

Aurinkoenergiahankkeiden rahoittaminen – mitä SolarCity on opettanut?

FinSolar seminaari: Aurinkoenergian kotimarkkinat kasvuun 13.11.2014

Juha Ollikainen / GreenStream Network Oyj

GreenStream lyhyesti

- **Energiatehokkuushankkeiden rahoitukseen** liittyvät palvelut (erityisesti Kiinassa)
- **Rahastojen hallinnointi ja investoinnit** ilmastomarkkinoilla ja uusiutuvan energian markkinoilla
- **Konsultointi- ja välityspalvelut** liittyen uusiutuvaan energiaan, ilmastopolitiikkaan ja päästökauppaan
- Perustettu vuonna 2001, nykyisin noin 40 asiantuntijaa, yhteisyritys Hongkongissa ja toimistot Helsingissä, Pekingissä, Kiovassa ja Berliinissä
- Asiakkaina energia- ja teollisuussektorin yrityksiä, rahoituslaitoksia, teknologiayrityksiä ja julkisen sektorin toimijoita
- **FinSolar-hankkeessa** tulemme olemaan mukana ainakin kv-liiketoiminnan työryhmässä, jonkin verran myös kotimaisia toimintamalleja käsittelevissä työryhmissä



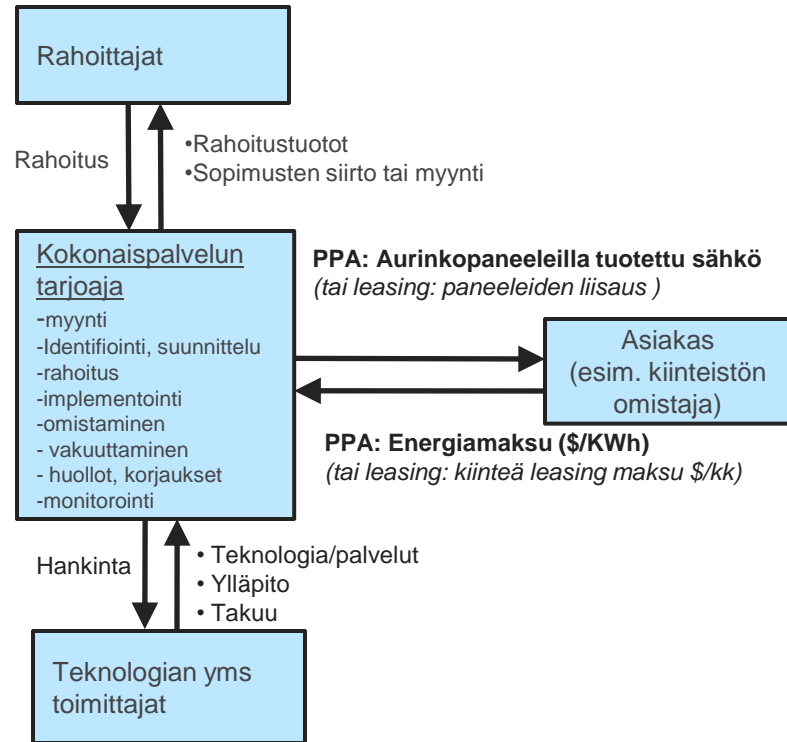
SolarCity - havaintoja (1/2)

Ajankohtainen esimerkki ”third party ownership”-mallista kiinteistökohtaisissa aurinkosähköratkaisuisissa

- ▶ Yritys perustettiin 2006 ja sen pääliiketoimintana on asentaa aurinkopaneeleita rakennusten katoille. Liikevaihto vuonna 2013 oli 163 milj. USD ja neljän viime vuoden vuotuinen kasvu keskimäärin 56%
- ▶ Keskeiset sopimus-/rahoitusmallit ovat olleet leasing- ja PPA (Power Purchase Agreement)-mallit. Sopimukset tyypillisesti hyvin pitkiä (esim. 20 vuotta + jatkomahdollisuus)

Menestyskonsepti ollut kokonaispalvelu, jossa rahoitus vain osa pakettia

- ▶ SolarCityn toimintamalli on kokonaispalvelu, jossa rahoitus on vain osa pakettia. Menestyskonseptit esim. USA:ssa ovat tyypillisesti hoitaneet koko toimituspaketin projektien identifioinnista, ja myynnistä toteutukseen, rahoitukseen ja operointiin asti
- ▶ SolarCityn ohella muitakin, jotka kasvaneet voimakkaasti tällä integroidulla toimintamallilla (esim Vivint). SolarCity markkinaosuudeltaan suurin



SolarCity - havaintoja (2/2)

Business-malliin integroidun rahoituksen merkitys riippuu mm. markkinoiden kehitysvaiheesta:

1. **Alku:** Alussa SolarCitynkin malli ei toiminut kovin hyvin eikä kysyntää ja kasvua ollut valtavasti - ei vaikka rahoitustakin tarjottiin
 2. **Kiinnostava, mutta ei vielä koeteltu ratkaisu:** Kesti aikansa ennenkuin markkina kehittyi siihen pisteeseen, että ratkaisu sinällään alkoi yleensä kiinnostaa ja siihen uskottiin sen verran, että asiakkaat uskalsivat sitoutua pitkiin sopimuksiin, jos joku tuli ja hoiti kaiken rahoitusta myöten. Tämän kypsyminen jälkeen alkoi nopean kasvun vaihe ja SolarCityn business on kasvanut lähes räjähdysmäisesti
 3. **Koeteltu "mainstream"-ratkaisu?** Tämän vuoden aikana lisääntyvässä määrin markkinan kypsymisen ja "mainstreamingin" merkkejä. SolarCityn diiliä on alettu yhä voimakkaammin kritisoida kalliiksi, ja ihmetelty, miksi asiakkaat eivät itse rahoita hankkeitaan ja ota vastaavaa tuottoa itselleen. Samalla asiakkaiden halukkuus rahoittaa hankintansa itse on kasvanut ja markkinoille on alkanut tulla spesifejä aurinkoenergiահankkeisiin räätälöityjä lainarahoitusratkaisuja, mikä edelleen helpottaa asiakkaiden omarahoitusta sen sijaan, että asiakas ottaisi "kalliin" rahoituspaketin SolarCitylta
- ▶ Nykytilanne saattaa olla merkki hajautetun aurinkosähkömarkkinan kypsymisestä USA:ssa. **Asiakkaat ja rahoitussektori alkavat pitää sitä tunnettuna ja koeteltuna ratkaisuna ja ovat valmiit rahoittamaan hankkeita.** Tästä voi seurata, että SolarCityn kaltaisen "integroidun mallin" osana rahoituksen merkitys ei jatkossa ole enää yhtä kriittinen kuin se on viimeiset muutaman vuoden ollut. Myös SolarCity on joutunut vastaamaan haasteeseen ja tarjoaa Third Party Ownership –rahoituksen ohella myös lainaa asiakkailleen
 - ▶ SolarCityn kohdalla esimerkiksi saattaa näyttää, että rahoituksen merkittävä rooli business -mallissa ajoittuu ajanjaksosta, jolloin aurinkoenergia oli riittävän tunnettua, jotta asiakkaat uskalsivat ottaa sitä käyttöön, ajanjaksoon, jolloin asiakkaat (ja rahoittajat) alkoivat pitää aurinko energiaa SolarCityn näkökulmasta "liiankin tunnettuna", jolloin rahoitus ei enää ollutkaan merkittävä lisäarvo.

Beijing office:

北京市东城区劳动人民文化宫内, 邮编100006
Working People's Cultural Palace (Forbidden City),
Dong Cheng District, Beijing, China, 100006

Helsinki office:

Lapinlahdenkatu 3,
FI-00180 Helsinki, Finland

www.greenstream.net

[twitter@GreenStreamNet](https://twitter.com/GreenStreamNet)

