

In samenwerking met:



stek

Financiering van Geothermie
en Trias Westland in bijzonder

Verdiepings sessie

TRIAS WESTLAND CONGRES



27 maart 2019

NO CHANGE WITHOUT A

AABEL

Inhoud Verdiepings sessie Financiering



- 1. Vernieuwend & bruikbaar vanuit Trias Westland**
 - 2. Trends & Ontwikkelingen + impact op financierbaarheid**
-

3



Typierend voor risicoprofiel Geothermie:

- Grote spreiding verwachte omvang investeringen
- Gedurende realisatie nieuwe info mbt opbrengstpotentieel
- Tijdens exploitatie gerede kans op onvoorziene 'down-time'

'Antwoord' vanuit Trias Westland mbt structurering financiering:

- 1. Kostprijs+ icm eigenaarschap** → corporatie, 57 jaars WLO, 'faire prijs', risico
- 2. 'Tering naar de nering' aansprakelijkheid** → ruime € commitment, 'schaling' obv MW_{th}
- 3. Onvoorzien-Eligibility-Team** → ruime post onvoorzien, regie bij team, voldoende & juiste expertises
- 4. 'General Reserve Account'** → korte termijn 'liquiditeit' icm kostprijs+

MEER IN VERDIEPINGSSSESIE

1. Kostprijs+ icm eigenaarschap



1. Afnemers zijn uiteindelijk enig eigenaar --> 15 jarige WLO's
(nadat externe vermogensverschaffers zijn afgelost)
2. Kostprijs+ --> afnemers als 'ultimate beneficial owner'
--> risico mitigatie Senior Debt & Equity



+ SDE

+ Opbrengsten WLO (kostprijs+) →

-/- Operationele kosten

Netto Kasstroom voor Senior Debt

-/- Rente & Aflossing Senior Debt

'Redelijk Rendement'/Dividend

Variabele
parameter

ADCSR
= Average
Debt Service
Cover Ratio



Opbrengsten \updownarrow --> terugbetaalcapaciteit --> schuldcapaciteit?

1. Haal kredietgoedkeuring voor een 'waaier' aan scenario's
2. Zet in op maximale omvang € commitment (Equity & Debt)
3. 'Schaal' terug naar rato van uitkomsten well test

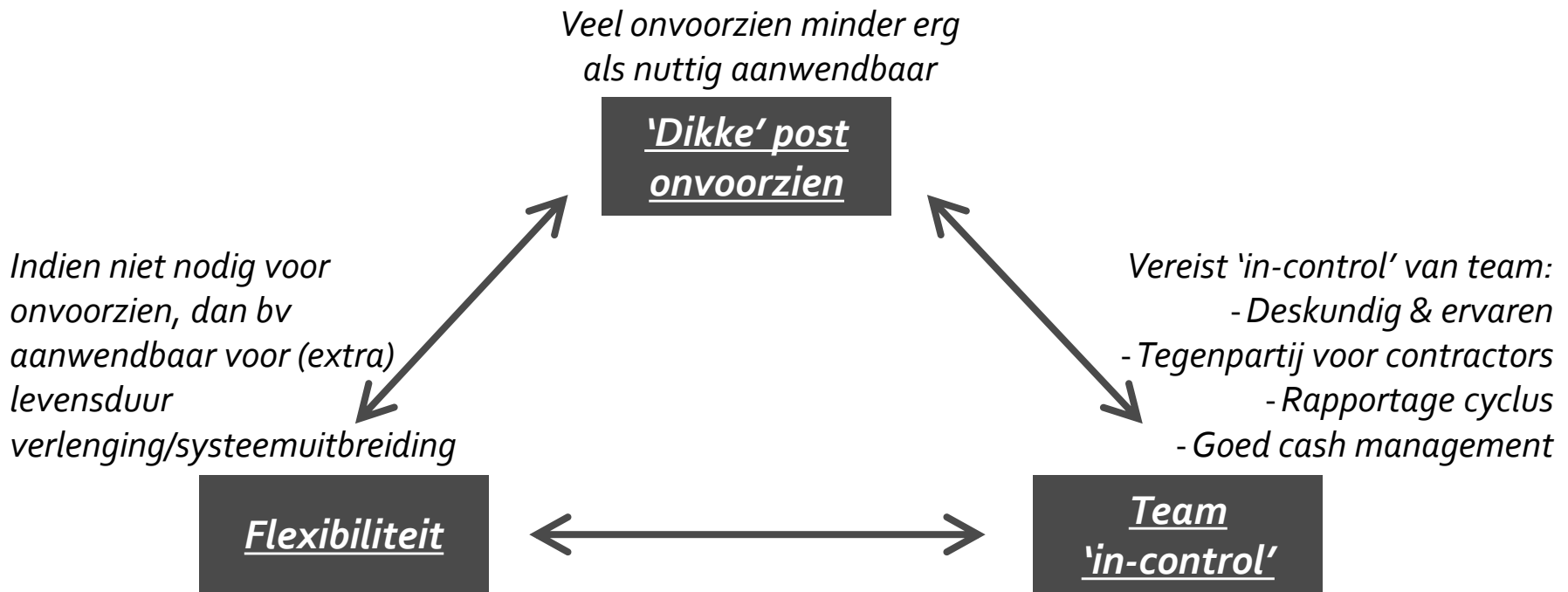
	Vermogen	Base case scenario*			Comb sensi case*	
		CAPEX	Debt available	ADSCR	Equity required	ADSCR
'GO'	20 MW _{th}	30 mln	20 mln	1.55x	10 mln	1.35x
	[..]	[..]	[..]	[..]	[..]	[..]
	14 MW _{th}	25 mln	17 mln	1.45x	8 mln	1.10x
'NO GO'	<14 MW _{th}	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.

*fictief getallen voorbeeld

3. Onvoorzien-Flexibiliteit-Team




1. Als 'turn-key, fixed price, date certain' onmogelijk
--> dan beter risico-premies in eigen zak icm deskundig team
2. Goed projectmanagement vereist 3-eenheid:





Risicovoorzieningen & mitigatie

1. Constructie fase --> post 'onvoorzien' in raming (icm verzekeringen)
2. Exploitatie fase --> Kostprijs+ (icm verzekeringen + ADSCR)

 **PROBLEEM:** Kostprijs+ leidt pas achteraf tot (financieel) herstel / financiële ruimte

 **OPLOSSING:** Liquiditeit middels 'General Reserve Account'

Inhoud Verdiepings sessie Financiering



- 1. Vernieuwend & bruikbaar vanuit Trias Westland**
 - 2. Trends & Ontwikkelingen + impact op financierbaarheid**
-

Actuele trends & ontwikkelingen geothermie

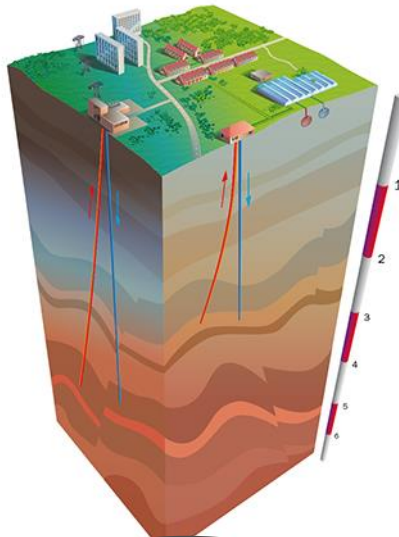


1. Veranderend
eigenaarschap?
Meer draagkracht?
EBN?

2. Ontwikkelingen
'contractors'?
Meer/minder fixed
price, date certain'?

3. Meer geothermie
projecten/
versnelling
toepassing?

6. Toepassing in
gebouwde
omgeving ipv
glastuinbouw'?



5. Ontwikkeling
verzekeringmarkt,
m.n. voor
ondergronds risico?

4. Koppelen van
projecten, ontstaan
van netwerken,
afsplitsing
distributienet?

Trends & ontwikkelingen ↔ Financierbaarheid?



Trend/ontwikkeling	Impact Financierbaarheid
1. Veranderend eigenaarschap? Meer draagkracht? EBN?	+: Is reflectie van 'ongoing' professionalisering sector +: Diepere zakken = robuuster +/-: Slagvaardigheid/ondernemerschap
2. Ontwikkelingen 'contractors'? Meer/minder fixed price, date certain'?	<ul style="list-style-type: none">• Onduidelijk welke kant dit op zal bewegen• Van nature liever 'fixed price/date certain'• Beide mogelijk mits goed uitgewerkt
3. Meer geothermie projecten/versnelling toepassing?	+: meer projecten = meer mogelijkheden tot diversificatie +: meer projecten = meer kennis & ervaring (lot ons gunstig gestemd?)

Trends & ontwikkelingen ↔ Financierbaarheid?



Trend/ontwikkeling	Impact Financierbaarheid
4. Koppelen van projecten, ontstaan van netwerken, afsplitsing distributienet?	+: reduceert scope/complexiteit, biedt ruimte voor specialisatie -: creëert extra tegenpartij +/-: mits goed gedaan, beperkte impact
5. Ontwikkeling verzekeringsmarkt, m.n. voor ondergronds risico?	• Onduidelijk welke kant dit op zal bewegen +: Meer projecten/meer kennis zou tot nieuw aanbod moeten leiden
6. Toepassing in gebouwde omgeving ipv 'glastuinbouw'?	-: minder vanzelfsprekende match vraag & aanbod warmte -: meer regulering warmteprijs +/-: in combinatie met andere afzet

Rutger te Grotenhuis

Rebel
Wijnhaven 23
3011 WH Rotterdam
The Netherlands

T +31 (0)10 275 5995
M +31 6 2261 4922

Rutger.teGrotenhuis@rebelgroup.com
www.rebelgroup.com

REBEL

AMSTERDAM
ROTTERDAM
ANTWERPEN
WASHINGTON
MANILLA
JOHANNESBURG