

Finanzierung von Batteriespeicherlösungen

Jonathan Wagner, GLS Bank

33. Jahrestagung Arbeitsgemeinschaft Bayerischer Solar-Initiativen | 20.-21.03.2026 | Neuötting

Die GLS Bank in Zahlen 2025

388.217
Kund*innen

153.960
Mitglieder

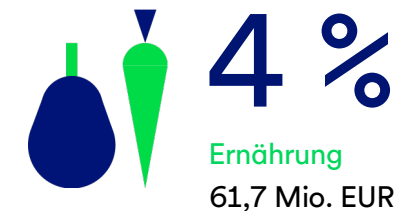
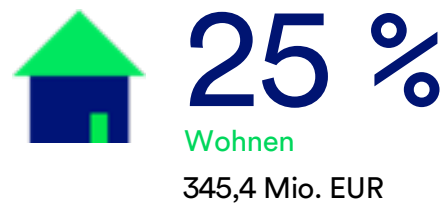
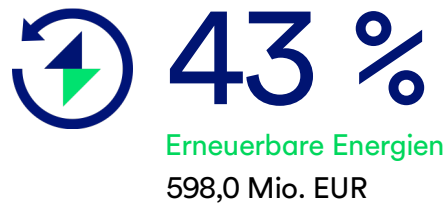
1.051
Mitarbeitende

6,2 Mrd. €
Kundenkredite

11,6 Mrd. €
Bilanzsumme

943 Mio. €
Eigenkapital

Neukredite im Jahr 2025 nach Branchen



Das Kompetenzzentrum Erneuerbare Energien



Photovoltaik

Aufdach- und Freiflächenanlagen



Wind

Von Einzelanlagen bis zu größeren Windparks



Batteriespeicher

Stand-alone und Co-location



Nahwärmekonzepte

Wärmeversorgung auf lokaler Ebene

Unsere Vision für die erneuerbare Zukunft

- ✓ 100 % erneuerbar
- ✓ Bürgernah
- ✓ Innovativ
- ✓ Dezentral
- ✓ Sozial und ökologisch gerecht

Was wir 2025 erreicht haben

598 Mio. EUR
Kredite für Erneuerbare Energien

Das Kompetenzzentrum Erneuerbare Energien



Photovoltaik

Aufdach- und Freiflächenanlagen



Wind

Von Einzelanlagen bis zu größeren Windparks



Batteriespeicher

Stand-alone und Co-location



Nahwärmekonzepte

Wärmeversorgung auf lokaler Ebene

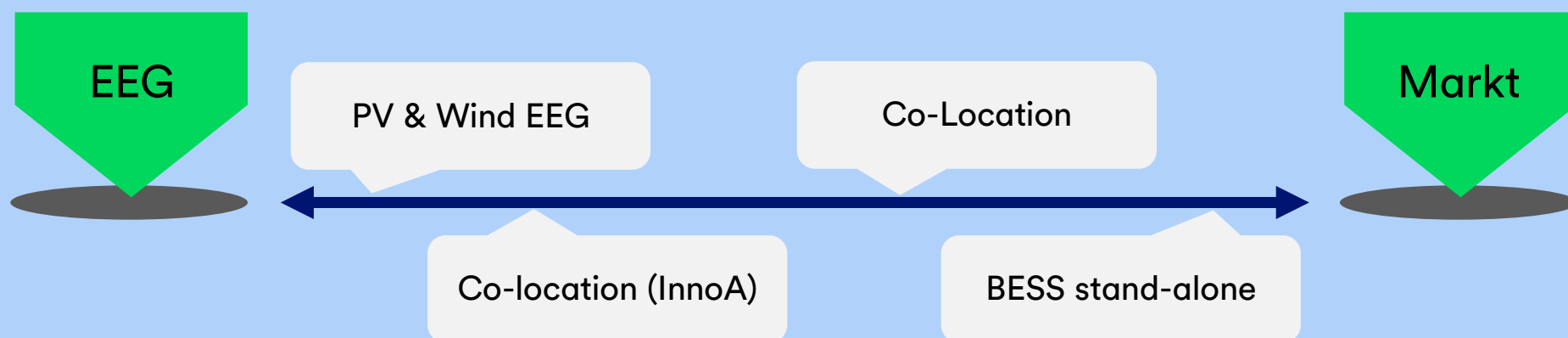
BESS-Referenzen der GLS Bank

Portfolio von ca.

150 MW / 300 MWh

- ✓ Vier spezialisierte Kundenbetreuer*innen
- ✓ Finanzierung seit 2022
- ✓ Referenzprojekt Bollingstedt

Batteriespeicher als Paradigmenwechsel...



... der Herausforderungen mit sich bringt

- ✓ Marktpreisrisiken statt EEG-Förderung
- ✓ Erlösprognosen statt Ertragsgutachten
- ✓ Relativ neue Technologie
- ✓ Junger und dynamischer Markt
- ✓ Netzanschluss als Nadelöhr und Komplexitätstreiber
- ✓ Komplexität durch Co-Location
- ✓ Regulatorische Unsicherheiten (z.B. AgNes-Prozess)

Anforderungen an ein BESS-Projekt

Am Beispiel eines Stand-alone BESS

Checkliste auf
www.gls.de*

Projekt

- ✓ Baugenehmigung und Netzanschlusszusage
- ✓ Kapazitätsgarantie
- ✓ Vermarktungskonzept (Fully Merchant, Tolling etc.)
- ✓ Projektspezifische Erlösprognose
- ✓ Vollständiges Vertragspaket
- ✓ Finanzmodell

Umsetzung

- ✓ Separate Projektgesellschaft
- ✓ GLS Anlage- und Finanzierungsgrundsätze
- ✓ Erfahrener EPC mit guter Bonität
- ✓ Einsatz von erprobter Technik namhafter Hersteller (Tier 1)
- ✓ Externe technische und juristische Due Diligence
- ✓ Präqualifizierter Vermarkter

* Checkliste Großbatteriespeicher: <https://www.gls.de/finanzieren/branchen/erneuerbare-energien/>

Finanzmodell und Finanzierungsstruktur

Am Beispiel eines Stand-alone BESS

Finanzmodell

- ✓ Belastbare CAPEX ohne Kostensteigerungsrisiken
- ✓ Berücksichtigung von Finanzierungs- und DD-Kosten
- ✓ Vollständige und realistische OPEX
- ✓ Durch Gutachten plausibilisierte Erlösannahmen
 - ✓ Erfahrener Gutachter (z.B. Afry, Aurora, Enervis)
 - ✓ Konservatives Szenario
 - ✓ Berücksichtigung aller technischen Parameter und Restriktionen

Finanzierungsstruktur

- ✓ Laufzeit abhängig von Kapazitätsgarantie
- ✓ Konditionen BESS > Konditionen PV
- ✓ DSCR BESS > DSCR PV
- ✓ Liquiditätsreserve (Ansparung im 1. Betriebsjahr)
- ✓ Cash-Sweep
- ✓ MwSt.-Zwischenfinanzierung, Avale etc.

Besicherung eines BESS-Projekts

Am Beispiel eines Stand-alone BESS

- ✓ Sicherungsübereignung der Batteriespeicheranlage
- ✓ Flächensicherung (schuldrechtlich und dinglich)
- ✓ Abtretung der Vermarktungserlöse
- ✓ Eintrittsrecht der Bank in wesentliche Verträge (EPC-, Vermarktungs-, Pacht-, Wartungsvertrag etc.)
- ✓ Verpfändung Liquiditätsreserve
- ✓ ...

Noch ein Wort zu Co-location

- ✔ Viele Anforderungen an Stand-alone-Projekte lassen sich auf Co-location-Projekte übertragen
- ✔ Batteriespeicher und PV-Anlage sollten in einer Projektgesellschaft sein
- ✔ Bei der Innovationsausschreibung arbeiten wir mit einem pauschalen Mehrerlös (kein Erlösgutachten)
- ✔ Wir finanzieren in der Regel keine Grünstromspeicher neben fremdfinanzierten PV-Anlagen

Fazit: Wie Sie uns von Ihrem BESS-Projekt überzeugen

Checkliste für eine erfolgreiche Finanzierung

- ✔ Überzeugen Sie uns von Ihrer BESS-Expertise und / oder suchen Sie sich erfahrene Projektpartner
- ✔ Bringen Sie eine Baugenehmigung und eine Netzanschlusszusage mit
- ✔ Schnüren Sie ein belastbares und risikoadäquates Vertragspaket
- ✔ Reichen Sie eine externe projektspezifische Erlösprognose ein (kein Backtesting!)
- ✔ Beauftragen Sie externe Berater*innen für die technische und juristische Due Diligence (nach Rücksprache)
- ✔ Strukturieren Sie ein realistisches Finanzmodell mit ausreichend Reserven
- ✔ Stellen Sie sich auf einen umfangreicheren Finanzierungsprozess ein, als Sie das von PV-Projekten gewöhnt sind



Jonathan Wagner

15

Teamleiter PV & BESS

Kompetenzcenter Erneuerbare
Energien

Telefon: +49 89 54416227

Mobil: +49 151 74244320

E-Mail: jonathan.wagner@gls.de

Filiale München

bess@gls.de

Kontakt