

The sale of receivables provides financing for most EPC projects in the Czech Republic

Sale of receivables is the most common method of financing Energy Performance Contracting (EPC) projects in the Czech Republic, which makes it different from other EU countries. This method has been used to fund most public sector EPC projects completed since 2005, although it has been used only rarely in the private sector.

Previously, the prevailing procedure consisted in the EPC provider taking out a short-term operating loan for the purchase of technological equipment and subsequently repaying it by selling receivables. Today, most projects are implemented by large companies that do not need this short-term loan. By selling the receivables to a financial institution (FI), the EPC provider will free up

funds for another project. The sale of receivables is carried out without recourse on the EPC provider, when, upon sale, the liability is eliminated from the EPC provider's accounting. The assignment of the receivable does not change the obligation of the EPC client, as it remains a trade obligation (i.e. a supplier credit) and does not change into a bank loan. This is an important factor especially for municipalities and their reporting of bank loans to the Czech National Bank.

An agreement on the future sale of receivables between the EPC provider and the FI is usually signed before the start of the procurement procedure. Approval of the sale of receivables is usually agreed with the client in advance, although all details of the financing agreement

are agreed exclusively between the EPC provider and the FI. It is important that the FI offers the EPC provider a fixed discount rate already at this stage, at which the FI will purchase the receivable after the completion of the EPC project, provided that the set time parameters are met. The provider can therefore work with this fixed rate from the very beginning and incorporate it into the conditions of its project.

The FI purchases only financial receivables, while responsibility for the technical condition remains with the EPC provider under the EPC contract. The FI usually purchases 100% of the contracting rate according to the EPC contract minus the amount for energy management services. The receivables for energy management are not purchased by the FI, because the costs of energy management may change during the life of the project, while the purchase of receivables works in principle with a fixed repayment schedule.

The FI purchases receivables after the handover certificate on the transfer of assets by the EPC provider to the client is drawn up. The handover certificate states whether the work was handed over without defects and, if there are any defects, how they will be eliminated. The EPC contract remains in force for the entire maturity period of the receivables. The EPC provider must inform the FI every year whether the guaranteed level of savings according to the EPC contract has been achieved.

Any failure to achieve guaranteed savings is resolved only between the EPC provider and the client in accordance with the terms of the



National Theatre Prague



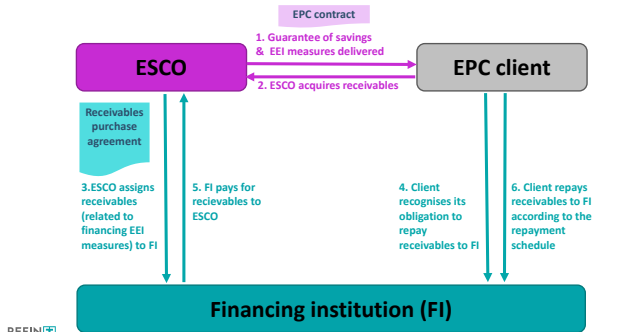
EPC contract and should not serve as a reason for the client to reduce or reject the FI instalments according to the financed repayment schedule. If this were to happen, the FI would have to resolve this situation with the provider if the shortcoming were indeed attributable to it.

The volume of assigned receivables may be greater than the amount of the EPC project itself if the client also wants to invest in measures that do not create guaranteed savings (e.g. replacement of windows). However, this construction part must also be contractually ensured between the EPC provider and the client either in a separate contract (and the FI then purchases the receivable under this second contract) or construction modifications may be part of the underlying EPC contract. In any case, to enable the purchase of both parts of the EPC project, the client must acknowledge the repayment schedule, including the amount to cover the investment in this measure, and then a receivable corresponding to this amount may be assigned.

Československá obchodní banka (ČSOB) was at the forefront of the financial solution of EPC projects in the Czech Republic by assigning receivables in 2006. Since then, it has financed most major EPC projects on the Czech market with this product (see the table below with selected projects with total value of EUR 56 million).

The EPC provider's costs for selling receivables consist mainly of paying a discount. In addition to the discount, the EPC provider also pays a fee for the assignment of receivables or processing of relevant contracts. When receivables are sold to ČSOB, this fee is not high, however, reaching EUR 800 at most.

The discount interest is the sum of the basic market rate corresponding to the maturity of the receivable and the margin of the FI reflecting



Refinancing process

© Jana Szomolányiová and Richard Čada

the creditworthiness of the borrower (EPC client). The discount therefore primarily reflects the creditworthiness of the EPC client and the length and frequency of repayment of the receivable.

The discount rate is generally lower for public EPC clients than for private sector EPC clients. The risk for municipalities or state-funded organisations is therefore generally lower than corporate risk, which is also reflected in the amount of the discount rate or bank margin.

In case ČSOB purchases receivables from EPC project where the EPC client is a municipality, the margin included in the discount rate for repayment over a period of 10 years will be between 1% p.a. and 1.5% p.a. For example, the lowest margin for the EPC project was 0.15% p.a., but the borrower in this case was one of the Czech regions, which represents first-class creditworthiness for the financing bank.

If the EPC client is a private company, the interest will almost always be higher than 1.5% p.a. In order for a financing bank to be able to offer an EPC provider the purchase of a receivable from a private client to the provider on a non-recourse basis, it is desirable that the EPC client (borrower) is already a client of the financing bank. The purchase of receivables on a non-recourse basis

for a provider is a financial product that is unsecured from the bank's point of view, meaning unsecured by the borrower (unlike when the bank provides a loan to a borrower and wants to have it secured, for example, by the borrower's real estate). If a receivable is purchased from an EPC provider, the bank has a contract only with the provider and not with the EPC client (borrower), so it cannot bind the borrower in any way or demand collateral from it. Thus the bank must know the borrower very well and trust its risk and reputation throughout the project repayment period.

Based on the experience of EPC providers in the Czech Republic to date, it can be said that the sale of receivables is not especially suitable for EPC clients from the private sector. Although the providers in several cases asked the FI for an offer, the interest offered for assigning receivables was too high or the maturity of receivable too short for private clients and they preferred to pay the agreed price to the provider from their own resources or from a regular loan. Private clients tend to seek preferably the replacement of lighting in their factories instead of full-fledged EPC projects. This is due to the financial costs and return on investment: it does not cost

as much to replace lighting and the payback period is therefore shorter.

You can read more about the refinancing schemes for energy efficiency services projects on the website of the new European REFINE project (<https://refineproject.eu/>).

Jana Szomolányiová
jana.szomolanyiova@svn.cz
SEVEn – The Energy Efficiency Center
www.svn.cz

Richard Čada
Specialised Banking Officer
rcada@csob.cz
Československá obchodní banka, a.s.
SF – Export and trade financing
www.csob.cz

Table: Selected EPC projects with the purchase of receivables by ČSOB

Tabelle Ausgewählte EPC-Projekte mit dem Erwerb von Forderungen der ČSOB

EPC client	Project	Value of receivables [million EUR]	Maturity [number of years]	Receivables purchased [year]
Pardubice Region	energy savings (EPC)	3.6	10	2007
City of Mělník	EPC	0.4	6	2008
National Theatre	EPC	4.8	12	2008
Estates Theatre	EPC	1.1	10	2009
Olomouc Region	EPC	1.3	10	2009
State Opera	EPC	2.0	10	2010
Pardubice Hospital	EPC	4.3	10	2011
Municipal District of Prague 13	EPC	6.5	10	2011
South Bohemian University	EPC	0.5	7	2012
Jihlava Hospital	EPC	3.0	12	2012
Moravian-Silesian Region	EPC	6.4	10	2013
Hradec Králové Region	EPC	2.9	10	2013
City of Písek	EPC	0.9	10	2013
City of Hronov	EPC	0.4	10	2013
City of Holice	EPC	0.8	10	2014
City of Klatovy	EPC	0.8	8	2014
Municipal District of Prague 3	EPC	2.1	10	2015
City of Litomyšl	EPC	1.1	10	2015
City of Opava	EPC	1.5	40	2015
City of Jablonec	EPC	1.3	10	2016
Institute for the Care of Mother and Child	EPC + window replacement	4.4	14	2016
Česká Lípa Hospital	EPC	3.1	10	2017
City of Kolín	EPC	1.4	10	2018
City of H. Slavkov	EPC	0.4	10	2019
Pardubice Region	EPC	1.1	12	2020

Forderungsverkäufe finanzieren die meisten EPC-Projekte in der Tschechischen Republik

Der Forderungsverkauf ist in der Tschechischen Republik die gängigste Finanzierungsmethode für Energieleistungsverträge und unterscheidet sich somit von anderen EU-Ländern. Mit dieser Methode wurden seit 2005 die meisten EPC-Projekte des öffentlichen Sektors finanziert, im privaten Sektor kam sie viel seltener zum Einsatz.

Bislang bestand das vorherrschende Verfahren darin, dass der EPC-Anbieter einen kurzfristigen Betriebskredit für den Kauf von technologischen Anlagen aufnahm und diesen anschließend durch den Verkauf von Forderungen zurückzahlte. Heute werden die meisten Projekte von großen Unternehmen durchgeführt, die dieses kurzfristige Darlehen nicht benötigen. Durch den Verkauf der Forderungen an ein Finanzinstitut (FI) stellt der EPC-Anbieter Mittel für ein anderes Projekt bereit. Der Forderungsverkauf erfolgt ohne Rückgriff auf den EPC-Provider, wenn die Haftungen beim Verkauf aus der Buchführung des EPC-Providers gestrichen wird. Die Abtretung der Forderung ändert nichts an der Verpflichtung des EPC-Kunden, da sie eine Handlungspflicht bleibt (d.h. ein Lieferantenkredit) und nicht in einen Bankkredit übergeht. Dies ist vor allem für die Kommunen und deren Berichterstattung über Bankdarlehen an die Tschechische Nationalbank von Bedeutung.

Ein Vertrag über den künftigen Forderungsverkauf zwischen dem EPC-Anbieter und dem Finanzinstitute wird in der Regel vor Beginn des Verabreichens unterzeichnet. Die Freigabe des Forderungsverkaufs wird in der Regel mit dem Auftraggeber vorab vereinbart, wobei alle

Einzelheiten des Finanzierungsvertrags ausschließlich zwischen dem EPC-Anbieter und dem FI vereinbart werden. Wichtig ist, dass das FI dem EPC-Anbieter bereits jetzt einen festen Diskontsatz anbietet, bei dem das FI nach Abschluss des EPC-Projekts die Forderung erwirbt, sofern die festgelegten Zeitparameter eingehalten werden. Der Anbieter kann also von Anfang an mit diesem Pauschalpreis arbeiten und ihn in seine Projektbedingungen einbinden.

Das FI erwirbt nur finanzielle Forderungen, während die Verantwortung für den technischen Zustand nach dem EPC-Vertrag beim EPC-Provider bleibt. Das FI kauft in der Regel 100 % des Vertragszinses nach dem EPC-Vertrag abzüglich des Betrags für Energiemanagementleistungen. Die Forderungen für das Energiemanagement werden nicht gekauft, da sich die Kosten für das Energiemanagement während der Projektlaufzeit ändern können, während der Ankauf von Forderungen grundsätzlich mit einem festen Rückzahlungsplan funktioniert.

Das FI erwirbt Forderungen, nachdem der Nachweis über die Übergabe des Vermögens durch den EPC-Provider an den Auftraggeber erstellt wurde. Die Übergabebescheinigung gibt an, ob die Arbeit mangelfrei übergeben wurde und, wenn es irgendwelche Mängel gibt, wie sie beseitigt werden. Der EPC-Vertrag bleibt über die gesamte Laufzeit der Forderungen gültig. Der EPC-Provider muss dem FI jedes Jahr mitteilen, ob das nach dem EPC-Vertrag garantierte Sparniveau erreicht wurde.

Die Nichterreichung der garantier-

ten Einsparungen wird nur zwischen dem EPC-Anbieter und dem Kunden gemäß den Bestimmungen des EPC-Vertrags geklärt und sollte dem Kunden nicht als Grund dafür dienen, die FI-Raten gemäß dem finanzierten Rückzahlungsplan herabzusetzen oder abzulehnen. Wenn dies geschehen sollte, müsste das FI diese Situation mit dem Provider klären, wenn der Fehler tatsächlich ihm zuzuschreiben wäre.

Das Volumen der abgetretenen Forderungen kann größer sein als das EPC-Projekt selbst, wenn der Auftraggeber auch in Maßnahmen investieren will, die keine garantierten Einsparungen bringen (z.B. Fens-tertausch). Dieser Konstruktionsteil muss jedoch auch zwischen dem EPC-Anbieter und dem Auftraggeber vertraglich gesichert werden, entweder in einem separaten Vertrag (und das FI erwirbt dann die Forderung aus diesem zweiten Vertrag) oder Konstruktionsänderungen können Teil des zugrunde liegenden EPC-Vertrags sein. In jedem Fall muss der Auftraggeber, um den Kauf beider Teile des EPC-Projekts zu ermöglichen, den Rückzahlungsplan einschließlich des Betrags zur Deckung, der in dieser Maßnahme getätigten Investition, anerkennen und eine entsprechende Forderung abtreten.

Die Československá obchodní banka (ČSOB) war bei der finanziellen Lösung von EPC-Projekten in der Tschechischen Republik mit der Abtretung von Forderungen im Jahr 2006 an vorderster Front. Seitdem hat sie die meisten EPC-Großprojekte auf dem tschechischen Markt

mit diesem Produkt finanziert (siehe nachstehende Tabelle mit ausgewählten Projekten im Gesamtwert von 56 Mio EUR).

Die Kosten des EPC-Anbieters für den Verkauf von Forderungen bestehen im Wesentlichen in der Zahlung eines Rabatts. Neben dem Abzug zahlt der EPC-Anbieter auch eine Gebühr für die Abtretung von Forderungen oder die Bearbeitung relevanter Verträge. Wenn Forderungen an die ČSOB verkauft werden, sind es maximal 800 EUR.

Der Diskontzins ist die Summe des Basiszinssatzes, welcher der Laufzeit der Forderung entspricht sowie der Marge des FI, welche die Kreditwürdigkeit des Darlehensnehmers (EPC-Klient) widerspiegelt. Der Abschlag spiegelt daher in erster Linie die Kreditwürdigkeit des EPC-Kunden sowie die Dauer und Häufigkeit der Rückzahlung der Forderung wider.

Der Diskontsatz ist für öffentliche EPC-Kunden generell niedriger als für privatwirtschaftliche EPC-Kunden. Das Risiko für Kommunen oder staatlich finanzierte Organisationen ist daher im Allgemeinen geringer als das Unternehmensrisiko, was sich auch in der Höhe des Diskontsatzes oder der Bankspanne niederschlägt.

Wenn die ČSOB Forderungen aus einem EPC-Projekt erwirbt, bei dem der EPC-Kunde eine Gemeinde ist, beträgt die Marge, die im Diskontsatz für die Rückzahlung über einen Zeitraum von 10 Jahren enthalten ist, zwischen 1% p.a. und 1,5% p.a. Die niedrigste Marge für das EPC-Projekt lag beispielsweise bei 0,15% p.a., aber der Darlehensnehmer war in diesem Fall eine der tschechischen Regionen, die für die finanzierende Bank eine erstklassige Kreditwürdigkeit darstellt.



State Opera Prague

Ist der EPC-Kunde ein Privatunternehmen, werden die Zinsen meistens höher als 1,5% p.a. sein. Damit eine finanzierende Bank einem EPC-Anbieter den Kauf einer Forderung von einem Privatkunden an den Anbieter ohne Regreßanspruch anbieten kann, ist es wünschenswert, dass der EPC-Kunde (Kreditnehmer) bereits Kunde der finanzierenden Bank ist. Der Erwerb von Forderungen auf einer non-recourse-Basis für einen Anbieter ist ein Finanzprodukt, das aus der Sicht der Bank ungesichert ist, d.h. ungesichert durch den Kreditnehmer (anders als wenn die Bank einem Kreditnehmer einen Kredit zur Verfügung stellt und ihn zum Beispiel durch die Immobilien des Kreditnehmers absichern will). Wird eine Forderung von einem EPC-Anbieter erworben, hat die Bank einen Vertrag nur mit dem Anbieter und nicht mit dem EPC-Kunden (Darlehensnehmer), so kann sie den Darlehensnehmer in keiner Weise binden oder Sicherheiten von ihm verlangen. Daher muss die Bank den Kreditnehmer während der gesamten Laufzeit des Projekts sehr gut kennen und auf sein Risiko und seinen Ruf vertrauen.

Aufgrund der bisherigen Erfahrungen von EPC-Anbietern in der Tschechischen Republik ist festzustellen, dass der Verkauf von Forderungen für EPC-Kunden aus der Privatwirtschaft nicht besonders

geeignet ist. Obwohl die Anbieter in mehreren Fällen das FI um ein Angebot ersuchten, waren die angebotenen Zinsen für die Abtretung von Forderungen oder die Fälligkeit der Forderung für Privatkunden zu hoch und sie bevorzugten es, den vereinbarten Preis an den Anbieter aus eigenen Mitteln oder über ein reguläres Darlehen zu zahlen. Privatkunden suchen vorzugsweise den Ersatz von Beleuchtung in ihren Fabriken statt vollwertiger EPC-Projekte. Dies ist auf die finanziellen Kosten und die Rendite zurückzuführen: es kostet nicht so viel, Licht zu ersetzen und die Amortisationszeit ist daher kürzer.

Weitere Informationen über Refinanzierungsregelungen für Projekte im Bereich Energieeffizienz finden Sie auf der Website des neuen europäischen REFINE-Projekts (www.refineproject.eu).

Jana Szomolányiová
jana.szomolanyiova@svn.cz
SEVEN – The Energy Efficiency Center
www.svn.cz

Richard Čada
Specialised Banking Officer
SF – Export und Handelsfinanzierung
Československá obchodní banka, a.s.
rcada@csob.cz
www.csob.cz