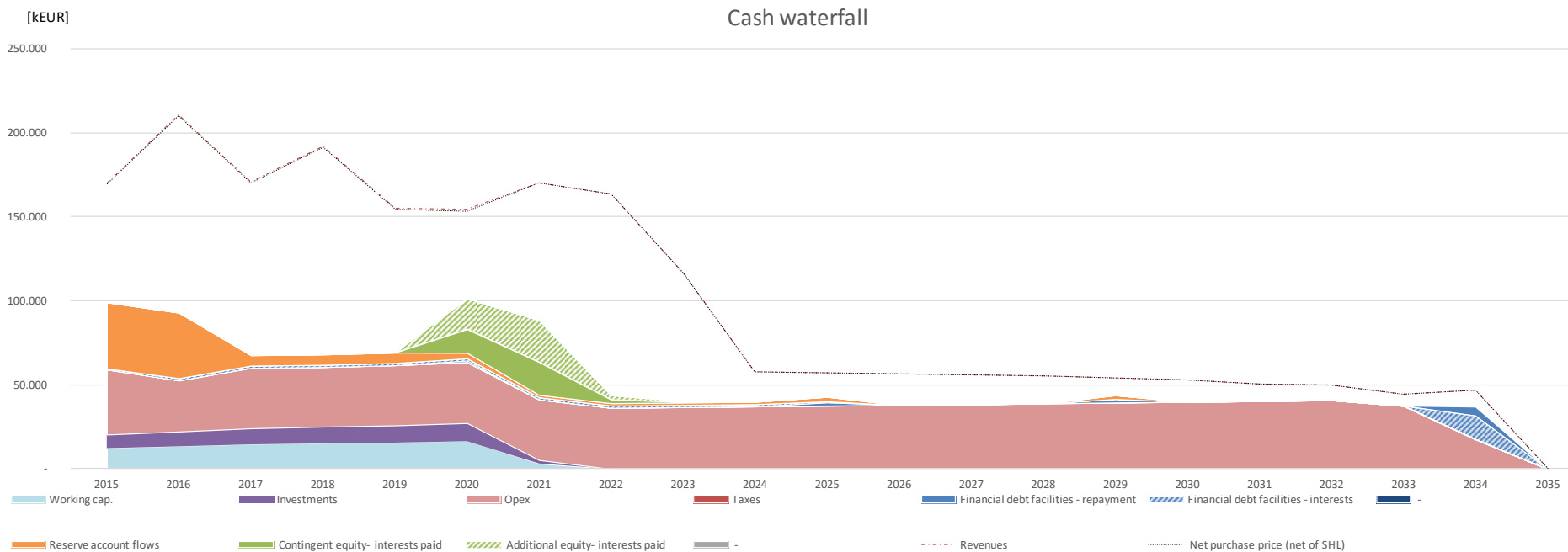
Typische **Robustheits-
Anforderungen** von Banken

- ▶ Wind Onshore: Min. DSCR 1,xx bei p50, p75 etc.
- ▶ Solar PV: Min. DSCR 1,xx bei p50
- ▶ Wind Offshore: Min. DSCR 1,xx bei p90

Beispielhaft: Repayment Profile



Beispielhaft: Cash waterfall



Notwendige Unterlagen zur Prüfung und Strukturierung einer Projektfinanzierung

Projektunterlagen

- ▶ Darstellung der wesentlichen Projektbeteiligten
- ▶ Detaillierte Aufstellung der Gesamtinvestitionskosten und Cash Flow-Modell
- ▶ Nachweis Eigenkapital
- ▶ Versicherungskonzept
- ▶ Ertragsgutachten für den jeweiligen Standort (Windgutachten bzw. Einstrahlungsgutachten)
- ▶ alle für den Bau und Betrieb notwendigen Genehmigungen und Lizenzen
- ▶ Lagepläne / Flurkarten
- ▶ Handelsregisterauszüge und sonst. aufsichtsrechtlich geforderte Unterlagen (z.B. Unterlagen gem. §18 KWG)

Wesentliche Verträge

- ▶ **Grundstück:** Pachtverträge, Nutzungsverträge für Anlagen, Kabel und Umspannwerk => Offshore: Nutzung mit BSH Genehmigung
- ▶ **Projekt:** GU-Vertrag bzw. Anlagenkaufvertrag, Betriebsführungs- und Wartungsverträge, Netzzugangs- bzw. Netzeinspeisevertrag, Anteilskaufvertrag, Gesellschafterverträge, sonstige Vereinbarungen

Strukturelemente einer erfolgreichen Projektfinanzierung aus Bankensicht

- ▶ Laufzeit, innerhalb Nutzungsdauer und Tarif
- ▶ Rückzahlung/ Tilgungsprofil, gleichmäßige Rückzahlung bevorzugt
- ▶ Zinsbasis und Zins-/Konditionenbindung, **FESTE PLANBARE ZINSKOSTEN FÜR DAS PROJEKT**
- ▶ Zins- und Währungsabsicherung, **GERINGE OFFENE RISIKEN** analog zu Zinskosten
- ▶ Reservekonten, jeweils in Bezug auf das Projekt, u.a. **SCHULDENDIENSTRESERVE; MAINTAINANCE RESERVE UND CONTINGENCIES** insb. bei nicht erprobtem Umfeld
- ▶ Auflagen (Covenants), Zusicherungen (Representations) und Verpflichtungen (Warranties)
- ▶ **AUSSCHÜTTUNGSBESCHRÄNKUNGEN**, kein Rückfluss an die Investoren vor Beginn Rückzahlung des Senior Fremdkapitals
- ▶ Pflichtondertilgungen (Cash Sweep) bei niedrigen Kapitaldienstdeckungsquoten, hierdurch interne „Gesundung“ des Projektes; Versicherungsschaden etc.

Spezifische Merkmale der Offshore Projektfinanzierung

- ▶ **LANGFRISTIGE FINANZIERUNGEN (SENIOR DEBT)** inkl. Bauzeitfinanzierung
- ▶ **WEITERE FAZILITÄTEN MÖGLICH**, z.B. MwSt-Linie, Betriebsmittellinie oder Rückbauaval
- ▶ Einsatz von öffentlich geförderten **REFINANZIERUNGSPROGRAMMEN**, z.B. über KfW oder EIB (Europäische Investitionsbank)
- ▶ **LAUFZEIT**: max. synchron der Einspeisevergütung
- ▶ **SCHULDENDIENSTRESERVEKONTO** (Debt Service Reserve Account)
- ▶ **ABSICHERUNG (HEDGING)** von Zins- und Währungsrisiken

Erfolgsfaktoren für Projektfinanzierungen für Fremdkapitalgeber

Nachhaltige Projektstruktur und erprobte Technik:

- ▶ Netzanschluss – **EINDEUTIGE HAFTUNGSREGELUNGEN** für verzögerten Netzanschluss und nachhaltige Rahmenbedingungen zur Finanzierbarkeit von Netzen
- ▶ Bauzeit – **VERRINGERUNG VON SCHNITTSTELLEN**, Sicherung von Installationsgeräten (auch für etwaige Verzögerungen), frühzeitige Abstimmung über Installationsmodalitäten der Gewerke, ausreichende Baugrunduntersuchungen, adäquate Berücksichtigung von Risiken (Wetter, Schnittstellen, Baugrund, Netzanschluss, Produktion der Komponenten etc.) in Form von Contingencies
- ▶ Wunsch nach erprobter Technik – **LANGFRISTERFAHRUNGEN NOCH NICHT VOLLUMFÄNGLICH GEGEBEN** (Unsicherheiten in Budgets zu berücksichtigen)
- ▶ O&M Konzept für laufenden Betrieb.
- ▶ **QUALIFIZIERTE** und im Verhältnis zu den Verpflichtungen aus dem Projekt **FINANZIELL SOLIDE PROJEKT BETEILIGTE**
- ▶ Hoher Auftragswert der Einzelaufträge bei Offshore, deshalb **HOHE BONITÄTSANFORDERUNGEN**.
- ▶ Kostenführerschaft (!) bei Projekten, die sich in einer Markt- Wettbewerbssituation befinden.
- ▶ Stabilität und Verlässlichkeit des **RECHTLICHEN UND REGULATORISCHEN UMFELDES**

Übliches Sicherheitenpaket bei einer Projektfinanzierung

Absicherung am Cash Flow und den finanzierten Assets:

- ▶ Abtretung der Rechte auf **Zahlung des Strompreises**
- ▶ Sicherungsübereignung bzw. Pfandrecht/Hypothek am **Anlagevermögen der Projektgesellschaft**
- ▶ Sicherungsabtretung der Rechte aus **den wesentlichen Projektverträgen** (u.a. Kaufvertrag, EPC-Vertrag inkl. Gewährleistungen, Pachtverträge und sonstige Dienstbarkeiten, Betriebsführungs- und Wartungsvertrag, Ansprüche aus Versicherungen)
- ▶ Verpfändung der **Konten der Projektgesellschaft**
- ▶ Verpfändung der **Anteile an der Projektgesellschaft**
- ▶ Implementierung von Eintrittsrechten für den Finanzier bzw. einen benannten Vertreter in sämtliche für den Betrieb notwendigen Verträge
- ▶ Verpflichtung zum Abschluss von Vollwartungsverträgen bzw. Aufbau von Reservekonten
- ▶ Aufbau eines **Schuldendienstreservekontos**

Ihr(e) Ansprechpartner

Aziz Teksoy

Origination

UB Energie & Versorgung

Tel: +49 (0)40 3333 12857

Fax: +49 (0)40 3333 612857

rene.kautz@hsh-nordbank.com

HSH Nordbank AG

Gerhart-Hauptmann-Platz 50

20095 Hamburg

Michael Gudera

Origination

UB Energie & Versorger

Tel: +49 (0)89 2166908-55

Fax: +49 (0)40 3333 611419

michael.gudera@hsh-nordbank.com

HSH Nordbank AG

Oberanger 32

80331 München