

ENERGYGIVE

Vermarktungskonzept

Von der Technologie zur industriellen Energieplattform

Technologie · ProjectCos · Finanzierung · Industriepartner · internationale Skalierung

1. Ausgangspunkt

ENERGYGIVE soll nicht ausschließlich als Technologieprojekt betrachtet werden.

Die geplante Vermarktung verfolgt einen weitergehenden Ansatz:

Aus einer Technologie soll eine international skalierbare industrielle Wertschöpfungsstruktur entstehen.

Dafür müssen mehrere Ebenen miteinander verbunden werden:

- Technologie
- geistiges Eigentum
- Engineering
- industrielle Produktion
- Projektentwicklung
- Finanzierung
- Energieverkauf
- Betrieb
- Service
- Digitalisierung
- internationale Expansion

Das Wirtschaftsmodell liefert dafür eine erste wirtschaftliche Grundlage.

2. Ziel der Vermarktung

Die Vermarktung von ENERGYGIVE® verfolgt drei miteinander verbundene Ziele:

1. Wertermittlung

Ermittlung der theoretischen wirtschaftlichen Größenordnung der Technologie.

2. Strukturierung

Aufbau einer geeigneten Unternehmens-, Finanzierungs- und Projektstruktur.

3. Partnergewinnung

Identifikation von Unternehmen, Investoren und Dienstleistern für die Umsetzung.

Damit entsteht eine klare Kette:

Technologie → Projekt → Finanzierung → Produktion → Betrieb → Energieverkauf → Skalierung

3. Vorgeschlagene Unternehmensstruktur

Als mögliches Modell wird eine zentrale Energie-Holding betrachtet.

Diese Holding bündelt beispielsweise:

- Technologie
- IP
- strategische Entwicklung
- Projektentwicklung
- Software
- Beschaffung
- Service
- Betriebsorganisation
- internationale Expansion

Die einzelnen Energieprojekte werden dagegen in eigenständigen ProjectCos strukturiert.

4. ProjectCo-Struktur

Eine ProjectCo ist für ein konkretes Projekt beziehungsweise eine Projektgruppe verantwortlich.

Sie kann insbesondere übernehmen:

- Projektentwicklung
- Grundstück beziehungsweise Standort
- Genehmigungen
- Bau
- Finanzierung
- Anlagenbetrieb
- Stromverkauf
- PPA
- Service
- Wartung

Damit wird das Risiko nicht zwingend auf eine einzige Gesellschaft konzentriert.

Gleichzeitig können unterschiedliche Finanzierungs- und Beteiligungspartner je Projekt eingebunden werden.

5. Beteiligungsstruktur

Im Modell wird beispielhaft betrachtet, dass die Holding einen Anteil von:

10–20 %

an einzelnen ProjectCos hält.

Das restliche Eigenkapital kann von externen Investoren eingebracht werden.

Dazu können beispielsweise gehören:

- Infrastrukturinvestoren
- institutionelle Investoren
- Pensionsfonds
- strategische Investoren
- Family Offices
- weitere Eigenkapitalgeber

Die konkrete Beteiligungsstruktur ist für jedes Projekt gesondert zu bestimmen.

6. Fremdkapital

Für das 5-ct-Szenario wird beispielhaft eine Projektfinanzierung von:

65 % Fremdkapital

und:

35 % Eigenkapital

betrachtet.

Bei einem modellierten Gesamt-CAPEX von etwa:

1,269 Billionen €

entspricht dies ungefähr:

825 Mrd. € Fremdkapital

und:

444 Mrd. € Eigenkapital.

Diese Zahlen stellen Modellannahmen dar.

7. Finanzierung nicht als Einmalzahlung

Ein entscheidender Bestandteil des Konzeptes ist die schrittweise Finanzierung.

Die gesamte Zielkapazität muss nicht am ersten Tag gebaut werden.

Stattdessen kann ein wiederholbarer Entwicklungsprozess entstehen:

Projekt identifizieren



ProjectCo gründen



Projekt entwickeln



Finanzierung strukturieren



Anlage bauen



PPA abschließen



Betrieb aufnehmen



Projekt refinanzieren oder teilweise veräußern



Kapital für nächstes Projekt einsetzen

Dieses Prinzip ermöglicht eine mögliche Wiederverwendung des Kapitals.

8. Kapital-Recycling

Ein vereinfachtes Modellbeispiel:

Die Holding investiert:

100 Mio. €

in die Entwicklung eines Projektes.

Das Projekt wird entwickelt, finanziert und gebaut.

Nach Inbetriebnahme besteht ein langfristiger Stromabnahmevertrag.

Ein Infrastrukturinvestor übernimmt anschließend beispielsweise einen Teil der ProjectCo.

In einer rein beispielhaften Modellrechnung könnte daraus ein Rückfluss von:

150 Mio. €

entstehen.

Davon könnten beispielsweise:

100 Mio. €

wieder in neue Projekte investiert werden.

Die verbleibenden:

50 Mio. €

könnten bei der Holding verbleiben.

Dieses Beispiel stellt ausdrücklich keine zugesicherte Rendite dar.

9. Asset-Light-Ansatz

Die Holding muss nach diesem Modell nicht zwingend dauerhaft Eigentümerin aller Anlagen bleiben.

Stattdessen kann sie sich auf die Bereiche konzentrieren, in denen langfristiger strategischer Wert entsteht:

- Technologie
- IP
- Projektentwicklung
- Projektmanagement
- Plattform
- Betriebssysteme

- Service
- globale Beschaffung
- Projektbeteiligungen

Dadurch entsteht ein Geschäftsmodell, das strukturell Elemente eines:

Energieunternehmens

mit einem:

Infrastrukturentwickler

und einer:

Technologie- und Projektplattform

kombiniert.

10. Energieverkauf

Die ProjectCos erzeugen elektrische Energie.

Der Verkauf kann beispielsweise über langfristige:

Power Purchase Agreements – PPAs

strukturiert werden.

Ein PPA kann für die Finanzierung besonders relevant sein, weil dadurch die zukünftigen Einnahmeströme vertraglich strukturiert werden können.

Die konkrete Ausgestaltung hängt von:

- Standort
- Strommarkt
- Abnehmer
- Laufzeit
- Preis
- regulatorischem Umfeld
- Finanzierung

ab.

11. Globale Wertschöpfungskette

Die internationale Skalierung erfordert eine breite industrielle Struktur.

Benötigt werden unter anderem:

Technologie

Entwicklung, Engineering und IP.

Produktion

Herstellung von Komponenten und Anlagen.

Infrastruktur

Netzanschluss, Standorte und technische Infrastruktur.

Digitalisierung

Steuerung, Überwachung, Datenverarbeitung und Software.

Service

Wartung, Ersatzteile und technische Betreuung.

Finanzierung

Projektfinanzierung, Eigenkapital und institutionelles Kapital.

12. Vermarktungsstrategie

Die Vermarktung sollte in mehreren Phasen erfolgen.

Phase 1 – Technologie darstellen

Technische Grundlage und Funktionsprinzip nachvollziehbar darstellen.

Phase 2 – Wirtschaftliches Modell

Produktionsmengen, Kosten und mögliche Verkaufspreise modellieren.

Phase 3 – Projektstruktur

Holding und ProjectCo-Struktur entwickeln.

Phase 4 – Industriepartner

Geeignete Unternehmen für die Wertschöpfungskette identifizieren.

Phase 5 – Pilotprojekt

Ein erstes Projekt technisch und wirtschaftlich konkretisieren.

Phase 6 – Finanzierung

Eigen- und Fremdkapital strukturieren.

Phase 7 – Industrialisierung

Produktionskapazitäten und Lieferketten aufbauen.

Phase 8 – internationale Expansion

Weitere Projekte und Märkte entwickeln.

13. Partnerrollen

Ein Unternehmen kann unterschiedliche Rollen übernehmen.

Beispielsweise:

- Technologiepartner
- Lizenzpartner
- Produktionspartner
- Engineeringpartner
- Anlagenbauer
- Komponentenlieferant
- Netzpartner
- Betreiber
- Servicepartner
- Finanzpartner
- Projektentwickler
- strategischer Investor

Die Partnerstruktur muss projektbezogen definiert werden.

14. Wirtschaftlicher Nutzen für die Holding

Die Holding kann nach dem Modell unterschiedliche Einnahmequellen entwickeln.

Dazu können gehören:

- Beteiligungserträge
- Projektentwicklungsgebühren
- Technologieerlöse
- Lizenzgebühren
- Serviceerlöse
- Software
- Managementleistungen
- Beschaffungsleistungen
- Projektverkäufe
- Beteiligungsverkäufe

Damit entsteht eine breitere wirtschaftliche Struktur als bei einem Unternehmen, das ausschließlich Strom produziert.

15. Langfristige Zielstruktur

Die langfristige Vision lässt sich vereinfacht so darstellen:

ENERGYGIVE

↓

Technologie / IP

↓

Energy Holding

↓

ProjectCos

↓

Finanzierung

↓

Industriepartner

↓

Kraftwerke

↓

PPAs / Stromverkauf



Betrieb und Service



Projektverkäufe / Refinanzierung



Reinvestition



neue ProjectCos



internationale Skalierung

16. Nächster Schritt

Der nächste konkrete Schritt ist nicht die sofortige globale Expansion.

Zunächst muss ein belastbares Pilotprojekt entstehen.

Dafür müssen insbesondere geklärt werden:

- technische Leistungsdaten
- Herstellkosten
- CAPEX
- OPEX
- Produktionskapazität
- Standort
- Netzanschluss
- Genehmigungen
- PPA-Modell
- Finanzierung
- Versicherungen
- Wartung
- Projektgesellschaft
- Partnerstruktur

Erst daraus kann eine belastbare Projektfinanzierung entstehen.

17. Schluss

ENERGYGIVE soll von einer technologischen Entwicklung zu einer strukturierten industriellen Plattform weiterentwickelt werden.

Das wirtschaftliche Grundmodell zeigt dabei eine große theoretische Größenordnung.

Die eigentliche Aufgabe der Vermarktung besteht nun darin, diese theoretische Größenordnung schrittweise mit:

Technik + Unternehmen + Finanzierung + Produktion + Energieabnahme

zu verbinden.

ENERGYGIVE

Technologie · Vermarktung · Finanzierung · industrielle Skalierung

Hinweis: Dieses Dokument beschreibt ein mögliches Vermarktungs- und Strukturierungsmodell. Es stellt keine verbindliche Finanzierungszusage, Unternehmensbewertung, Renditezusage oder Anlageberatung dar.