
Stopcontact op Land:

Marktconsultatie financierbaarheid SoL

Finale versie | 17-07-2024

Invest-NL Business Development B.V.

Invest-NL Publiek Private Productstructurering B.V.



Inhoudsopgave

#	Sectie	Slide #
1.	Introductie, opdracht en management samenvatting	3 – 8
2.	Marktconsultatie financierbaarheid SoL	9 – 22
3.	Validatie aannames	23 – 27
4.	Conclusie & vervolg	28 – 32
	Appendix	

Disclaimer: Er kunnen geen rechten of aanspraken worden ontleend aan dit rapport van Invest-NL Business Development B.V.

Propositie: Hoe kijken financiers naar de SoL propositie en wat zijn mogelijke voorwaarden?

1.

Wat vinden Financiers van de propositie SoL?

Over het algemeen wordt de propositie **als een interessante propositie ervaren**.

Voornaamste redenen:

1. Investering in focusgebied: **Energietransitie en EV infrastructuur** wordt gezien als groeimarkt
2. Potentie voor **stabiele kasstromen**
3. Kans op een **PPS asset/portefeuille**
4. Mogelijkheid tot impact maken in **Nederland**

2.

Past SoL binnen het investeringsmandaat?

- **Scope mandaat:** over het algemeen lijkt SoL aan te sluiten bij bestaande mandaten. Een inschatting over de fit met het mandaat vereist verdere data en analyse van de business case
- **Risico/rendementsafweging:** afhankelijk van verdere uitwerking lijkt een passend risico-rendementsprofiel mogelijk
- **Ontwikkel- en constructierisico:** sommige partijen zijn in staat deze risico's te nemen (evt. onder voorwaarden)
- **Financieringsstructuur:** financiers geven aan zowel debt als equity kansen te zien
- **Type financiering:** meerdere type financieringen in de vorm van eigen- en vreemd vermogen zijn mogelijk

3.

Wat zijn eerste indrukken van mogelijke financiële voorwaarden?

- De voorwaarden zijn sterk afhankelijk van de uiteindelijke investeringspropositie en de daarbij horende risico's. Op hoofdlijnen is een indicatie gegeven
- **Investeringsbedragen:** Voor pensioenfondsen en verzekeraars geldt een minimum investeringsbedrag van €100 mln tot €750 mln. Voor banken geldt een minimum van €25 mln (met een preferentie voor €75 mln per bank)

Vreemd vermogen:

- **Pricing:** Op hoofdlijnen is er voor vreemd vermogen verschaffers een mogelijke rente benoemd vanaf Euribor plus 175 – 350 basispunten
- **Looptijd:** sterk afhankelijk van de vergunningsperiode. Looptijden variëren sterk vanaf 5 – 25 jaar

Eigen vermogen:

- **Pricing:** bij een relatief stabiel kasstroomprofiel wordt 8 – 10% rendement genoemd
- **Looptijd:** 5 – 30 jaar
- Vreemd vermogen/totaal vermogen ratio: 50% - 90% afhankelijk van het te nemen marktrisico. **Dit zou resulteren in een substantieel lagere WACC dan momenteel gebruikt in de business case voor private financiering**

Risico's: Wat zijn de relevante risico's en mogelijke vragen van financiers?

4.

Wat vinden Financiers de grootste risico's?

- A. **Variabele inkomsten:** financiers van de SoL hebben een indirecte afhankelijkheid van marktrisico's:
 - **Volumerisico:** financiers willen inzicht hebben in welke mate snelladen langs de snelweg zal plaatsvinden in Nederland. Voor een renderende investering in SoL is een groeiende EV markt een vereiste, en specifiek naast snelwegen
 - **Prijsrisico:** financiers vinden het van belang dat er een concurrerende snellaad propositie ontstaat. Een SoL zal zonder interventie zorgen voor initiële hogere kosten, bovenop de huidige propositie. Hierdoor ontstaat een risico om op prijs niet competitief te zijn t.a.v. laden op andere plekken
- B. **Tegenpartijrisico:** de kredietwaardigheid en het aantal CPO's zijn van belang. Diversificatie en volwassenheid van de CPO's werd daarmee als belangrijke factoren benoemd
- C. **Ontwikkel- en constructierisico:** over het algemeen gaven financiers aan in te willen stappen in het project nadat het project voldoende is ontwikkeld mits er historische data is. Echter, een aantal financiers kunnen ontwikkelrisico nemen en sommigen specialiseren zich er zelfs in

5.

Wat is nodig om de risico's af te dekken?

- A. **Zekere kasstromen:** meerdere financiers gaven aan meer zekerheid te willen in de vorm van vaste opbrengsten. Daarnaast vroegen financiers om een duidelijk kredietprofiel van de tegenpartij, en in sommige gevallen om een mogelijke garantie voor tegenpartijrisico
- B. **Portefeuille benadering:** financiers delen over het algemeen graag in een grotere portefeuille SoLs met een gediversificeerd profiel (meerdere CPO's) met meerdere financiers
- C. **Mitigeren ontwikkel- en constructierisico:** in het geval er ontwikkel- en constructierisico door financiers wordt genomen is kosten- en procesmanagement van belang. Het vereist een duidelijke verdeling van de verantwoordelijkheden en de risico's tussen private en publieke partijen. Sommige financiers zouden zonder garanties deze risico's kunnen nemen

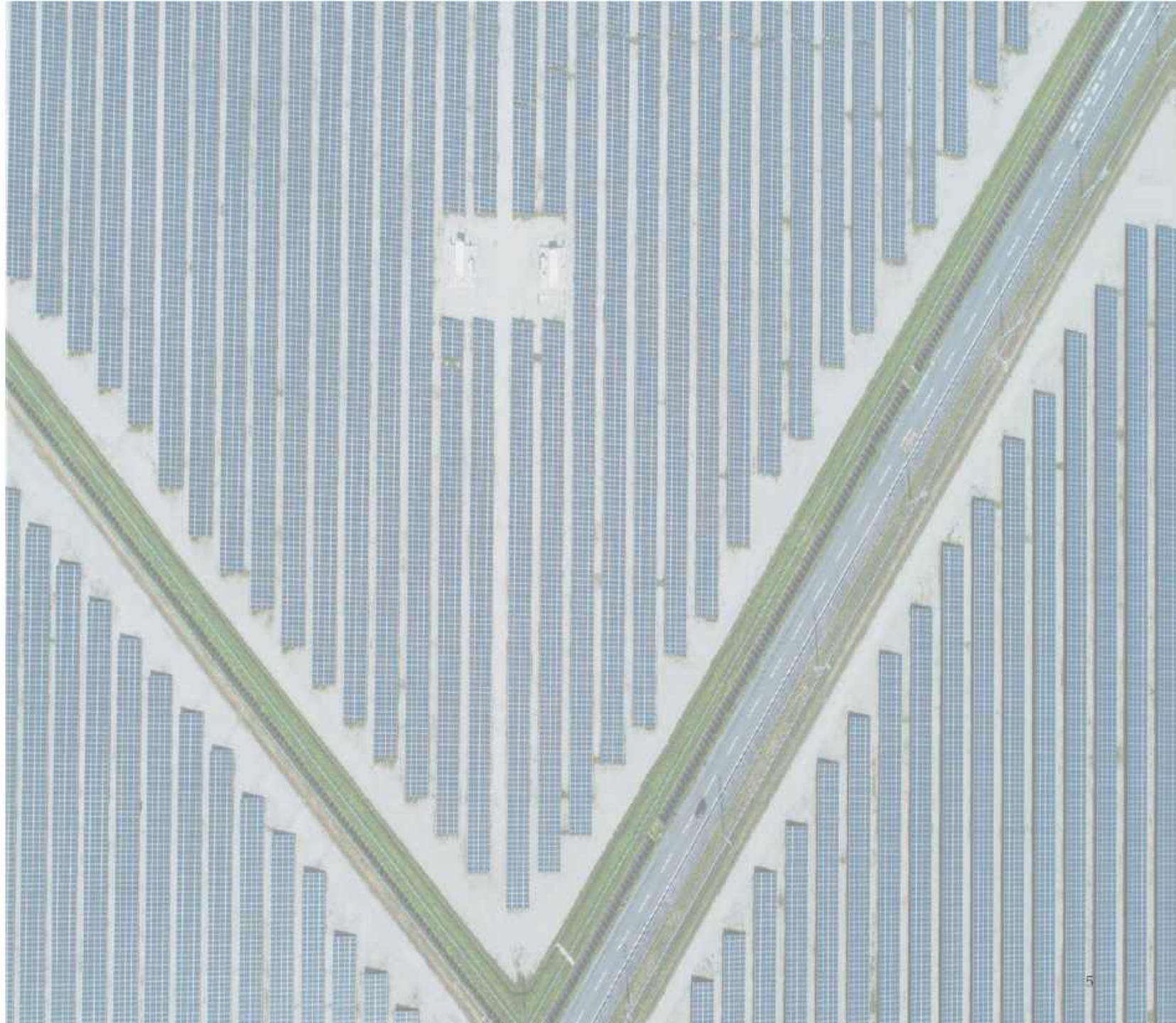
6.

Wat zijn de voornaamste overige vragen van financiers?

- **Validatie marktvaart:** wat is de huidige projectie en historische data van snelladen langs de snelweg?
- **Financieel model:** is er een (bancair) financieel model beschikbaar?
- **Details propositie:**
 - o **Financieringsstructuur van de propositie:** hoeveel en welk kapitaal is nodig?
 - o **Instapmoment van financiers:** in welke fase zullen financiers een passend risico-rendementsprofiel hebben?
 - o **Tijdslijn van de financiering:** kan er een beeld gegeven worden van de verwachte tijdslijn van de ontwikkelfase en de algehele portefeuille?
 - o **Kredietwaardigheid van CPO's:** hoe divers wordt de portefeuille qua aanbieders van snelladen en hun kredietwaardigheid? Wanneer is daar zicht op?
 - o **Exacte omschrijving van de CAPEX:** wat is onderdeel van de CAPEX?
 - o **Additionele kansen:** is er potentie op meer inkomstbronnen, naast snelladen?

1. Introductie & opdracht

*Specificatie aanleiding, te
beantwoorden deelvragen, opzet
van analyse en management
samenvatting*



Aanleiding en omschrijving opdracht

Stopcontact op Land kan de transitie naar elektrisch rijden mogelijk faciliteren. Hoe kijken private financiers hiernaar?

Aanleiding



De toename van elektrisch rijden vraagt om meer laadinfrastructuur en een grotere netaansluiting. Dat geldt ook voor laadlocaties op verzorgingsplaatsen (huidige inschatting van 288 tankstations langs de snelweg). Op dit moment kun je op veel verzorgingsplaatsen al enkele snelladers vinden. Echter, met de verwachte groei aan elektrische voertuigen (personenvervoer en vrachtvervoer) zal op verzorgingsplaatsen de laadvraag het aanbod naar verwachting overstijgen. Voor iedere exploitant van laadpalen wordt op dit moment door de netbeheerder een aparte netaansluiting aangelegd. Dat leidt tot meerkosten en een onnodig groot beslag op de beperkte capaciteit van netwerkbedrijven. Daarom is het opportuun om in één keer een aansluiting (een stopcontact) aan te leggen die toekomstbestendig is, om zodoende hoge maatschappelijke kosten van telkens opnieuw, en individueel per VZP de netaansluiting te vergroten.



Het consortium rond SoL heeft inmiddels inzicht in 1) belangrijke financiële afwegingen per hoofdbenadering van SoL, 2) de bepalende afwegingen voor de financieringsmogelijkheden gegeven de verschillende hoofdbenaderingen, en 3) welke financieringsvormen (inzet van publiek en/of privaat geld) mogelijke initiële denkrichtingen zijn.



Deze opdracht betreft de verificatie van de business case aannames en een marktconsultatie van (potentiële) financiers. Dit project geeft RWS en I&W daarmee meer informatie over het eventueel betrekken van private partijen bij de financiering van SOL.



Opdracht

Centraal staan de volgende zaken:

1. **Marktconsultatie** van financiers om te bepalen a) hoe financiers kijken naar de SoL propositie, b) welke risico's relevant zijn voor financiers en c) of er al mitigerende factoren te benoemen zijn voor deze risico's.
2. **Evaluatie** van de belangrijkste aannames uit de business case (opgesteld aan de hand van het financieel model van APPM)

Inleiding en onderzoeksopzet

Toelichting van de gezette stappen

Plan van aanpak

Om te komen tot een voorlopige conclusie over de meest gangbare SoL benadering vanuit financieringsperspectief zijn de volgende stappen gezet:

1. Analyse van informatie tot nu toe
2. Gesprekken met banken, verzekeraars, pensioenfondsen en CPO's
3. Verificatie van modelaannames met CPO's
4. Analyse van gesprekken met financiers
5. Voorlopige conclusies en aan te raden vervolgstappen

Veelgebruikte afkortingen

Afkorting	Uitleg
SoL	Stopcontact op Land
RWS	Rijkswaterstaat
VZP / VZPT	Verzorgingsplaats / Verzorgingsplaats van de Toekomst
CPO	Charge-Point Operator
RNB	Regionale Netbeheerder
PPS	Publiek Private Samenwerking
EV	Electric Vehicle
WACC	Weighter Average Cost of Capital, de gewogen gemiddelde financieringskosten. Dit getal geeft aan hoeveel rendement gehaald moet worden op geïnvesteerd vermogen om break-even te opereren.

Toelichting opzet van dit onderzoek en onze analyse

Om te komen tot een voorlopige conclusie over het perspectief van de financieringsmarkt zijn de volgende stappen gezet

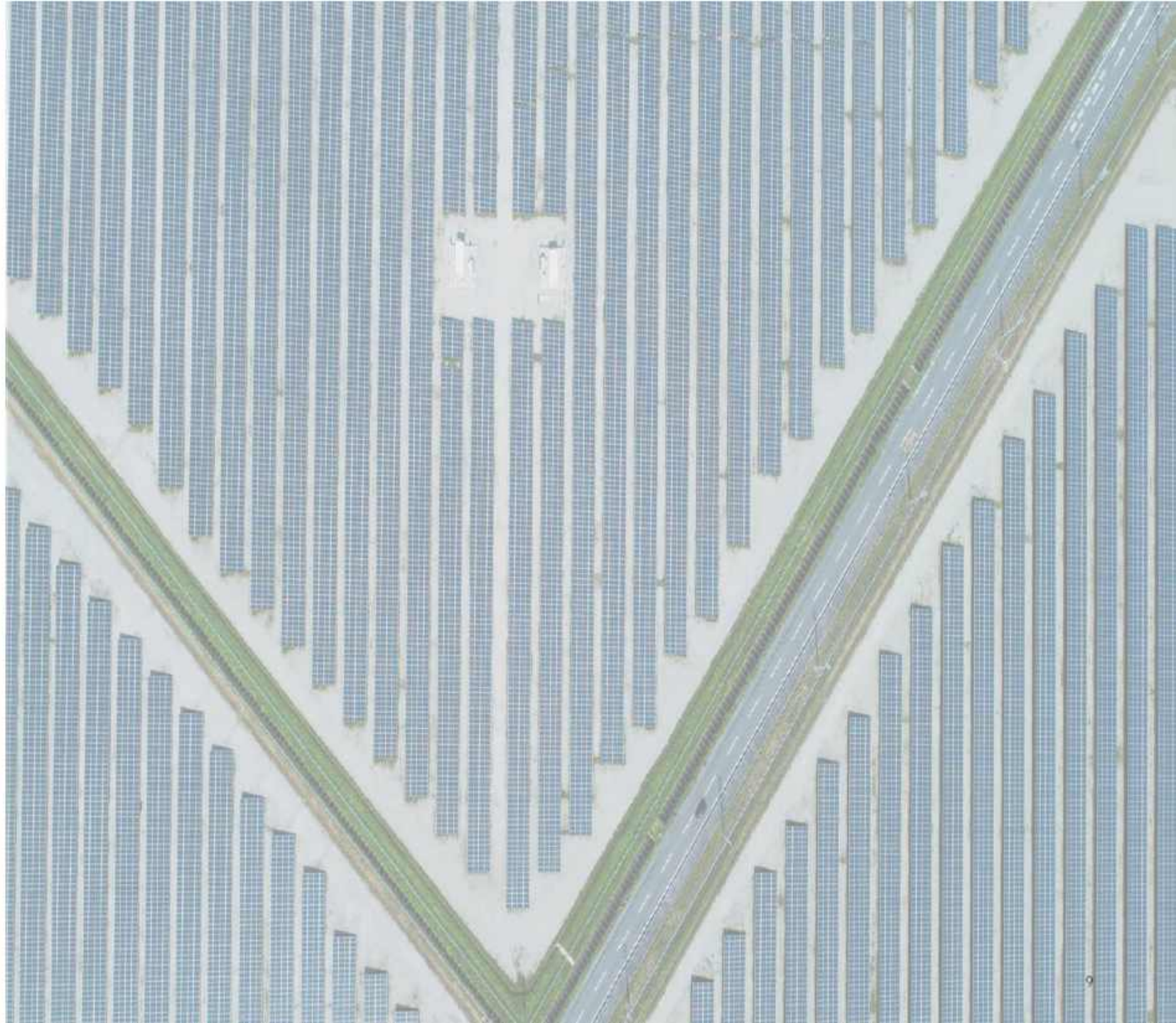


2. Marktconsultatie

Ter beantwoording van deelvraag 1:

Marktconsultatie van financiers om te bepalen:

- a) hoe financiers kijken naar de SoL propositie;*
- b) welke risico's relevant zijn voor financiers en;*
- c) of er al mitigerende factoren te benoemen zijn voor deze risico's.*



Interviews met financiers zijn verdeeld in twee delen

Hieronder zijn 6 vragen geformuleerd welke inzicht geven in het antwoord op de onderzoeksvragen

Deel	Onderwerp
Propositie	1. Wat vinden Financiers van de propositie SoL?
	2. Past SoL binnen het investeringsmandaat?
	3. Wat zijn de indicatieve financiële voorwaarden?
Risiko's	4. Wat vinden Financiers de grootste risico's?
	5. Wat is nodig om de risico's af te dekken?
	6. Wat zijn de voornaamste vragen van financiers?

Er is gesproken met:

**APG, PGGM, Macquarie Capital,
Goldman Sachs, ABN Amro,
Rabobank, ASR, Shell, FastNed,
en Allego.**

Vraag 1: Wat vinden Financiers van de propositie SoL?

1.

EV is een groeimarkt binnen de infrastructuur markt

- Financiers geven aan een sterke focus te hebben op financieringen die betrekking hebben op de energie transitie
- De EV markt, specifiek, wordt gezien als een interessante groeimarkt. De adoptie van EV in de markt wordt door regelgeving gedreven en wordt positief gestimuleerd
- Niet alle investeerders hebben ervaring met EV-gerelateerde investeringen (in Nederland) Echter, alle partijen waarmee is gesproken toonden interesse
- De partijen verwachten dat er genoeg kapitaal op de markt beschikbaar is vanuit de verschillende huidige mandaten om dergelijke EV infrastructuur proposities te financieren

2.

Potentie tot stabiele kasstromen / inkomsten

- Infrastructuur investeringen hebben met de juiste voorwaarden en structuur de potentie tot het genereren van stabiele kasstromen voor een langere periode. Het is daarmee een goed passende asset class voor pensioenfondsen, verzekeraars en banken
- Een PPS structuur wordt expliciet als interessant benoemd
- Per partij verschilt de vereiste stabiliteit van kasstromen
- De voorwaarden voor zowel de eigen vermogen als vreemd vermogen financieringen zijn aantrekkelijker (lagere kosten) bij een zekerder kasstroom profiel of bijvoorbeeld d.m.v. aansluiting van de inkomsten met de kostenkant (in het geval van de SoL de inkomsten van de CPO met de kosten richting de RNB)

3.

Portefeuillebenadering

- Alle financiers geven aan een minimale investeringsomvang of leningsomvang te hebben, die vraagt om een portefeuillebenadering
- Dergelijke portefeuilles zijn niet nieuw en bijzonder interessant voor de geïnterviewde financiers. Zij kunnen hiermee mogelijk een aanzienlijk bedrag investeren
- Afhankelijk van de partij, kan de investeerder of bank eerder of later instappen (e.g. voor, tijdens of na constructie)
- Over het algemeen lijken financiers relatief flexibel met betrekking tot het nemen van ontwikkeling- en/of constructierisico. Dit is wel sterk afhankelijk van de propositie. Daarnaast zijn de voorwaarden die vervolgens worden gesteld wel nader te bepalen

4.

Impact in Nederland

- Financiële instellingen hebben de ambitie om projecten in Nederland te realiseren
- Recent hebben de 5 grootste pensioenfondsen uitgesproken een significante rol te willen spelen in de energie transitie van Nederland
- Een aantal partijen hebben uitgesproken vooral in Nederland meer investeringen te willen doen

Quotes vraag 1: Wat vinden financiers van de propositie SoL?

“Alles wat Nederland en de Energietransitie raakt is interessant. Daar zoeken we graag de grenzen van wat we kunnen doen voor op”

“Wij zoeken uitdrukkelijk naar mogelijkheden in snelladen om profijt te hebben van de Energietransitie”

“Dat er meer elektrische auto's gaan komen zien we als onvermijdelijk. Juist de infrastructuur kant daarvan is nu een interessante markt”

“We geloven wel dat er meer laadpalen gaan komen, maar dat de afname volumes voornamelijk zit bij *destination-* en *depot charging*, en niet langs de snelweg”

“De laadpaalindustrie lijkt richting volwassenheid te gaan, maar de bekabeling en alles eromheen is interessant.”

Vraag 2: Past SoL binnen het investeringsmandaat?

1.

Scope mandaat

- Alle partijen gaven aan zich te richten op de EV markt en bijbehorende infrastructuur investeringsmogelijkheden
- De business case is daarentegen nog niet volledig uitgewerkt. Dit zorgt ervoor dat financiers beperkt inhoudelijk in kunnen gaan op de voorwaarden en algehele fit met het mandaat. De gegeven informatie is daarom onder voorbehoud

2.

Risico / rendementsafweging

- Financiers geven aan dat het mogelijk lijkt te zijn om tot een passende contractstructuur te komen voor de SoL propositie leidend tot een risico-rendementsprofiel wat aansluit bij de huidige mandaten
- De indicatieve voorwaarden van de banken en investeerders onderling kwamen zeer overeen met elkaar (zie pagina 15)
- Er is verdere analyse vereist om een uitspraak te doen over de precieze invulling daarvan

3.

Ontwikkel- en constructierisico

- Sommige partijen gaven aan ontwikkel en constructierisico te kunnen nemen
- Een bepaalde investeringspartij gaf aan gespecialiseerd te zijn in vroege fase financieringen en zich vooral te richten op proposities met ontwikkel- en constructierisico
- Over het algemeen gaven financiers aan dat het kunnen nemen van ontwikkel- en constructierisico afhankelijk is van de propositie en er meer details nodig zijn om hier een uitspraak over te kunnen doen

4.

Financieringsstructuur

- De financiers namen aan dat een combinatie van eigen en vreemd vermogen vereist zal zijn naast de mogelijke financieringsrol voor de overheid
- Door de vreemd vermogen verschaffers werd expliciet voorkeur gegeven aan participatie door meerdere banken. Dit zou een voorwaarde kunnen zijn voor banken om de financiering aan te laten sluiten bij het mandaat
- Eigen vermogen financiers gaven aan relatief grote investeringsbedragen (zie pagina 15) beschikbaar te kunnen stellen (>100 miljoen) en naast vreemd vermogen financiering in te willen stappen

5.

Type financiering

- Er zijn meerdere financieringsstructuren mogelijk. Banken gaven aan verschillende type leningen te kunnen verstrekken, pensioenfondsen eigen vermogen en verzekeraars gaven aan zowel eigen- als vreemd vermogen financieringen te kunnen verkennen
- Voor banken werden een drietal vormen in dit stadium benoemd; 1) een revolverende constructiefaciliteit, 2) projectfinanciering, 3) een platform financiering. Een revolverende kredietfaciliteit is een doorlopende leningfaciliteit, die over een specifieke periode ingezet kan worden voor de bouwfase. Een projectfinanciering is vorm van financiering waarbij een project wordt gefinancierd op basis van een vaak in de toekomst te genereren kasstroom vanuit het project. Een platforminvestering is een investering in een bestaande portefeuille met groeipotentie. De laatste twee zullen een combinatie van vreemd en eigen vermogen betreffen

Quotes vraag 2: Past SoL binnen het investeringsmandaat?

“Gezien de interessante markt kunnen we wel de randjes opzoeken van ons mandaat”

“Het mandaat is flexibel genoeg om dit onder de juiste voorwaarden en risicomitigatie te kunnen overwegen”

“Binnen ons mandaat kunnen we ook vroeg instappen. Stabiele kasstromen zijn daar wel een voorwaarde voor”

“Ons mandaat past in principe op dit soort infrastructuur proposities in de EV markt. Sterker nog, we willen graag met ons mandaat aansluiten bij dergelijke proposities”

“Impact boven rendement wordt steeds belangrijker binnen ons mandaat. Sommige partijen hebben zelfs specifiek een impact mandaat waarin dat is geformaliseerd”

Vraag 3: Wat zijn de indicatieve financiële voorwaarden?

1. Verhouding eigen- en vreemd vermogen

- In hoeverre goedkopere financiering in de vorm van vreemd vermogen aangetrokken kan worden is sterk afhankelijk van de nog nader te bepalen business case. Een indicatie is gegeven van 50% - 90% vreemd vermogen t.o.v. totaal vermogen en dus de verhouding eigen en vreemd vermogen. Een hoger percentage is afhankelijk van de mate van zekerheid van de toekomstige kasstromen

Vreemd vermogen			Eigen vermogen		
1.	2.	3.	A.	B.	C.
Pricing	Looptijd	Leningomvang	Pricing	Looptijd	Investeringsomvang
Op hoofdlijnen is er voor vreemd vermogen verschaffers een mogelijke rente benoemd vanaf Euribor plus 175 – 350 basispunten.	- Genoemde looptijden lopen van 5 – 25 jaar. - Dit is sterk gedreven door de mate waarin de business case zich onderbouwt, de mate van te lopen marktrisico en de mate waarin deze wordt ondervangen in de structuur.	- Genoemde bedragen rangen vanaf €25 mln met geen duidelijke bovengrens. - Er werd in een interview een geprefereerde leningomvang van €75 mln genoemd.	- Afhankelijke van relatieve stabiliteit kasstroomprofiel - Hierbij wordt een range 8 – 10% rendement genoemd.	- Genoemde looptijden lopen van 5 – 30 jaar met uitschieters tot 50 jaar mits er aan specifieke voorwaarden werd voldaan. - Het werd duidelijk dat institutionele investeerders de markt dusdanig interessant vinden dat men bereid was een passende structuur te vinden voor realisatie.	- Genoemde bedragen liepen uiteen van €100 mln tot €750 mln - De geprefereerde investeringsomvang lijkt ergens tussen €200 mln – €400 mln te zitten, maar financiers zijn bereid om mee te denken voor de juiste propositie in deze markt

Quotes vraag 3: Wat zijn eerste indrukken van mogelijke financiële voorwaarden?

Het business model en het te nemen marktrisico is altijd bepalend voor pricing en looptijd. Hierdoor is het lastig om uitsluiting te geven”

“Leverage (aandeel vreemd vermogen) vanaf 50% logisch als je marktrisico neemt, maar tot 90% als dit wordt afgedekt”

“Looptijden zijn afhankelijk van de structuur waarin SoL geplaatst wordt – lange termijn partnerschappen met bijvoorbeeld de overheid zijn goed te verdedigen met looptijden tot soms wel 30 jaar (eigen vermogen) met een uitschieter tot 50 jaar”

“De mandaten die wij langs zien komen leveren óf 30-100 miljoen, geschikt voor kleine batches, of juist 100mln tot 1mrd, geschikt voor een groot deel van de portefeuille”

“Gegeven een optimale risicoafdekking kunnen we relatief competitieve voorwaarden stellen; voor schuld hebben we het dan over een rente van Euribor plus 175-250 basispunten; voor eigen vermogen 8-10% rendement”

Vraag 4: Wat vinden Financiers de grootste risico's?

1.

Onduidelijkheid vaste / variabele inkomsten

- Het zal geen verrassing zijn dat het grootste risico volgens de financiers de onzekerheid in inkomsten voor de SoL betreft
- Het is (nog) niet duidelijk wat de verhouding zal worden tussen variabele en vaste inkomsten. Het op te stellen contract met de CPO speelt daarom een belangrijke rol in de bepaling van het risico
- Daarnaast is er op dit moment geen duidelijkheid over wat de rol van de overheid in zal houden m.b.t. de uitrol van SoL in de verschillende fasen, zowel financieel als operationeel. De invulling van de rol kan bijdragen aan een grotere mate van zekerheid

2.

Volume- en prijsrisico

- Volume- en prijsrisico heeft betrekking op de onzekerheid in prijsniveau en afnamevolume van energie op een VZP
- De CPO heeft volume en prijsrisico door de hoeveelheid ladende voertuigen per dag en de betaalde prijs hiervoor. Dit zal van invloed zijn op de vergoeding richting de SoL
- Dit kan direct impact hebben als er een variabel component in het contract zit, maar ook indirect als de tegenvallende volumes en prijzen de financiële positie van de CPOs negatief beïnvloeden (zie blok 'tegenpartijrisico CPO's')
- Alle financiers gaven aan dat er een visie geformuleerd zal worden op het snelladen langs snelwegen in Nederland op basis van track record en beschikbare projecties. Hiervoor is meer inzicht nodig in dergelijke projecties

3.

Ontwikkel- en constructierisico

- Over het algemeen gaven financiers aan dat het kunnen nemen van ontwikkel- en constructierisico afhankelijk is van de propositie en er meer details nodig zijn om hier een uitspraak over te kunnen doen. Anderen zien dit echter als hun "area of expertise" en zijn bekend met het nemen van dergelijke risico's
- Ook werd er gesproken over de mogelijke vertragingen vanwege de druk op de regionale netbeheerders en het overbelaste net. Een partij stelde dat er onvoldoende capaciteit en arbeidskrachten zijn bij RNB om de SoL te realiseren. Een andere financier, echter, zag een mogelijke rol voor zichzelf voor zich en heeft ervaring met de uitvoer van infrastructuur investeringen m.b.t. netverzwaring in Nederland

4.

Tegenpartijrisico CPO's

- De kredietwaardigheid van CPO's is van belang voor de verschillende financiers
- De financiers geven aan meer beeld te willen krijgen wanneer er zicht komt op het specifieke tegenpartijrisico van de toekomstige portefeuille
- Een meer gediversifieerd profiel wordt als aantrekkelijker ingeschat. Het is nu niet duidelijk wat het minimum aantal partijen als tegenpartij zou zijn. Een aantal banken gaf aan een minimale kredietstatus van debiteuren van goed geachte kwaliteit (bijv. Investment Grade) als meest bevorderlijke factor voor de voorwaarden te zien

Quotes vraag 4: Wat vinden Financiers de grootste risico's?

"Het grootste risico dat wij zien is het risico dat de markt zich niet ontwikkelt richting laden langs de snelweg, specifiek in Nederland"

"We zien wel volatiliteit in de kasstromen voor ons, maar ook de wens voor een langdurige commitment. Die vorm van marktrisico moet wel worden ingeprijsd voor ons"

"De energieprijzen fluctueert nogal dus mogelijk de doorbelasting naar de EV rijder ook, en zeker in een onvolwassen markt resulteert dat in risico"

"De casus is wel 'unproven'. Dat levert wel een risico op. Is er bijvoorbeeld wel een partij te vinden die de SoL wilt opereren, voordat er een aantal SoLs operationeel zijn?"

"We zullen wel een duwtje in de rug nodig hebben ten aanzien van het ontwikkelrisico in de vroege fasen. De juiste partners zijn daarin belangrijk"

"Roll-out risk is altijd aanwezig bij EV"

Vraag 5: Wat is nodig om de risico's af te dekken?

1.

Zekere kasstromen

- Uit de interviews kwam naar voren dat financiers **marktrisico (prijs en volume risico)** het meest belangrijke risico vinden dat gemitigeerd dient te worden.
- Er zijn meerdere manieren waarop het marktrisico gemitigeerd kan worden, die tijdens de interviews naar voren kwamen.
 - (Grotendeels) vaste inkomsten contractueel vastleggen
 - Garantie op vaste inkomsten afgeven
 - De inkomsten en het kostenprofiel vergelijkbaar opstellen (e.g. de verhouding van vaste en variabele kosten die betaald worden aan de RNB toepassen op het contract met de CPO)
- De uitwerking van het contract met de CPO en de rol van de overheid hierin wordt daarom als meest bepalend gezien.

2.

Portefeuillebenadering

- Elke financier is uitgegaan van een portefeuille met een gediversifieerd profiel van SoLs (ter reductie van **tegenpartijrisico**).
- Hierin is het goed rekening te houden met de mandaten van de financiers. De volgende punten kwamen hierin naar voren:
 - Gediversifieerd profiel van (kredietwaardige) CPOs
 - Meerdere vreemd vermogen verschaffers per portefeuille
 - Minimale grootte portefeuille afhankelijk van vreemd vermogen/eigen vermogen verhouding en aandeel overheid in eigen vermogen
 - Vanwege wisselende voorkeur voor instapmoment van de financiers (voor/tijdens/na constructie) meerdere type portefeuilles mogelijk (zie pagina 30)

3.

Mitigeren ontwikkel- en constructierisico

- Financiers hebben een gevarieerd perspectief op het nemen van **ontwikkel- en/of constructie risico** (zie pagina 30).
- Over het algemeen is het nemen van ontwikkelrisico en constructierisico voor een aantal partijen (incl. banken) mogelijk en zijn verdere vereisten afhankelijk van de verdere uitwerking van de portefeuille. Er zijn een aantal mogelijke mitigerende factoren reeds benoemd:
 - Betrekken van juiste financiers per fase (passend mandaat)
 - Duidelijkheid over de afspraken met RNB of andere uitvoerende partij
 - Duidelijkheid over de rol van de overheid
 - Inzetten van garanties op kostenoverschrijdingen

Quotes vraag 5: Wat is nodig om de risico's af te dekken?

“Om het grootste risico weg te nemen, het risico op volatiele kasstromen, is het een vereiste om vaste betalingen door de CPO door te voeren”

“We zoeken wel naar de juiste partijen om dit mee samen te doen waarin het helder is waar de rollen en verantwoordelijkheid en belegd zijn. Als SoL vast zou liggen in een PPS met duidelijke regie scheelt dat een hoop risico”

“De rol van de overheid is zowel een kans als een risico. Het is niet altijd zo dat het prettig is om de overheid met politieke belangen voor 30 jaar gecommiteerd te hebben. De belangen kunnen veranderen, en daarmee hun commitment ook.”

“De combinatie van lange commitments en onduidelijke kasstromen geven een mogelijkheid voor de overheid om zekerheid te bieden”

“Het is voor ons wel van belang dat het business model van SoL volledig wordt benut door ook de koppeling te zoeken naar andere toepassingen van die grote netaansluiting. Deze kan dan zorgen voor extra inkomsten, zeker in de jaren dat er overcapaciteit is”

Vraag 6: Wat zijn de voornaamste vragen voor financiers?

1.

Validatie marktvraag

- Wat is de huidige projectie en historische data van snelladen langs de snelweg?
Er is behoefte aan data van de historische groei en verdere onderbouwing van de projecties van snelladen (op VZP's) in Nederland

2.

Financieel model

- Hoe ziet het financieel model er uit?
Er is behoefte aan een duidelijk kasstroom profiel, inclusief de financieringsstructuur ten aanzien van schuld en eigen vermogen

3.

Details propositie

- a) Financieringsstructuur van de propositie**
 - Hoe ziet de investering zelf er uit?
 - Er is behoefte aan een projectfinancieringsstructuur, een revolverende kredietfaciliteit, of een platforminvestering*
- b) Instapmoment van financiers**
 - Afhankelijk van uitwerking business case (contract details en markt projecties) kunnen investeerders eerder of later instappen (voor of na constructie)
- c) Tijdslijn van de financiering**
 - Hoe ziet de tijdslijn en invulling van het investeringsprofiel er uit?
 - Er is behoefte aan een visie op de tijdslijn van de ontwikkelfase en ontwikkeling van de algehele portefeuille
- d) Kredietwaardigheid van CPO's**
 - Hoe divers wordt de portefeuille en wanneer hebben we daar zicht op?
 - Dit is relevant omdat de perceptie is dat CPO's verschillen in kredietwaardigheid
- e) CAPEX**
 - Waaruit is de CAPEX van SoL opgebouwd en welke CAPEX investeringen zijn de verantwoordelijkheid van de CPO, RNB, RVB, RWS en mogelijke andere concessiehouders?
 - Wat is de onderlinge afhankelijkheid van deze investeringen op de business case van SoL?

4.

Additionele kansen

- De gepresenteerde propositie neemt geen additionele elektriciteitsvoorzieningen in acht, terwijl elke partij die elektriciteit gebruikt op een VZP kan worden gezien als een potentiële klant voor SoL
- Een mogelijke meervoudige propositie zou kunnen zorgen voor *economies of scale*. Financiers geven aan dat dit wel een substantieel andere propositie zal inhouden, die mogelijk complexer is

Quotes Vraag 6: Wat zijn de voornaamste vragen voor financiers?

“De uitwerking van de business case is cruciaal voor de timing van instappen voor een financier”

“We hebben nog wel vraagtekens bij de potentie van snelladen langs de snelweg – gaat men niet vooral hun auto opladen thuis en op werk? Nederland is immers niet zo groot...”

“Om iets zinnigs te kunnen zeggen over pricing moeten we wel kunnen kijken naar de structuur. Hoeveel equity zit er in? Wat zijn de kasstromen in de toekomst?”

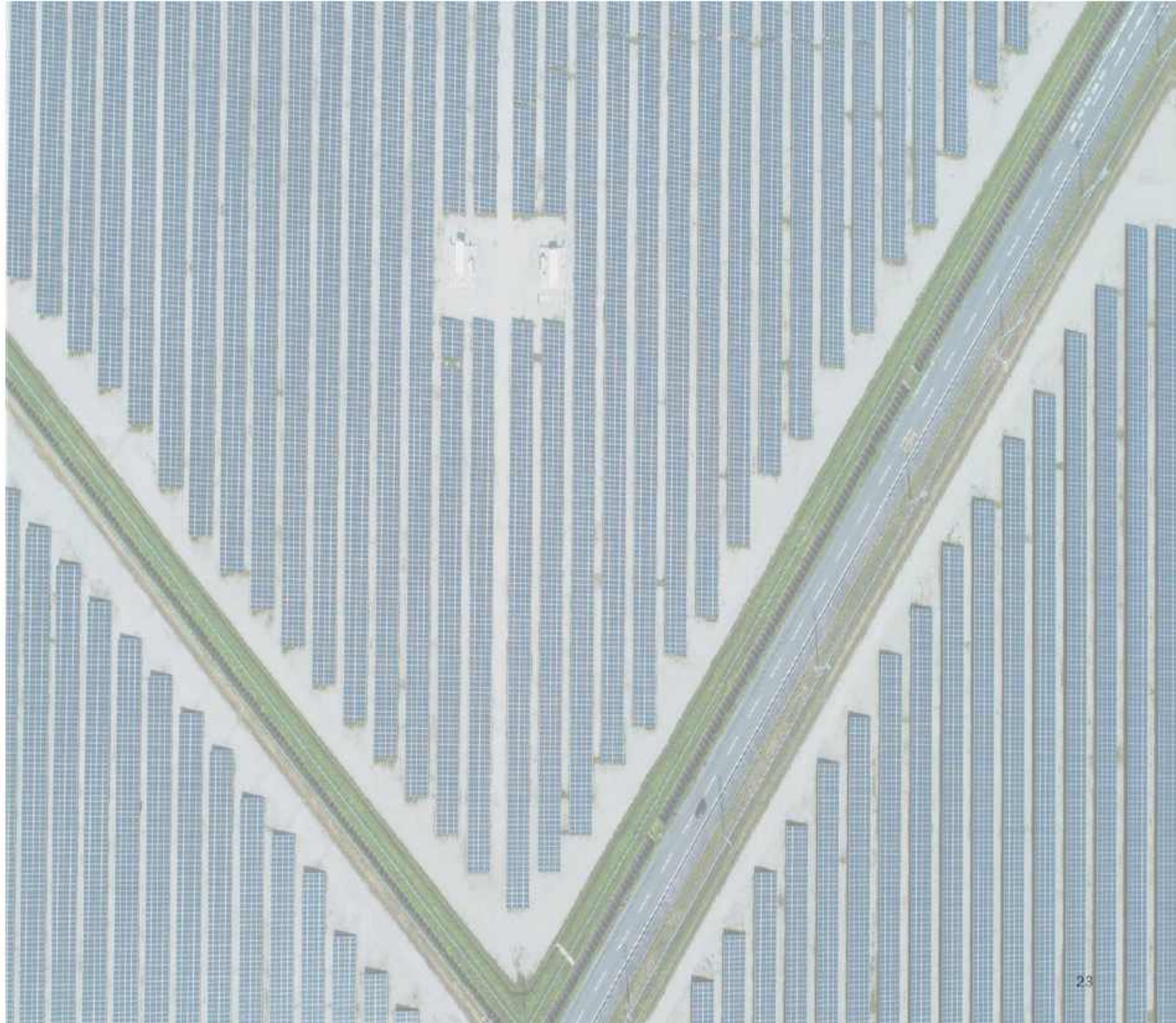
“CPO’s zijn niet altijd even kredietwaardig. Hoe waarborgen we wie onze tegenpartij wordt over de toekomst van verschillende vergunningsperiodes?”

“Hoe zit SoL financieel precies in elkaar? Wat hoort bij de investering? Vanaf welk moment is de *hardware* van de netbeheerder en vanaf wanneer van SoL?”

3. Validatie aannames

Ter beantwoording van deelvraag 2:

*Evaluatie van de belangrijkste aannames
uit de business case (opgesteld aan de
hand van het financieel model van APPM)*



Overzicht validatie model input (1/3)

Aanname	Unit	Waarde	Bron	Comments bij variabele	Input CPO 1	Input CPO 2	Input CPO 3
Tarief LD	€ p er kWh	0,59	Rebel (Fastned)	Dit is de gemiddelde marktprijs die Fastned eind 2023 in Nederland realiseert (incl. abonnementen en hoofdzakelijk personenauto's omdat er nog nauwelijks EV vracht is).	€0,69 is onze standaard prijs momenteel. Slechts een klein deel van gebruikers heeft een abonnement en krijgt korting op de standaardprijs.	Gemiddelde prijs per kWh ligt rond de €0,63 per kWh voor snelladers >150kWh excl. abonnementen. (niet van toepassing bij ons). €0,60 - €0,75 per kWh	Wij schommelen tussen €0,65-0,69 / kWh
Tarief HD	€ p er kWh	0,59	Rebel	Zie Tarief LD	Zie Tarief LD.	Geen input	Geen input
Capex Lader LD	€ per lader (350 kW)	100.000	RWS	Inclusief LS kabels en installatie, excl. engineering (12%) en excl. compactstations	Zonder exacte bedragen te kunnen noemen ligt de CapEx iets onder de aangegeven waarde.	Redelijk in lijn met hetgeen opgegeven door RWS.	De markt gaat dusdanig hard dat veel partijen verschillende prijzen hanteren. Voor LD/HD laadpalen gebruiken we nu dezelfde palen
Capex lader HD	€ per lader (1.000 kW)	280.000	RWS	Inclusief LS kabels en installatie, excl. engineering (12%) en excl. compactstations	Momenteel heeft CPO 1 enkel tot 400 kW laders.	Geen input	We houden inmiddels wel rekening met laadpalen die in de toekomst een stuk meer kosten dan €100k voor HD
Compactstations	€ per compactstation	125.000	RWS		Afhankelijk van het vermogen varieert de prijs per compactstation. Het is daarom moeilijk aan te geven in hoeverre dit klopt.	Voor MV station. +/- € 100k	Geen input
OPEX	€ per kWh	0,20	Rebel (Fastned)	Het cijfer dat eind 2023 door Fastned in de communicatie richting investeerders is opgenomen. Dit is gebaseerd op een netaansluiting van 1,75 tot 2 MVA. Verwachting is dat dit bedrag kan toenemen tot 0,30 € per kWh in geval van een grotere netaansluiting.	In lijn met waarde uit openbare bron.	Redelijk in lijn met hetgeen opgegeven door Rebel.	Ligt heel erg aan het merk en inkoop van de laadpaal. De markt is ook erg in beweging. Nu gaat het bijvoorbeeld over het actief koelen van de kabels met gepaarde kosten. Maar vroeger was het overall duurder. Paal uit 2017 kostte per jaar €15k. In 2024 kost 1 paal ongeveer €5k per jaar.
Inkoop elektriciteit	€ per kWh	0,15	Rebel (Fastned)	De inkoopwaarde die eind 2023 door Fastned in de communicatie richting investeerders is opgenomen. Dit bedrag is incl. energiebelasting.	In lijn met cijfers uit openbare bron. Inkoop wordt gedaan op de sportmarkt, getal is daardoor onderhevig aan marktfluctuaties. De elektriciteitsprijs is volatiel, maar er lopen interne initiatieven om inkoopprijs zo constant mogelijk te houden	Omvat alle variabele kosten: wholesale in en balanceren van energie, energiebelastingen, netwerktransportkosten € 0,18	€0,20-0,30 lijkt logischer. Het getal varieert wel flink. Wij rekenen dit wel inclusief distributiekosten, aansluiting en beheer.

Overzicht validatie model input (2/3)

Aanname	Unit	Waarde	Bron	Comments bij variabele	Input CPO 1	Input CPO 2	Input CPO 3
LD Bezettingsgraad 2023	%	10,1% (is nog een ingroei, vanaf 2025 12,5%)	Revnext	Gemiddeld over alle snellaadpunten gedurende het gehele jaar. Dit is dus niet de piekbezetting.	14,4 %	Tussen 12 en 16%	Bezettingsgraad is wat laag. We denken dat 15% (model APPM SOL v4) laag is.
LD Bezettingsgraad 2050	%	12,5%	Revnext	Revnext heeft nog in onderzoek om dit op te hogen naar 15%	Op basis van de bovengenoemde bezettingsgraag (op onze stations) geloven we dat dit percentage in 2050 hoger zal liggen.	Richting 20%	
HD Bezettingsgraad 2023	%	9,9%	Revnext	Gemiddeld over alle snellaadpunten gedurende het gehele jaar. Dit is dus niet de piekbezetting.	Nu nog geen specifieke afsplitsing LD / HD.	Geen focus voor deze CPO.	Bezettingsgraad voor vrachtwagens verwachten wij veel hoger te zijn dan hier staat. Vrachtwagens rijden de hele dag en nacht, en laden niet alleen in de spits. Zo hebben vrachtwagens een potentie voor hogere bezetting.
HD Bezettingsgraad 2050	%	17,5%	Revnext		Nu nog geen specifieke afsplitsing LD / HD. Pilotlocaties worden opgestart.	Geen input	
LD Laadvermogen per sessie 2023	kW	90,5 voor personenauto's 85,5 voor bestel	Revnext	Gemiddelde laadvermogen van een gemiddelde auto en bestelauto in de gehele EV vloot in 2050	Op dit moment zien we een gemiddeld laadvermogen (geen uitsplitsin per voertuigtype) van +/- 60kw.	150KW+	Laadvermogen per sessie lijkt nu stabiel over de jaren maar we verwachten dat deze flink gaat stijgen de komende jaren. Kwaliteit van laadpalen en dus laadsnelheid gaat omhoog. Veel consumenten laden hun auto tijdens een korte stop voor koffie of sanitair en als de laadsnelheid omhoog gaat dan gaat het aantal kWh in die korte stop ook flink omhoog.
LD Laadvermogen per sessie 2050	kW	264,6 voor personenauto's 205,0 voor bestel	Revnext	Gemiddelde laadvermogen van gemiddelde auto en bestelauto in de gehele EV vloot in 2023. Revnext heeft nog in onderzoek om laadvermogen bestel op te hogen.	Wij verwachten dat het gemiddelde laadvermogen en per sessie voor enkel pesonenvervoer veel lager zal liggen dan 264 kW. Onze verwachting is dat dit onder de 200 kW zal zijn.	Geen input	
HD Laadvermogen per sessie 2023	kW	281,2	Revnext	Gemiddelde laadvermogen van gemiddelde vrachtauto in de gehele EV vloot in 2023	Nu nog geen specifieke afsplitsing LD / HD. Pilotlocaties worden opgestart.	Geen focus voor deze CPO.	
HD Laadvermogen per sessie 2050	kW	665,9	Revnext	Gemiddelde laadvermogen van gemiddelde vrachtauto in de gehele EV vloot in 2050	Nu nog geen specifieke afsplitsing LD / HD. Pilotlocaties worden opgestart.	Geen focus voor deze CPO.	

Overzicht validatie model input (3/3)

Aanname	Unit	Waarde	Bron	Comments bij variabele	Input CPO 1	Input CPO 2	Input CPO 3
Energievraag LD per vzp per dag in 2023	kWh	672	Revnext	Dit getal is afgeleid van de totale energievraag op vzp's. Dit getal geldt dus voor een fictieve gemiddelde verzorgingsplaats (totale energievraag gedeeld door 250 vzp's).	Wij kunnen alleen aangeven wat onze energievraag is op een gemiddelde verzorgingsplaats. Daar gaat het om 1224 kWh in Q4 '23.	1780 kWh	Geen input
Energievraag LD per vzp per dag in 2050	kWh	18.870	Revnext	Dit getal is afgeleid van de totale energievraag op vzp's. Dit getal geldt dus voor een fictieve gemiddelde verzorgingsplaats (totale energievraag gedeeld door 250 vzp's).	Op dit moment hebben we hier geen inschatting voor. Hiervoor zijn er te veel variabelen om zo ver vooruit een inschatting te maken die gefundeerd afwijkt van wat RevNext aangeeft.	15000 kWh – 20000 kWh	Geen input
Energievraag HD per vzp per dag in 2023	kWh	5	Revnext	Dit getal is afgeleid van de totale energievraag op vzp's. Dit getal geldt dus voor een fictieve gemiddelde verzorgingsplaats (totale energievraag gedeeld door 250 vzp's).	Nu nog geen specifieke afsplitsing LD / HD.	Geen focus voor deze CPO.	Geen input
Energievraag HD per vzp per dag in 2050	kWh	15.099	Revnext	Dit getal is afgeleid van de totale energievraag op vzp's. Dit getal geldt dus voor een fictieve gemiddelde verzorgingsplaats (totale energievraag gedeeld door 250 vzp's).	Nu nog geen specifieke afsplitsing LD / HD.	Geen focus voor deze CPO.	Geen input
Aandeel snelladen in totale energievraag	%	10	Revnext		Te weinig inzicht op totale energievraag om dit te beoordelen.	Te weinig inzicht op totale energievraag om dit te beoordelen en geen focus voor deze CPO.	Geen input
Aandeel snelladen op vzp's t.o.v. totale vraag naar snelladen	%	30-40	Revnext		We verwachten dat dit percentage hoger zal liggen dan 40% door de specifieke use case van snelladen en het vooral een toevoeging is voor EV's die onderweg zijn. Non-highway laders zullen daarom mogelijk wel eenzelfde bezettingsgraad kennen, maar minder absolute energie leveren.	50% - 60%	Geen input

De kosten aannames in het business model lijken te positief te zijn afgeschilderd, terwijl het tarief relatief laag lijkt

Overzicht kwalitatieve input uit interviews middels quotes. Deze zijn niet direct terug te herleiden naar cijfermatige input, maar werd wel zo verbaal gecommuniceerd in de interviews

“Deze energieprijs zou ik voor tekenen. Ik denk dat wij inkopen voor 2 keer meer dan er nu staat. Vooral de volatiliteit komt niet terug in het model. Hetzelfde geldt voor het tarief: wij komen uit op ongeveer 70 cent, niet 59. Zulke grote verschillen zijn wel belangrijk om op te merken”

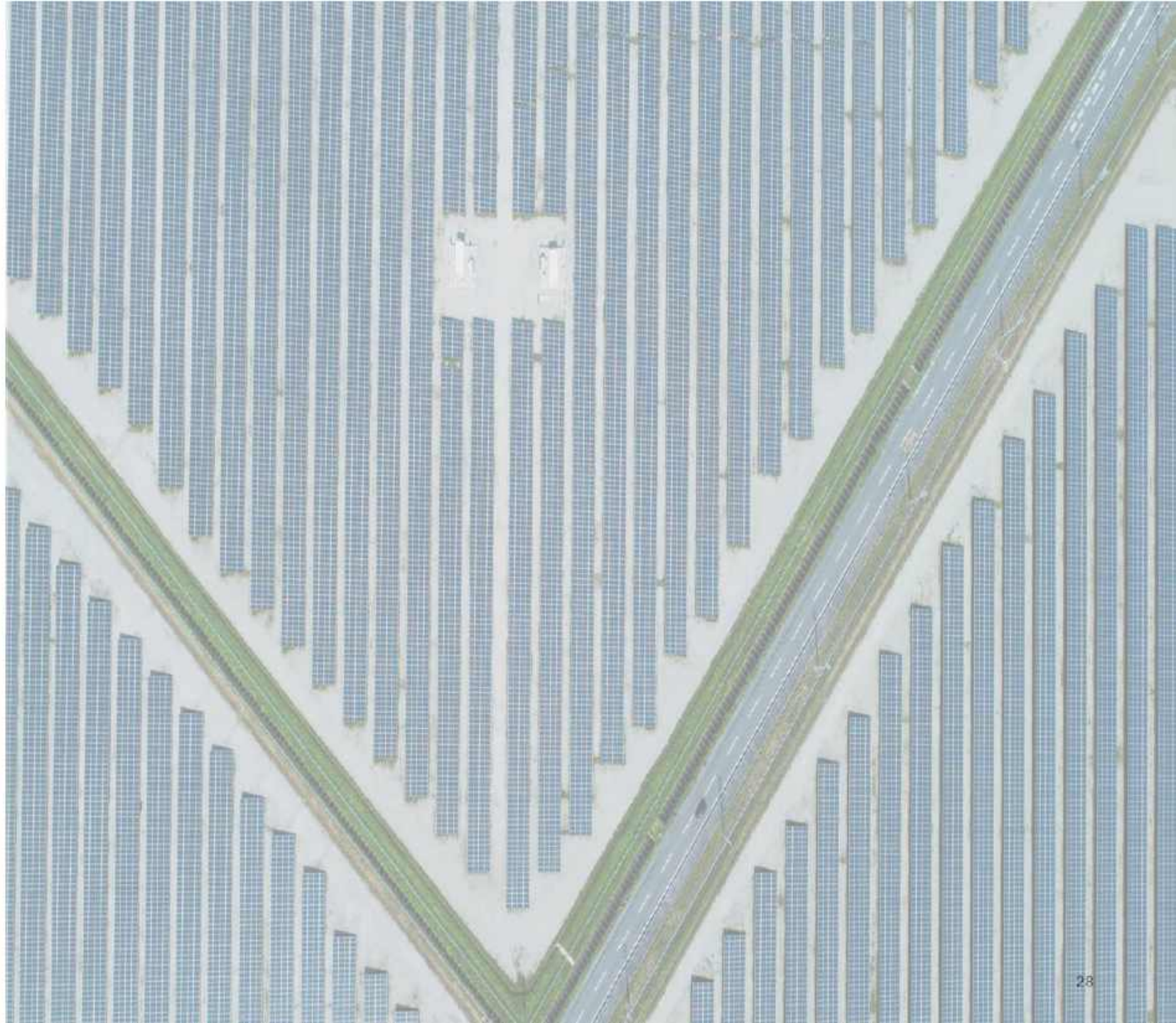
“Vermogen per laadbeurt zou op moeten lopen, gezien de hogere snelheid van verladingen. Juist dat is een goed verdienmodel voor CPO's: de laadtijd van EV per beurt gaat omlaag vanwege een toename van destination charging, dus het gaat om hoeveel je door die kabel heen krijgen in de 10 minuten dat iemand een bak koffie drinkt

“Ook de CAPEX is *understated*. Over het algemeen betalen we meer per laadpaal. Dat ligt ook heel erg aan hoe goed die laadpaal precies is. In 2017 was de kwaliteit zoveel lager, en daar betaalden we toen ook naar”

“Het is nog niet helemaal duidelijk hoeveel kosten er vanuit de CPO naar het gebruik van de SoL gaat, procentueel is er nu een flinke 'top up' gevraagd. Ik weet niet hoeveel ruimte daar in zit”

4. Conclusie & vervolg

Wat zijn de hoofdelijke bevindingen en hoe moet SoL nu verder?



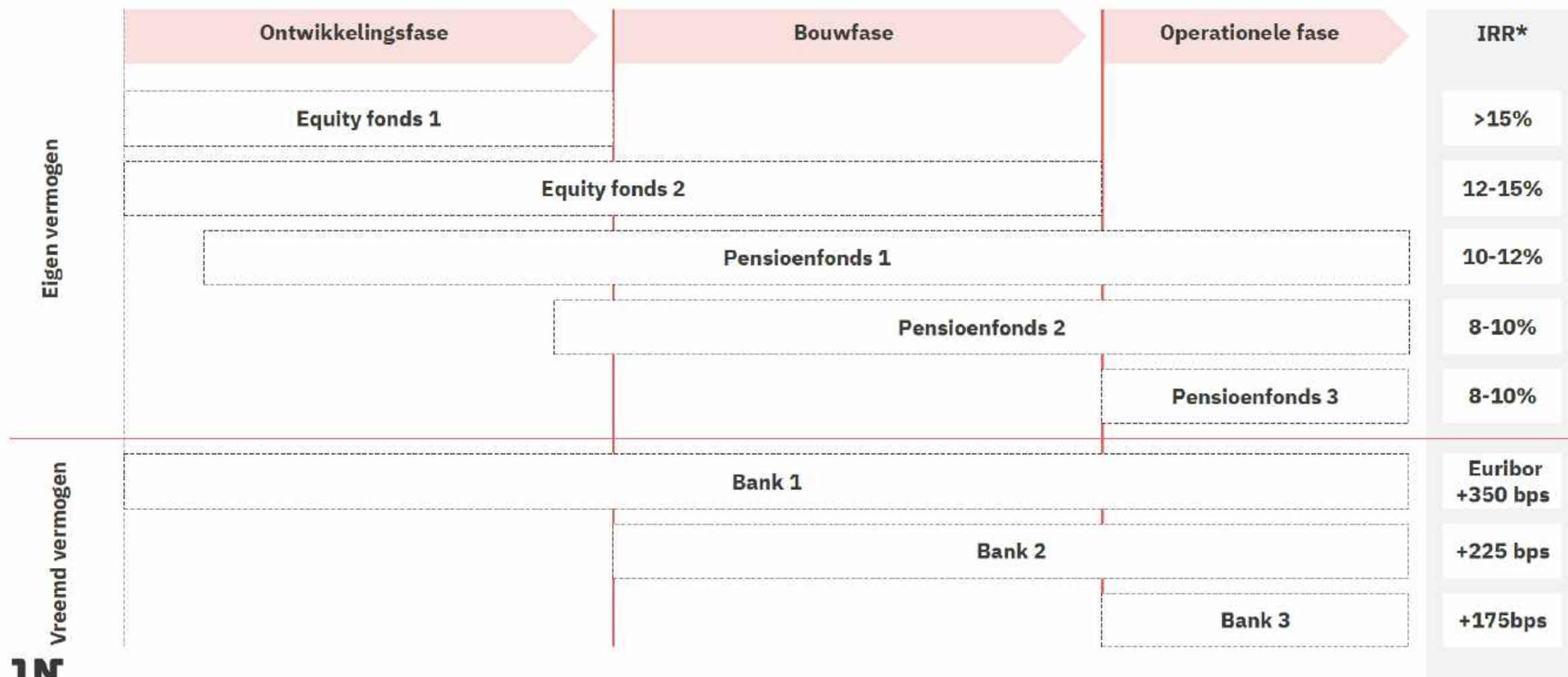
Conclusie

Er lijkt grote welwillendheid en bereidheid te zijn vanuit financiers om een investering in SoL verder te onderzoeken

Deel	Onderwerp	
Propositie	1. Wat vinden Financiers van de propositie SoL?	Financiers zien SoL als een interessante investeringsmogelijkheid, omdat het potentie biedt op stabiele kasstromen op het gebied van de Energietransitie in Nederland.
	2. Past SoL binnen het investeringsmandaat?	SoL lijkt voor financiers te passen qua looptijdprofiel en investeringsbedragen op basis van een portefeuille van SoLs, nadere analyse van de business case is nodig om een uitspraak te kunnen doen of ook het past binnen hun risico/rendement profiel.
	3. Wat zijn de eerste indicatieve financiële voorwaarden?	De voorwaarden zijn sterk afhankelijk van de uiteindelijke investeringspropositie, op hoofdlijnen zijn de volgende indicaties afgegeven: 1) voor vreemd vermogen een pricing tussen de 175-350bps met een looptijd tussen de 5 en 25 jaar en 2) voor eigen vermogen een rendement tussen de 8-10% bij stabiele kasstromen. De verhouding vreemd / totaal vermogen varieert tussen de 50-90% afhankelijk van het te nemen marktrisico.
Risico's	4. Wat vinden Financiers de grootste risico's?	Financiers zien het marktrisico (prijs en volume) en tegenpartijrisico als de meest relevante risico's. Een aantal financiers gaven aan niet gemandateerd zijn om ontwikkeling- en constructierisico te nemen, andere financiers wel.
	5. Wat is nodig om de risico's af te dekken?	De benodigde mitigerende maatregelen zijn sterk afhankelijk van de uiteindelijke propositie. Mogelijke mitigerende maatregelen zijn het opstellen van een portefeuillebenadering met een gediversifieerd kredietwaardigheidsprofiel, een contract met de CPO met vaste opbrengsten en een garantie vanuit de overheid. Ontwikkeling- en constructierisico kan door sommige financiers genomen worden met duidelijke afspraken.
	6. Wat zijn de voornaamste vragen van financiers?	Financiers zoeken vooral naar een verdere uitwerking van de propositie. Voornaamste vragen gaan over de markt vraag, financieringspropositie, tijdslijn en instapmoment en kredietwaardigheid CPO's, exacte omschrijving van de CAPEX en additionele kansen.

Overzicht mogelijke rollen financiers op basis van interviews

Afhankelijk van de business case zien financiers meerdere mogelijke instap- en verkoopmomenten, onderstaande is een illustratie van een mogelijke opzet



*IRR en rente inschattingen zijn ter indicatie

Proces voor vervolg

Het verduidelijken van SoL en de propositie (stap 1, 2 en 3) kan leiden tot het uitwerken van een concreet financieel product (stap 4)

Stap 1, en 2 worden iteratief uitgevoerd en mogelijk herhaald, alvorens door te gaan naar stap 3 om de uiteindelijke propositie vorm te geven (voor uitwerking zie appendix)

Stap 1: SoL verder uitwerken

Hier hoort in elk geval bij:

- A. Uitwerken financieel model
- B. Uitwerken rol van de overheid
- C. Uitwerken contract tussen CPO en de SoL



Stap 2: Marktvalidatie

In samenwerking met Invest-NL een verdiepingsslag slaan middels een marktvalidatie met investeerders, met de uitgebreide informatie over de SoL propositie

Stap 3: Investeringspropositie vormgeven

Hier hoort in elk geval bij:

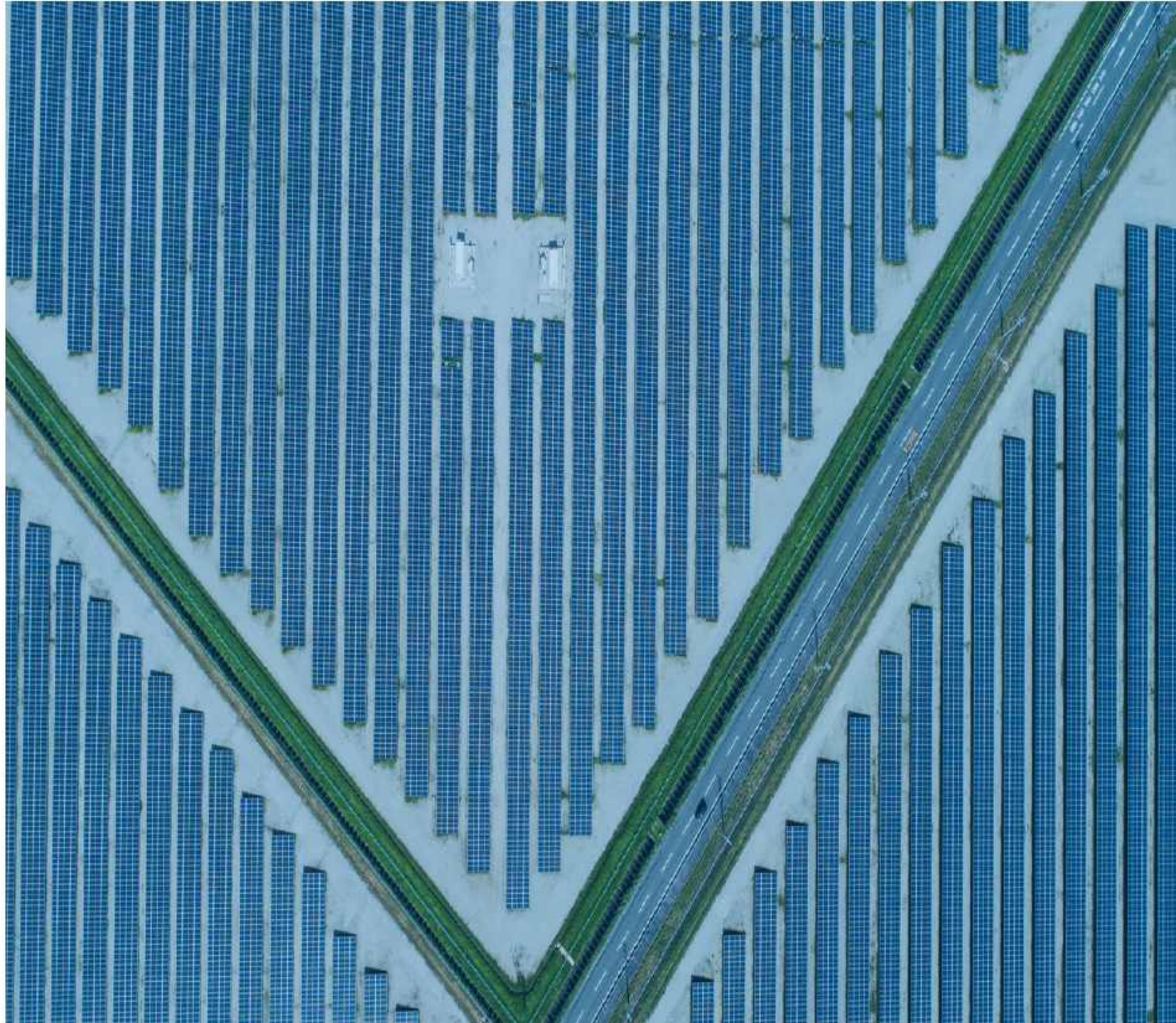
- Verwerken aannames en andere feedback uit markt validatie
- Portefeuillebenadering uitwerken
- Risicoverdeling bepalen (incl. investeringsfase)
- Praktische overwegingen

... en leidt eventueel tot het uitwerken van financiële producten

Stap 4: Uitwerking financieel product

- a. Bepalen of er zekerheden afgegeven moeten worden door de overheid voor de financiering van SoL
- b. Bepalen wat voor voorwaarden voor de financieel producten nodig zijn om zekerheden te geven voor de financiers
- c. Toetsing van product aan business case; Financieringspropositie, contractvormen, tender-proces bespreken met geselecteerde financiers
- d. Feedback financiers verwerken en verder concretiseren financieel product
- e. Finaliseren voorwaarden financieel product

Appendix



Analysetable met overzicht van resultaten op de interviewvragen (1/3)

Business model	Interesse	Fit met huidig mandaat	Genoemde risico's	Risico mitigerende factoren
CPO 1				
- Kosten zijn te laag ingeschat. - Tarief (40ct) lijkt daarentegen weer relatief laag. - De CPO vindt vaste tarieven aantrekkelijker dan variabele tarieven voor de SoL vergoeding.	NA	N/a	- Marktrisico is onderdeel van de businesscase. Prijs en volume zijn onduidelijk in de toekomst. - Systeem technisch praktisch onmogelijk om variabel tarief te verkopen.	- De juiste partners zorgen voor stabiliteit en dat heb je nodig voor deze investering. - Je moet een sterke overheid hebben die de jaren van initiële kosten wilt dekken.
CPO 2				
- Tarief ~40 cent is bij ons 65-69 cent. CAPEX ligt heel erg aan de efficiëntie van de laadpaal. Deze is sterk verbeterd in de afgelopen jaren. - Kosten ziet de CPO daarentegen hoger (10 cent inkoop is factor 2-3 hoger). - Bezettingsgraad HD wordt door de CPO op de langere termijn hoger ingeschat, net als KWh per sessie voor LD. - De CPO vindt variabele tarieven voor de SoL aantrekkelijker - SOL zou volgens de CPO veel meer waarde hebben als het om een soort gesloten distributiesysteem voor energie gaat.	NA	N/a	Pensioenfondsen hebben aangegeven niet in bepaalde bedrijven, zoals oliebedrijven te willen investeren. Levert dit problemen op?	
Partij 1				
Meer informatie nodig	Geïnteresseerd in EV snelladen.	- Veel ervaring met PPP Voorwaarden lening; - Looptijd: zonder PPP 10-15y, mét PPP 20-25y - Leningsomvang: EUR 30 tot 100-150 miljoen deal size - PPP structuur: 8-10% equity (Oilco's als partner), 175-350 basispunten voor schuld - Mét PPP structuur: 90% leverage en bereid vroeg in te stappen (start construction phase)	- Marktrisico (prijs / volume) kan in kleine mate gedragen worden door de financier - Ontwikkelrisico: altijd aanwezig bij EV - Tegenpartijrisico: Inkomsten vanuit de CPO's. Er moeten meerdere afnemers aanwezig zijn in de portefeuille	- PPP structuur nodig; 'Contract for difference', of andere contractstructuur (beschikbaarheidsvergoeding) mogelijk voor ondervangen volatiliteit kasstromen. - Instappen pas nadat er een aantal SoL's operationeel zijn. - Vaste vergoeding als verdienmodel is voor groot deel nodig om dit interessant te maken
Partij 2				
Meer informatie nodig	Geïnteresseerd in EV snelladen.	- Enige ervaring met PPP - Capex kredietfaciliteit mogelijk een optie. - Voorwaarden lening; - Leningsomvang: min 20mln - Looptijd: Alles gedaan van 5-20 jaar, ook 20 jaar met merchant risk. Ligt aan kasstroomprofiel. - Vreemd vermogen aandeel: 50% voor eerste projecten, tot 70% voor een volwassen portefeuille. - Bereid vroeg in te stappen	- Marktrisico (prijs / volume) en daarmee de volatiele kasstromen. - Tegenpartijrisico: CPO's zijn soms onvolwassen. - Constructierisico: vertraging en andere redenen voor hogere kosten tijdens de bouw	- Instappen in een eerdere fase is mogelijk, maar alleen als er een goede structuur bestaat met andere partners, equity investeerders etc. - Voorkeur voor vaste vergoeding om kasstromen te garanderen (genoemd als grootste risico) - Voorkeur voor CPO met veel ervaring met eigen historische data

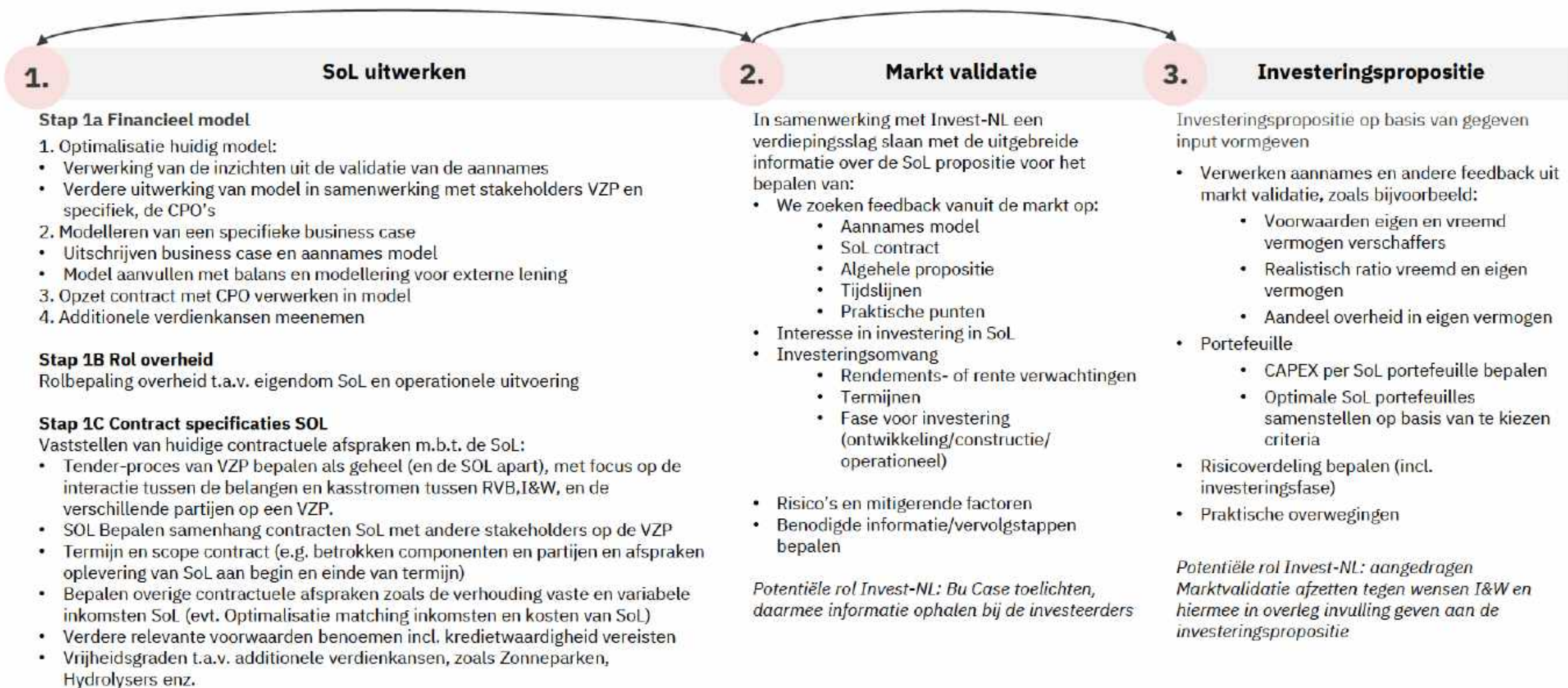
Analysetablel met overzicht van resultaten op de interviewvragen (2/3)

Business model	Interesse	Fit met huidig mandaat	Genoemde risico's	Risico mitigerende factoren
Partij 3				
- Nog onduidelijk verdienmodel. - Graag verduidelijking capex componenten - Highway charging in Nederland: afstanden zijn kort en Nederlanders zijn prijsgevoelig en daarom vinden we de markt waarschijnlijk minder interessant.	Geïnteresseerd in EV snelladen.	- Als het infra te noemen is, is er een mandaat aan te passen. - Lastige component met development fases - Mandaat benoemt dat ontwikkelrisico genomen kan worden. - Meer interesse in bestemming en nabij accommodaties snelladen vanwege de duidelijkheid in afnamevolumes Voorwaarden eigen vermogen: 8% zonder ontwikkelrisico	- Marktrisico: volatiliteit in kostprijs elektriciteit - Ontwikkelrisico: zien dit als belangrijk risico, vanwege huidige netaansluitingsproblematiek. Zien dit als een risico voor de overheid. - Tegenpartij risico: zien we op termijn (na 2030) als een laag risico vanwege de volwassenheid van de markt. Nu nog meerdere CPO's met niet stevige balans.	- Een (grotendeels) vaste vergoeding is een voorwaarde voor instappen voor de partij - Ontwikkelrisico moet volgens de partij door de overheid gemitigeerd worden.
Partij 4				
Meer informatie nodig.	Interesse mits er een garantie wordt gegeven t.a.v. prijs en volume risico	50% van de assets in portefeuille is gericht op het invullen van een impact mandaat, vaak samen met een andere financier. Impact is hier belangrijker dan pricing - Snelladen vaak te klein voor deze partij, dus dit is juist wel interessant voor deze partij door een portefeuille aanpak. Voorwaarden: - Tot looptijden 20-25j - Volume 25-30 miljoen op eigen boek. Vaak dus met Triodos.	- Marktrisico: belangrijkste factor (prijs en volume). - Onbewezen business case is wel een risico. We kunnen alsnog vroeg instappen - Wet & regelgevingsrisico: is RWS wel de geschikte regiepartij? - Afnemersrisico: is er een kredietwaardige afnemer van Sol?	- Een mogelijkheid om de kasstromen te ondervangen met fixed contracten, en dan na 5 jaar te herfinancieren - PPA mogelijk om afname te garanderen - Koppelkansen om bijv. waterstof te produceren zijn heel interessant
Partij 5				
- Meer informatie nodig. - De investeerder kijkt naar synergie kansen met andere bedrijven in hun portefeuille. De investeerder heeft een energie-infra oplossingenbedrijf gekocht en dat zou hier mogelijk een goede partner voor kunnen zijn.	- Geïnteresseerd in EV snelladen. - Synergie mogelijk met huidige portefeuille - Belang om als aanjager van de Energietransitie gezien te worden in Nederland.	- De investeerder wil meer investeren in Nederland en meer in de Energietransitie. Kunnen randen van het mandaat daarom opzoeken. Voorwaarden eigen vermogen: - Looptijd: 40-50 jaar, mits stabiele kasstromen - Investeringsomvang: Minimaal 50-100 miljoen, tot richting de miljard - Pricing: Equity 8-10% en debt 100-200 boven Euribor - Aanname vreemd vermogen aandeel: 50-90%.	- Marktrisico: Mogelijk volatiele kasstromen - Rol overheid gezien als risico door positie langdurige partner en volatiliteit politieke belangen	- Vast vergoeding verdienmodel met lange looptijden. - Duidelijke publiek/private afspraken - Koppeling met andere partijen en projecten op de VZP

Analysetable met overzicht van resultaten op de interviewvragen (3/3)

Business model	Interesse	Fit met huidig mandaat	Genoemde risico's	Risico mitigerende factoren
Partij 6				
Meer informatie nodig	Geïnteresseerd in EV laden	- Deze bank heeft een team met een focus op het gebied van o.a. de energietransitie en ervaring met EV deals Voorwaarden lening: - Indien de vergunning 15 jaar is dan kan een looptijd van 13 jaar - De grootte van de lening is idealiter ca € 75mln, met een minimum van € 40mln	- De stabiliteit van de inkomsten stroom is van groot belang - CPO is cruciaal voor deze bank en moet bekend zijn inclusief de financiële sterkte	- Meerpartijen overeenkomst, waarbij bij voorkeur ook de Overheid in participeert. Een voorbeeld overeenkomst is overhandigd - Voorkeur om 'klein' te starten en daarna geleidelijk uit te bouwen - Indien CPO nog niet bekend is voor FID dan kunnen nieuwe CPO's worden toegelaten op basis van vooraf gedefinieerde criteria
Partij 7				
Vraag: Wie betaalt voor de extra capaciteit die de eerst jaren niet nodig is voor de CPO?	Geïnteresseerd in EV laden	- Deze investeerder heeft een focus op de ontwikkel en bouwfase van het project. Daarna vindt verkoop plaats aan een institutionele investeerder - Deze investeerder heeft ervaring met aanleggen van elektriciteit i.p.v. de RNB in Nederland - Deze investeerder heeft reeds ervaring met PPPS in Nederland Voorwaarden eigen vermogen: - Minimale eigen inbreng €20mln - Vanaf ontwikkeling geïnteresseerd als financier. Mogelijk verkopen tijdens de operationele fase 8-10% rendement met PPS structuur; 12-15% met marktrisico - Fondstermijn van max. 10 jaar	- Prijs en volumerisico wordt het meest relevant bevonden door deze financier - De investeerder geeft aan frequent ontwikkel- en constructie risico te nemen	- De investeerder geeft aan portefeuilles met verschillende risico-blootstellingen voor zich te kunnen zien; een deel van de portefeuille doorverkopen na constructie en zo "kralen te rijgen" - Zekerheden voor afname zijn gewenst volgens de financier. Specificaties werden in dit stadium niet gegeven

Uitwerking vervolgstappen 1, 2 (eerst, iteratief) en vervolgens stap 3



**IN
NL**