



CONERGY

Herausforderungen in SEA's Solarmärkten

Hendrik Bohne, Vice President APAC - EPC
Conergy Asia & ME Pte. Ltd.

8th March, 2016

CONERGY.COM

Agenda



Conergy APAC: Kurze Vorstellung



EPC: Herausforderungen in SEA/ Emerging Markets



Projektentwicklung: Herausforderungen in Entwicklung/ Finanzierung

Conergy – einer der grössten Downstream Solarfirmen der Welt



> 16 Jahre
Erfahrung in Solar.

>1,000 MW
installierte Solar Parks.

> 300
Projekte global.

3.0 GW
Solarkapazität verkauft.

16
Länder.

> 350
Mitarbeiter.

Erfolgreich in APAC seit 2002 und Mittleren Osten seit 2007

>270 MWp unterzeichnet
in 2015 in SEA/ ME

Conergy: Was wir tun

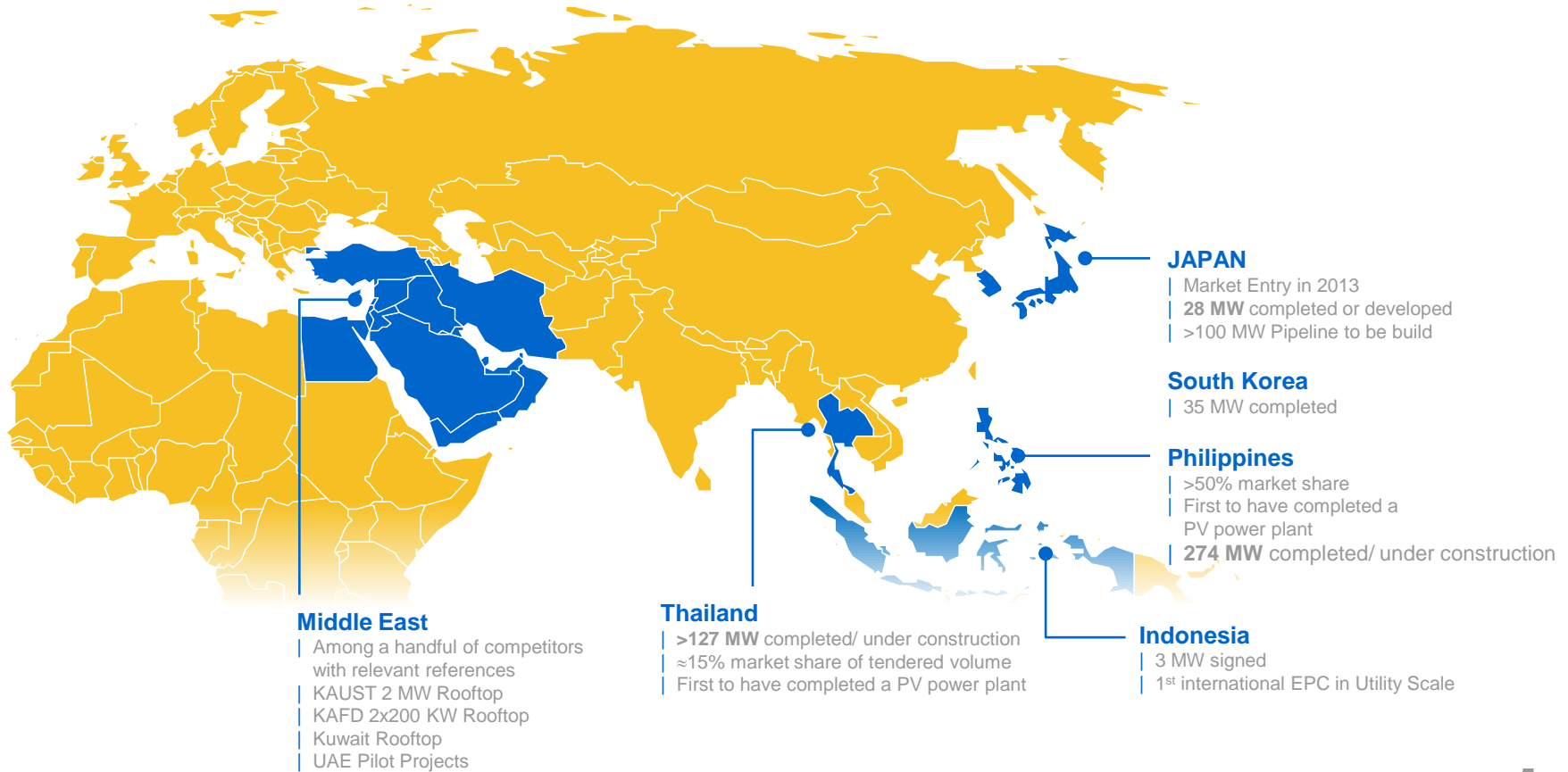
Conergy's Zielmärkte in Asien liegen auf kommerziellen/ industriellen Anlagen



Als “first mover” in Asien hat Conergy eine signifikante Erfolgsbilanz aufgebaut



Präsenz und Marktanteil [%] Stand 31/12/2015



In SEA hat Conergy 186 MWp fertig gestellt und 218 MWp derzeit im Bau



Conergy in South East Asia

Plant	Owner	Size MWp	Status
SSE PV 1-8	Siam Solar Energy 1	73.5	Completed
SaCaSol	Macquarie	63.5	Completed
Sai Yoi/Sai Prapa	Solarta (Ratchaburi)	12.4	Completed
Raslag I	Angeles Power	23.0	Completed
Pakthongchai	CK Power	9.0	Completed
Sai Sena	Yanhee Solar	3.0	Completed
Indorama	Indorama	2.4	Completed
SUBTOTAL		186.8	Completed




SaCaSol 2/3	Macquarie	62.0	Construction
PetroSolar	Petro Energy	50.0	Construction
ATCE 1-3	Symbior Solar	19.0	Construction
Silay/ Bataan	Megawide Constr.	43.0	Construction
Bais	Ayala Corp.	18.0	Construction
Bulacan	Armstrong AM	15.0	Construction
Sumba Timur	BESP	3.0	Construction
B. Grimm	B. Grimm Power	8.0	Construction
SUBTOTAL		218.0	Construction
TOTAL		404.8	

Die Zukunft von Solar PV

Bruno Mejean 2016:

“Einstrahlung – nicht staatliche Förderungen – werden in Zukunft bestimmen wo Solarprojekte gebaut werden. Die logische Folge ist der signifikante Fokus auf Emerging Markets”

Agenda

-  Conergy APAC: Kurze Vorstellung
-  EPC: Herausforderungen in SEA/ Emerging Markets
-  Projektentwicklung: Herausforderungen in Entwicklung/ Finanzierung

Spezifische Herausforderungen in EPC

KUNDEN

- | **Fehlendes/ Mangelndes Fachwissen**
beeinflusst Entscheidung für einen EPC
- | **Vergleich/ Ausgangspunkt** ist oft die Erfahrung mit konventionellen Power Plants
- | **Kurzfristiges Denkweise** vs. Langfristiges Investment

KULTUR

- | **“Loss of Face”** – starke Ausprägung der Konsenskultur
- | **Business is local** – Einbeziehen der lokalen Gemeinde erforderlich




PARTNER/ SUBUNTERNEHMER

- | **Fehlendes Know-How** im Solarbereich
- | **Mangelnde Fähigkeiten** im Bereich Projektmanagement
- | **Einkauf & Design** werden regelmässig unterschätzt
- | **Equipment**

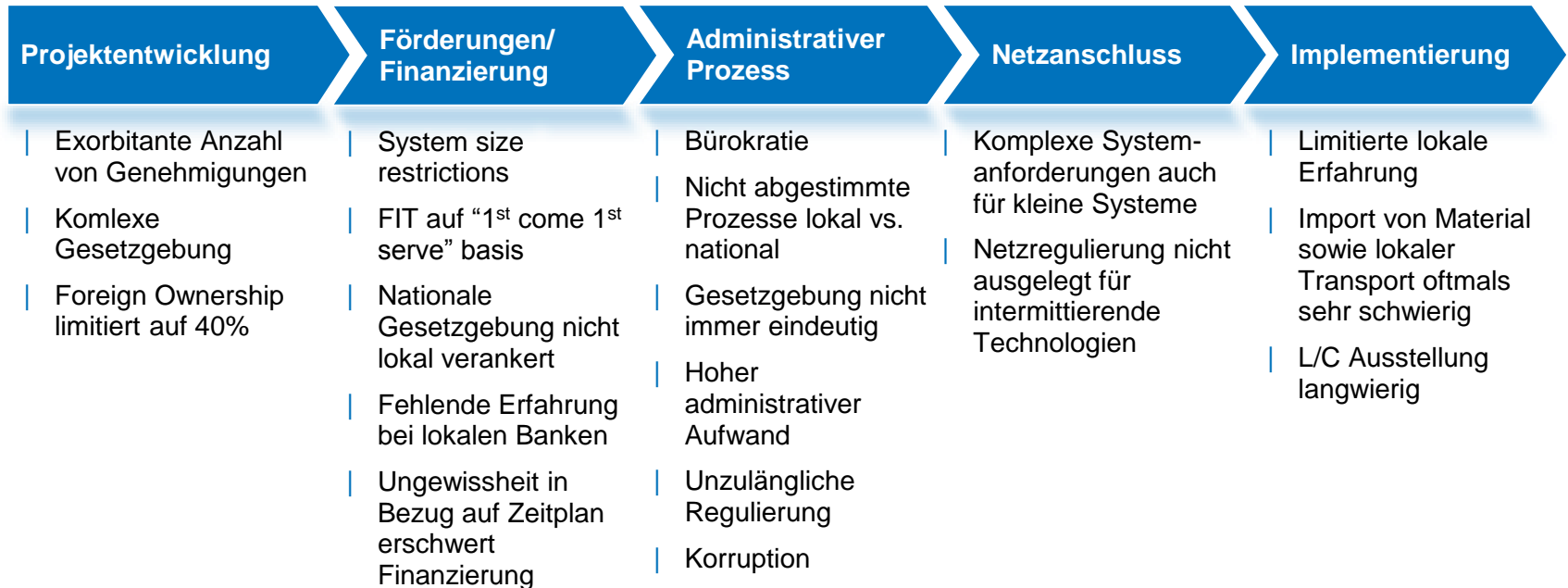
GESETZGEBUNG/ VORSCHRIFTEN

- | **Protektionistische Massnahmen** zu Gunsten der lokalen Industrie
- | **Hohe Komplexität** in Bezug auf Lizenzen/ Erlaubnisse

Agenda

-  Conergy APAC: Kurze Vorstellung
-  EPC: Herausforderungen in SEA/ Emerging Markets
-  Projektentwicklung: Herausforderungen in Entwicklung/ Finanzierung

Projektentwicklung – Beispiel Philippinen



Signifikanter Einfluss auf Projektfinanzierung und Entwicklungszeit



Projektfinanzierung – Emerging Markets

- | Finanzierungsraten fuer Emerging Markets verbleiben hoch trotz der globalen Zinsen auf niedrigen Rekordniveau's
- | Fremdkapitalquoten oft limitiert auf 70-75% und mit höheren Anforderungen an DSCR* (1.35 x für Solar PV)
- | 50 – 150 Mio US\$ minimale Anforderung für Fremdkapital; zu hoch um Pilotprojekte in Emerging Markets zu starten
- | Langfristige Liquidität von internationalen kommerziellen Banken verbleibt eng; Fokus auf “reife” Märkte
- | Strukturen weiterhin konservativ; erfordern langfristig gesicherte Cashflows von kreditwürdigen Abnehmern

*DSCR = Debt Service Coverage Ratio / Schuldendienstdeckungsgrad



CONERGY

Our World is full of Energy.

> CONERGY.COM