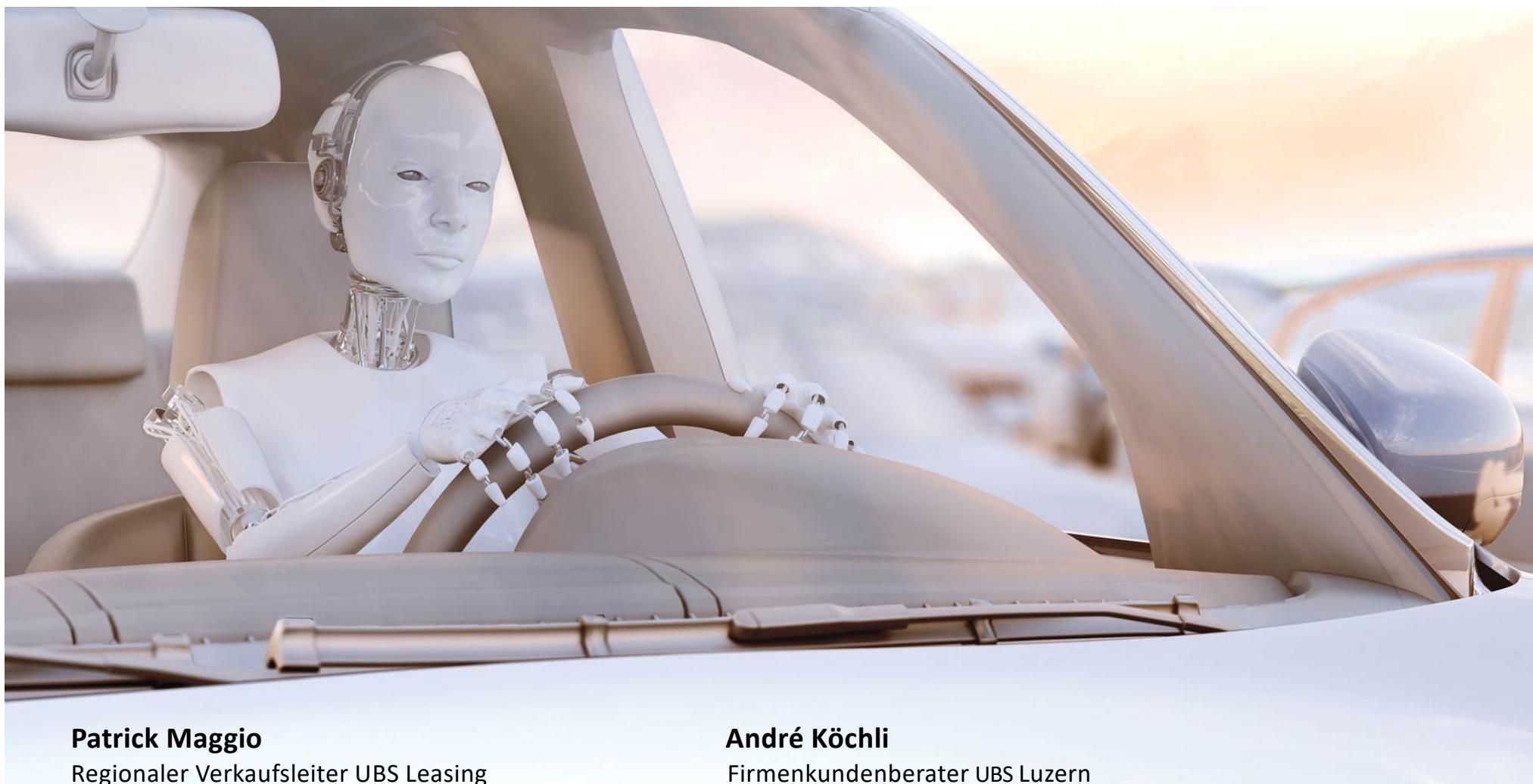




# Neue Energiesysteme für die Mobilität

Eine Finanzierung aus Sicht der Bank



**Patrick Maggio**

Regionaler Verkaufsleiter UBS Leasing

**André Köchli**

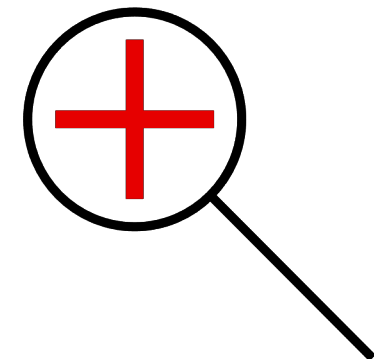
Firmenkundenberater UBS Luzern

01. September 2022

# Agenda

---

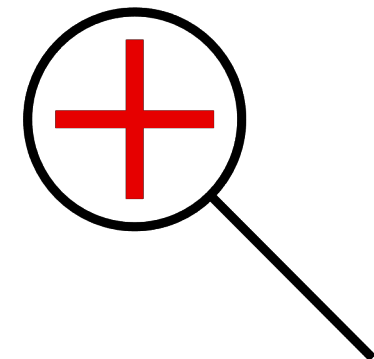
- ✓ Begrüssung
- ✓ Vorstellung UBS Switzerland AG
- ✓ Berührungspunkte mit dem heutigen Tagungsthema
- ✓ Herausforderungen
- ✓ Chancen
- ✓ Projekte (Beispiele und Erfahrungen)
- ✓ Lösungen, Produkte, Finanzierungsformen
- ✓ Erwartungen an Projekte und Kunden (Vorgehen und Beurteilung)
- ✓ Zusammenfassung und Fazit



# Agenda

---

- ✓ Begrüssung
- ✓ Vorstellung UBS Switzerland AG
- ✓ Berührungspunkte mit dem heutigen Tagungsthema
- ✓ Herausforderungen
- ✓ Chancen
- ✓ Projekte (Beispiele und Erfahrungen)
- ✓ Lösungen, Produkte, Finanzierungsformen
- ✓ Erwartungen an Projekte und Kunden (Vorgehen und Beurteilung)
- ✓ Zusammenfassung und Fazit



**359 Mio.**

Zahlungsaufträge  
im Jahr

**>1 110**

Automaten<sup>1</sup>

**> 100**

Währungen für Kunden  
gehandelt von der  
Investment Bank

**~1,9 Mio.**

aktive e/m-Banking  
Verträge

**> 20 000**

Mitarbeitende und damit einer der grössten  
privaten Arbeitgeber

**60**

Beratungsstandorte  
für KMUs

**>195**

Filialen

## Geschäftsbereiche

Personal Banking  
Corporate & Institutional Banking  
Wealth Management Schweiz & GFIM  
Asset Management Schweiz  
Investment Bank Schweiz

**~ CHF 1 128 Mrd.**

Business Volumen der 10 UBS Regionen  
(P&C und WMCH)

**>50**

Beratungsstandorte  
für vermögende Kunden

**1 400**

Ausbildungsplätze

**>120 000**

Schweizer Firmenkunden

**rund 2,6 Mio.**

Kunden betreut die UBS in der Schweiz

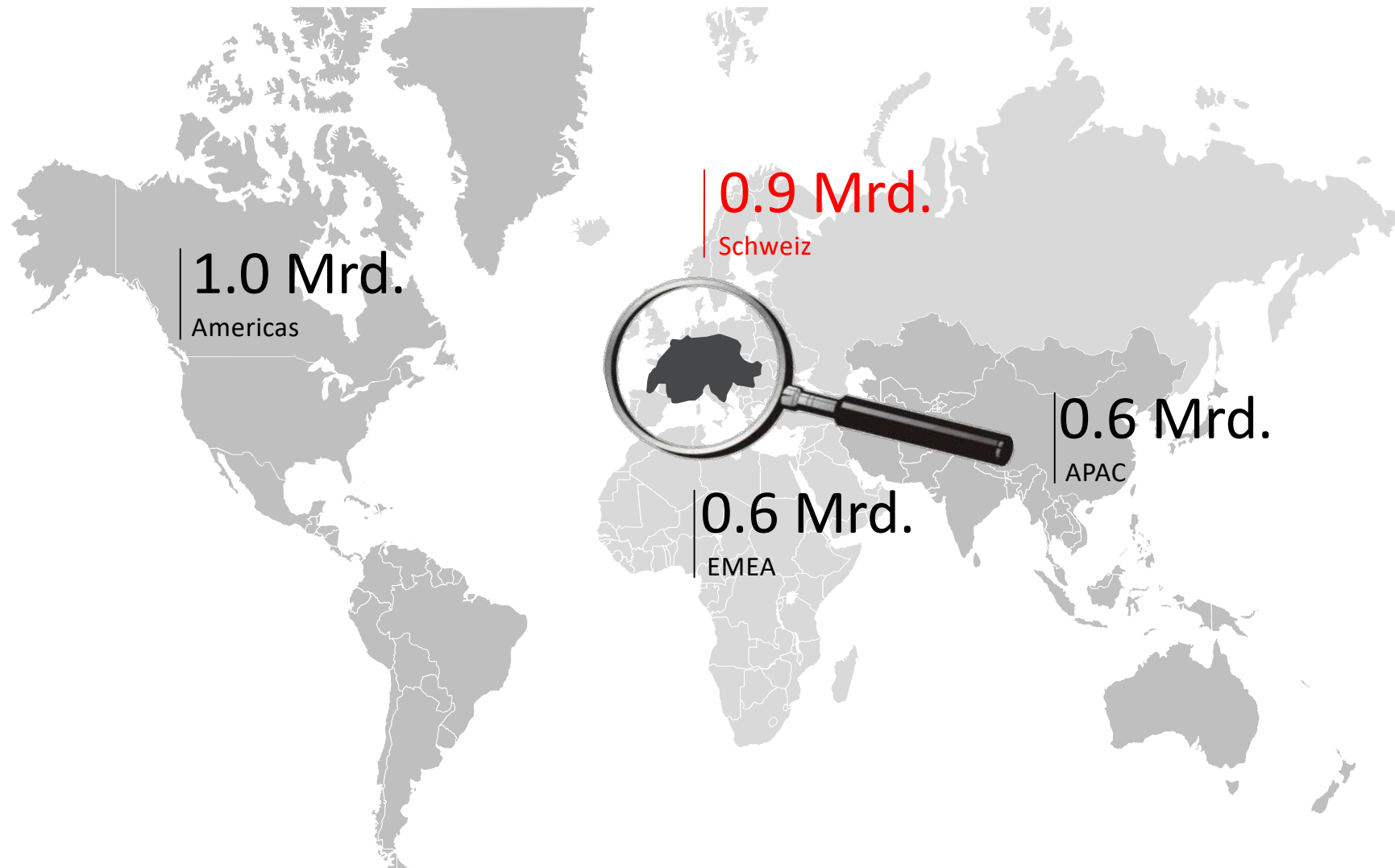
**>90%** von den grössten 250 Schweizer  
Unternehmen bei uns betreut

<sup>1</sup> inkl. Bancomat (Auszahlungen), Bancomat Plus (Ein- und Auszahlungen), Multimat (Kontoinformationen und Zahlungen)



# UBS Schweiz - ein zentraler Eckpfeiler der Gruppe

---



# UBS Schweiz – unsere Partnerschaften

Highlights aus unserem Sport-, Kultur-, Wissenschafts- und Wirtschaftsportfolio

### Regionale Präsenz

**FONDATION BEYELER**  
seit 2002

**Art | Basel**  
seit 1994

**SwissEconomicForum**  
seit 1997

**ATHLETISSIMA LAUSANNE**  
seit 1982

**artgenève**  
SALON D'ART  
seit 2013

**Montreux Jazz Festival**  
seit 1988

**Locarno Film Festival**  
seit 1981

**OPERNHAUS ZÜRICH**  
seit 1987

**WELTKLASSE ZÜRICH**  
seit 1981

**SPENGLER CUP DAMS**  
seit 1985

**GALÀ DEI CASTELLI**  
seit 2011

**Lugano Arte e Cultura**  
seit 2015

### Schweizweite Präsenz

**SUPSI** **IDSIA**  
Das Swiss AI Lab IDSIA ist ein gemeinnütziges, weltweit führendes Forschungsinstitut für künstliche Intelligenz.

**SWISS ENTREPRENEURS FOUNDATION**  
**Swiss Entrepreneurs Foundation**  
Unterstützt junge Firmen bei der Finanzierung unternehmerischen Wachstums.

**>>venture>>**  
*Companies for tomorrow*  
**Venture**  
UBS unterstützt »venture« als Sponsor und hilft damit den jungen Talenten bei der Gründung eines eigenen Unternehmens.

**swiss skills**  
**Initiative SwissSkills**  
Langfristige Public-Private Partnerschaft zur Förderung der Lehre respektive des dualen Berufsbildungssystems in der Schweiz. Lanciert 2017 mit UBS als Presenting Partner.

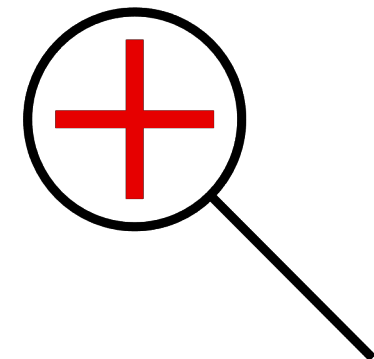
**UBS KIDS CUP**  
**UBS KIDS Cup**  
Grösstes Nachwuchsförderungsprogramm im Schweizer Sport. Knapp 180 000 Kinder und Jugendliche an mehr als 1100 Anlässen pro Jahr. UBS ermöglicht den UBS Kids Cup seit 2011.

**UBS Helpetica**  
**UBS Helpetica**  
UBS Helpetica ist eine neue Vermittlungsplattform für Freiwilligenarbeit in der Schweiz und bringt nachhaltige Projekte von gemeinnützigen Organisationen und Freiwillige zusammen.

# Agenda

---

- ✓ Begrüssung
- ✓ Vorstellung UBS Switzerland AG
- ✓ Berührungspunkte mit dem heutigen Tagungsthema
- ✓ Herausforderungen
- ✓ Chancen
- ✓ Projekte (Beispiele und Erfahrungen)
- ✓ Lösungen, Produkte, Finanzierungsformen
- ✓ Erwartungen an Projekte und Kunden (Vorgehen und Beurteilung)
- ✓ Zusammenfassung und Fazit



# Die Finanzierer machen (zum Teil) mit!



**mobility-market CH**

1.900 Follower:innen

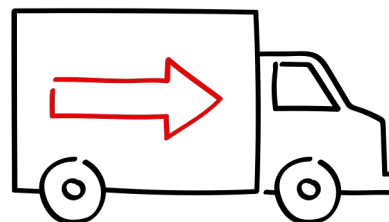
23 Min. • 🌐

Die AMAG Gruppe baut ihr Tätigkeitsgebiet mit der neuen Geschäftseinheit «AMAG Energy & Mobility» aus: Gemeinsam mit der AMAG Leasing AG stellt sie 100 Millionen Franken zur Finanzierung von PV- und Ladeanlagen für Firmenkunden und im EV-Ökosystem Clyde bereit. [AMAG Group](#) | [#tchonline](#) [#mmchonline](#) [#mobilitymarket](#) [#amag](#) [#mobility](#) [#ökosystem](#) [#amagleasing](#)  
<https://lnkd.in/ehQ3hqaJ>



**AMAG Gruppe: 100 Millionen Franken zur Finanzierung von PV- und Ladeanlagen**

<https://mmch.online/de/news/amag-gruppe-100-millionen-franken-zur-finanzierung-von-pv-und-ladeanlagen>



Swiss Climate Foundation

3w · Edited

"Normalerweise verkaufen Landwirte in ihrem Hofladen Kirschen, Milch oder Käse. Die Familie Müller in Thayngen SH hingegen verkauft Treibstoff: Erneuerbares und CO<sub>2</sub>-neutrales Biogas." Radio SRF hat anlässlich der Eröffnung der schweizweit ersten Biogastankstelle auf einem Bauernhof eine spannende Reportage gemacht.

Es freut uns sehr, mit unserer Förderung Teil dieses Leuchtturmprojekts zu sein. Der Verband Schweizer Gasenergie [gazenergie](#) setzt darauf, dass andere Bauernhöfe dem Vorbild aus Thayngen folgen werden. Biogas dürfte zur Erreichung der Klimaziele eine wichtige Rolle spielen.

Reinhören: <https://lnkd.in/eQz2izfw>

[#Biogas](#) [#Landwirtschaft](#) [#Energiewende](#) SRF - Schweizer Radio und Fernsehen CNG-Mobility



**Biogas-Tankstelle** - Statt Käse und Eier: Treibstoff direkt ab Hof  
[srf.ch](https://www.srf.ch)

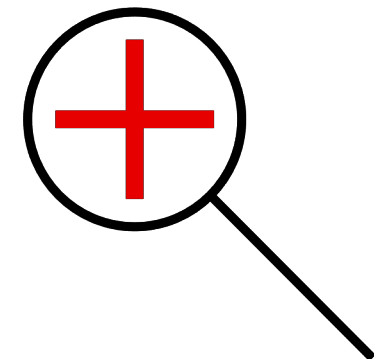
[https://www.srf.ch/news/schweiz/biogas-tankstelle-statt-kaese-und-eier-treibstoff-direkt-ab-hof?ns\\_source=mobile&srg\\_sm\\_medium=tw](https://www.srf.ch/news/schweiz/biogas-tankstelle-statt-kaese-und-eier-treibstoff-direkt-ab-hof?ns_source=mobile&srg_sm_medium=tw)



# Agenda

---

- ✓ Begrüssung
- ✓ Vorstellung UBS Switzerland AG
- ✓ Berührungspunkte mit dem heutigen Tagungsthema
- ✓ Herausforderungen
- ✓ Chancen
- ✓ Projekte (Beispiele und Erfahrungen)
- ✓ Lösungen, Produkte, Finanzierungsformen
- ✓ Erwartungen an Projekte und Kunden (Vorgehen und Beurteilung)
- ✓ Zusammenfassung und Fazit



# Mögliche Herausforderungen für die Banken

---

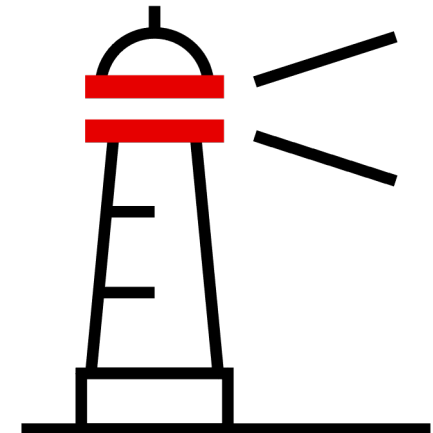
- Wie entwickeln sich die Technologien bzw. der Markt? Sind diese nachhaltig?
- Welche Technologie kann oder wird sich durchsetzen?
- Sekundärmarkt? Preisentwicklung für Objekte (v.a. im Leasing ein Thema)?
- Risikoappetit der Bank?
- Rentabilität der Projekte und Entwicklung von Cashflows?
- Rechtliche Aspekte wie beispielsweise die Durchsetzbarkeit der Eigentumsansprüche im Defaultfall?
- Geopolitische Entwicklung



# Mögliche Chancen für die Banken

---

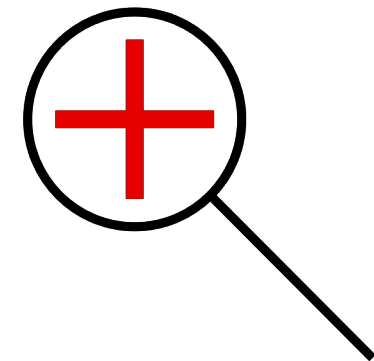
- Erkennen von neuen und Ausweitung von bestehenden Geschäftsfeldern
- Unter Umständen höhere Erträge infolge Komplexität der Finanzierungen
- Aufbau von Know-how und möglichem Wissensvorsprung zur Konkurrenz
- Begleitung und Förderung von zukunftssträchtigen Projekten und Technologie-Entwicklungen
- Förderung der Nachhaltigkeit und Mithilfe in der Erreichung der Klimaziele des Bundes (Energiestrategie 2050)
- Reputation



# Agenda

---

- ✓ Begrüssung
- ✓ Vorstellung UBS Switzerland AG
- ✓ Berührungspunkte mit dem heutigen Tagungsthema
- ✓ Herausforderungen
- ✓ Chancen
- ✓ Projekte (Beispiele und Erfahrungen)
- ✓ Lösungen, Produkte, Finanzierungsformen
- ✓ Erwartungen an Projekte und Kunden (Vorgehen und Beurteilung)
- ✓ Zusammenfassung und Fazit

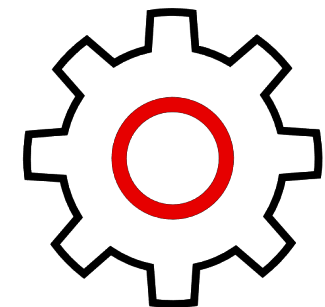




# Projekte im Leasing: Beispiele und Erfahrungen

---

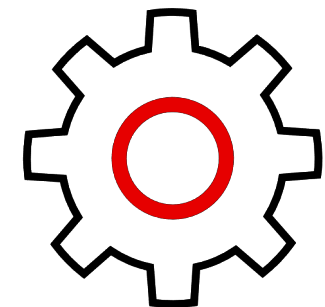
- **Trends:** E-LKW und E-Kehrmaschinen, E-Busse, E-Baumaschinen (Elektrogabelstapler, Elektrobagger uvm...)
  - Hohe Machbarkeit infolge vorhandenem Sekundärmarkt und stabiler Preisentwicklung der Objekte
- **Neu:** Biogasanlagen
  - Laufzeiten bis 72 Monate i.d.R. OK
  - Bewilligungstechnisch kein Selbstläufer
  - Solidarbürgschaft als Sicherheit und erste erhöhte Rate dank Fördergelder
  - Lieferverträge müssen vorhanden sein



# Projekte im Leasing: Beispiele und Erfahrungen

---

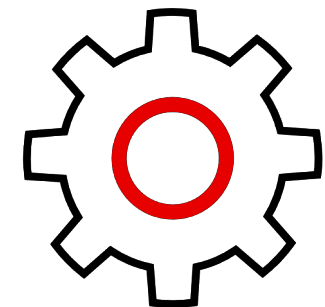
- **Neu:** E-Ladesäulen / Ladeinfrastrukturen
  - Herausforderung: Schweizerische ZGB weist die Anlagen ziemlich rasch dem Grundstück zu
  - Angebot für eine Ladeinfrastruktur, für 120 Monate Laufzeit, konnte abgegeben werden. Bonität des Exponenten und Sicherheiten wichtig wie beispielsweise langfristige Verträge mit Abnehmer
  - Bis jetzt wenige Fälle via Leasing abgewickelt



# Projekte im Leasing: Beispiele und Erfahrungen

---

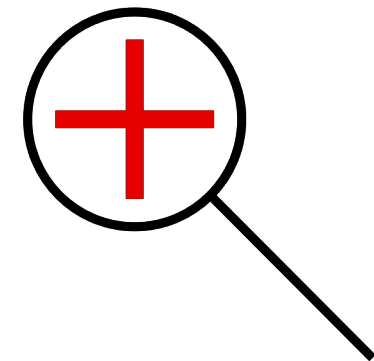
- **Vermeehrt:** Photovoltaikanlagen
  - Das Eigentum an der Anlage muss sich klar vom Gebäude abgrenzen können.
  - Trend: Neue Player im Markt, welche eigene Anlagen auf fremde Dächer platzieren
  - Laufzeit im Leasing i.d.R kürzer als via Hypothek
- **Keine Erfahrungen:** Wasserstoffaufbereitungsanlagen
  - Unter Umständen via Leasing abbildbar sofern die Anlage mobil ist aber besser via Projektfinanzierung



# Agenda

---

- ✓ Begrüssung
- ✓ Vorstellung UBS Switzerland AG
- ✓ Berührungspunkte mit dem heutigen Tagungsthema
- ✓ Herausforderungen
- ✓ Chancen
- ✓ Projekte (Beispiele und Erfahrungen)
- ✓ Lösungen, Produkte, Finanzierungsformen
- ✓ Erwartungen an Projekte und Kunden (Vorgehen und Beurteilung)
- ✓ Zusammenfassung und Fazit

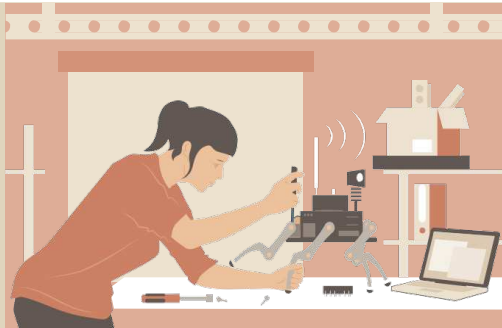




# Gesamtübersicht

Die Finanzierungsform ist abhängig von der Unternehmensphase

## Gründung



Sie möchten...

- ...Investoren für ihr Wachstum
- ...einen Sparringpartner der Ihren Business-Plan analysiert
- ...expandieren und brauchen Kapital
- ...Zugang zu potentiellen Investoren
- ...effiziente Lösungen für Zahlung und Liquiditätsmanagement

## Wachstum



Sie wollen...

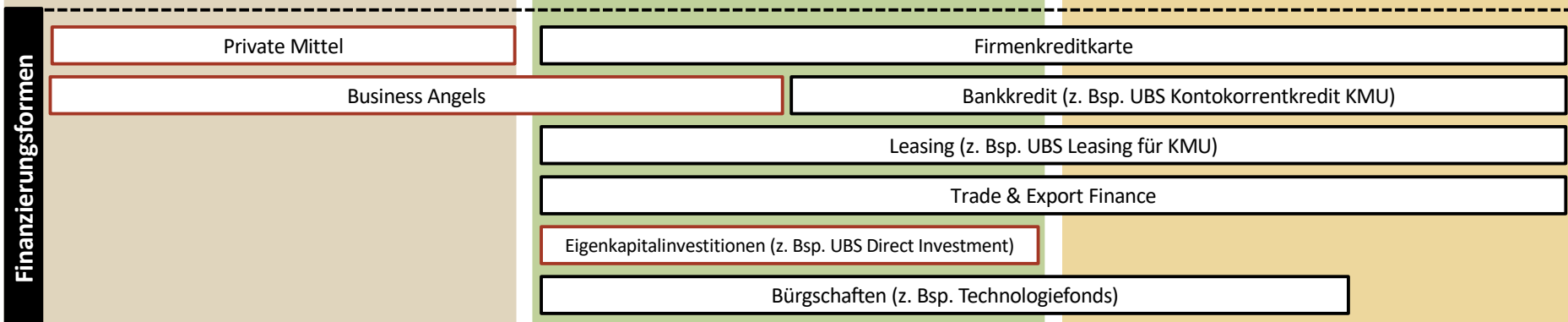
- ...wachsen und benötigen Kreditlinien
- ...Akquisitionen tätigen
- ...diversifizieren
- ...ihre Finanzierung neu strukturieren und mit mehreren Banken zusammenarbeiten
- ...eine kommitierte Kreditlinie

## Neuausrichtung / Nachfolge



Sie möchten...

- ...Ihr Lebenswerk weitergeben
- ...Ihre Nachfolgeoptionen prüfen
- ...Ihre Firma familienintern oder dem Management übertragen
- ...Teilbereiche verkaufen
- ...ihr Immobilienportfolio neu regeln
- ...wissen was Ihr Unternehmen wert hat



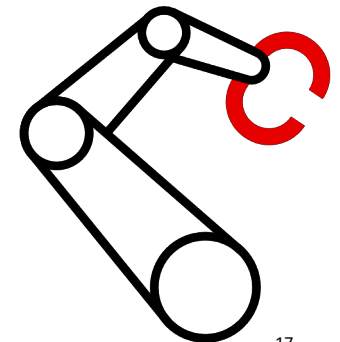
(Primär) Eigenkapital

(Primär) Fremdkapital

# Was kann finanziert werden und warum?

---

- Schnellladesäulen
- Photovoltaikanlagen
- Biogasanlagen
- Wasserstoffaufbereitungsanlage / Wasserstoffinfrastruktur
- Einzelobjekte (eher mobil) oder kleinere Anlagen
- Grössere Anlagen
- Forschung und Entwicklung finanzierbar - nur wenn Rückzahlung über Cashflows darstellbar
- Betrag: ab 100 000 nach oben grundsätzlich unbegrenzt



# Lösungen und Produkte / Finanzierungsformen

---

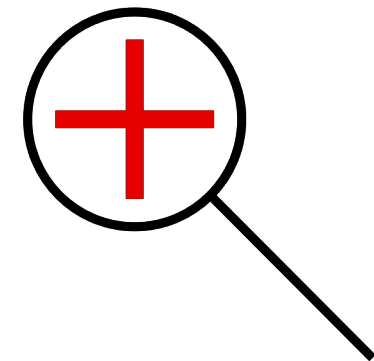
- Investitionsgüterleasing
- Immobilienfinanzierung
- Betriebs- / Investitionskredit
- Projektfinanzierung (grössere Projekte / mehrere Beteiligte)
- Investoren (Equity, Mezzanine)



# Agenda

---

- ✓ Begrüssung
- ✓ Vorstellung UBS Switzerland AG
- ✓ Berührungspunkte mit dem heutigen Tagungsthema
- ✓ Herausforderungen
- ✓ Chancen
- ✓ Projekte (Beispiele und Erfahrungen)
- ✓ Lösungen, Produkte, Finanzierungsformen
- ✓ Erwartungen an Projekte und Kunden (Vorgehen und Beurteilung)
- ✓ Zusammenfassung und Fazit



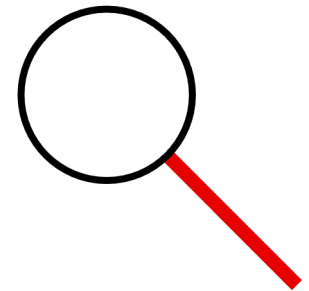


# Erwartungen an Projekte und Kunden

---

## Wie werden Finanzierungsanfragen geprüft? Zentrale Parameter bei der Prüfung

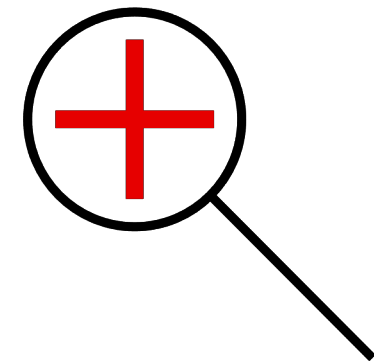
- Cashflows (cashflow-based vs. asset-based)
- 3 Jahresabschlüsse (Bilanz und Erfolgsrechnung)
- Projektunterlagen, Investitionsrechnung
- Business-Plan, Planzahlen (Erfolgsrechnung, Bilanz, Liquidität)
- Wirtschaftlichkeit und Machbarkeit des Projektes
- Verschuldungskapazität (debt capacity)
- Sicherheiten
- Eigenmittel



# Agenda

---

- ✓ Begrüssung
- ✓ Vorstellung UBS Switzerland AG
- ✓ Berührungspunkte mit dem heutigen Tagungsthema
- ✓ Herausforderungen
- ✓ Chancen
- ✓ Projekte (Beispiele und Erfahrungen)
- ✓ Lösungen, Produkte, Finanzierungsformen
- ✓ Erwartungen an Projekte und Kunden (Vorgehen und Beurteilung)
- ✓ Zusammenfassung und Fazit



# Zusammenfassung / Fazit

---

1

Wenig  
Referenzprojekte;  
Trends klar  
erkennbar

2

Unsicherheit in  
der Technologie-  
entwicklung ->  
Herausforderung für  
die Finanzierer

3

Jedes Projekt  
wird separat  
beurteilt

4

UBS ist noch  
zurückhaltend...

... aber sieht der  
weiteren  
Entwicklung mit  
Spannung und  
Freude entgegen!

# Kontaktangaben

---



## **Patrick Maggio**

Regionaler Verkaufsleiter UBS Investitionsgüterleasing  
Zentralschweiz, Ob- und Nordschweiz, Aargau Ost  
Telefon 044 234 15 75  
[patrick.maggio@ubs.com](mailto:patrick.maggio@ubs.com)



## **André Köchli**

Firmenkundenberater Luzern  
Telefon 041 208 24 13  
[andre.koechli@ubs.com](mailto:andre.koechli@ubs.com)

# Disclaimer

---

Diese Publikation dient nur zur Information. Sie ist nicht als Empfehlung, Offerte oder Aufforderung zur Offertstellung zum Kauf oder Verkauf von Anlage- oder anderen spezifischen Produkten zu verstehen. Sie stellt keine Anlage-, Rechts- oder Steuerberatung dar und sollte nicht als Grundlage für Anlageentscheide dienen. Sie sollten sich professionell beraten lassen, bevor Sie eine Anlageentscheidung treffen.

UBS behält sich das Recht vor, Dienstleistungen, Produkte und Preise jederzeit ohne Vorankündigung zu ändern.

Einzelne Dienstleistungen und Produkte unterliegen rechtlichen Restriktionen. Sie können deshalb nicht uneingeschränkt weltweit angeboten werden. Diese Publikation ist nicht zur Verteilung ausserhalb der Schweiz bestimmt.

Die vollständige oder teilweise Reproduktion ohne ausdrückliche Erlaubnis von UBS ist untersagt.

© UBS 2022. Das Schlüsselsymbol und UBS gehören zu den geschützten Marken von UBS. Alle Rechte vorbehalten.