



Ausschreibungsmodell PV-Freiflächenanlagen (FFAV)

28. April 2015 Dr. Benedikt Ortman



BayWa – Finanzstarker Konzern mit 16 Mrd. € Jahresumsatz (Stand: 2013)

Struktur

BayWa AG

Agrar



Energie



Bau



Agrarhandel



Technik



Obst



Klassische Energie



BayWa r.e.



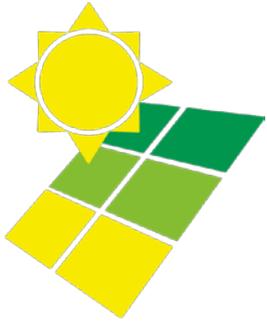
Baustoffe



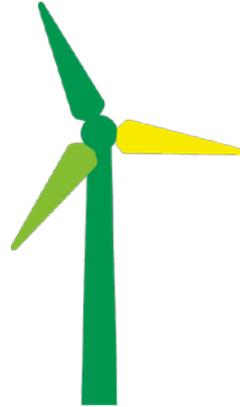
Die Geschäftsfelder der BayWa r.e.



SOLARENERGIE



WINDENERGIE



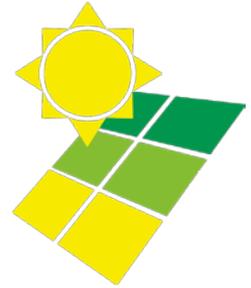
BIOENERGIE



GEOOTHERMIE



Komplettanbieter für Erneuerbare Energien



BayWa r.e. Solar Projects GmbH

Standorte	München, Freiburg
Leistungsspektrum	Projektentwicklung, Planung und schlüsselfertige Errichtung von Solarkraftwerken; Finanzierung, Vertrieb, Stromerzeugung
Produkte/ Dienstleistungen	Projektentwicklung Flächenentwicklung, Planung, Finanzierung
	Anlagenbau Ausführungsplanung und schlüsselfertige Errichtung von Solarkraftwerken
	Stromerzeugung Finanzierung und Betrieb eigener Solarkraftwerke
	Segmente Freiflächen und Dachanlagen

Überblick EEG Ausschreibeverfahren gemäß Rechtsverordnung 28.01.2015

Gesamtvolumen: 1.200 MWp

2015: 500 MW

2016: 400MW

2017: 300 MW

Projektanforderung

- a) Aufstellungsbeschluss
- b) Offenlegungsbeschluss oder
- c) Beschlossener Bebauungsplan

Anlagengröße: 100 kWp – 10 MWp

Flächenkulisse

2015 Gemäß EEG 2014

2016 sehr geringe Öffnung

Sicherheit

4,- €/kWp bei Gebotsabgabe

50% Reduktion bei Status b) oder c)

Ausschreibung

Gebot:

Anzulegender Wert in €/kWh

Verfahren

2015 April Pay-as-Bid

2015 Aug/Dez Uniform –Pricing

ab 2016 Pay-as-Bid

Höchstwert:

EEG Vergütung 1 MWp Dachanlage

Zuschlag:

nach Höhe des Gebots

(einziges Kriterium)

Reihung der Gebote nach Größe

aufsteigend

Regelungen

Realisierung:

innerhalb 18 Monate

innerhalb 24 Monate

mit Abschlag 0,3 €/kWh

Bei Nichtrealisierung dient

Zweitsicherheit als Pönale

Übertragbarkeit:

Nicht übertragbar auf andere Personen.

Übertragung des Zuschlags auf andere Projekte gegen Abschlag von 0,3 €/kWh möglich.

Sicherheit

50,- €/kWp 14 Tage nach Zuschlag

50% Reduktion bei Status b) oder c)



Projektanforderungen

- geringe Projektanforderungen
→ flexibles Einbringen von Projekten mit unterschiedlichem Entwicklungsstand ++
- Flächenkulisse gegenüber EEG 2014 weiter eingeschränkt
→ geringere Verfügbarkeit von Flächen & damit kommen die geringen Einstiegsvoraussetzungen nicht richtig zum Tragen --
- Limitierung der Ackerflächen 2016/2017 macht diese Flächenart zum Spekulativobjekt
→ wenig bis keine Neuentwicklungen möglich -
- Obergrenze von 10 MWp schränkt Konversionsflächen ein, da höhere Grenzkosten
→ damit höherer Bietspreis --
- BIMA hat bisher nur wenig PV-Flächen ausgewiesen
→ Interessante Konversionsflächen erst 2016/17 --
- BIMA ist an Verkauf interessiert
→ erhöhtes Projektrisiko falls kein Zuschlag --

Ausschreibungsverfahren

- Wechsel zwischen Pay-as-Bid & Uniform Pricing
→ geringe Transparenz und damit gewisse Unsicherheit --
- keine Erfahrungen mit Ausschreibungsverfahren zur Förderung von PV in Deutschland
→ damit nur theoretische Annahmen über Bieterverhalten und strategisches Bieten 0
- allgemein jedoch schwierig abschätzbar was in der nächsten Runde passiert
→ Ungewissheit -
- Ermittlung des eigenen Bietpreises auf Grundlage interner Kalkulationen, der neuen Risiken und aber auch Berücksichtigung externer Akteure
→ Erhöhung des Risiko für einen erfolgreichen Zuschlag --
- Wechselnde Rahmenbedingungen beeinflussen maßgeblich die Reaktionen der Marktakteure und damit den Bietpreis
→ Frage nach der Übertragbarkeit für die Ableitung neuer Regelungen im EEG 2017 0

Regelungen

- Regelungen sind relativ klar definiert (Realisierungszeitraum, Sicherheiten, Pönalen etc.)
→ Übersichtlichkeit und Klarheit für eigenes Vorgehen +
- Übertragung des Zuschlags von Projekt A auf Projekt B ist möglich
→ Reduzierung des Risikos für das Einzelprojekt + +
- Regelungen in der Verordnung teilweise unpräzise
→ Fragen bei der konkreten Einreichung der Unterlagen um einen Ausschluss zu vermeiden -

Vorteile und Chancen

- Realisierungszeitraum von 18 Monaten
→ ermöglicht langfristiges planen auch hinsichtlich des eigenen Umsatzes ++
- Potential für Freiflächen in Deutschland
→ Bieterpreis/Förderung oberhalb EEG-Vergütung ++
- Geringe Zugangsvoraussetzungen
→ niedrige Projektentwicklungskosten +
- Mehrmalige Teilnahme an Ausschreibung mit selben Projekt möglich
→ erhöhte Chance auf Zuschlag ++
- Flexibilität durch Übertragung des Zuschlags auf andere Projektes
→ mindert planerische Risiken ++

Neue Risiken

- Gefahr das kein Zuschlag erfolgt und Projektkosten abgeschrieben werden müssen
→ „sunk costs“ - -
- Unsicherheit durch Projektentwicklungsrisiko
→ Sicherheiten können verloren gehen - -
- keine Projektprüfung durch die BNetzA hinsichtlich der Fläche (Bsp. Förderfähige Konversionsfläche)
→ endgültige Projektsicherheit erst mit Ausstellung der Förderberechtigung - -
- Preisänderungsrisiken nach Zuschlagserteilung
→ Einpreisung führt zu erhöhtem Bietspreis und damit geringere Chance auf Zuschlag -
- Zugang zum Netz, Netzzusage gilt meist nur 6 Monate
→ Risiko nach Zuschlagserteilung -
- Strategisches Bieterverhalten und Wechsel zwischen Zuschlagssystemen
→ erhöht Projektrisiko - -

Fazit für die BayWa r.e.

- Möglichkeit in Deutschland wieder nennenswert Freiflächen zu realisieren ist gegeben
- Neuentwicklungen werden erst entstehen, wenn Gebotshöhen absehbar sind
- Projektrisiken können mittelfristig nur durch größere Marktakteure getragen werden
- Bisher geringe Impulse für einen starken Ausbau und eine tatsächliche Wende, hängt maßgeblich an der Ungewissheit des Zuschlags
- Chancen sind aktuell nicht abschätzbar → Wechsel des Zuschlagsverfahrens kann die Chancen nochmal stark ändern



Ausgewählte Projekte international



-  Windenergie (MW)
-  Solarenergie (MWp)
-  Bioenergie (MW)

USA



ÖSTERREICH



TSCHECHISCHE REPUBLIK



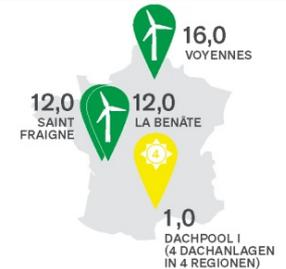
ITALIEN



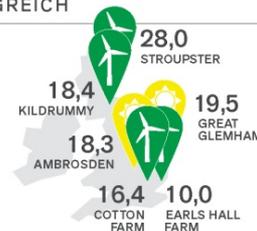
SPANIEN



FRANKREICH



VEREINIGTES KÖNIGREICH



UNGARN



POLEN





Vielen Dank!

Dr. Benedikt Ortmann

benedikt.ortmann@baywa-re.com

BayWa r.e. Solar Projects GmbH
Beethovenplatz 4, 80336 München
www.baywa-re.com