

D3.7 Handbuch zu Refinanzierungsmodellen für Energieeffizienzdienstleistungen

Mai 2023

REFIN 



REFINE wurde von der Europäischen Union im Rahmen des Forschungs- und Innovationsprogramms Horizon 2020 unter der Finanzhilfvereinbarung Nr. 894603 gefördert.

ZUSAMMENFASSENDE INFORMATIONEN ZUM DOKUMENT

Finanzhilfvereinbarung Nr.	894603	Akronym	REFINE
Vollständiger Titel	Mainstreaming von Refinanzierungsprogrammen als Verstärker für die Umsetzung von Energieeffizienz-Dienstleistungsprojekten		
Starttermin	01/06/2020	Dauer	36 Monate
Projekt-URL	https://refineproject.eu/		
Lieferbar unter	D3.7 Handbuch zu Refinanzierungsmodellen für Energieeffizienzdienstleistungen		
Arbeitspaket	WP3		
Erscheinungsform	Bericht	Verbreitungsniveau	Öffentlich
Hauptbegünstigter	E7		
Autoren	Klemens Leutgöb (e7), Rachel Leutgöb (e7)		
Co-Autoren	Mirjana Wissinger (e7), Iva Tustanovski; Josip Čengija (REGEA), Jana Szomolanyiöva, Jaroslav Maroušek (SEVEN) Aristotelis Botzios (CRES), Damir Stanicic (JSI), Patrick Maurelli (FEDERESCO), Nicholas Stancioff, Lāsma Zaikovska (F3), Vladimir Shimkin (HMRSC), Winfried Braumann (REENAG), Adriana Villoslada, Adrián Cañamares (Creara)		

HAFTUNGS AUSSCHLUSS

Das Projekt REFINE wird im Rahmen des Forschungs- und Innovationsprogramms Horizont 2020 der Europäischen Union unter der Finanzhilfvereinbarung Nr. 894603 gefördert. Die alleinige Verantwortung für den Inhalt dieses Dokuments liegt bei den Autoren. Er gibt nicht notwendigerweise die Meinung der Europäischen Union wieder. Weder EASME noch die Europäische Kommission haften für die weitere Verwendung der darin enthaltenen Informationen.

INHALT

1	EINFÜHRUNG	5
2	WAS IST EINE REFINANZIERUNG UND WESHALB IST SIE SINNVOLL?	6
3	WIE SIEHT DER EES-MARKT IN EUROPA AUS?	9
4	WELCHE REFINANZIERUNGSKONZEPTE GIBT ES UND WIE KÖNNEN SIE ANGEWENDET WERDEN?	12
5	WIE SIND DIE RISIKEN DER REFINANZIERUNG VON EES-PROJEKTEN ZU BEWERTEN?	25
6	ERSTELLUNG EINES REFINANZIERUNGSVERTRAGES UND EINES EES-VERTRAGES, DER EINE REFINANZIERUNG ERMÖGLICHT	34
7	WIE FÖRDERN ÖFFENTLICHE GARANTIEREGELUNGEN DAS EES-GESCHÄFT?	38
8	WIE KÖNNEN VERMITTLUNGSDIENSTLEISTUNGEN REFINANZIERUNGSPROGRAMME FÜR EE-PROJEKTE UNTERSTÜTZEN?	50
9	WAS SIND DIE WICHTIGSTEN ERKENNTNISSE AUS DEM REFINE-PROJEKT?	54

REFINE-GLOSSAR

Einige der Begriffe, die im Zusammenhang mit dem REFINE-Projekt und speziell in diesem Dokument von Bedeutung sind, werden europaweit nicht einheitlich verwendet. Nachfolgend finden Sie daher eine Liste von Definitionen:

Verbesserung der Energieeffizienz: Eine Steigerung der Energieeffizienz als Ergebnis technologischer, verhaltensbezogener und/oder wirtschaftlicher Veränderungen.

Aktion zur Verbesserung der Energieeffizienz (EEI) oder EEI-Maßnahme: Eine Maßnahme, die normalerweise zu einer nachweisbaren, messbaren oder abschätzbaren Verbesserung der Energieeffizienz führt.

Investition zur Verbesserung der Energieeffizienz (EEI): Eine EEI-Maßnahme, die den Einsatz von Vorabinvestitionen erfordert, in der Regel durch die Beteiligung eines Finanzinstituts, unabhängig davon, ob diese Investitionen mit der Installation von technischen Anlagen oder Dienstleistungen verbunden sind.

Energieeffizienz-Dienstleistung (EES): Vereinbarte Aufgabe(n), die zu einer Verbesserung der Energieeffizienz führen sollen, und andere vereinbarte Leistungskriterien. Die EES umfasst ein Energieaudit sowie die Ermittlung, Auswahl und Durchführung von Maßnahmen und deren Überprüfung. Es ist eine dokumentierte Beschreibung des vorgeschlagenen oder vereinbarten Rahmens für die Maßnahmen und das Folgeverfahren vorzulegen. Die Verbesserung der Energieeffizienz ist über einen vertraglich festgelegten Zeitraum anhand vertraglich vereinbarter Methoden zu messen und zu überprüfen [EN 15900:2010]. Wenn die EES EEI-Investitionen umfasst, kann sie die Finanzierung dieser beinhalten oder nicht.

Partielle Dienstleistungen im Zusammenhang mit der EES: Dienstleistungen, die nur Teile („Komponenten“) der EES-Wertschöpfungskette wie Design und Implementierung (z. B. ohne Überprüfung) umfassen, aber direkt oder indirekt zu einer Verbesserung der Energieeffizienz führen sollen. Wenn die partielle EES EEI-Investitionen umfasst, kann sie die Finanzierung dieser beinhalten oder nicht.

EES-Anbieter: Ein Unternehmen, das seinen Kunden EES anbietet. Ein weiterer in diesem Zusammenhang häufig verwendeter Begriff ist ESCO (Energiedienstleistungsunternehmen), aber dieser Begriff steht meist im Zusammenhang mit der Erbringung von Energieleistungsverträgen (EPC) oder Energielieferverträgen (ESC), die spezifische Formen von EES sind.

Energieeinsparungsverträge (EPC): Ein umfassendes Energiedienstleistungspaket, das auf die garantierte Verbesserung der Energie- und Kosteneffizienz von Gebäuden oder Produktionsprozessen abzielt. Ein externes Energiedienstleistungsunternehmen (ESCO) erbringt ein individuell wählbares Bündel von Dienstleistungen (Planung, Bau, Betrieb & Wartung, (Vor-)Finanzierung, Nutzermotivation ...) und übernimmt technische und wirtschaftliche Leistungsrisiken und Garantien. Die meisten Projekte beinhalten eine Finanzierung durch Dritte. Die Leistungen werden überwiegend aus den zukünftig eingesparten Energiekosten bezahlt (Grazer Energieagentur GmbH, 2008).

Energieliefervertrag (ESC): Eine vertragliche Vereinbarung über die effiziente Lieferung von Energie welche in gelieferten Megawattstunden (MWh) gemessen wird (diese Definition ist eine vereinfachte Version der Definition der IEA DSM Task Force 16).

Finanzierungsmodelle für Marktwachstum: Finanzierungsmodelle, die es EES-Anbietern ermöglichen, ihre Bilanz zu bereinigen und so finanziellen Spielraum für neue Projekte zu gewinnen. In vielen Fällen beinhalten diese Modelle eine Refinanzierungsregelung.

Refinanzierung: Ein Modell, bei dem ein EES-Anbieter Forderungen an einen EES-Kunden verkauft und ein Refinanzierungsinstitut diese erwirbt, was zu einer Umstrukturierung der ursprünglichen Finanzierung führt, die möglicherweise durch den Cashflow des EES-Anbieters, durch Kreditfinanzierung, Leasingfinanzierung oder andere Finanzmittel sichergestellt wurde.

Forderungsverkauf oder Verkauf von Forderungen: Ein Oberbegriff für jede Art von Forderungs- oder Kaufverträgen, die es einem Unternehmen, in unserem Fall einem EES-Anbieter, ermöglichen, die noch nicht bezahlten Rechnungen oder erwarteten Forderungen seiner Kunden zu verkaufen.

Zession: Der juristische Begriff für die Abtretung von Forderungen.

Factoring: Sonderform des Forderungskaufs, bei dem kurzfristige Forderungen verkauft werden. Das Ausfallrisiko verbleibt beim Verkäufer.

Forfaitierung: Verkauf längerfristiger Forderungen, in der Regel ohne Regressrecht.

EPC+ / ++: Ein EPC, bei dem sowohl die technischen Lösungen als auch die vertraglichen Aspekte der Energiedienstleistungen nach zusätzlichen standardisierten baulichen und ästhetischen Maßnahmen umgesetzt werden.

1 EINFÜHRUNG

Dieser Bericht wurde im Rahmen des REFINE-Projekts entwickelt, das durch das EU-Programm Horizont 2020 finanziert wird. Das Projekt zielt darauf ab, durch die Verbesserung von **Refinanzierungssystemen**, die wichtige Verstärker des Marktwachstums sind, zur Bereitstellung ausreichender und attraktiver Finanzierungsquellen für EEI-Investitionen (Verbesserung der Energieeffizienz) beizutragen.

Im Rahmen des REFINE-Projekts wird ein Refinanzierungssystem als ein Instrument verstanden, bei dem ein EES-Anbieter (Energieeffizienzdienstleister) die von einem EES-Kunden zu zahlenden Forderungen an ein Refinanzierungsinstitut verkauft. Ein solches System kann dazu beitragen, bestimmte Finanzierungshindernisse zu überwinden, die im EES-Geschäft im Allgemeinen häufig auftreten, aber in den meisten süd- und osteuropäischen Ländern ein Hindernis für EES-Märkte darstellen.

Das Projekt bringt ein breites Spektrum europäischer Organisationen zusammen, wobei der Schwerpunkt auf ost- und südeuropäischen Ländern liegt: Österreich, Kroatien, Tschechische Republik, Griechenland, Italien, die Niederlande, Slowenien, Spanien und die Ukraine.

2 WAS IST EINE REFINANZIERUNG UND WESHALB IST SIE SINNVOLL?

Unter Experten besteht ein allgemeiner Konsens darüber, dass das **große Potenzial kosteneffizienter Energieeffizienz-Investitionen** derzeit aufgrund einer Reihe von Hindernissen ungenutzt bleibt, wie z. B. mangelndes Vertrauen in die Einsparungsprognosen, hohe Kosten für die Projektvorbereitung und -beschaffung, auseinanderklaffende Anreize, mangelndes Bewusstsein für nicht zum Kerngeschäft gehörende Aktivitäten wie Energieeffizienz, vermeintlich niedrige Energiepreise usw. Innerhalb dieses Bündels von miteinander verknüpften Hindernissen stellt **der Zugang zu attraktiven Finanzierungsmöglichkeiten ein ernsthaftes Hindernis** für die Ausweitung von Investitionen in die Energieeffizienz dar.



Kunden

Das wichtigste Problem aus Sicht **der Kunden** ist, dass Investitionen in EE-Maßnahmen die Kreditlimits der Kunden belasten. Daher konkurrieren EE-Investitionen mit anderen, dringenderen Investitionsbedürfnissen.



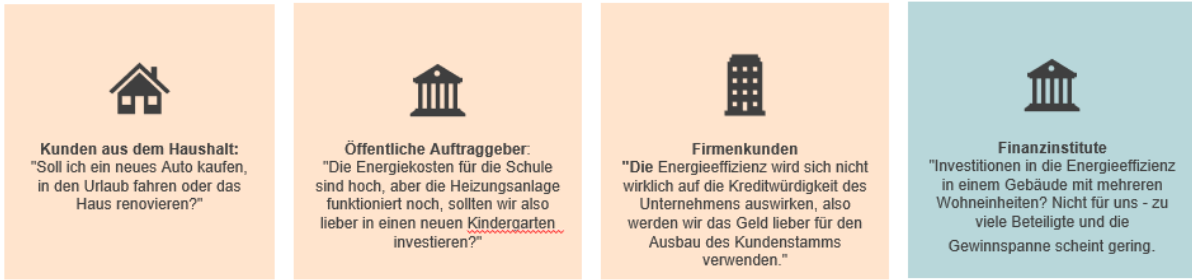
Finanzinstitute

Die Finanzinstitute (FI) stellen nur begrenzte Mittel für EE-Investitionen zur Verfügung, da diese Projekte oft kleiner und komplexer sind, was dazu führt, dass der EES-Markt oft unbemerkt bleibt.



EES-Anbieter

EES-Anbieter können ihre Dienstleistungspakete um Finanzierungs- und Leistungsgarantien erweitern, um der Zurückhaltung der Kunden und Finanzinstitute gegenüber EE-Investitionen zu begegnen. Allerdings werden sie nur eine begrenzte Anzahl von Projekten finanzieren können, ohne ihre Kreditlimits zu überlasten.



EES-Anbieter gehen auf die mangelnde Bereitschaft der Kunden ein, finanzielle Mittel zu binden, indem sie eine Finanzierung in ihr Dienstleistungspaket aufnehmen. In diesem Fall finanziert der EES-Anbieter, der häufig als ESCO bezeichnet wird, die Investitionen vor und wird durch jährliche Vergütungen zurückgezahlt, die von den tatsächlich erzielten Einsparungen abhängen. Folglich hat der EES-Anbieter die Investitionen in seinen Bilanzen, was dazu führt, dass der EES-Anbieter schließlich seine eigenen Kreditgrenzen erreicht und weitere EES-Projekte ablehnen muss. Daher müssen die Bilanzen der EES-Anbieter "bereinigt" werden, um finanziellen Spielraum für den Ausbau des EE-Geschäfts zu gewinnen.

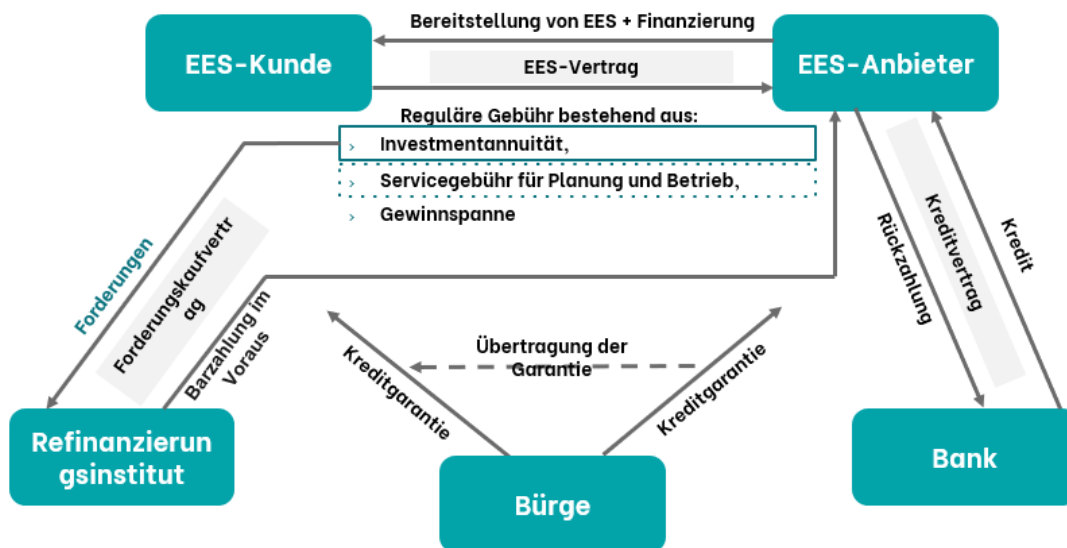


Abbildung 1: Überblick über die Refinanzierung von EES-Projekten

Refinanzierungssysteme - wie in Abbildung 1 schematisch dargestellt - können die oben beschriebenen Finanzierungshindernisse im EES-Geschäft überwinden.

Im Allgemeinen kann ein Refinanzierungsverfahren als ein Ansatz definiert werden, bei dem ein EES-Anbieter Forderungen verkauft und ein Refinanzierungsinstitut diese erwirbt, welche von einem EES-Kunden zu zahlen sind. Bei einem Refinanzierungsverfahren wird das EE-Projekt zunächst über einen Unternehmenskredit (z. B. einen Überziehungskredit) finanziert, den eine Bank einem EES-Anbieter gewährt, der die EE-Investition im Rahmen eines EES-Projekts durchführt. Dieser Ansatz ist für den Kunden von unmittelbarem Nutzen, da er in der Regel nicht zur Belastung seiner Bilanz gezwungen ist, während er gleichzeitig von den vielen Vorteilen der EE-Investition profitiert. Nachdem die Investition

durchgeführt und ihre Leistung nachgewiesen wurde, verkauft der EES-Anbieter die erwarteten Forderungen an ein Refinanzierungsinstitut und wird direkt für die Forderungen bezahlt, während der Käufer das Recht erwirbt, die Forderungen einzuziehen. Dieses Verfahren ermöglicht es dem EES-Anbieter, seine Bilanz zu bereinigen und den Spielraum für die Finanzierung neuer Projekte zu gewinnen, die sonst nicht realisiert werden könnten. Daher ist die Möglichkeit der Anwendung von Refinanzierungsprogrammen ein wichtiger Faktor, der das Wachstum des EES-Anbieters fördert.



Weitere Informationen

Weitere Informationen finden Sie auf der REFINE-Website:

- [Market growth models for energy efficiency financing](#)
- [The potential of refinancing schemes in the European EES market](#)

3 WIE SIEHT DER EES-MARKT IN EUROPA AUS?

3.1 Überblick über die Marktbewertung

In diesem Abschnitt wird der Status quo des EES-Marktes in Europa beschrieben. Diese Daten wurden durch Literaturrecherche in nationalen und transnationalen Quellen gewonnen, darunter politische Papiere und Regulierungsinstrumente, Bedingungen für bestehende Fonds und Mechanismen sowie internationale Projekte und Institutionen. In den meisten untersuchten Ländern befindet sich der EES-Markt noch in der Entwicklungsphase (genauer gesagt in der Embryonal- oder Wachstumsphase). Nur vier Länder (Österreich, Spanien, Italien und die Tschechische Republik) haben einen gewissen Reifegrad erreicht.

Zur Veranschaulichung der Situation in den einzelnen Ländern wurde in der nachstehenden Tabelle ein Ampelcode verwendet¹ :

Länder	Bevölkerung	Marktreife	Marktwachstum
AT Österreich	mittel	ausgereift ●	Stagnation ●
ES Spanien	groß	ausgereift ●	starkes Wachstum ●
IT Italien	groß	ausgereift ●	leichtes Wachstum ●
SI Slowenien	klein	im Wachstum ●	leichtes Wachstum ●
HR Kroatien	klein	embryonal ●	starkes Wachstum ●
GR Griechenland	mittel	embryonal ●	leichtes Wachstum ●
CZ Tschechische Republik	mittel	ausgereift ●	regressiv ●
LV Lettland	klein	embryonal ●	leichtes Wachstum ●
UA Ukraine	groß	im Wachstum ●	leichtes Wachstum ●

Tabelle 1: Größe und Reifegrad des EES-Marktes

3.2 Finanzielle Bewertung

In den meisten Ländern sind Geschäfts- oder öffentliche Banken die Hauptfinanzier von Energieeffizienzprojekten, während unabhängige Spezialfonds weniger präsent sind. In Italien, Österreich und Spanien sind Geschäftsbanken bei der Finanzierung von EE-Projekten aktiver, während in den südöstlichen Ländern öffentliche Einrichtungen die Finanzierung dominieren.

Was die in den einzelnen Ländern üblichen Finanzierungsinstrumente betrifft, so überwiegt die Fremdverschuldung, allerdings gibt es auch hier nationale Besonderheiten. In Slowenien und Spanien sind die internen Ressourcen der EES-Anbieter die Hauptfinanzierungsquelle, während in Griechenland in der Regel Eigenkapital eingesetzt wird. Auf die Frage nach der Durchführbarkeit der Finanzierung antworteten die Befragten nur in der Tschechischen Republik, dass sie leicht sei, während sie in den übrigen Ländern mäßig oder sogar sehr schwierig ist.

In der folgenden Tabelle sind die Ergebnisse in Bezug auf die Machbarkeit der Finanzierung, die Verfügbarkeit von Refinanzierungsinstrumenten und die Verfügbarkeit von staatlichen Garantien in Form eines Ampelcodes dargestellt:

Länder		Durchführbarkeit der Finanzierung	Verfügbarkeit von Refinanzierungsinstrumenten	Verfügbarkeit von staatlichen Garantien
AT	Österreich	mäßig schwierig	verfügbar	in Vorbereitung/vorge:
ES	Spanien	mäßig schwierig	in Entwicklung	nicht verfügbar
IT	Italien	mäßig schwierig	in Entwicklung	nicht verfügbar
SI	Slowenien	mäßig schwierig	nicht verfügbar	nicht verfügbar
HR	Kroatien	mäßig schwierig	nicht verfügbar	nicht verfügbar
GR	Griechenland	sehr schwierig	nicht verfügbar	in Vorbereitung/vorge:
CZ	Tschechische Republik	einfach	verfügbar	in Vorbereitung/vorge:
LV	Lettland	mäßig schwierig	verfügbar	verfügbar
UA	Ukraine	mäßig schwierig	nicht verfügbar	in Vorbereitung/vorge:

Tabelle 2: finanzielle Aspekte zwischen den Ländern

3.3 Haupthindernisse, Hauptrisiken und Faktoren für die Refinanzierung

Die wichtigsten Refinanzierungshindernisse aus Sicht der EES-Anbieter sind in der nachstehenden Tabelle aufgeführt:

Länder		1) finanziell	2) institutionell und legislativ	3) Technik und Verwaltung	4) Information und Sensibilisierung	5) Markt & extern
AT	Österreich	✓	✓	✓	✓	✓
ES	Spanien	✓	✓	✓	✓	✓
IT	Italien	✓	✓	✓	✓	
SI	Slowenien	✓	✓	✓		
HR	Kroatien	✓				
GR	Griechenland	✓				
CZ	Tschechische Republik	✓	✓			
LV	Lettland	✓	✓	✓	✓	
UA	Ukraine	✓				

Tabelle 3: Refinanzierungshindernisse aus der Sicht der EBS-Anbieter.

Die wichtigsten Hindernisse für die Refinanzierung aus Sicht der Finanziers sind in der nachstehenden Tabelle aufgeführt:

Länder		1) finanziell	2) institutionell und legislativ	3) Markt & extern	4) Information und Sensibilisierung	5) Technik und Verwaltung	6) Verhalten
AT	Österreich	✓	✓				
ES	Spanien	✓					
IT	Italien	✓	✓	✓	✓		✓
SI	Slowenien	✓	✓				
HR	Kroatien			✓	✓		
GR	Griechenland				✓		
CZ	Tschechische Republik				✓		
LV	Lettland	✓	✓	✓	✓	✓	
UA	Ukraine			✓			

Tabelle 4: Refinanzierungshindernisse aus der Sicht des Finanziers.



Wichtige Erkenntnisse

- Aufgrund der unterschiedlichen Gegebenheiten in den einzelnen Ländern gibt es keinen universellen Ansatz.
- In einigen Ländern (z. B. Österreich) stagniert der EES-Markt, und die bestehenden ESCO-Projekte sind nicht so groß, um eine Refinanzierung zu rechtfertigen.
- In einigen Ländern (z. B. Österreich) schränkt die mangelnde Reife der ESCOs, die von öffentlicher Unterstützung (Zuschüsse von nationalen und EU-Institutionen) abhängig geworden sind, den Refinanzierungsmarkt erheblich ein.



Weitere Informationen

Weitere Informationen finden Sie auf der REFINE-Website:

- [Refinancing market assessment report](#)
- [Case studies on existing refinancing instruments for energy efficiency services](#)
- [The sale of receivables provides financing for most EPC projects in the Czech Republic](#)

4 WELCHE REFINANZIERUNGSKONZEPTE GIBT ES UND WIE KÖNNEN SIE ANGEWENDET WERDEN?

4.1 Unterscheidungsmerkmale der Refinanzierungssysteme im Überblick

Wie oben beschrieben, ist eine der wichtigsten Schlussfolgerungen der vorangegangenen REFINE-Berichte², dass es keinen allgemeingültigen Ansatz gibt, sondern eine Reihe von Refinanzierungssystemen mit spezifischen Merkmalen, die den Bedürfnissen der Anwendungsbereiche entsprechen.

Um **allgemeine Konzepte** für Refinanzierungssysteme zu entwickeln ist es daher in einem ersten Arbeitsschritt notwendig, Unterscheidungsmerkmale zu identifizieren und die Gründe für diese Unterscheidungen zu verstehen.

Wir haben bereits einige **Unterscheidungsmerkmale von Refinanzierungssystemen** herausgearbeitet, die wir in den folgenden Abschnitten näher untersuchen werden, und zwar

- Kundenbereiche
- Art und Höhe der Investitionen
- Mögliche Besicherung von Forderungen
- Gewählter Ansatz für den Umgang mit Leistungsrisiken
- Verantwortung für den Einzug der Zahlungen von den Kunden
- Sicherstellung der Off-Balance-Finanzierung aus Sicht des Kunden
- Sicherstellung nicht-öffentlicher Finanzierungen für öffentliche Auftraggeber
- Organisatorischer Aufbau

4.2 Kundenbereiche

Jeder Kunde hat unterschiedliche Gründe, sich für bestimmte Refinanzierungsmodelle zu interessieren oder bestimmte Refinanzierungsmodelle nicht zu akzeptieren. Diese Unterschiede können durch verschiedene Faktoren motiviert sein, zum Beispiel:

- Eigentümer von öffentlichen Gebäuden oder anderen öffentlichen Einrichtungen, z. B. der öffentlichen Beleuchtung, werden Investitionen

² Villoslada, A., Cañamares, A. and Morell, R., 2021. Refinancing Market Assessment Report. REFINE Project, verfügbar unter: <https://refineproject.eu/>

Szomolányiová, J. and Maroušek, J., 2020. Case Studies on existing refinancing instruments for energy efficiency services. REFINE Project, verfügbar unter: <https://refineproject.eu/>

tätigen, die die Staatsverschuldung nicht erhöhen. Daher sollten alle Refinanzierungssysteme, die in diesem Kundensegment angewendet werden, EUROSTAT-konform sein.

- Firmenkunden: Für die meisten Firmenkunden wird die außerbilanzielle Finanzierung sehr attraktiv sein, da sie ihnen finanziellen Spielraum für Investitionen in ihr Kerngeschäft verschafft.
- Private Immobilieneigentümer könnten jedoch eine Ausnahme darstellen, da Investitionen in ihren Gebäudebestand eigentlich ihr Kerngeschäft sind. Daher ist eine außerbilanzielle Finanzierung für sie möglicherweise nicht erforderlich
- Für Eigentümer von Wohngebäuden (z. B. Wohnungseigentum) dürften die Fragen der Erschwinglichkeit und des rechtlichen Rahmens Vorrang haben.

4.3 Anlageform

Die Anlageform ist ein weiteres Unterscheidungsmerkmal für Refinanzierungsmodelle. Daneben sind die Laufzeit des EES-Vertrages und die Refinanzierungsvereinbarung von Bedeutung, da je nach Investitionsvolumen im Verhältnis zu den Einnahmen unterschiedliche Vertragslaufzeiten notwendig sind.

An dieser Stelle können wir zwischen den folgenden Anlageformen unterscheiden:

- Energieeinsparungsverträge (EPC) mit Schwerpunkt auf EEI-Maßnahmen im Bereich der Gebäudetechnik, Ausrüstung etc. Diese Art von "idealtypischem" EPC hat eine übliche Vertragslaufzeit von bis zu 10 Jahren, in Ausnahmefällen auch einige Jahre länger.
- Die EES strebt eine umfassende Gebäudesanierung an, die eine Standardvertragslaufzeit von 20-25 Jahren hat. Kürzere Vertragslaufzeiten sind nur möglich, wenn sich der/die Gebäudeeigentümer zu Beginn des Vertrags mit einem individuellen Investitionsbetrag beteiligen, entweder durch Eigenkapital oder ein separates Darlehen.
- Beim Energieliefervertrag (ESC) wird Wärme und/oder Strom an den Kunden geliefert, einschließlich der Einspeisung in das Stromnetz im Falle von Strom. Die Standardvertragsdauer hängt von der Art der angewandten Technologie (z. B. Biogas, KWK, PV, Wärmepumpen usw.) und von der vertraglichen Aufteilung zwischen Investitionsrückzahlungen und Zahlungen für die Betriebskosten der Energielieferung ab. Es gibt auch Modelle, bei denen ESC mit Energieeinsparungen beim Kunden kombiniert wird, was als integriertes Energy Contracting (IEC)³ bezeichnet wird.

³ Integriertes Energie-Contracting (IEC) bezieht sich auf eine Kombination von Energieeffizienzmaßnahmen und Energielieferverträge, in der Regel mit kurzfristiger "Betriebsüberprüfung" und nicht mit laufender Messung und Überprüfung.

4.4 Besicherung von Investitionen

Im weitesten Sinne handelt es sich bei der **Besicherung** um die Absicherung gegen Ausfallrisiken. Im Falle der EES kann die Besicherung dazu dienen, die regelmäßigen Zahlungen des EES-Kunden an den EES-Anbieter zu schützen. Wird das EES-Projekt refinanziert, können die Sicherheiten an das refinanzierende Institut weitergegeben werden, so dass das refinanzierende Institut vor Zahlungsausfällen des Kunden geschützt ist.

Der Bedarf an Sicherheiten hängt von der Kreditwürdigkeit des Kunden ab und ist daher in der Regel geringer, wenn der EES-Kunde eine öffentliche Behörde ist. In einigen Fällen ist die Zahlung des öffentlichen Auftraggebers an das refinanzierende Institut nicht besichert, wie es in der Tschechischen Republik der Fall ist. Das Finanzinstitut muss den Kreditnehmer sehr gut kennen und seiner Kreditwürdigkeit während des gesamten Rückzahlungszeitraums des Projekts vertrauen. (Szomolányiová und Čada 2020).

Andererseits gibt es mehrere Fälle, in denen der EES-Vertrag eine Sicherheit enthält, die zunächst den EES-Anbieter gegen den Kunden absichern soll. Diese Sicherheiten werden dann auf das refinanzierende Institut übertragen, wie in den folgenden Kapiteln näher beschrieben wird.

4.4.1 Besitz eines Eigentumsrechts an den Vermögenswerten

Wenn das refinanzierende Institut ein Eigentumsrecht besitzt, können wir diesen Ansatz als eine vermögensbezogene Besicherung von Forderungen bezeichnen. In diesem Fall investiert der EES-Anbieter zunächst in die Anlage des Kunden und hält ein Eigentumsrecht an den investierten Vermögenswerten. Wenn er die Forderungen überträgt, geht das Eigentum an den Vermögenswerten auf das Refinanzierungsinstitut über.

In den für Österreich ausgewerteten Fallstudien wird das Eigentumsrecht an den Vermögenswerten wie folgt konstituiert (Szomolaniyova, Marousek, 2021):

- Der ESS-Anbieter installiert das EEI-Equipment am Standort des Kunden.
- Nach der Installation der Anlagen wird ein Abnahmeverfahren durchgeführt, um die vereinbarungsgemäße Lieferung der Ausrüstung und den Preis für die Installation zu bestätigen, wobei etwaige Abweichungen vom Angebotspreis aufgrund von Änderungen des Lieferumfangs zu berücksichtigen sind.
- Der bestätigte Preis für die Installation der Anlagen, der sich aus den Kosten für Planung, Material und Installation sowie ggf. Finanzierungskosten zusammensetzt, wird unmittelbar nach der Installation in Rechnung gestellt. Der Kunde ist nicht verpflichtet, die Rechnung auf einmal zu bezahlen, sondern in gleichmäßigen Raten - vierteljährlich, halbjährlich oder jährlich - über die Vertragslaufzeit verteilt.

Auf diese Weise entstehen berechnete Forderungen des EES-Anbieters gegen den Kunden, die ohne Rückgriff auf ein Refinanzierungsinstitut verfallen können, weil der Kunde die fälligen Zahlungen bereits bestätigt hat.

Im Falle der Insolvenz des Kunden kann es jedoch sehr schwierig sein, das Eigentumsrecht an den Vermögenswerten durchzusetzen, da entweder die rechtlichen Rahmenbedingungen die Verwertung von Teilen der Vermögenswerte unmöglich machen oder die Vermögenswerte, selbst wenn sie verwertbar sind, ihren Wert verloren haben.

Für das finanzierende Institut kann es dennoch sinnvoll sein, das Eigentum zu halten, da besicherte Kreditrisiken eine geringere Eigenkapitalquote erfordern als nicht besicherte.

In den Fallstudien, die für die Tschechische Republik ausgewertet wurden (Szomolaniyova, Marousek, 2021), ist das Verfahren ähnlich wie das oben für Österreich beschriebene. Der Unterschied besteht darin, dass die Banken für die Besicherung von Forderungen keine Eigentumsrechte verlangen.

Eine weitere Alternative zur Besicherung durch Einbehaltung eines formellen Eigentumstitels wäre die Vereinbarung eines Pfandrechts, das dem Inhaber des Pfandrechts - d.h. zunächst dem EES-Anbieter und dann den Refinanzierungsinstituten - das Recht einräumt, die Dienstleistung des Vermögenswerts zu nutzen oder zu verkaufen. Bei unserer Marktuntersuchung haben wir jedoch noch keinen Fall gefunden, in dem diese Alternative in der Praxis angewandt wurde.

4.4.2 Besicherung durch Dritte

In Bezug auf Dritte, die einen Teil der Kreditrisiken im Zusammenhang mit EES-Projekten abdecken können, werden drei mögliche Optionen genannt:

- Öffentliche Kreditgarantie, die in den meisten Fällen nur in Anspruch genommen werden kann, wenn der Schuldner zahlungsunfähig wird.
- Kreditversicherung, die von privaten Versicherungsgesellschaften angeboten wird und deren Laufzeit im Allgemeinen auf 3-4 Jahre begrenzt ist.
- Eine Bankgarantie, die in erster Linie als unbedingte Zahlungsgarantie dienen kann und unter Inanspruchnahme eines öffentlichen Garantieinstruments als Kreditrisikoabsicherung ausgestaltet werden kann.

Diese Optionen - sowie ihre möglichen Zusammenhänge - werden in einem separaten REFINE-Bericht (Braumann, et al. 2021) eingehend analysiert.

4.5 Umgang mit Performance-Risiken

Neben dem Kreditrisiko, d. h. dem Risiko, dass der Kunde aufgrund wirtschaftlicher Schwierigkeiten bis hin zur Insolvenz nicht zahlt, müssen Refinanzierungssysteme auch das Leistungsrisiko berücksichtigen, d. h. der Kunde zahlt nicht, weil der Lieferant nicht die vertraglich vereinbarten Energieeinsparungen oder Energielieferungen erbracht hat.

Im Allgemeinen ist es sehr unwahrscheinlich, dass ein Refinanzierungsinstitut bereit sein wird, irgendein Vorleistungsrisiko des EES-Anbieters zu übernehmen. Für das refinanzierende Institut ist es wichtig, dass es sich auf eine vereinbarte Zahlung verlassen kann, unabhängig von der Leistung des EES-Anbieters.

Andererseits möchte der Kunde sicher sein, dass die Refinanzierungsvereinbarung ihn nicht dazu verpflichtet, mehr zu zahlen, als er gemäß seiner Vereinbarung mit dem EES-Anbieter zu zahlen hätte.

Mit anderen Worten: Wir müssen sicherstellen, dass das volle Performance-Risiko beim EES-Anbieter verbleibt. Leistung bedeutet in diesem Zusammenhang:

- Die Erzielung garantierter Einsparungen
- Einhaltung der vereinbarten Komfortbedingungen
- Andere Dienstleistungsvereinbarungen, z. B. in Bezug auf Wartung und Betrieb

Das **erste Element**, das die refinanzierende Institution vor der Übernahme von Leistungsrisiken des EES-Anbieters schützt, ist die Tatsache, dass die Refinanzierungsvereinbarung erst abgeschlossen wird, nachdem der EES-Anbieter seine Leistung in den ersten ein bis zwei Jahren der Projektlaufzeit nachgewiesen hat.

Zweitens kauft das refinanzierende Institut möglicherweise nicht alle Forderungen an, sondern nur einen begrenzten Anteil (50-80 %), so dass eine Sicherheitsmarge gegen übliche Performance-Schwankungen verbleibt.

Drittens ist die Verwendung einer Regressverzichtsklausel im Refinanzierungsvertrag ein gängiges Mittel, um sicherzustellen, dass das volle Leistungsrisiko beim EES-Anbieter verbleibt. Diese Klausel besagt, dass der EES-Kunde die Raten an das refinanzierende Institut zahlen muss, unabhängig von etwaigen Änderungen. Folglich kann der EES-Kunde seine Zahlungen an das Refinanzierungsinstitut weder aufgrund einer unzureichenden Leistung des EES-Anbieters noch aufgrund anderer externer oder interner Umstände verringern.

Daher muss eine Regressverzichtsklausel im Refinanzierungsvertrag vom EES-Kunden zuvor akzeptiert werden, d.h. sie muss durch entsprechende Bestimmungen im EES-Vertrag ergänzt werden, im Einzelnen wie folgt:

- Es gibt zwei Bestimmungen, die eine Regressverzichtsklausel im Refinanzierungsvertrag ermöglichen:
 - Option A: Der EES-Vertrag enthält eine vertragliche Bestimmung, wonach der EES-Kunde in einem möglichen Refinanzierungsvertrag ausdrücklich eine Regressverzichtsklausel akzeptiert.
 - Option B: Der Kunde stimmt implizit einer Regressverzichtsklausel im Refinanzierungsvertrag zu, indem er eine formelle Rechnung für die Lieferung der Vermögenswerte akzeptiert. In diesem Fall verfügt der EES-Anbieter über ein allgemein durchsetzbares Eigentum, das er an das refinanzierende Institut übertragen kann (vgl. 4.4.1)⁴.

⁴ Wie in Kapitel 4.4.1 wird bei den Refinanzierungsvereinbarungen in der Tschechischen Republik die Annahme einer förmlichen Rechnung durch die Bestätigung eines Zahlungsplans durch den Kunden ersetzt, was bedeutet, dass die Rückzahlung nicht förmlich besichert wird.

Für beide Optionen wird der EES-Vertrag eine Bestimmung enthalten, die besagt, dass die Abtretung von Forderungen den EES-Anbieter nicht von seinen Verpflichtungen entbindet.

- Bestimmungen, die sicherstellen, dass der EES-Anbieter den Kunden entschädigt, wenn die an den EES-Anbieter zu zahlende Vergütung geringer ist als die Zahlung an das refinanzierende Institut. Erreicht ein EES-Projekt nicht die vertraglich vereinbarte Leistung, so ist der EES-Anbieter nach dem Vertrag mit dem Kunden verpflichtet, die während der Vertragslaufzeit nicht erzielten Einsparungen auszugleichen. Dies bedeutet, dass der EES-Anbieter dem Kunden die Differenz zwischen der fälligen Rate, die der Kunde an das refinanzierende Institut zahlen musste, und dem Betrag, den der Kunde an den EES-Anbieter hätte zahlen müssen, wenn keine Refinanzierungsvereinbarung getroffen worden wäre, erstatten muss.
- Der EES-Anbieter stellt dem Kunden eine Bankgarantie zur Verfügung, um die versprochene Kompensation wie oben beschrieben zu gewährleisten.

Darüber hinaus kann die Regelung Bestimmungen enthalten, die dem refinanzierenden Institut ein zusätzliches "Sicherheitsnetz" bieten, wie z. B.:

- Eintrittsrechte in die Verträge für das refinanzierende Institut, wenn die Dienstleistungsqualität des EES-Anbieters über einen längeren Zeitraum unter einem bestimmten Niveau bleibt. Eintrittsrechte können jedoch im Widerspruch zu den Vorschriften für die öffentliche Auftragsvergabe stehen, weshalb sie für öffentliche Auftraggeber möglicherweise nicht in Frage kommen.
- Eine Bankgarantie des EES-Anbieters für das refinanzierende Institut, die den Fall abdeckt, dass es aufgrund von Leistungsmängeln des EES-Anbieters zu Zahlungsverzögerungen oder -kürzungen seitens des Kunden kommt.

Das Management der Performance-Risiken ist entscheidend, um die verschiedenen Elemente des Projektrisikos auf den am besten geeigneten Partner zu verteilen. Es ist jedoch erwähnenswert, dass bei der im Rahmen des REFINE-Projekts durchgeführten Marktbewertung (Villoslada, A., et al., 2021; Szomolányiová, J., Maroušek, J., 2020.) keine Fälle gemeldet wurden, in denen die Rückzahlung an das refinanzierende Institut unter Leistungslücken litt.

4.6 Verantwortung für den Einzug von Kundenzahlungen

4.6.1 Rechnungslegung durch den EES-Anbieter

Bei den meisten Refinanzierungssystemen ändert sich die Fakturierung vor und nach der Refinanzierung nicht. Dies bedeutet, dass der EES-Anbieter dem Kunden Rechnungen ausstellt und für den Einzug der Zahlungen verantwortlich ist.

Wie bereits in Kapitel 4.4.1 angedeutet, kann die Refinanzierungsvereinbarung auf einem vereinbarten Zahlungsplan aufbauen, der in der Regel regelmäßige "Vorauszahlungen" im Laufe des Vertragsjahres vorsieht (monatliche, vierteljährliche oder halbjährliche Zahlungen, die einen bestimmten Anteil der

vorgesehenen fälligen Zahlungen abdecken und häufig mit der Rückzahlung der Vermögenswerte verbunden sind). Werden diese Forderungen an ein Refinanzierungsinstitut verkauft, leistet der EES-Kunde während der gesamten Vertragslaufzeit die regelmäßigen Zahlungen an das Refinanzierungsinstitut gemäß dem mit dem Kunden vereinbarten Zahlungsplan.

Erreicht ein EES-Projekt nicht die vertraglich vereinbarte Leistung, ist der EES-Anbieter durch den Vertrag mit dem Kunden verpflichtet, die während der Vertragslaufzeit nicht erzielten Einsparungen auszugleichen. Ergibt der jährliche Überwachungs- und Überprüfungsbericht (M&V-Bericht), dass die Einsparungen nicht ausreichen, werden sie entweder von der Energiemanagementzahlung des Kunden abgezogen oder der Kunde stellt dem EPC-Anbieter eine Rechnung über den fehlenden Betrag aus. Der Fehlbetrag kann vom Kunden nicht von den festen Zahlungen abgezogen werden, da der Wert des Fehlbetrags durch den jährlichen M&V-Bericht im folgenden Jahr, normalerweise im Februar oder März, bestimmt wird und zu diesem Zeitpunkt alle festen Zahlungen für den betreffenden Zeitraum bereits gezahlt wurden. Folglich ist das refinanzierende Institut, das die Forderungen gekauft hat, mit diesen Zahlungen nicht befasst.

4.6.2 Andere Formen der Rechnungsstellung

Beim BEEF-Finanzierungsmechanismus wird eine Art Rückzahlungsmechanismus auf Rechnung verwendet, bei dem die Renovierungskosten auf die Nebenkostenabrechnung für Heizung und Warmwasser aufgeschlagen werden. Wenn es einen Verwalter der Anlage/Gebäudewartung/Eigentumsverwaltung gibt, fungiert dieser als Vermittler zwischen den Bewohnern und der Finanzierungsinstitution bei der Verwaltung des Zahlungsprozesses sowohl für die einzelnen Einheiten als auch für die gemeinsamen Teile. In Fällen, in denen es keinen Verwalter gibt, stellt der EES-Anbieter den Eigentümern direkt eine Rechnung aus. Die Rechnung enthält auch eine Wartungskomponente für die Maßnahmen während der gesamten Vertragslaufzeit.

4.7 Sicherstellung der außerbilanziellen Finanzierung aus Kundensicht

Firmenkunden zögern manchmal, in EE-Maßnahmen zu investieren, weil sie ihre Kreditkonditionen nicht durch Investitionen belasten wollen, die nicht zu ihrem Kerngeschäft gehören. Für sie sind EES-Maßnahmen in der Regel attraktiver, wenn sie die Möglichkeit bieten, von den Energieeinsparungen zu profitieren, ohne die Investitionen in den Büchern zu verbuchen.

Bei einer häufigen Refinanzierung wird dieser Vorteil jedoch zunichte gemacht: Wenn das refinanzierende Institut die formale Abnahme einer Rechnung für die Installation von EE-Anlagen durch den Kunden verlangt, um die Rückzahlung zu besichern (wie in der österreichischen Fallstudie beschrieben; vgl. Kapitel 4.4.1), muss der Kunde den gesamten Investitionsbetrag in seiner Bilanz aktivieren.

Auch wenn betont werden muss, dass jeder Einzelfall gesondert betrachtet werden muss, da die nationalen Vorschriften und die anwendbaren Rechnungslegungsgrundsätze unterschiedlich sein können, gibt es einige

allgemeine Regeln, die für die außerbilanzielle (Re-)Finanzierung aus Sicht des Kunden wichtig sind:

- Keine Übertragung des *wirtschaftlichen* Eigentums an den Vermögenswerten auf den Kunden, z. B. durch die förmliche Annahme einer Rechnung über die vom EES-Anbieter durchgeführten Investitionen durch den Kunden; das wirtschaftliche Eigentum an den Investitionen muss beim EES-Anbieter verbleiben.
- Keine Trennung zwischen den Rückzahlungen für die Installation der Geräte und den betrieblichen Dienstleistungen des EES-Anbieters.

In der Konsequenz bedeutet dies auch, dass weder der EES-Anbieter noch das refinanzierende Institut einen Titel gegenüber dem Kunden halten können. Daher wären andere Formen der Besicherung (öffentliche Garantieinstrumente, Bankgarantien usw.) gerade bei Projekten für Firmenkunden sehr attraktiv (vgl. Kapitel 4.4.2).

Es muss jedoch betont werden, dass nicht alle Firmenkunden eine außerbilanzielle (Re-)Finanzierung benötigen. Wir gehen zum Beispiel davon aus, dass Immobilienunternehmen kein großes Problem damit haben, EE-Investitionen in ihren Bilanzen auszuweisen, da der Umgang mit großen Vermögenswerten zu ihrem Kerngeschäft gehört.

4.8 Sicherstellung nicht-öffentlicher Finanzierungen für öffentliche Auftraggeber

Während die außerbilanzielle Finanzierung für viele Firmenkunden attraktiv ist, wollen öffentliche Auftraggeber wissen, ob das EES-Modell und die Refinanzierungsregelung mit den Anforderungen der EUROSTAT-Mitteilung übereinstimmen.

Im Allgemeinen gibt es nur wenig praktische Erfahrung mit der Anwendung der EUROSTAT-Regeln in Bezug auf EES-Projekte im Allgemeinen und im Zusammenhang mit Refinanzierungssystemen im Besonderen. Das Hauptproblem liegt in dem Widerspruch zwischen **der Forderung von EUROSTAT nach flexiblen, variablen Zahlungen** und der Forderung der Refinanzierungsinstitute nach festen Zahlungen:

- EUROSTAT verlangt flexible Rückzahlungen, deren Betrag reduziert werden muss, wenn die erzielten Einsparungen unter den garantierten Einsparungen liegen. Die Nichteinhaltung dieser Anforderung führt automatisch zum Ausschluss der Bilanzierungsoption "außerbilanziell".
- Andererseits besteht das Hauptziel eines Refinanzierungsinstituts darin, während der gesamten Vertragslaufzeit feste, im Voraus festgelegte Forderungen anzukaufen. Es scheint, dass EUROSTAT die volle Zahlung - abzüglich der Vertragsstrafe bei Nichterreichen der garantierten Einsparungen - nicht als "flexible Zahlung" betrachtet. Der größte Forderungskäufer in der Tschechischen Republik (CSOB) betonte in dem Interview, dass feste Zahlungen eine wesentliche Voraussetzung für den

Kauf von Forderungen sind. In vielen Ländern ist es derzeit sehr schwierig oder unmöglich, ein Finanzinstitut zum Kauf fester Forderungen zu bewegen, und noch schwieriger ist es, sie zum Kauf variabler Forderungen zu bewegen.

- Die Slowakei nutzte die von EUROSTAT gebotene Möglichkeit, die gesamten Rückzahlungen in einen festen Teil (80 %), der später an FI verkauft wird, und einen flexiblen Teil (20 %), der bei einem EES-Anbieter verbleibt, aufzuteilen. Zwar wird die Belastung des EES-Anbieters verringert, doch ist dies auf lange Sicht keine akzeptable Lösung, da die Schulden des EES-Anbieters im Laufe der Zeit ansteigen werden. Der EES-Anbieter wird während der Vertragslaufzeit für jedes Projekt 20 % der Finanzierung bereitstellen, so dass er nach etwa vier typischen EPC-Projekten nicht mehr in der Lage sein wird, neue Projekte zu finanzieren.

Darüber hinaus legt EUROSTAT mehrere **andere Anforderungen** fest, die der derzeitigen Praxis zuwiderlaufen:

- Beispielsweise dürfen laut EUROSTAT Energiekosteneinsparungen nicht mit anderen Kosteneinsparungen kombiniert werden. Durch diese Anforderung verringert sich der Gesamtnutzen für die Kunden, was wiederum die Durchführbarkeit des EES-Projekts in Frage stellt.
- Die Erfüllung des Kriteriums der technischen Garantie während der gesamten Vertragslaufzeit ist sehr kostspielig. In der Regel wird den Kunden höchstens eine dreijährige Garantie angeboten, und eine zehnjährige Garantie würde die Kosten für den Kunden erheblich erhöhen.

Daher müssen wir zu dem Schluss kommen, dass die vollständige Erfüllung der EUROSTAT-Kriterien die Durchführung von EES-Projekten für die Kunden teuer oder möglicherweise unmöglich machen würde. Grundsätzlich sind öffentliche Organisationen nicht verpflichtet, die EUROSTAT-Regeln zu befolgen. Stattdessen geht es darum, wie das gesamte Projekt bei der Meldung einer Investition statistisch behandelt wird, d. h. um die Regeln für die Meldung eines EPC-Vertrags in oder außerhalb der Bilanz der betreffenden Regierung gemäß dem ESVG 2010.

4.9 Organisatorischer Aufbau

Der organisatorische Aufbau bezieht sich auf die Art und Weise, wie die vorvertragliche Zusammenarbeit und/oder die vertraglichen Beziehungen zwischen den Hauptakteuren der Refinanzierung strukturiert sind, einschließlich des EES-Anbieters, des EES-Kunden und der Refinanzierungsinstitute. Auf der Grundlage der Ergebnisse früherer REFINE-Berichte unterscheiden wir die folgenden drei Ansätze:

- **Ad-hoc-Einrichtung:** In diesem Fall wählt der EES-Anbieter das Refinanzierungsinstitut nach der Projektdurchführung aus. Je nach Reifegrad des Marktes kann der EES-Anbieter zwischen verschiedenen Refinanzierungsinstituten wählen, die ihre Dienste aktiv anbieten. Andernfalls muss er aktiv nach einem FI suchen, das bereit ist, die Forderungen zu kaufen.

- **Langfristige Zusammenarbeit** zwischen einem EES-Anbieter und einem Refinanzierungsinstitut: In diesem Fall hat der EES-Anbieter eine langfristige Zusammenarbeit mit einem vorher festgelegten Refinanzierungsinstitut aufgebaut oder strebt diese an. Alle relevanten vertraglichen Vereinbarungen für den EES-Vertrag sowie die Refinanzierungsvereinbarung werden im Vorfeld, d. h. vor der Durchführung des EES-Projekts, festgelegt. In der Regel gibt es einen Rahmenvertrag, in dem sich ein Refinanzierungsinstitut bereit erklärt, Forderungen aus Projekten anzukaufen, die klar definierte Bedingungen erfüllen. In der Tschechischen Republik zum Beispiel wird eine Vereinbarung über den künftigen Verkauf von Forderungen zwischen dem EPC-Anbieter und dem FI in der Regel vor der Beschaffungsphase unterzeichnet. In dieser Phase ist es wichtig, dass das FI dem EPC-Anbieter einen festen Zinssatz anbietet, zu dem das FI die Forderungen nach Abschluss des EPC-Projekts ankauft, sofern die festgelegten Zeitparameter eingehalten werden. Der Anbieter ist dann in der Lage, von Anfang an mit diesem festen Zinssatz zu arbeiten und ihn in die Bedingungen für das Projektangebot einzubeziehen (Szomolanyióva, J., Čada, R., 2020).
- **Institutionelle Aufbau:** Das Refinanzierungsinstitut, das im BEEF-Modell (Building Energy Efficiency Facility) tätig ist, wird in Form einer Zweckgesellschaft oder eines spezialisierten Immobilieninvestmentfonds gegründet. Dies gewährleistet eine unabhängige Beziehung zwischen dem EES-Anbieter und der Wohnungsbaugesellschaft, die als Vertreter des Kunden fungiert. Alle Beziehungen sind für alle Beteiligten von Beginn der Projektentwicklung an völlig transparent. Dieser organisatorische Aufbau sorgt für Transparenz bei den Verwaltungsinvestitionen und erleichtert den Zugang zu Finanzmitteln des Kapitalmarkts.

4.10 Allgemeine Refinanzierungsregelungen

Obwohl Refinanzierungsmodelle in Europa noch nicht sehr weit verbreitet sind, haben die Marktuntersuchung und die Analyse der Fallstudien gezeigt, dass es unterschiedliche Anwendungen für diese Systeme gibt, die sich in ihren Gestaltungsmerkmalen widerspiegeln.

Dieses Kapitel geht von dieser Prämisse und dem Konzept der Unterscheidungsmerkmale von Refinanzierungssystemen aus, wie sie im vorangegangenen Kapitel dargestellt wurden. Zu diesem Zweck werden wir in diesem Kapitel versuchen, "logische Kombinationen" dieser Merkmale zu identifizieren, um "generische" Refinanzierungsschemata abzuleiten, die für eine erfolgreiche Anwendung in einem bestimmten Bereich konzipiert sind.

Die **erste Ebene der Kategorisierung** ist in der nachstehenden Matrix dargestellt. Die Matrix ist durch zwei Dimensionen definiert:

- Kundenbereich
- Art der Investition

Jeder Schnittpunkt in der Matrix steht für eine bestimmte Anwendung, die ein geeignetes Refinanzierungsschema erfordert.

Auf der **nächsten Ebene - d. h. "innerhalb" jedes Schnittpunkts** - hängen **weitere Differenzierungen** von den spezifischen Ausgangspunkten und Bedürfnissen des Kunden, des EES-Anbieters und des Refinanzierungsinstituts ab, die sich in Bezug auf Folgendes unterscheiden können:

- Mittel der Besicherung
- Behandlung in der Bilanz
- Einziehung von Zahlungen
- usw. (alle anderen Themen werden im vorherigen Kapitel behandelt)

Art der Investition Kundenbereich	umfassende Renovierung	EEl- Maßnahmen	ESC
Wohngebäude (MFH)	A1	(B1)*	C1
öffentliche Gebäude/Einrichtungen	A2	B2	C2
kommerzielle Gebäude	A3	B3	C3
KMU/Industrie	(A4)*	B4	C4

* die Schemata in Klammern beziehen sich auf Felder in der Matrix, die vergleichsweise wenig Relevanz für das EES-Geschäft haben

Tabelle 1: grundlegende Kategorisierungsmatrix für Refinanzierungssysteme



Wichtige Erkenntnisse

- Es gibt verschiedene Formen der Refinanzierung, je nach dem spezifischen Bedarf des Kunden und/oder des EES-Anbieters. Außerdem sind die Marktbedingungen in Europa unterschiedlich, so dass nicht alle Formen der Refinanzierung in allen Ländern verfügbar sind.
- Wenn der Zugang zu konventionellen Krediten begrenzt ist, ist die Refinanzierung durch Forfaitierung aufgrund ihres Standardisierungspotenzials ein attraktiver Ansatz.
- In vielen Ländern sind die Geschäftsbanken und Finanzinstitute nicht sehr daran interessiert, Refinanzierungsmöglichkeiten anzubieten. In diesen Fällen können spezialisierte Fonds eine geeignete Alternative darstellen. Viele dieser Fonds sind in ganz Europa tätig.
- In der Tschechischen Republik war der Verkauf von Forderungen für umfangreiche Renovierungsprojekte in öffentlichen Gebäuden erfolgreich.
- Die erfolgreiche Refinanzierung eines EPC-Projekts mit öffentlichen Subventionen in der Tschechischen Republik wurde unter der Aufsicht des REFINE-Projekts durchgeführt und zeigt, wie Subventionsprogramme, die mit EPC-Verträgen kompatibel sind, erfolgreich sein können. Das Volumen der Ressourcen, auf das durch die Kombination von EPC mit Subventionen zugegriffen werden kann, ermöglicht tiefgreifende Renovierungsprojekte.
- In einigen Ländern (z. B. Griechenland und Spanien) werden Refinanzierungssysteme hauptsächlich für Straßenbeleuchtungsprojekte verwendet, während sie in anderen Ländern für tiefgreifende Renovierungsprojekte eingesetzt werden (Lettland, Polen).



Weitere Informationen

Weitere Informationen finden Sie auf der REFINE-Website:

- [Generic Concepts of Refinancing Schemes for Energy Efficiency Services](#)

5 WIE SIND DIE RISIKEN DER REFINANZIERUNG VON EES-PROJEKTEN ZU BEWERTEN?

5.1 Risiken von EES-Projekten und die Bedeutung der Risikoanalyse

Bonitätsbewertungssysteme werden zur Bestimmung der Kreditwürdigkeit eines Kreditnehmers und der Transaktion verwendet. Sie bestimmen die Wahrscheinlichkeit, dass der Kreditnehmer in der Lage sein wird, einen Kredit im Rahmen des Kreditvertrags zurückzuzahlen, ohne in Verzug zu geraten. Eine hohe Bonitätseinstufung weist auf eine hohe Wahrscheinlichkeit hin, dass der Kredit zurückgezahlt wird; eine niedrige Bonitätseinstufung deutet darauf hin, dass es Probleme bei der Rückzahlung geben könnte. Darüber hinaus bestimmen Kreditratingsysteme auch, ob ein Kreditnehmer für einen Kredit zugelassen wird und zu welchem Preis (Zinssatz) der Kredit angeboten wird. Bonitätseinstufungen können auf jede Einheit angewendet werden, von einer Einzelperson bis hin zu einem Unternehmen, einer Provinzbehörde oder einer souveränen Regierung, die Geld leihen möchte.

Im Rahmen des REFINE-Projekts wird das Kreditrating als eine zusammenfassende Bewertung der **Refinanzierbarkeit von EES-Projekten** gesehen. Die Schaffung eines Ratingsystems für eine schnelle Risikobewertung von EES-Projekten unterstützt den Prozess des Mainstreamings von Refinanzierungssystemen. Denn die Finanzinstitute wenden erhebliche Ressourcen für die Bewertung des Risikos möglicher Investitionen auf und benötigen daher geeignete Instrumente zur Umsetzung dieser Aufgabe.

Da EES-Investitionen noch nicht als übliche oder typische Investitionen gelten, ist die Risikobewertung von EES-Projekten noch anspruchsvoller. Die strenge Risikobewertung von EES-Projekten kann auf den allgemeinen Mangel an standardisierten Unterlagen und vertraglichen Vereinbarungen zurückgeführt werden.

Daher wird mit dem REFINE-Risikobewertungsansatz eine Methodik vorgeschlagen, die sowohl die Perspektiven der Finanzinstitute als auch die der EES-Anbieter berücksichtigt, wodurch die Kosten für die Due-Diligence-Prüfung gesenkt und die Genehmigungsverfahren erleichtert werden.

Angesichts der Komplexität und der Anzahl der beteiligten Parteien müssen die Risiken der Refinanzierung von EES-Projekten in einem mehrstufigen Prozess bewertet werden, der vollständig standardisiert sein muss, um die Kosten der Due-Diligence-Prüfung niedrig zu halten. Im Allgemeinen lassen sich bei der Refinanzierung von EES-Projekten zwei Risikoebenen ausmachen:

1. **Das technische Risiko (Leistungsrisiken):** Wenn das Refinanzierungsmodell gut etabliert ist, verbleibt das gesamte technische Risiko - einschließlich des

Risikos im Zusammenhang mit der tatsächlichen Generierung von Cashflow durch Energieeinsparungen - beim EES-Anbieter. Bei EPC beispielsweise entschädigt der EES-Anbieter in vollem Umfang für Cashflow-Lücken, die durch die Nichterzielung von Energieeinsparungen entstehen. Eine Form der Garantie kann erforderlich sein, wenn der EES-Anbieter neu auf dem Markt ist oder noch keine große Anzahl erfolgreicher Projekte durchgeführt hat.

2. Das **finanzielle Risiko** wird von der refinanzierenden Institution getragen und in Abhängigkeit von der Kreditwürdigkeit des Kunden bewertet. Das finanzielle Risiko des EES-Kunden hat keinen direkten Bezug zum technischen Risiko des Projekts. Daher können die finanziellen Risiken auch dann als hoch bewertet werden, wenn das EES-Projekt perfekt umgesetzt wird und die erwarteten Cashflows generiert. Die Bewertung der finanziellen Risiken ist eine Grundvoraussetzung und ein Standardprozess im Finanzsektor. Die Finanzinstitute sind am besten in der Lage, diese Risiken zu bewerten und zu tragen.

Im Zusammenhang mit der Refinanzierung von EES-Projekten wurden die folgenden Risikofaktoren ermittelt:

- **Risiken der EES-Anbieter:** Diese bestehen aus dem Kreditrisiko und dem operationellen Risiko. Die Bewertung beider Risikokategorien kann mit den traditionellen Risikobewertungsansätzen der Banken erfolgen.
- **Kundenrisiken:** Diese bestehen aus Kredit-, Vertrags- und Rechtsrisiken. Die Bewertung dieser Risikokategorien kann mit den traditionellen Risikobewertungsmethoden der Banken erfolgen.
- **EES-Projektrisiken:** Dazu gehören Risiken in den Phasen der Projektvorbereitung und -durchführung, Betriebs- und Wartungsrisiken, Leistungs-, Regulierungs-, Länder- und Energiepreissrisiken. Aus Sicht der Finanzinstitute müssen bei der Projektbewertung die Risiken, die auf das refinanzierende Institut übergehen, leicht ermittelt und bewertet werden, während die Risiken, die beim EES-Anbieter verbleiben, von geringerer Bedeutung sind.
- **Risiko der Refinanzierbarkeit des Projekts:** Diese Risiken hängen mit der Vorbereitung der Vertragsbedingungen für die Refinanzierbarkeit eines EES-Projekts zusammen. Das wichtigste risikomindernde Element ist in diesem Fall die Verwendung standardisierter Vertragsbedingungen.

Um ein geeignetes Risikobewertungsinstrument für die Refinanzierung von EES-Projekten zu schaffen, wurden die oben genannten Risikoelemente unter dem Gesichtspunkt des Zahlungsausfalls in **drei verschiedene Risikoebenen** eingeteilt. Diese Risikoebenen werden auch als Hauptstruktur der Ratingvorlage verwendet, die als Excel-Datei verfügbar ist.⁵ Hier sind die verschiedenen Risikoebenen:

- **L1. Standard-Ausfallrisikobewertung des Finanzinstituts:** Diese Ebene bezieht sich auf die tägliche herkömmliche Bewertung der

⁵ Die Excel-Datei mit der Vorlage für das Bewertungssystem ist auf der REFINE-Website <https://refineproject.eu/> zu finden.

Ausfallwahrscheinlichkeit von Finanzierungsgeschäften, die von einem Finanzinstitut analysiert werden. Diese Ebene umfasst Risiken wie Kreditrisiko, operationelles Risiko, Rechtsrisiko, Vertragsrisiko, Betrugsrisiko, Länderrisiko usw.

- **L2. Risikobewertung von Energieeffizienz-Dienstleistungsprojekten:** Diese Ebene bezieht sich auf die spezifischen Risiken und Risikominderungsmaßnahmen, die mit einem Projekt verbunden sind, das dem Kunden Energieeinsparungen bringen soll, was zu einem Liquiditätsüberschuss führt, der zur Rückzahlung der mit dem Projekt verbundenen Investition verwendet wird.
- **L3. Risikobewertung der vertraglichen Vorsorge:** Diese Ebene bezieht sich auf das Risiko, das sich aus dem Fehlen der empfohlenen EES-Standardvertragsklauseln für ein zu refinanzierendes Projekt ergeben kann. Die empfohlenen EES-Vertragsbedingungen stehen in engem Zusammenhang mit den Risikopunkten in L2.

Im Allgemeinen sind L1 und L3 die Risikobewertungsebenen, die erfüllt sein müssen, um die Refinanzierung eines EES-Projekts zu ermöglichen. L1 beschreibt die erste und allgemeine Ausfallbewertungsstufe von Finanzinstituten, die Kreditnehmer bestehen müssen. Gelingt es einem EES-Kunden nicht, L1 zu bestehen, weil das finanzielle Risiko als zu hoch eingeschätzt wird, dann wird der Refinanzierungsprozess des EES-Projekts in der Regel nicht fortgesetzt.

Die Risikobewertung in L3 gewährleistet eine ausreichende Aufteilung zwischen technischen und finanziellen Risiken, wie sie im EES-Vertrag und im Refinanzierungsvertrag festgelegt sind. Die empfohlenen Standardbestimmungen für den EES-Vertrag⁶ sollen sicherstellen, dass letztlich nur die finanziellen Risiken bei den Finanzinstituten liegen und die technischen Risiken beim EES-Anbieter verbleiben. Durch die Aufnahme der "Must-have"-Vertragsklausel wird sichergestellt, dass das Projekt von einem Finanzinstitut refinanzierbar ist.

Die Qualität des EES-Projekts (L2) trägt zur Entscheidung "Ja/Nein" bei und beeinflusst den Zinssatz. L2 gewinnt insbesondere dann an Bedeutung, wenn das Kreditrisiko des EES-Kunden als mittelgroßes Risiko eingestuft wird. In diesem Fall kann eine positive Bewertung des Projekts in L2 die Wahrscheinlichkeit einer Refinanzierung erhöhen.

Die folgenden Abbildung 2 fasst die oben beschriebenen, miteinander verbundenen Risikoebenen zusammen.

⁶ Nähere Einzelheiten und zusätzliche Erläuterungen zu den erforderlichen Vertragsbedingungen für EES sowie für Refinanzierungsverträge finden sich im Leitfaden "Standardised Contract Stipulations for Refinancing of Energy Efficiency Services" der auf der REFINE-Webseite zur Verfügung steht: <https://refineproject.eu>.

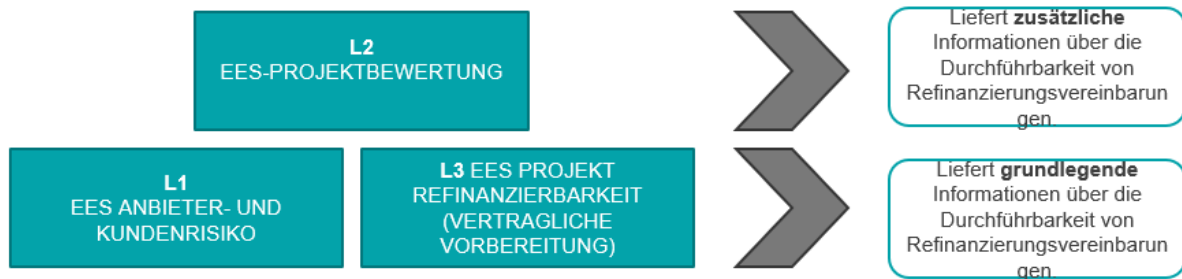


Abbildung 2: Überblick über die Risikoebenen im Zusammenhang mit der Refinanzierung von EES-Projekten

5.2 Bewertung der Refinanzierbarkeit von EES-Projekten

In diesem Kapitel wird die Excel-Ratingvorlage, die zur Bewertung der Refinanzierbarkeit von EES-Projekten verwendet wird, Punkt für Punkt erläutert.⁷

Wie im Kapitel eingeführt, besteht die Excel-Bewertungsvorlage aus den folgenden Komponenten, wie in der Tabelle unten dargestellt:

Komponenten/Levels	Beschreibung
Dashboard zur Risikoanalyse	Das Dashboard zur Risikoanalyse bietet eine Zusammenfassung der Ergebnisse der drei Bewertungsebenen (L1, L2, L3).
L1 - Standard-Ausfallrisikobewertung	L1 widmet sich der Bewertung des Risikos für EES-Anbieter und -Kunden. Da die Finanzinstitute die Bewertung des Ausfallrisikos auf ihre eigene Art und Weise durchführen werden, soll L1 einen allgemeinen Überblick geben, um EES-Anbieter, Vermittler und EES-Kunden zu informieren.
L2 - EES-Projektbewertung	Dieser Teil des Bewertungssystems umfasst die Bewertung von Risiken und Risikominderungsmaßnahmen im Zusammenhang mit einem bestimmten EES-Projekt , vor allem im Hinblick auf die Bewertung des durch die Energieeinsparungen erzeugten Cashflows.
L3 - Vertragliche Vorbereitung auf die Refinanzierung	Die Bewertung des EES-Vertragsrisikos bezieht sich auf das Risiko, das direkt mit den Refinanzierungsvereinbarungen zusammenhängt und das sich aus dem Fehlen empfohlener Standard-EES-Vertragsbedingungen ergeben kann. Daher stellt L3 eine Checkliste für Vertragsbedingungen zur Verfügung.

In der Excel-Ratingvorlage werden die verschiedenen Risikopositionen anhand von **Gewichtungsfaktoren** kombiniert. Es muss betont werden, dass diese Gewichtungsfaktoren nur vorgeschlagene Werte sind. Es steht dem Benutzer frei,

⁷ Die Excel-Vorlage ist auf der REFINE-Website zu finden: <https://refineproject.eu>.

die Gewichtungsfaktoren nach eigenem Ermessen zu wählen. Darüber hinaus hat die Verwendung von Gewichtungsfaktoren den Nachteil, dass sie **"Must-have"-Kriterien** nicht korrekt erfassen. Da die Gutachter bei der Auswahl der unverzichtbaren Kriterien unterschiedlicher Meinung sind, haben die Autoren beschlossen, diese Entscheidung dem Ermessen des Anwenders zu überlassen. Insgesamt bietet die Excel-Ratingvorlage einen **guten Überblick über das mit der Refinanzierung von EES-Projekten verbundene Risikoprofil**, das sowohl das Risiko des Kunden als auch das des EES-Anbieters sowie die technische Qualität und die Angemessenheit des Vertrags eines bestimmten Projekts umfasst.

5.3 Beschreibung des Risikoanalyse-Dashboards

Das Dashboard zur Risikoanalyse bietet einen zusammenfassenden Überblick über den Bewertungsprozess, indem es die Ergebnisse der drei Risikobewertungsebenen (L1-L3) zusammenfasst. Es umfasst die folgenden Funktionen:

- Stand der Bewertung
- Grad des Fortschritts der Evaluierung
- Bewertung

Darüber hinaus bietet das Dashboard die Möglichkeit, die Bewertungsergebnisse zu verschiedenen Zeitpunkten der Evaluierung zu speichern, einschließlich:

- Ex-Ante-Bewertung
- Bewertung vor der Arbeit
- Bewertung nach der Arbeit
- Bewertung der Refinanzierung

Das Dashboard zur Risikoanalyse liefert jedoch keinen schlüssigen Indikator für das Risiko eines EBS-Projekts. Ein Gutachter wird stattdessen zur Interpretation des Gesamtrisikoprofils und zur Ableitung der endgültigen Bewertung herangezogen.

5.4 Beschreibung der L1-Standard-Ausfallrisikobewertung

L1 bezieht sich auf die Standardbewertung der Ausfallwahrscheinlichkeit, die Finanzinstitute für alle von ihnen bewerteten Projekte vornehmen. Generell wird eine Due-Diligence-Prüfung und Kreditanalyse des Schuldners und der Rechtsnatur der verwendeten Instrumente durchgeführt, um sicherzustellen, dass die diskontierten Forderungen gültig, zulässig und durchsetzbar sind.

Die Vorlage umfasst drei Risikodimensionen:

- Der EES-Anbieter
- Der EES-Klient
- Das EES-Projekt

Da jedes Finanzinstitut seine eigene Methodik für die Durchführung einer Standard-Ausfallrisikobewertung hat, gibt die in L1 vorgeschlagene Vorlage einen Überblick über die von den Finanzinstituten durchzuführende Sorgfaltsprüfung und Kreditanalyse. Sie kann als "Spickzettel" für die Beteiligten in Bezug auf die von

den Finanzinstituten analysierten Punkte, die mildernden Faktoren und die Belegdokumentation verwendet werden.

5.5 Beschreibung der L2 EES Projektbewertung

Dieser Teil des Bewertungssystems umfasst die Bewertung von Risiken und Abschwächungsmaßnahmen im Zusammenhang mit bestimmten Energiesparprojekten. Die Bewertung von EE-Projekten liefert zusätzliche wichtige Informationen, da ein EES-Projekt in der Regel die Betriebskosten senkt und somit die Situation für die Rückzahlung der Investitionskosten verbessert.

In diesem Zusammenhang wird nicht nur die allgemeine Kreditwürdigkeit des EES-Anbieters bewertet, sondern auch der Cashflow, der durch die prognostizierten Einsparungen des spezifischen Projekts entsteht, berücksichtigt. Im günstigsten Fall gibt der durch das Projekt generierte Liquiditätsüberschuss dem Kunden die Möglichkeit, die fälligen Zahlungen direkt zu decken.

Da die prognostizierten Einsparungen die Grundlage für die Cashflow-Erwartungen bilden, ist eine genaue und realistische Einsparungsberechnung die wichtigste Voraussetzung für eine zuverlässige Risikobewertung eines EES-Projekts. Darüber hinaus müssen die durch das Projekt tatsächlich erzielten Einsparungen regelmäßig bewertet und die Einsparungsberechnungen bei Bedarf angepasst werden.

Der vorgeschlagene L2-Bewertungsansatz kombiniert gewichtete und deskriptive Bewertungen von Projektrisiken. Dies geschieht durch die Definition der Bedeutung und des Risikoniveaus jedes Risikopunktes. Die Risikostufen werden als geringes, mittleres und hohes Risiko kategorisiert, wobei die berechnete Punktzahl durch mildernde Faktoren geändert werden kann, um die ursprüngliche Risikostufe zu verringern.

Bei den Projektbeteiligten werden die Dimensionen des EES-Anbieters, des Projekts selbst und des Kunden berücksichtigt. Die Vorlage L2 integriert die verschiedenen Risikopunkte in ein umfassendes Bewertungsschema, einschließlich der Bewertungsskala und der Berechnung der Risikopunkte. Eine detaillierte Beschreibung der in der Vorlage enthaltenen Risikopunkte folgt in den nächsten Kapiteln.

5.5.1 EES-Anbieter Risiko Faktoren

Ein Sachverständiger prüft die Gesamterfahrung des Anbieters im Energiedienstleistungssektor und sein Erfahrungsniveau in seinem spezifischen Projektsegment (**Risikopunkte 1.1/1.2**).

Darüber hinaus werden das technologische Know-how des Anbieters zur Durchführung eines EES-Projekts sowie die kommerzielle Organisation bewertet. In diesem Zusammenhang wird die Erfahrung des EES-Anbieters bei der Erläuterung der potenziellen Einsparungen gegenüber dem Kunden bewertet (**Risikopunkte 1.3/1.4**; die für die oben genannten Bewertungen verwendeten Kategorien sind: erfahren / nicht sehr erfahren / keine Erfahrung).

Ein weiterer Risikofaktor im Projektranking ist das Vergütungssystem für erzielte Energieeinsparungen. Ein Vergütungssystem, das von der Realisierung der

versprochenen Einsparungen abhängt - wie etwa Einsparungsgarantien oder/und ein Bonussystem - wirkt sich positiv auf das Risikoniveau aus, da es sicherstellt, dass der EES-Anbieter hoch motiviert ist, die versprochenen Einsparungen zu erzielen (**Risikopunkt 1.5**).

5.5.2 Risikofaktoren des Projekts

Das Kernelement dieses Teils des Bewertungsschemas ist die Projektbewertung selbst.

Der erste Aspekt der Projektbewertung ist die Beurteilung der Ausrüstung oder Anlage. Es wird dargelegt, ob die Ausrüstung durch eine Versicherung oder eine Garantie geschützt ist und für welchen Zeitraum (**Risikopunkt 2.1**).

Ein weiterer Faktor ist die Möglichkeit einer Bürgschaft oder Sicherheit und in welchem Umfang eine Besicherung vorgenommen werden kann (**Risikopunkt 2.2**).

Auch der für das Projekt verwendete technologische Standard wird bewertet. Eine weithin anwendbare und bereits erprobte Technologie wird als geringes Risiko angesehen. Eine völlig neue Technologie, die für das Projekt verwendet wird, gilt dagegen als höheres Risiko (**Risikopunkt 2.3**).

Die Zuverlässigkeit der Einsparungsberechnung ist ein zusätzliches Kriterium für die Projektbewertung. Für eine risikoarme Bewertung muss ein detaillierter M&V-Plan nach anerkannten Standards vorhanden sein. Ein abschwächender Faktor kann die Beauftragung eines unabhängigen Experten zur Überprüfung der Einsparungsberechnungen sein (**Risikopunkt 2.4**).

Ein weiterer Aspekt ist die Zuverlässigkeit des Unternehmens, das den Betrieb und die Wartung der Anlage und/oder der Geräte durchführt. Die Sicherstellung von Betrieb und Wartung durch den EES-Anbieter wird als risikomindernder Faktor erkannt, während Unternehmen ohne nachweisliche Erfolgsbilanz die Risikobewertung negativ beeinflussen (**Risikopunkt 2.5**).

Der durch die Energieeinsparungen im Projekt generierte Cashflow wird während des Evaluierungsprozesses berechnet und bewertet. Ein Cashflow, der 120 % oder mehr der fälligen Zahlungen deckt, kann als Richtwert für eine Einstufung als risikoarm angesehen werden (**Risikopunkt 2.6**).

Die in den Vertragsklauseln enthaltenen Sicherheitsvorkehrungen, die die Kontinuität des Projekts in Situationen sicherstellen, in denen das Projekt beendet wird (z. B. Dauer, höhere Gewalt oder Konkurs), werden bei der Risikobewertung ebenfalls überprüft (**Risikopunkt 2.7**).

Der letzte Aspekt der Projektbewertung ist die Bewertung des zusätzlichen Mehrwerts, der durch das Projekt geschaffen wird, wie z. B. eine Senkung der Produktionskosten oder weitere Wettbewerbsvorteile (**Risikopunkt 2.8**).

5.5.3 Risikofaktoren für EES-Kunden

Unter Berücksichtigung der Kundenperspektive im Rahmen der Projektbewertung wird als erster Aspekt die Zusammenarbeit des Kunden bei der Erreichung des Projektziels bewertet. An dieser Stelle wird geprüft, ob der EES-Vertrag die

erforderlichen Zusagen und Verpflichtungen enthält, z. B. die Gewährleistung des freien Zugangs des EES-Anbieters zu den Anlagen (**Risikopunkt 3.1**).

Ein weiterer Punkt ist die Zustimmung des Kunden zum Forderungsverkauf und die Vereinbarung, dass der Kunde seine finanziellen Verpflichtungen nicht ohne Zustimmung des EES-Anbieters auf einen Dritten überträgt (**Risikopunkt 3.2**).

Das letzte Kriterium ist die Beziehung zwischen dem EES-Anbieter und dem Kunden. Diese Bewertung wirft ein Licht auf die bereits vorhandenen Informationen aus ähnlichen Projekten in der Vergangenheit und auf die aktuelle Beziehung zwischen beiden Parteien (**Risikopunkt 3.3**).

5.6 Beschreibung von L3: Vertragliche Vorbereitung auf die Refinanzierung⁸

Die Vorlage L3 bezieht sich auf das Risiko, dass EES-Projekte aufgrund des Fehlens eines empfohlenen EES-Standardvertrags und von Refinanzierungsvereinbarungen nicht ausreichend vorbereitet sind. Die empfohlenen Vertragsbedingungen stehen in engem Zusammenhang mit den Risikopunkten in L2, daher wird in der Vorlage L2 auf die Klauseln in der EES-Vertrags-Checkliste verwiesen.

Die L3-Vorlage ist als Checkliste aufgebaut, die sowohl empfohlene EES-Vertragsklauseln als auch Refinanzierungsvertragsklauseln enthält. Für beide Arten von Verträgen enthält die Checkliste zwei Kategorien:

- **Bestimmungen, die in einem EES und einem Refinanzierungsvertrag enthalten sein müssen**, um das Projekt refinanzierbar zu machen. Wenn diese Vertragsbedingungen nicht vorliegen, werden die Finanzinstitute eine Refinanzierung nicht in Betracht ziehen.
- **Bestimmungen, die in einen EES und einen Refinanzierungsvertrag aufgenommen werden sollten**, um die Risikobewertung des Projekts zu verbessern.

⁸ Weitere Informationen zu empfohlenen Vertragsbedingungen finden Sie im Leitfaden "Standardised Contract Stipulations for Refinancing of Energy Efficiency Service Projects". Erhältlich auf der REFINE-Webseite: <https://refineproject.eu>.



Wichtige Erkenntnisse

- Refinanzierungsinstitute müssen die Risikostruktur von EES-Projekten gut kennen.
- Das Projektrisiko sollte klar von der Bewertung der Kreditwürdigkeit des Kunden unterschieden werden. Auf einer weiteren Ebene muss die Refinanzierbarkeit des EES-Vertrags ("Refinanzierbarkeit") bewertet werden.
- Das REFINE-Rating-System ermöglicht eine gut strukturierte Analyse der verschiedenen oben erwähnten Risikoebenen.



Weitere Informationen

Weitere Informationen über Refinanzierungsrisiken finden Sie auf der REFINE-Website:

- [Rating system on the refinanceability of EES projects](#)
- [Excel template of the rating system](#)

6 ERSTELLUNG EINES REFINANZIERUNGSVERTRAGES UND EINES EES-VERTRAGES, DER EINE REFINANZIERUNG ERMÖGLICHT

6.1 Übersicht

Das REFINE-Projekt soll die Schaffung einer Reihe standardisierter Bedingungen erleichtern, die, wenn sie in die EES-Verträge aufgenommen werden, die Chancen erhöhen, dass ein Projekt nach seiner Umsetzung von einem Finanzinstitut refinanziert wird.

Diese **Bestimmungen sind nicht als Vertragsklauseln gedacht**, da jedes europäische Land sein eigenes Rechtssystem hat, sondern als Empfehlungen für Konzepte, die in EES-Verträge zwischen dem EES-Anbieter und dem Kunden aufgenommen werden sollten.

Darüber hinaus erfassen die vorgeschlagenen Regelungen nicht alle Besonderheiten der verschiedenen Arten von EES, die auf dem europäischen Markt angeboten werden und die sich in spezifischen vertraglichen Details widerspiegeln. Stattdessen wird bei der Formulierung der standardisierten Vertragsbedingungen von einem idealtypischen Energieleistungsvertragsprojekt ausgegangen, während in erläuternden Bemerkungen auf Unterschiede eingegangen wird, die sich bei anderen Formen von EES ergeben können.

Bei der Bereitstellung standardisierter Vertragsbestimmungen können wir bei jeder Refinanzierung zwischen zwei Typen unterscheiden:

- Klauseln, deren Aufnahme in **Verträge für Energieeffizienzprojekte** (z. B. Wohngebäude, öffentliche Gebäude, öffentliche Beleuchtung, Fabriken usw.) ratsam wäre, um eine spätere Refinanzierung durch ein traditionelles Bankinstitut zu erleichtern.
- Bestimmungen, deren Aufnahme in **Refinanzierungsverträge** von Finanzinstituten und EES-Anbietern ratsam wäre.

Die vorgeschlagenen Bestimmungen stützen sich auf die in der Richtlinie 2012/27/EU (über Energieleistungsverträge) festgelegten Mindestbedingungen. Darüber hinaus wurde auch der Europäische Verhaltenskodex für Energieleistungsverträge berücksichtigt, der sich auf die Werte und Grundsätze bezieht, die als grundlegend für die erfolgreiche und transparente Vorbereitung und Durchführung von EES-Projekten in europäischen Ländern angesehen werden.

Schließlich wurde bei den einzelnen Bestimmungen der EES- und Refinanzierungsverträge unterschieden zwischen:

- **Unverzichtbare Bestimmungen, die für eine spätere Refinanzierung des EES-Vertrags unerlässlich sind.** Fehlen sie, ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass das Vorhaben später nicht refinanziert werden kann.
- **Nice-to-have"-Bestimmungen,** die, wenn sie in den EES-Vertrag aufgenommen werden, die Chancen auf eine spätere Refinanzierung erhöhen würden, die aber, wenn sie nicht aufgenommen werden, die Wahrscheinlichkeit einer Refinanzierung nicht verringern würden.

6.2 EES-Vertragsbestimmungen

Die Bestimmungen, die sich auf EES-Verträge beziehen, sind wie folgt gruppiert:

1. Gegenstand, Dauer und Bedingungen des Vertrags		1.1. Gegenstand des Vertrages
		1.2. Dauer des Vertrages
2. Energieeffizienzmaßnahmen und Ergebnisse		2.1. Maßnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz
		2.2. Equipment / Installation
		2.3. Ergebnisse zur Energieeffizienz
		2.4. Kontinuierliche Verbesserung
3. Die wichtigsten Schritte zur Umsetzung der vorgeschlagenen Maßnahmen und die damit verbundenen Kosten		
4. Messung der Einsparungen		
5. Finanzielle Auswirkungen des Projekts und Verteilung der Einsparungen		Verteilung der Ersparnisse
		Finanzierung des Projekts
6. Wichtige Referenzdaten und Meilensteine		
7. Verpflichtungen des Anbieters und des Kunden	7.1. Verpflichtungen des EES-Anbieters	7.1.1. Betrieb und Wartung
		7.1.2. Design, Konstruktion, Installation und Leistung
	7.2. Verpflichtungen des Kunden	7.2.1. Zahlungen
		7.2.2. Zugang zum Standort der Ausrüstung
		7.2.3. Sicheres Eigentum oder Mietobjekte
		7.2.4. Schutz & Pflege
7.2.5. Bedienung & Handhabung		
8. Einsparungen, Qualitätskontrollen und Garantien		8.1. Einsparungen
		8.2. Qualitätskontrollen
		8.3. Garantien für den Projektbetrieb
		8.4. Öffentliche Garantien
9. Verträge mit Dritten		9.1. Vorläufige Audits
		9.2. Übertragung von Rechten und Pflichten
		9.3. Verzicht auf Einspruch gegen die Abtretung von Zahlungsansprüchen

	9.4. Haftpflichtversicherung
10. Sanktionen bei Nichteinhaltung	10.1. Höhere Gewalt und Haftungsausschlüsse
	10.2. Verfahren zur Beilegung von Streitigkeiten
	10.3. Freistellung bei Wechsel des Dienstleisters.
11. Änderungen der Rahmenbedingungen mit Auswirkungen auf die Vertragsbedingungen	
12. Änderungen während des Projekts	12.1. Konstruktive Nachbesserungen
	12.2. Vorzeitige Beendigung

6.3 Refinanzierungsvertragsbedingungen

Die Bestimmungen, die sich auf Refinanzierungsverträge beziehen, sind wie folgt gruppiert:

1. Kreditabtretung	1.1. Legitim und nicht anderweitig gefährdet
	1.2. Korrespondenz
2. Fälligkeit der Kundenzahlung	
3. Dauer	
4. regresslos	
5. Haftung des EES-Anbieters für unzureichende Leistungen	
6. Einkaufspreis	
7. Eigentum an Ausrüstung/Einrichtungen	
8. Verzugszinssatz	
9. Finanzielle Informationen	
10. Informationen zum Umfeld	
11. Vertragsauflösung	
12. Eintrittsrecht	
13. Abtretung der Emissionseinsparungen	



Wichtige Erkenntnisse

- In EES-Verträgen ist häufig keine Vertragsklausel enthalten, die eine spätere Refinanzierung des Projekts ausdrücklich zulässt, was bedeutet, dass eine Refinanzierung zu Beginn des Projekts in der Regel nicht als Option in Betracht gezogen wird.
- Die Aufnahme von Klauseln zur Erleichterung der Refinanzierung in Energiedienstleistungsverträge ist für die ESCOs einfach und wird von den Kunden insgesamt akzeptiert und ist für eine potenzielle Refinanzierung attraktiv.
- Die Refinanzierbarkeit von EES-Projekten für Energieleistungsverträge erfordert zusätzliche Bestimmungen im Vergleich zur Refinanzierbarkeit von EES-Projekten für Energielieferverträge.



Weitere Informationen

Weitere Informationen zu Refinanzierungsverträgen finden Sie auf der REFINE-Website:

- [Standardised Contract Stipulations for Refinancing of Energy Efficiency Services](#)
- [Check-List Contract Stipulations](#)

7 WIE FÖRDERN ÖFFENTLICHE GARANTIEREGELUNGEN DAS EES-GESCHÄFT?

In diesem Kapitel wird analysiert, welche Rolle die verschiedenen Garantieinstrumente bei der Erleichterung des **EES-Geschäfts im Allgemeinen** und die **Anwendung von Refinanzierungsregelungen für EES-Projekte im Besonderen** spielen.

Aus der Perspektive von Refinanzierungsregelungen sind die bestehenden Garantieregelungen nur von begrenztem Nutzen, wenn es darum geht, die Risiken verfallener Forderungen aus EES-Projekten abzudecken. Daher beginnt das Kapitel nicht mit einer Blanko-Analyse bestehender Garantieregelungen in verschiedenen Ländern der Europäischen Union, sondern mit einem allgemeinen Ansatz über mögliche Optionen für die Strukturierung von Garantien zur Unterstützung der Refinanzierung von Investitionen in EES-Projekten. Zu diesem Zweck wird die analytische Grundlage mit einem Überblick über die grundlegenden Finanzierungsherausforderungen und der Risikokategorien für Energie- und Energieeffizienzprojekte gelegt. Darüber hinaus wird ein Vorschlag für eine Kombination dieser Optionen zur Strukturierung von Zahlungsgarantien entwickelt, um die Refinanzierung durch Finanzinvestoren zu erleichtern.

7.1 Bewertung der Garantieinstrumente

Die Haupthindernisse für die Finanzierung von EES-Modellen sind technische **Leistungsrisiken** und **Kreditrisiken** der Gegenpartei, häufig in einer Situation, in der nur ein einziger Kunde die Energie abnimmt, ohne oder mit nur begrenztem Netzzugang oder Möglichkeiten zum Verkauf an andere Kunden.



Abbildung 3: Erläuterung der Kredit- und Leistungsrisiken bei EES-Projekten

Aus der Sicht eines Finanzinvestors, der Forderungen gegen den Kunden kauft, können beide Risikotypen zu Zahlungsausfällen führen. Dies liegt entweder daran, dass der Kunde nicht zahlt, weil er nicht das Geld hat, um zu zahlen (Kreditrisiko), oder er zahlt nicht, weil der Lieferant die Energieeinsparungen oder Energielieferungen nicht wie vertraglich vereinbart erbracht hat (Leistungsrisiko).

Das Kreditrisiko hängt von der Kreditwürdigkeit des Kunden ab - ist die Kreditwürdigkeit eines Geschäftspartners hoch, ist das Risiko gering. Zur Deckung der Kreditrisiken von Kunden kann eine Warenkreditversicherung abgeschlossen werden, sofern eine solche Versicherung mit angemessenen Laufzeiten, in der Regel bis zu drei Jahren, verfügbar ist. Die Verfügbarkeit und die Kosten der Versicherungsprämie hängen von der Bonität der Gegenpartei ab.

Bei niedrigeren Bonitätseinstufungen und längeren Zahlungsfristen sind Garantien durch Dritte, häufig öffentliche Garantien, erforderlich. Diese Bürgen verringern das Kreditrisiko der Gegenpartei, für die Industrie bei kleineren Projekten und für die Beteiligung von KMUs, dies gilt auch für den Wohnungssektor für Bewohner mit geringerem Einkommen.

Die Leistungsrisiken hängen von der physischen und betrieblichen Qualität der energieerzeugenden Anlagen und Prozesse ab, die unter der Kontrolle des Eigentümers dieser Anlagen stehen. Kunden und Finanzinvestoren erwarten, dass diese Risiken von den Energie- oder EES-Anbietern getragen werden. In der Regel werden Leistungsrisiken durch vertragliche Gewährleistungen und Leistungsgarantien der Anlagelieferanten, die letztlich auch von der Kreditwürdigkeit der Lieferanten oder EES-Anbieter abhängen, gemildert und gesteuert. Versicherungslösungen wie Sachversicherungen, Betriebsunterbrechungsversicherungen und Ausrüstungsausfallversicherungen können hinzugefügt werden. Für einige Komponenten wie LEDs oder PV-Paneele können Versicherungspolice abgeschlossen werden, die alle technischen Leistungsrisiken abdecken; unter bestimmten Bedingungen können auch Versicherungslösungen für andere EES-Verträge angeboten werden.

Um Leistungsrisiken gänzlich zu vermeiden, wird eine Drittgarantie die Leistungsversprechen der Anbieter abdecken. Darüber hinaus könnten EES-Anbieter den Finanzinvestoren und eventuell auch den Eigentümern öffentlicher Vermögenswerte zusätzlichen Komfort bieten. Eine **unbedingte Zahlungsgarantie eines Dritten** würde beide Risikoarten abdecken, da sie bei jedem Zahlungsrückstand in Anspruch genommen werden kann, unabhängig vom Grund der Nichtzahlung.

Kredit- und Leistungsrisiken sind in die Forderungen eingebettet, die von den Anlegern des Forfaitierungsprogramms erworben werden. Die Verteilung dieser Risiken ist in den Vertragsbedingungen des EES-Vertrags festgelegt. Eine standardisierte technische und finanzielle Projektbewertung und standardisierte Vertragsbedingungen sind notwendig, um eine schnelle und kostengünstige

Risikobewertung durch Finanzinvestoren zu ermöglichen. Verfügt der Kunde nicht über eine hohe Bonität, muss das Kreditrisiko durch eine Kreditversicherung oder durch Garantien von Dritten mit hoher Bonität (Banken oder staatlich unterstützte Institutionen) abgedeckt werden. Die Absicherung des Kreditrisikos ist gleichzeitig eine Voraussetzung für die Verbriefung.

Aus der **Sicht der öffentlichen Ordnung** werden öffentliche Garantien aus folgenden Gründen gewährt:

- Der wichtigste und allgemein anerkannte Grund für öffentliche Garantien für langfristige Investitionskredite im verarbeitenden Gewerbe ist das **Marktversagen** und der dadurch bedingte gleichberechtigte Zugang von KMUs zu Finanzierungen. Daher sind solche Garantieinstrumente in den meisten Mitgliedstaaten eingeführt und werden durch Garantiefazilitäten der EIB und des EIF unterstützt. Diese Art von Bürgschaft ist für EEI-Investitionen im verarbeitenden Gewerbe in vielen Ländern verfügbar.
- Im Wohnungssektor sind entweder staatlich unterstützte Kreditfazilitäten oder öffentliche Bürgschaften für langfristige Darlehen meist durch das Ziel motiviert, auch weniger kreditwürdigen Einzelpersonen oder Familien Wohnraum zur Verfügung zu stellen, und fungieren somit als Instrumente für **sozialpolitische Überlegungen**.
- Die Bereitstellung staatlicher Garantien für die Finanzierung und Refinanzierung von EEI-Investitionen lässt sich unterschiedlich begründen. Ihr Ziel wäre es, die CO₂-Reduktion im Gebäude- und Industriesektor zu beschleunigen und damit einen Beitrag zu den **klimapolitischen Zielen zu leisten**. In dieser Hinsicht verfolgen solche Bürgschaften vergleichbare Ziele wie die seit langem etablierten **Ausfuhrleistungsgewährleistungen**, bei denen der Nutzen für das Wirtschaftswachstum und die Beschäftigungspolitik im Vordergrund steht. Gleichzeitig kann gezeigt werden, dass solche Garantien besonders für KMUs wirksam sind, um ihnen zu helfen, ihre Exporte schneller zu steigern.⁹ Die langjährigen Erfahrungen mit Exportgarantien können bei der Strukturierung von investitionsbezogenen Garantien der EEI genutzt werden.

7.2 Eignung der bestehenden Garantieförmn

Zur **Finanzierung langfristiger Investitionen** von Unternehmen und - im Wohnungsbau - von Hauseigentümern, werden in vielen Mitgliedsstaaten **Kreditgarantien für Bankdarlehen gewährt**. Insbesondere staatlich geförderte Wohnungsbaudarlehensprogramme beinhalten in der Regel eine "implizite Garantie", da sie Schuldern angeboten werden, die sich nicht für einen kommerziellen Kredit qualifizieren würden.

In den meisten Fällen können öffentliche Kreditbürgschaften nur in Anspruch genommen werden, wenn der Schuldner zahlungsunfähig wird. Sie decken in der

⁹ <https://voxeu.org/article/effects-export-credit-guarantees-firm-performance>

Regel 80 % des Kredits ab, um die garantierte Bank zu motivieren, das Kreditengagement in ihrem eigenen Interesse zu verwalten.

Diese gängige Form der Bürgschaft schützt Gläubiger vor dem Verlust des Wertes der ausstehenden Darlehen und unterstützt Investitionen in Vermögenswerte, die in der Bilanz eines Unternehmens oder eines Gebäudeeigentümers stehen. Sie hilft auch bei der **vermögenswertbasierten Finanzierung** von EEI-Investitionen, für die der Haus- oder Unternehmenseigentümer sonst aufgrund von Bonitätsproblemen keine Finanzierung aufbringen könnte. Dieses "Insourcing" von Energieinvestitionen ist jedoch weder ausreichend noch angemessen, um die erforderliche Renovierungswelle von Gebäuden oder die Dekarbonisierung von Industrieprozessen in großem Maßstab zu bewältigen.

Für die **Refinanzierung von EEI-Investitionen** und verbrieftungsgestützte Forfaitierungsprogramme sind Kreditgarantien nicht die geeignete Garantieart. Kreditbürgschaften decken die Rückzahlung eines Kredits durch den Schuldner ab. Der EES-Anbieter gewährt dem Kunden jedoch keinen Kredit. Bei der Forfaitierung wird das Kreditrisiko (genauer gesagt: das Risiko des Zahlungsausfalls des Kunden) auf den Finanzinvestor übertragen, der künftige Forderungen gegen den Kunden erworben hat, ohne einen Kredit zu gewähren.

Bürgschaften, die bei Zahlungsverzug in Anspruch genommen werden können, werden in vielen Mitgliedstaaten durch **Exportgarantiesysteme** bereitgestellt. Diese Art von Garantie schützt den Lieferantenkredit gegen den Zahlungsverzug des Kunden. Bei dieser Art von Garantie handelt es sich jedoch nicht einfach um eine Zahlungsgarantie, die bei fälligen und nicht fristgerecht geleisteten Zahlungen bedingungslos in Anspruch genommen werden kann. Exportgarantien schützen **den Exporteur** vor Verlusten aus einem Exportvertrag. Sie sind eine "**Schadensversicherung**", die eine bestimmte, vorher festgelegte Höchstdeckung hat, aber nur einen Betrag auszahlt, der dem tatsächlichen Schaden entspricht.

So hat beispielsweise die Österreichische Kontrollbank (OeKB) Richtlinien (G9) zur **Exportgarantie für verfallene Forderungen** aus Exportverträgen veröffentlicht. Die Kreditrisikosituation ist dieselbe wie bei verfallenen Forderungen aus EES-Verträgen. Diese Garantien wurden für ein umfassendes Exportfinanzierungsangebot konzipiert. Die Bank stellt ihrem Bankkunden einen Betriebsmittelkredit zur Verfügung. Dieser dient zur Finanzierung der Produkte, die an einen Exportkunden geliefert werden sollen, der einen Lieferantenkredit wünscht und eine Kreditgarantie für diesen Betriebsmittelkredit erhalten kann. Nach der Lieferung erwirbt die Bank die Exportforderungen (den Lieferantenkredit). Der Bankkunde verwendet die Einnahmen aus dem Forfaitierungsgeschäft an seine Bank zur Rückzahlung des Betriebsmittelkredits oder zur Reduzierung der Betriebsmittelkreditlinie. Das Engagement der Bank gegenüber dem Exportkunden ist mit einer Garantiequote von 80% durch die G9-Exportgarantie abgesichert. Dieses Finanzierungsmodell ist ein wiederkehrender Bestandteil der Bankbeziehung zwischen der Österreichischen Bank und ihrem

Kunden. Die komplizierte Berechnung des "Cash Loss" im Falle einer Inanspruchnahme der Exportgarantie kann neben der Garantierquote von bis zu 80% in der Finanzierungsvereinbarung zwischen Bank und Kunde untergebracht werden. Ein solches umfassendes Exportfinanzierungsangebot könnte für die Betriebsmittelfinanzierung und den Refinanzierungsbedarf von EES-Anbietern nachgebildet werden (siehe Grafik unten) und ist faktisch ein bilaterales Refinanzierungsmodell zwischen einem EES-Anbieter und seiner Bank. Die Verlustversicherung ist jedoch nicht geeignet, "anonyme" Finanzinvestoren zu schützen, da der Verlust des Exporteurs ein anderer ist als der Verlust des Investors, der sich aus dem Zahlungsausfall des Kunden ergibt.

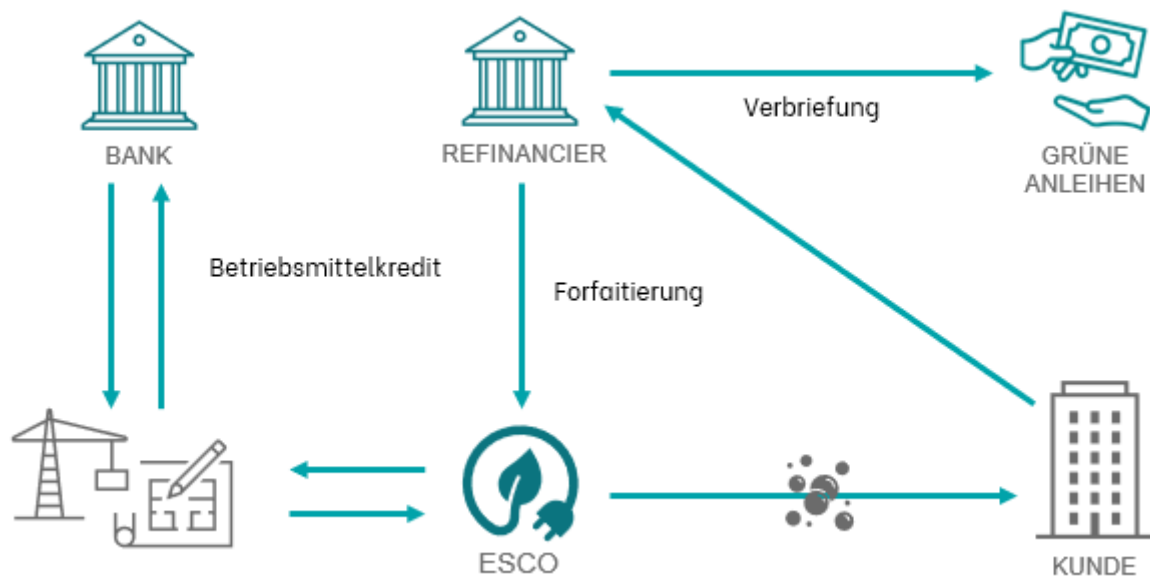


Abbildung 4: Zahlungsströme in einem typischen EES-Projekt

Die angemessene Absicherung gegen das Risiko eines Zahlungsausfalls des Kunden wäre eine **unbedingte Zahlungsgarantie** für die geplanten Zahlungen des Kunden. Eine solche Zahlungsgarantie würde den Finanzinvestor sogar für den Fall schützen, dass der Kunde aufgrund der Nichterfüllung durch den Energielieferanten nicht zahlt. Solche Garantien werden in der Regel von privaten Banken gegen eine Kredit- oder Garantielinie auf Anweisung eines Kunden ausgestellt, der erweiterte kurz- oder langfristige Zahlungsverpflichtungen benötigt. Öffentliche Garantieregelungen sind selten als unbedingte Zahlungsgarantien strukturiert.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass Darlehensgarantien eine wertvolle Unterstützung für Anlagenbesitzer, die in EES-Projekte investieren, und für Betriebsmittelkredite an Technologieanbieter sein können. Sie sind jedoch keine geeigneten Garantieinstrumente für die Refinanzierung von EEI-Investitionen, da sie keine Zahlungsverpflichtungen auf der Grundlage eines Vertrags über die Lieferung von Energie oder Dienstleistungen abdecken.

Die Zahlungsverpflichtungen von Kunden können Gegenstand von **Ausführungsgewährleistungen** sein, die auch Zahlungsausfallrisiken von angekauften

Forderungen bei Fälligkeit abdecken können. Der Anspruch an eine Ausführungsgewährleistung ist jedoch, dass sie den Barverlust des Exporteurs abdeckt. Daher deckt diese Ausfallversicherung nicht unbedingt das volle Zahlungsrisiko der Finanzinvestoren.

Die "ideale" Garantie für die Refinanzierung von EEI-Investitionen durch Forderungsverzicht wäre eine **unbedingte Bankbürgschaft**, die jeden planmäßigen Betrag genau bei Fälligkeit abdeckt.

7.3 Optionen für Garantien zur Unterstützung der Finanzierung von Investitionen in Energieeffizienz und erneuerbare Energien (Überblick)

7.3.1 Option 1: Bürgschaften für Darlehen für Eigentümer von Vermögenswerten (Modell einer Investitionskreditgarantie)

Garant	Öffentliche Bürgschaftseinrichtung
Antragsteller	Unternehmen, EES-Anbieter oder Gebäudeeigentümer(innen)
Gegenparteiisiko	Antragsteller (Unternehmen, EES-Anbieter oder Gebäudeeigentümer)
Begünstigter	Bank oder anderer Kreditgeber
Garantierter Vermögenswert	Langfristiges Darlehen an Antragsteller für bilanzwirksame Investitionen in Anlagen zur Steigerung der Energieeffizienz oder zur Nutzung erneuerbarer Energiequellen oder kurzfristiges Darlehen zur Deckung des Betriebskapitalbedarfs
Bürgschaftsquote	80%
Anspruch auf Garantie	Im Falle der Zahlungsunfähigkeit des Schuldners (Antragstellers), Rückzahlung der Schulden plus Zinsen
Berichtspflichten	Begünstigter und Antragsteller
Ausfallrisiko	Zahlungsunfähigkeit des Antragstellers
Abtretung der Garantie	Nicht berücksichtigt
Rückgriff auf	Antragsteller (aber nur im Rahmen der Insolvenzordnung)
Erforderlich für	Bilanzwirksame Investitionen in Energieeffizienz oder erneuerbare Energien durch Anlagenbesitzer mit schwacher Bonität (langfristige Investitionen von Produktionsunternehmen oder

	Gebäudeeigentümern; Betriebsmittelkredite an Lieferanten oder EES-Anbieter)
Geeignet für die Refinanzierung	Nein

7.3.2 Option 2: Ausfallversicherung für Kundenzahlungen (Modell der Exportgarantie)

Garant	Öffentliche Bürgschaftseinrichtung
Antragsteller	EES-Anbieter
Gegenparteirisiko	EES-Kunde
Begünstigter	EES-Anbieter oder Bank (nach Zuweisung)
Garantierter Vermögenswert	Netto-Cashflow aus EES-Kundenforderungen; entsprechend den standardisierten Vertragsbedingungen des Garantiegebers
Bürgschaftsquote	80%
Anspruch auf Garantie	Nettozahlungseingang bei Zahlungsverzug (Zahlung abzüglich ersparter Kosten und Einnahmen Dritter); bei Insolvenz des Kunden (alle vertraglich vereinbarten zukünftigen Zahlungen abzüglich ersparter Kosten und Einnahmen Dritter); keine Verzugszinsen
Performance-Risiko	Nicht abgedeckt
Abtretung der Garantie	Bei Banken mit Zustimmung des Bürgen möglich
Berichterstattungs- und Überwachungspflichten	Umfangreiche Pflichten des Begünstigten; Risiko der Verweigerung des Garantieanspruchs, wenn die Pflichten nicht ordnungsgemäß erfüllt wurden
Ausfallrisiko	Zahlungsausfall (Kreditrisiko des EES-Kunden)
Rückgriff auf	EES-Kunde durch den Garanten oder durch den Begünstigten, der den Garanten vertritt, gemäß den Anweisungen des Garanten
Rechte des Bürgen im Falle einer Inanspruchnahme	Rückgriff; Einlösung der offenen garantierten Forderungen; Fortführung des Betriebs durch den Antragsteller (EES-Anbieter) Recht auf Eintritt in das EES; Ersetzung des EES-Anbieters; Übertragung von Vermögenswerten durch den

	Antragsteller (EES-Anbieter)
Geeignet für die Refinanzierung	Hauptsächlich Sicherung des Cashflows für den EES-Anbieter; erleichtert die Refinanzierung über die Hausbank des EES-Anbieters; aufgrund der Garantiequote und der begrenzten Möglichkeit, einen Barverlust zu erleiden, wenig geeignet für Refinanzierung und Verbriefung auf den Kapitalmärkten

7.3.3 Option 3: Unbedingte Zahlungsgarantie (Modell: Bankgarantie auf erstes Anfordern)

Garant	Bank oder öffentliche Bürgschaftseinrichtung*
Antragsteller/Auftraggeber	EES-Anbieter
Gegenparteirisiko	EES-Kunde
Begünstigter	Erwerber von Konten mit Forderungen aus dem EES-Vertrag
Garantierter Vermögenswert	Planmäßige Zahlungen auf Forderungen von EES-Kunden (in der Regel feste Zahlungen)
Bürgschaftsquote	100%
Anspruch auf Garantie	Bürgschaft für die Zahlung auf erstes Anfordern in Höhe der geplanten Zahlung bei Fälligkeit
Performance-Risiko	Gedeckt (aufgrund eines unbedingten Garantieanspruchs)
Abtretung der Garantie	Mit Zustimmung des Bürgen möglich
Berichterstattungs- und Überwachungspflichten	Antragsteller/Instrukteur (EES-Anbieter)
Ausfallrisiko	Kreditrisiko des EES-Kunden + Leistungsrisiko des EES-Anbieters
Rückgriff auf	EES-Kunde bei Zahlungsverzug; EES-Anbieter bei Garantiezahlungen wegen Nichterfüllung der vertraglichen Verpflichtung
Rechte des Bürgen im Falle einer Inanspruchnahme	Rückgriff; Ablösung der offenen garantierten Forderungen; Fortführung des Betriebs durch den Antragsteller (EES-Anbieter) Recht auf Eintritt in das EES; Ersetzung des EES-Anbieters; Übertragung von Vermögenswerten durch den Antragsteller (EES-Anbieter)

Unterstützung für	Refinanzierung von EES-Verträgen
Geeignet für die Refinanzierung	Refinanzierung und Verbriefung auf den Kapitalmärkten

* Öffentliche Bürgschaftseinrichtungen sind möglicherweise nicht gut für die Bearbeitung kleiner und häufiger Bürgschaftsansprüche gerüstet - Zahlungsgarantien sind in der Regel ein Finanzprodukt von Geschäftsbanken, die Zahlungen auf Bürgschaftsansprüche sofort gegen vereinbarte Kreditlinien verbuchen. Die von der Bank geleistete Zahlung verwandelt sich in eine Kreditverbindlichkeit der Bank.

7.4 Strukturierung unbedingter Zahlungsgarantien für die Refinanzierung von EES-Projekten auf der Grundlage eines öffentlichen Garantiesystems

Wie bereits erwähnt, wäre der beste Schutz für Finanzinvestoren, die Forderungen kaufen, gegen das Risiko eines Zahlungsausfalls des Kunden eine **unbedingte Zahlungsgarantie** für die geplanten Zahlungen des Kunden. Eine solche Zahlungsgarantie würde den Finanzinvestor sogar für den Fall schützen, dass der Kunde aufgrund der Nichterfüllung durch den Energie-/Energiesparlieferanten nicht zahlt.

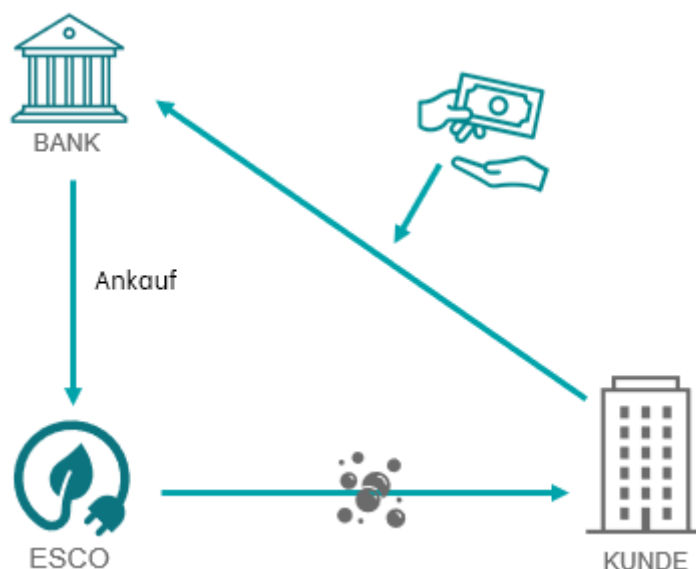


Abbildung 5: Schematische Darstellung einer unbedingten Zahlungsgarantie in einem EES-Projekt

Das finanzielle Risiko eines Investors beim Erwerb von Forderungen besteht in der pünktlichen Zahlung bei Fälligkeit. Garantien, die dieses Risiko abdecken, können kapitalmarktbasierende Refinanzierungsprogramme für EEI-Investitionen erleichtern, vorausgesetzt sie sind:

- Bedingungslos
- Zuordenbar
- Abrufbar bei Fälligkeit der Zahlung

Die "ideale" Bürgschaft für die Refinanzierung von EEI-Investitionen durch Forderungsverkauf wäre eine unbedingte Bankgarantie, die den festen planmäßigen Zahlungsbetrag bei Fälligkeit abdeckt.

Unbedingte Zahlungsgarantien werden nicht direkt von öffentlichen Garantiesystemen bereitgestellt. Wenn jedoch eine öffentliche Ausfallversicherung gemäß "Option 2" zur Verfügung steht, kann eine Zahlungsgarantie durch eine Privatbank unter Verwendung der Ausfallversicherung als Kreditrisikoabsicherung strukturiert werden. Wenn die Refinanzierung durch den Verkauf der Forderungen an Finanzinvestoren gesichert ist, kann problemlos eine öffentliche Kreditgarantie (Option 1) für ein Betriebsmitteldarlehen an den Lieferanten oder den EES-Anbieter zur Finanzierung der Bauphase bereitgestellt werden.

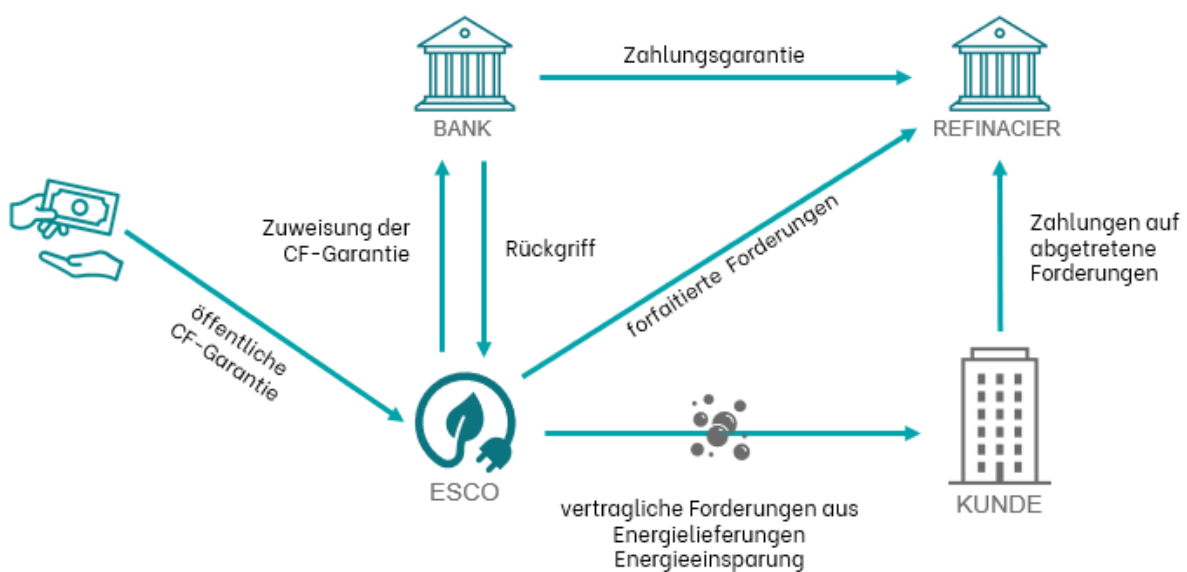


Abbildung 6: Kombination privater und öffentlicher Garantien zur Erleichterung der Forfaitierung bei EES-Projekten

Das obige Schaubild zeigt die einzelnen Schritte und die Struktur der Kombination von privaten und öffentlichen Garantien:

1. Der EES-Anbieter beantragt bei der staatlichen Bürgschaftsstelle eine Garantie für einen Betriebsmittelkredit seiner Bank. Das Darlehen wird zur Finanzierung der EE-Investition und zur Erfüllung der Investitionsverpflichtung des EES-Anbieters aus dem EES-Vertrag mit dem Kunden verwendet.
2. Nach der Installation wird die EE-Investition auf die Einhaltung des Leistungsversprechens im EES-Vertrag geprüft und vom Kunden in Betrieb genommen. Der Kunde beginnt mit den Zahlungen für die gelieferte Energie oder die Energieeinsparungen.
3. Der EES-Anbieter beantragt bei der staatlichen Bürgschaftsstelle eine Ausfallgarantie und bittet seine Bank, dem Finanzinvestor, der den Ankauf der Forderungen gegen den Kunden anbietet, eine Zahlungsgarantie zu geben. Als Sicherheit für die Zahlungsgarantie tritt der EES-Anbieter die Ausfallgarantie an die Bank ab.

4. Der Kaufpreis für die Forderungen wird vom EES-Anbieter zur Rückzahlung des Betriebsmittelkredits (Refinanzierung) an seine Bank verwendet. Die Kreditbürgschaft wird entweder entsprechend aufgelöst oder kann für einen weiteren Betriebsmittelkredit auf revolvingender Basis verwendet werden.
5. Wird die Zahlungsgarantie der Bank in Anspruch genommen, kann die garantierte Zahlung aus der öffentlichen Ausfallgarantie zurückgefordert werden. Aufgrund des Garantievertrags zwischen dem EES-Anbieter und der Bank hat die Bank Regressrechte gegenüber dem EES-Anbieter für alle Beträge, die nicht aus der öffentlichen Garantie zurückgefordert werden.

Bei dieser Struktur würde die öffentliche Bürgschaft das grundsätzliche Risiko eines Verlustes für den Anbieter durch einen Zahlungsausfall des Kunden zu 80% abdecken. Auf der Grundlage dieser Garantieabsicherung würde die Bank durch die Abtretung der Garantieansprüche des EES-Anbieters an die Bank das Liquiditätsrisiko der Vorfinanzierung des Zahlungsausfalls des Kunden vollständig (100%) abdecken und den EES-Anbieter für den 20%igen Selbstbehalt und für möglicherweise geringere Zahlungen des öffentlichen Garantiegebers aufgrund von Kosteneinsparungen in Regress nehmen. Alle Verpflichtungen in Bezug auf Berichterstattung, Überwachung usw. würden beim EES-Anbieter als ursprünglichem Empfänger der öffentlichen Garantie verbleiben.

Diese Struktur ist auch möglich, wenn der Bürge im Falle der Insolvenz des Kunden die öffentliche Bürgschaft in Anspruch nimmt. In diesem Fall wäre das Risiko für den EES-Anbieter jedoch höher, da eine Vorfinanzierung durch die Bank für viel längere Zeiträume erforderlich sein könnte; und falls der Kunde trotz des Zahlungsverzugs nicht zahlungsunfähig wird, kann die öffentliche Garantie überhaupt nicht in Anspruch genommen werden.

Ein Teil des Risikos (entsprechend dem Risiko, das nicht durch die Garantiequote abgedeckt ist) wird beim EES-Anbieter verbleiben. Daher erfordert der strukturierte Garantieansatz EES-Anbieter mit solider Kreditwürdigkeit und Eigenkapitalausstattung.



Wichtige Erkenntnisse

- Das REFINE-Projekt zeigt, dass Garantien in fast allen teilnehmenden Ländern als entscheidend für die Erleichterung von Refinanzierungsgeschäften angesehen werden.
- In einigen Ländern konnte das REFINE-Projekt die Entwicklung solcher Garantiesysteme unterstützen.
 - In Griechenland wird erwartet, dass die Garantieregelungen (Zahlungsgarantien) für den öffentlichen Sektor bald zur Verfügung stehen.
 - In Österreich hat das Ministerium für Klimaschutz ein Garantiesystem speziell für die EES-Branche entwickelt. Das Finanzministerium hat jedoch noch keine endgültige Entscheidung über die Umsetzung dieser Regelung getroffen.



Weitere Informationen

Weitere Informationen über öffentliche Garantiesysteme finden Sie auf der REFINE-Website:

- [Analysis of guarantee instruments for EES projects](#)

8 WIE KÖNNEN VERMITTLUNGSDIENSTLEISTUNGEN REFINANZIERUNGSPROGRAMME FÜR EE-PROJEKTE UNTERSTÜTZEN?

8.1 Identifizierung von Vermittlungsdiensten

Vermittlungsdienste sind standardisierte Maklerdienstleistungen, die von Vermittlern angeboten werden, um die EES aus drei Perspektiven zu fördern: Markt-, Projekt- und Finanzierungserleichterung.

Da es ein breites Spektrum von Dienstleistungen gibt, die als Vermittlungsdienstleistungen eingestuft werden können, wurde eine Unterscheidung zwischen zwei Arten von Vermittlungsleistungen für angemessen erachtet, nämlich

- Kernvermittlungsdienste: Dienstleistungen, die für die Durchführung der Refinanzierung unerlässlich sind.
- benachbarte Vermittlungsdienste: Dienstleistungen, die mit dem Refinanzierungsvorgang verbunden, aber nicht unbedingt erforderlich sind.

Aufgrund der Unreife vieler nationaler Refinanzierungsmärkte, der großen Unterschiede in den Marktstrukturen zwischen den EU-Mitgliedsländern und der Vielfalt der Energieeffizienz-Projekttypen konnten in jedem Fall viele spezifische Unterstützungsleistungen für bestimmte Märkte oder Projekte ermittelt werden.

Dennoch ist es dem REFINE-Konsortium gelungen, das Wissen über die nationalen Märkte für Energiedienstleistungen in den Partnerländern zu bündeln und so die am weitesten verbreiteten Vermittlungsdienste in Europa zu ermitteln.

Die nachstehende Tabelle enthält eine Liste von Vermittlungsdiensten, die der Logik der verschiedenen Phasen des Refinanzierungsprozesses folgen, von der Einleitung der Operation bis zur Unterzeichnung des Refinanzierungsvertrags.

8.2 IDENTIFIZIERUNG DES VERMITTLUNGSDIENSTES

Phase des Prozesses	Beschreibung	Art der Dienstleistung
Marktentwicklung	In der Vorfinanzierungsphase helfen Vermittlungsdienste dabei, den Markt zu dynamisieren und die Nutzung von EPC als Finanzierungsdienstleistung zu fördern. Sowohl Financier als auch IEE-Dienstleister sind oft auf der Suche nach guten Gelegenheiten und könnten von Matchmaking-Unterstützung und ähnlichen Aktivitäten profitieren	benachbart

Projektbeurteilung	<p>Am Anfang einer Refinanzierung steht häufig eine Projektprüfung. Dieses Dokument muss Folgendes enthalten:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Eine Einführung in die Geschäftsmöglichkeiten und den Gesamtkontext des Betriebs in seinem Sektor ▪ Betrieb und finanzielle Strukturierung: Abstimmung der Interessen zwischen den Parteien, Bestimmung des zu refinanzierenden Volumens, der erwarteten Einnahmen und Zeitpläne, CAPEX und OPEX und Vereinbarkeit mit öffentlichen Subventionen, falls vorhanden ▪ Zeitplan und Status: Wie viel wurde bereits ausgeführt und welches Volumen verbleibt für die Refinanzierung? ▪ Profil des Kunden: Wer ist der Begünstigte der Refinanzierung? ▪ Profil des Auftragnehmers: Wer ist der Verkäufer des Projekts? 	benachbart
Suche nach Refinanciers	<p>Vermittlungsdienste können dazu beitragen, potenzielle Käufer (Refinanciers) zu ermitteln und ihre Interessen mit dem Refinanzierungsbedarf des Kunden in Einklang zu bringen. Diese Phase kann bei Erfolg mit der Unterzeichnung einer Geheimhaltungsvereinbarung (NDA) abgeschlossen werden.</p>	Kern
Schätzung der Erträge der Operation	<p>Zur Verteilung an potenzielle Käufer und zur Preisverhandlung wird ein Rentabilitätsberechnungsmodell benötigt. Dieses Modell umfasst mindestens die erwarteten Einnahmen, Kosten und den IRR. Garantien können dem Modell hinzugefügt werden.</p>	benachbart
Sorgfaltspflicht bei der Refinanzierbarkeitsprüfung	<p>Die Due-Diligence-Prüfung des Projekts ist für den Refinanzierungsprozess entscheidend. Normalerweise führen die Banken ihre eigene Risikobewertung des Kunden durch, aber eine Unterstützung kann nützlich sein, um die Risiken des Projekts zu verstehen. Je nach den Umständen kann auch eine Due-Diligence-Prüfung des Auftragnehmers verlangt werden. Sie kann auch die Förderungswürdigkeit des Projekts auf der Grundlage der EU-Taxonomie umfassen.¹⁰</p>	Kern
Überprüfung der Energieeinsparungen	<p>Der Erfolg der meisten Projekte, an denen EES-Dienstleistungen beteiligt sind, beruht auf der Erzielung langfristiger, stabiler Energieeinsparungen, die es dem Kunden ermöglichen, die regelmäßigen Zahlungen im Zusammenhang mit den durch das Projekt entstandenen</p>	benachbart

¹⁰ Die EU-Taxonomie ist ein Klassifizierungssystem, das eine Liste ökologisch nachhaltiger Wirtschaftstätigkeiten erstellt. Weitere Informationen zur EU-Taxonomie finden Sie unter: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/banking-and-finance/sustainable-finance/eu-taxonomy-sustainable-activities_en

Schulden zu leisten. Oft hat das Finanzinstitut nicht die Möglichkeit, die Einsparungen zu überprüfen, und wenn dies durch das ESCO geschieht, das das Projekt durchgeführt hat, kann es zu einem Interessenkonflikt kommen.	
Ein unabhängiges Unternehmen (z. B. eine andere ESCO) könnte diese Überprüfung vor dem Refinanzierungsprozess oder in regelmäßigen Abständen durchführen, zur Reduzierung der wahrgenommenen Risiken des Refinanzierungsinstituts.	

Tabelle 5: Identifizierung von Vermittlungsdiensten.

Es ist anzumerken, dass die Vermittlung von Dienstleistungen zur Ausweitung des Refinanzierungsmarktes beitragen kann, was aber nicht bedeutet, dass die Refinanzierung nicht auch ohne sie gelingen kann. Tatsächlich ist der Markt in einigen Ländern wie der Tschechischen Republik reif genug, um Refinanzierungssysteme ohne Vermittlungsdienste zu fördern, zumindest im öffentlichen Sektor.

Eine weitere Überlegung betrifft die Notwendigkeit, einen Mehrwert für die am Vermittlungsprozess beteiligten Akteure zu schaffen. In diesem Sinne muss ein erfolgreiches Angebot von Vermittlungsdienstleistungen alle Elemente der Refinanzierungsoperation berücksichtigen und den zugrunde liegenden Vertrag (EPC, ESC oder eine andere Form der EBS) ergänzen. Dies ist von entscheidender Bedeutung, wenn der potenzielle Begünstigte und der Kunde derselbe Bevollmächtigte sind.

Insgesamt können Vermittlungsdienste sehr vorteilhaft sein, um die Wahrscheinlichkeit des Abschlusses eines Refinanzierungsvertrags zu erhöhen. Wenn gute Vermittlungsdienste vorhanden sind, könnte der Kapitalpreis im Vergleich zum Preis der ursprünglichen Finanzierung niedriger sein.



Wichtige Erkenntnisse

- Das Wissen über Refinanzierung ist bei den ESCOs gering, daher sind Vermittlungsdienste, die ESCOs und potenzielle Refinanzierer in Kontakt bringen, eine wichtige Aufgabe für Vermittler. Diese Rolle ergänzt die Beratung, die Vermittler häufig für EES-Kunden leisten.



Weitere Informationen

Weitere Informationen zu den Vermittlungsdiensten finden Sie auf der REFINE-Website:

- [Analysis of guarantee instruments for EES projects](#)
- [Business models of facilitation services](#)

9 WAS SIND DIE WICHTIGSTEN ERKENNTNISSE AUS DEM REFINE-PROJEKT?

Das REFINE-Projekt hat wertvolle Einblicke und wichtige Erkenntnisse in Bezug auf die Verbesserung der Finanzierungsstrukturen von EES-Projekten auf der Grundlage von Refinanzierungsansätzen geliefert. Durch die Begleitung einer Vielzahl von Testfällen hat REFINE mehrere wichtige Erkenntnisse gewonnen, die das Potenzial haben, die Zukunft des Einsatzes von Refinanzierung im EES-Geschäft zu prägen.

Insgesamt handelt es sich bei der Refinanzierung im europäischen EES-Markt um einen Nischenansatz, der in einigen ausgewählten Kontexten sehr erfolgreich ist, jedoch europaweit keine breite Anwendung findet. Obwohl die Gründe je nach Land und Sektor unterschiedlich sind, lassen sich einige gemeinsame Schlussfolgerungen ziehen:

Die derzeitigen Bedingungen auf dem EES-Markt begrenzen den Bedarf an Refinanzierung

- Im EES-Sektor gibt es eine Reihe von Finanzdienstleistungen, die besser etabliert sind, eine längere Geschichte haben und ausreichen, um den Sektor unter den derzeitigen Marktbedingungen mit Finanzmitteln zu versorgen. Daher gelingt es der Refinanzierung oft nicht, diese anderen Optionen zu ersetzen und sich auf dem Markt zu etablieren.
- Die Größe des EES-Sektors und die angenommenen Entwicklungstendenzen reichen den Banken als Rechtfertigung keine Refinanzierungssysteme zu entwickeln. Trotz der wachsenden Nachfrage nach nachhaltigen Finanzierungen und des Wunsches, die Kreditportfolios umweltfreundlicher zu gestalten, sind die Geschäftsbanken bei der Übernahme dieses Geschäftsmodells nach wie vor zurückhaltend. In bestimmten Ländern können jedoch spezialisierte Fonds eine echte Alternative darstellen, die über das notwendige Fachwissen in diesem Bereich verfügen.¹¹
- Der EES-Markt gilt in den meisten REFINE-Partnerländern als stagnierend. Wenn EES-Anbieter nicht mit Projekten gesättigt sind, hat die Bereinigung ihrer Bilanz keine Priorität. Eine Refinanzierung wird daher auch keine Option sein, die von EES-Seite angestrebt wird.

¹¹ Im Allgemeinen bieten die folgenden Fonds Refinanzierungslösungen für den EES-Sektor auf europäischer Ebene an, allerdings mit unterschiedlichen Schwerpunkten und Regionen: SUSI Partners AG (www.susi-partners.com), Solas Capital AG (www.solas.capital), Funding for future (<https://fcubed.eu>). In der Tschechischen Republik bieten die CSOB Banka und andere Banken Forfaitierungen für EES-Anbieter an.

- Zudem "verderben" in ausgewählten Marktsegmenten überhöhte öffentliche Mittel (z.B. aus den Strukturfonds) den EES-Markt. In diesen Marktsegmenten ist eine Refinanzierung nicht mehr interessant oder notwendig.
- In den meisten EU-Ländern konzentriert sich der EES-Markt immer noch auf Projekte mit geringer bis mittlerer Kapitalintensität. EES-Projekte im Zusammenhang mit tiefgreifenden Sanierungen, die kapitalintensive Investitionen erfordern, sind noch eher selten.

Für die Zukunft erwarten wir eine zunehmende Bedeutung der Refinanzierung

- Vor dem Hintergrund immer anspruchsvollerer Rahmenbedingungen wie Dekarbonisierungszielen, ESG-Regeln, Energieeinsparungs- und Renovierungszielen gemäß der EED-Neufassung gewinnt die tiefgreifende Renovierung für öffentliche und private Portfolioeigentümer und -verwalter an Bedeutung. Wenn EES-Anbieter tiefgreifende Renovierungs- und Dekarbonisierungsprojekte als Marktchance entdecken, wird die Nachfrage nach Finanzierungsquellen im EES-Geschäft deutlich steigen.
- Wenn herkömmliche Kredite schwer zu bekommen sind, selbst wenn die zugrunde liegende Investition die Voraussetzungen für einen grünen Kredit erfüllt, stellt die Refinanzierung durch Forfaitierung eine attraktive Alternative dar, da sie weitgehend standardisiert werden kann.
- Viele europäische EES-Anbieter sind KMUs, die nur begrenzten Zugang zu Finanzierungsquellen für EPC- und andere kapitalintensive Projekte haben. Diese Finanzierungslücke kann weitgehend durch Refinanzierung geschlossen werden.
- Es gibt weitere hoch innovative Arten von Energiedienstleistungen (z. B.: ESC mit Eigenverbrauchs-PV, Energieeffizienz als Dienstleistung, Energiedienstleistungen im Zusammenhang mit der Dekarbonisierung von Gebäuden oder Stadtvierteln usw.), die vielversprechend und für Finanzinstitute interessant sind. Die Refinanzierung kann EES-Anbietern helfen, den Finanzierungsbedarf für diese Energiedienstleistungen zu decken.
- In einigen Ländern scheint die Abhängigkeit von nationalen und europäischen Subventionen die Akzeptanz innovativer Finanzierungsansätze, wie der Refinanzierung, zu behindern. In Ländern, in denen die Refinanzierung gut etabliert ist, wie z. B. in der Tschechischen Republik, hat sich jedoch die Kombination öffentlicher Programme, die Zuschüsse aus der EU oder nationalen Quellen mit privaten Mitteln kombinieren, als kosteneffizient für tiefgreifende Renovierungsprojekte erwiesen, die nach dem Modell des Energy Performance Contracting (EPC) durchgeführt werden. Diese Projekte bieten garantierte Einsparungen und werden als risikoärmer wahrgenommen. Die tschechischen Pilotprojekte zeigen auch, dass die Refinanzierung von EPC-Projekten für tiefgreifende Renovierungen durchführbar ist. In der Tschechischen Republik gibt es eine beträchtliche Anzahl ähnlicher Projekte, aber es ist offensichtlich, dass der Erfolg dieser Refinanzierungsvereinbarung auch in anderen EU-Ländern wiederholt werden kann.

Öffentliche Garantiesysteme als Wegbereiter

Die Ergebnisse von REFINE bestätigen, dass öffentliche Garantieregelungen eine Möglichkeit sind, viele der Finanzierungshindernisse im EES-Sektor zu überwinden und auch die Lücke zwischen EES-Anbietern und Refinanciers zu schließen. Diese Garantieregelungen verringern die von den Finanzinstituten wahrgenommenen Risiken und helfen ihnen so, innovative Projekttypen zu finanzieren oder zu refinanzieren und bessere Finanzierungsbedingungen anzubieten, während sie gleichzeitig die Kosten für die Risikobewertung senken.

Im Rahmen des REFINE-Projekts konnten solche von der Europäischen Kommission geförderten Garantiesysteme analysiert werden:

- Die Risikoteilungsfazität mindert das Kreditrisiko der Partnerfinanzinstitute bei der Finanzierung von EE-Projekten. Die Risikoabsicherung deckt 80 % der Verluste aus Einzeldarlehen bis zu einem vereinbarten Höchstbetrag ab.
- Die Fazilität für Expertenunterstützung bietet Beratungsdienste an, um die Kenntnisse der Finanzinstitute über den Energieeffizienzmarkt zu verbessern und die Finanzierung von EE-Investitionen zu unterstützen.

Diese Garantieregelungen, die durch vom Europäischen Fonds für strategische Investitionen (EFSI) unterstützte Eckpfeiler-Investitionen ergänzt werden können, ermutigen die Begünstigten, in Energiedienstleistungen oder -projekte zu investieren, die voll und ganz auf die von der europäischen Politik gesetzten Dekarbonisierungs- und Energieeffizienzziele ausgerichtet sind.

Der Hauptvorteil für die teilnehmenden Finanzinstitute besteht in der Deckung von Verlusten im Falle eines Ausfalls des Investitionsempfängers wodurch das größte von den Finanzinstituten wahrgenommene Risiko verringert wird.

Nach der Analyse dieser Garantieregelungen konnten ihre Auswirkungen durch Befragungen von EES-Anbietern, die durch diese Regelungen unterstützte Finanzierungen erhalten haben, überprüft werden. Die Befragten haben insbesondere auf die großen Unterschiede zu den traditionellen Finanzierungskanälen hingewiesen:

- Bessere finanzielle Bedingungen.
- Bessere Kenntnis des EES-Marktes, was zu Flexibilität und maßgeschneiderten Lösungen für jedes Unternehmen führt.
- Langfristige Perspektiven in der Beziehung zwischen dem EES-Anbieter und dem Refinancier.
- Verringerung der Kosten und der Dauer der Risikobewertung, sowohl für den EES-Anbieter als auch für den Endkunden.

Die Rolle der Vermittlungsdienste

- Bis sich Refinanzierungssysteme im EES-Geschäft durchgesetzt haben, werden Vermittlungsdienste eine wichtige Rolle spielen, vor allem im Zusammenhang mit der technischen Due-Diligence-Prüfung und der Vermittlung von Partnerschaften.
- Die Finanzierung von EES-Projekten ist ein Thema, das in eine umfassendere Vermittlungsdienstleistung integriert werden muss, die in der Regel vom

EES-Kunden in Auftrag gegeben wird. Die Testanwendungen von REFINE zeigen, dass die Aufnahme von Klauseln zur Erleichterung der Refinanzierung in Energiedienstleistungsverträge für EES-Anbieter einfach ist und daher von den Kunden allgemein akzeptiert wird und für potenzielle Refinanciers attraktiv ist.

- Vermittlungsdienste sollten auch an potenzielle EES-Kunden in Form von Schulungen gerichtet werden, z. B. wenn tiefgreifende Renovierungen und der Einsatz von EPC in unterentwickelten Märkten in Betracht gezogen werden. In Schulungen vermittelte bewährte Verfahren werden in der Regel die Ergebnisse einer Energieeffizienzinvestition verbessern.