

Kredit, Schuldschein oder Bond: Bank oder Kapitalmarkt?



Structured Finance Deutschland
Karlsruhe, 6. November 2013



Sascha Röber · Bereichsleiter Corporate Finance · juwi-Gruppe



juwi - Die Energie ist da



Die juwi-Gruppe in Stichworten: Energie für über eine Mio. Haushalte



Firmenstruktur

- Gegründet 1996 von Fred Jung und Matthias Willenbacher (juwi), Pioniere für erneuerbare Energien mit Wurzeln in der Landwirtschaft
- juwi AG als inhabergeführte Unternehmensgruppe, nicht börsennotiert

Gesamtleistung

ca. 2.850 Megawatt (ca. 2.300 Anlagen)

Jahresenergieertrag

> 5,0 Mrd. Kilowattstunden, entspricht dem Jahresstrombedarf von rund 1,4 Mio. Haushalten

Investitionsvolumen (seit 1996)

> 5,5 Mrd. Euro

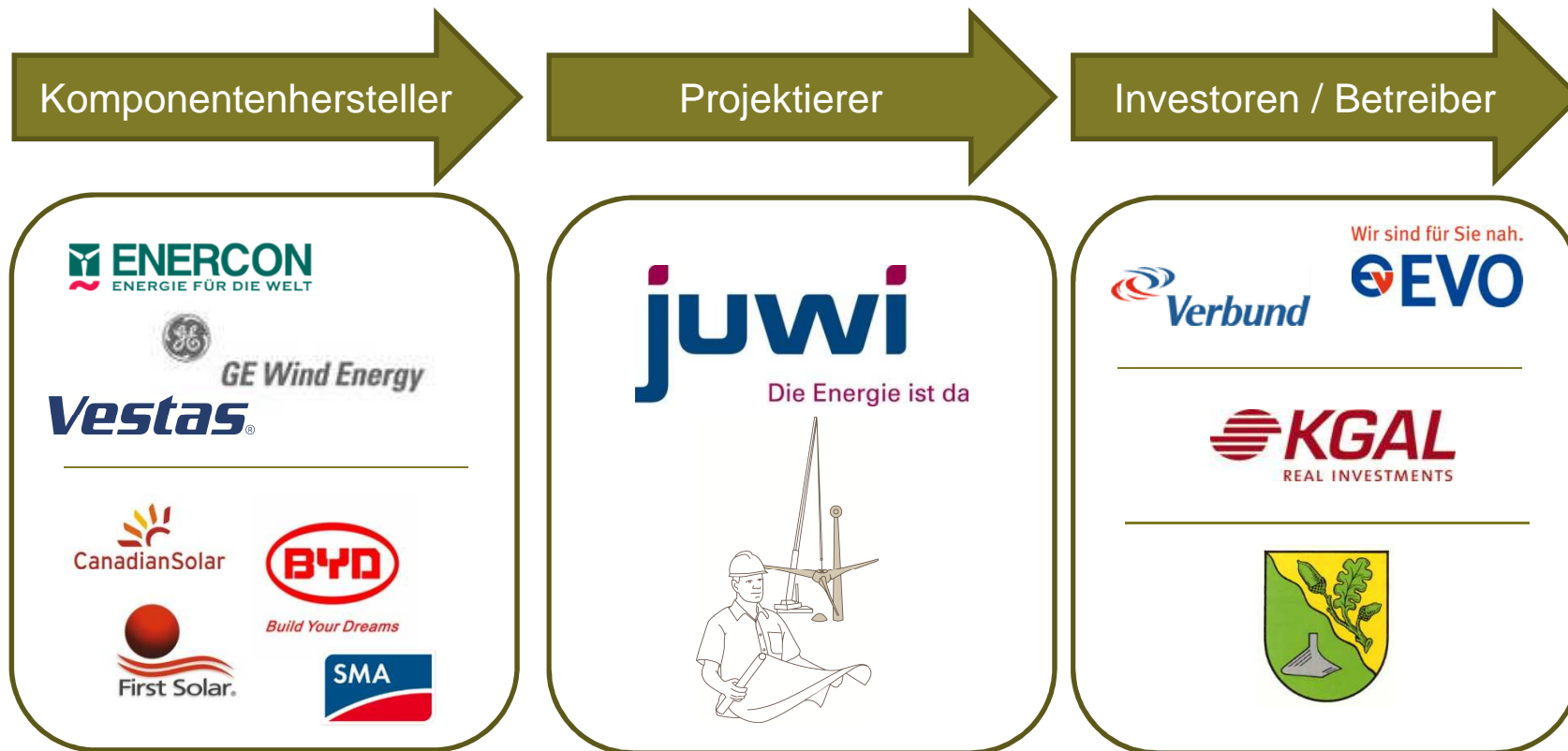
Mitarbeiter & Umsatz

ca. 1.700 Mitarbeiter (weltweit)
> 1,0 Mrd. Euro (2012)



Firmensitz der juwi-Gruppe in Wörrstadt

Erneuerbare Energien: Wo steht juwi in der Wertschöpfungskette?



Finanzierungsstruktur der juwi-Gruppe



Aktiva

- Kaum AV (< 9%)
- Hauptsächlich Forderungen aus L&L, Unfertige Anlagen, Anzahlungen

Passiva

- EK-Anteil (rel.) jährlich stark schwankend (bedingt durch Geschäftsmodell)
- Fast ausschließlich kfr. Verbindlichkeiten ggü. KI, aus L&L sowie erhaltene Anzahlungen

Deutlicher Bedarf für mittel-bis langfristige Finanzierungsstruktur

Finanzierungsstruktur der juwi-Gruppe



Bis 2010

Ausschließlich bilateral
mit ca. 20 Banken
und Kreditversicherern

Neue Finanzierungsinstrumente

2011: Schuldscheindarlehen

2013: Nachrangdarlehen retail

2013: Konsortialkredit

Erfolgsfaktoren für neue Finanzierungsinstrumente (1/3)



Umfängliche Kommunikation mit allen bestehenden Finanzierungspartnern

- Rechtzeitige Ankündigung des Finanzierungsvorhabens (bspw. Emission einer Anleihe)
- Herleitung / Begründung für die Wahl des Produkts
- Angemessene Beteiligung bestehender Finanzierungspartner an Strukturierung / Syndizierung / Emission etc.

Erfolgsfaktoren für neue Finanzierungsinstrumente (2/3)



Regelmäßige ausgereifte, qualitativ hochwertige Finanzkommunikation für Finanzierungspartner



Quartalsbericht.
Umfang ca. 50 Seiten

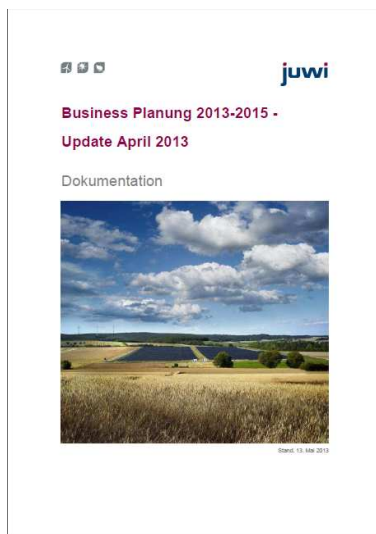
Inhalt:

- Ausführlicher Textteil mit Erläuterungen zum Geschäftsverlauf
- Bilanz und G&V (konsol. Für Gruppe sowie unterteilt nach Regionen)
- Kapitalflussrechnung
- Aufstellung sämtlicher Projekte
- Wird über FTP-Server in pdf-Format zur Verfügung gestellt

Erfolgsfaktoren für neue Finanzierungsinstrumente (3/3)



Verständliche und ausführliche Darstellung von Geschäftsmodell, Unternehmensstrategie und Zahlenwerk



Businessplanung 2013-15
Umfang: ca. 140 Seiten

Inhaltsverzeichnis

1. PRÄAMBEL	6
2. DIE JUWI GRUPPE	7
2.1. HISTORIE UND GESCHÄFTSMODELL	7
2.2. EXKURS: WIE FUNKTIONIERT DAS PROJEKTGESCHÄFT?	9
2.3. STRATEGISCHE NEUAUSRICHTUNG	9
3. BASISPARAMETER 3-JAHRES-PLANUNG	10
4. BUSINESS PLANUNG KONZERN-GUV	13
4.1. ÜBERBLICK ZUR KONZERN-GUV UND ALLGEMEINE PLANUNGSPRÄMISSEN	13
4.2. PLANUNGSPRÄMISSEN KONZERN-GUV	15
4.2.1. Konzern-EBIT und Verteilung der Konzernumsätze	15
4.2.2. Umsatzerlöse und Leistung	16
4.2.3. Materialkosten	17
4.2.4. Personalaufwand	17
4.2.5. Sonstige betriebliche Aufwendungen	18
4.2.6. Zinsaufwand	18
4.2.7. Außerordentliches Ergebnis	18
4.2.8. Exkurs: Exit-Szenario Holzpelletieranlagen	19
4.2.9. Steuern	21
4.2.10. Konzernergebnis	21
5. PLANANNAHMEN DER BILANZ	21
5.1. ANLAGEVERMÖGEN	22
5.1.1. Geschäfts- und Firmenwert	22
5.1.2. Immaterielle Vermögensgegenstände / Sachanlagen	22
5.1.3. Betriebs- und Geschäftsausstattung, Technische Anlagen und Maschinen	23
4. Finanzanlagevermögen	23
5.2. UMLAGEVERMÖGEN	24
Vorläufige Abschreibungen	24
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	24
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	24

Auszug aus dem
Inhaltsverzeichnis

Motive für die gewählten Finanzierungsmaßnahmen

	Schuldscheindarlehen	Konsortialkredit	Nachrangdarlehen
Pricing	J	N	N
Umsetzungsdauer	J	N	N
Volumen	J	J	J
Werbeeffekt	N	J	J
Dokumentation	J	N	(J)
Laufzeit	J	J	J

Neue Finanzierungsinstrumente



jew. in €	Schuldscheindarlehen	Konsortialkredit	Nachrangdarlehen
Jahr	2011	2013	2013
Volumen	74.000.000,--	252.000.000,--	30.000.000,--
Produkt	Cash	Cash, Avale (2/3)	Cash
Laufzeit	4 Jahre	3 Jahre	unbefristet
Markt	D, A, F	D	D
Investoren	v.a. Banken	Banken (inkl. fünf neue)	Retail
Vertrieb	DZ, Deutsche	DZ, Deutsche, Unicredit	Eigenvertrieb

Warum ist juwi mit dem Nachrangdarlehen auch in den Retail-Markt gegangen?



...und das, obwohl juwi ausschließlich im B2B tätig ist?

- a) Diversifizierung der Finanzierungspartner
- b) Nachrang nur im Retail-Markt zu bezahlbaren Konditionen (4,5%-6,5%, laufzeitabhängig) platzierbar
- c) Verwendungszweck sehr klar definiert und einfach zu erklären
- d) Stärkung der Marke juwi – über den B2B-Markt hinaus
- e) Keine feste Fälligkeit, da unsererseits nach einem Jahr jederzeit kündbar (3 Mo. Kfr.)
- f) Eigenvertrieb aufgrund vorhandener Erfahrung für Retailmarkt („Bürgerenergiefonds“) sowie vorhandener Investorenadressen

JUWI BAUZINS DEUTSCHLAND 1



Anlegerbroschüre des
juwi Bauzins Deutschland 1 (Mai 2013)



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Sascha Röber

Juwi AG

Bereichsleiter

Corporate Finance

Energie-Allee 1

55286 Wörrstadt

Tel. +49. (0)6732. 96 57-0

roeber@juwi.de

www.juwi.de

