



Foto: ESB Professional/shutterstock.com

## Finanzielle Bewertung digitalisiert

greenmatch ermöglicht Strukturierung, Überwachung und Vermarktung von EE-Projekten..

Im Frühjahr 2016 startete die Schweizer greenmatch AG mit der Vermarktung ihrer Finanzmodellierungssoftware, mit welcher der komplette finanzielle Lebenszyklus von Erneuerbare-Energien-Projekten abgebildet werden kann. Nach knapp drei Jahren im Markt haben sich bereits über 4.000 Nutzerinnen und Nutzer auf der Plattform registriert.

Greenmatch unterstützt Projektentwickler, Investoren, Banken und Berater bei der finanziellen Beurteilung und Verwaltung von Wind-, Photovoltaik-, Wasserkraft- und Biomasse-Projekten. Mit dem standardisierten Finanzmodell vermeiden die Marktakteure langwierige Diskussionen über die Berechnungsweise der Wirtschaftlichkeit. Alle beteiligten Parteien sprechen die gleiche Sprache, so dass ein zeitaufwendiger Abgleich einzelner Cashflow-Modelle entfällt. „Unsere Kunden konnten dank greenmatch ihren Transaktionsprozess auf rund die Hälfte verkürzen“, sagt Moris Isik, einer der Geschäftsführer und Mitgründer von greenmatch.

### Zertifiziertes Finanzmodell, Handelsforum

Neben einem zertifizierten Finanzmodell stellt die Plattform auch einen digitalen Marktplatz zur Verfügung. Dieser bietet Investoren eine Projektpipeline mit geprüften Projekten. Die digitalen Instrumente vereinheitlichen die Bewertung der Projekte und schaffen dadurch Vergleichbarkeit. So gehe es bei den Verkaufsverhandlungen immer sofort um die zugrunde liegenden Annahmen und Verträge, welche den Kaufpreis bestimmen, statt um die Verständigung über die Berechnungslogik der jeweiligen Finanzmodelle, erklärt Isik.

„Das Interesse an diesem Angebot ist sehr groß, und seit der Lancierung im Herbst 2017 wurden bereits zehn Transaktionen mit einem Investitionsvolumen von insgesamt rund 400 Millionen Euro über die Plattform abgewickelt“, sagt Isik. Das neueste Produkt der greenmatch-Palette

„Die Produktpalette ist nun so zugeschnitten, dass sie den ganzen Lebenszyklus eines Projektes finanziell abbildet.“

**Tobias Bitterli,**  
Geschäftsführer und  
Mitgründer  
green[::]match

ist eine Lösung für das finanzielle Asset Controlling. Damit lässt sich in der Betriebsphase die finanzielle Wertentwicklung der Projekte verfolgen, mit der ursprünglichen Planung vergleichen und bei Bedarf eingreifen. „Wir entwickeln die Software laufend weiter. Die Produktpalette ist nun so zugeschnitten, dass sie den ganzen Lebenszyklus eines Projektes finanziell abbildet. Bestehende Produkte werden in enger Abstimmung mit unseren Kunden optimiert“, sagt Tobias Bitterli, ebenfalls Geschäftsführer und Gründer der greenmatch AG.

Neben einer erhöhten Effizienz, Vergleichbarkeit und Nachvollziehbarkeit bietet eine webbasierte Lösung auch enorme Vorteile bei der Zusammenarbeit. So lassen sich auf der Plattform modellierte Projekte gezielt mit Personen teilen oder seit neuestem direkt Zwischenfinanzierungen für Projekte anfragen: Die greenmatch AG hat dafür im Herbst 2017 eine Kooperation mit der North Channel Bank (NCB) aus Mainz abgeschlossen. Die NCB erarbeitet in Partnerschaft mit den Projektsponsoren umsetzungsorientierte Lösungen von der erfolgreichen Startphase der Projekte bis zur Übergabe an Investoren. Hierfür wurden ausgewiesene Spezialisten und Experten für Projektfinanzierungen ins Team geholt.

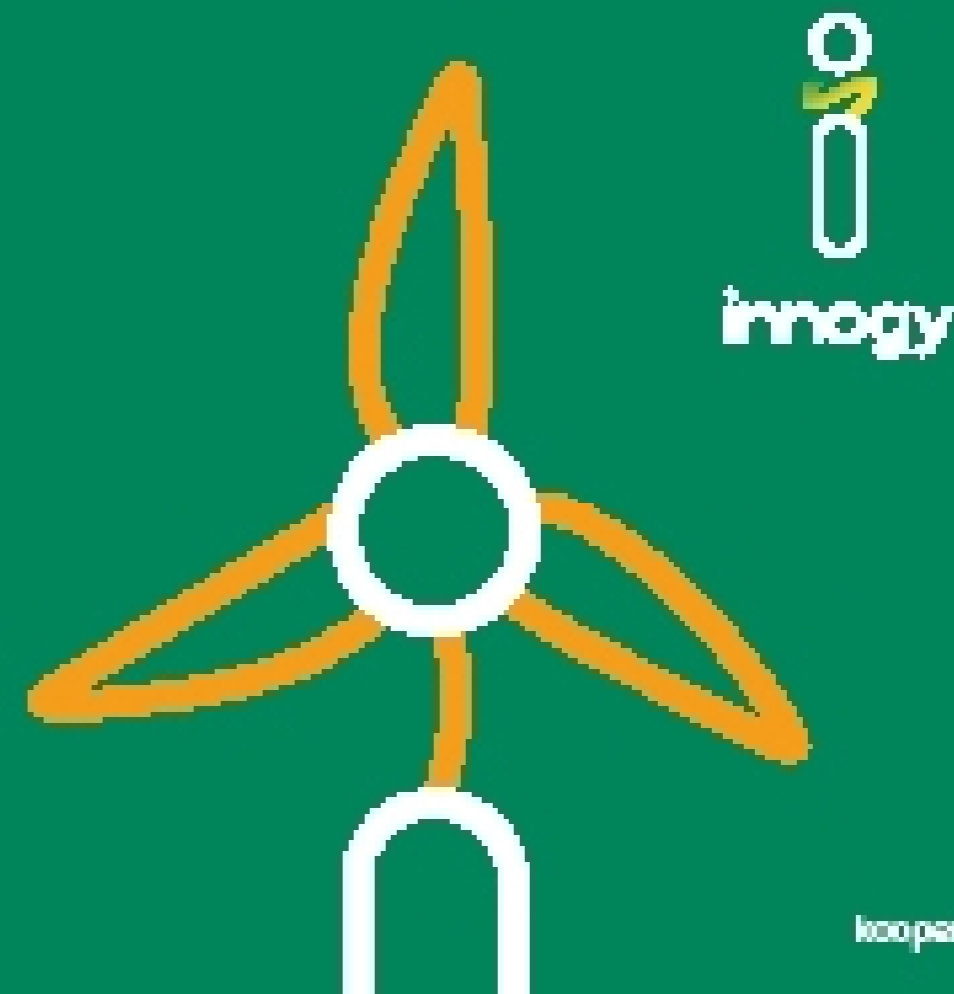
Die Idee einer Webplattform für erneuerbare Energien entstand während der Tätigkeit der Firmengründer für einen Luxemburger Infrastrukturfonds. Als Investment-Manager hatten Matthias Stettler und Moris Isik bei der Durchführung von Transaktionen mit einem Anlagevermögen von 500 Millionen Euro die Notwendigkeit einer solchen Lösung erkannt. Aktuell umfasst das Team von greenmatch 13 Finanzspezialisten und Software-Ingenieure. **TILMAN WEBER** ■

green[::]match

» **Auf den Windenergietagen:**  
7.11., Forum 8, 8.11., Forum 5, Stand 145

**Du** – Genehmigungshickhack,  
Finanzierungsalpträume,  
Ausschreibungslotterie?  
**Wir** – Übernehmen das  
Entwicklungsrisiko, finanzieren  
selbst und planen für den  
Eigenbestand.  
**Beide** – Kooperation?

Dann lass uns auf einen Kaffee treffen  
@Spreewindolaza – Windenergietage Linstow  
Du, der Wind und wir.



kooperationen@innogy.com