

## BAI – WEBINAR

### GROWTH-CAPITAL-STRATEGIEN FÜR SMES IN INFRASTRUKTUR – DIVERSIFIKATION DURCH KONTINENTALEUROPA

Speaker:

**Priscilla Schnepfer**, Investmentmanagerin, European Investment Fund

**Frederic Mönkeberg**, Gründer & Geschäftsführer, PhotoVolta GmbH

**Stefan Futschik**, Managing Director & Head of Private Debt, Prime Capital AG

Datum: **12. März 2026**

Uhrzeit: **11:00 – 12:15 Uhr**

**Florian Bucher**,  
Referent Alternative Markets

Poppelsdorfer Allee 106  
53115 Bonn, Germany  
+49 (0) 228 96987-15  
bucher@bvai.de





**Priscilla Schnepfer, European Investment Fund**

Investmentmanagerin, LP-Investitionen in private Kreditfonds in ganz Europa

- aktiv im Bereich ESG / Nachhaltigkeit
- seit 2016 beim EIF
- 12 Jahre Erfahrung, vor allem in den Bereichen private Kreditfondsinvestitionen, strukturierte Kreditprodukte und Prüfung von Private-Equity-Fonds beim EIF und bei Ernst & Young
- Doppelabschluss Internationale BWL (Universität Reutlingen, Päpstliche Universität Comillas Madrid)



**Frederic Mönkeberg, PhotoVolta GmbH**

Gründer & Geschäftsführer

- Gründung gemeinsam mit seinem Bruder: Fokus auf die Entwicklung, Realisierung und den langfristigen Betrieb von Stand-Alone- und Co-Location- Batteriespeicher
- maßgeblich an der Entwicklung von über 300 MW Freiland-Photovoltaik in Deutschland beteiligt
- Wirtschaftswissenschaften an der Julius-Maximilians-Universität in Würzburg



**Stefan Futschik, Prime Capital AG**

Managing Director & Head of Private Debt

- verantwortet Prime Capital's Private Debt Geschäft, mit Fokus auf Infrastructure- und Real Estate-Strategien
- mehrere Jahre bei Andersch Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Helaba Landesbank Hessen-Thüringen, HypoVereinsbank/Unicredit tätig
- Diplom Volkswirtschaftslehre von der Technischen Universität Dresden

**Begrüßung & Moderation**

**Co-Vortrag Priscilla Schnepfer, Frederic Mönkeberg, Stefan Futschik**

Marktübersicht & aktuelle Entwicklungen Europa Allgemein und BESS Segment

Die Rolle von Investitionen in Kontinentaleuropa für Energieunabhängigkeit und -sicherheit, sowie Portfoliodiversifikation

Investieren im SME Segment: Kreieren von Alpha durch direkten Marktzugang, sorgfältige Selektion und erfolgreiche Strukturierung

Finanzierungsmarkt für SMEs aus Sponsorsicht, Elemente einer erfolgreichen Zusammenarbeit in diesem Marktsegment

**Q & A**

- 27.04. - 29.04.2026: Alternative Investor Conference, Kap Europa Frankfurt
- BAI – Webinar: Von der Prognose zur Portfolioarchitektur: Was Kapitalmarkterwartungen für die Asset Allocation leisten – und was nicht, Franklin Templeton, 16.03.2026
- BAI – Webinar: Growth Credit: Rendite aus Wachstum – ohne Eigenkapitalrisiko?, Berenberg, 17.03.2026



# Growth-Capital-Strategien für SMEs in Infrastruktur

Diversifikation durch Kontinentaleuropa

12. März 2026



PRIME  
CAPITAL

# European Investment Fund

BAI Webinar

# The EIF

## Funding SMEs and projects across Europe

### Managing resources on behalf of

European Commission      European Investment Bank

Regional and national authorities      Private investors

### Delivering on EU policy goals

Sustainability

Innovation

Social

Growth

### And ensuring financial return for our shareholders

We operate a commercial pricing policy and a balance of fee and risk based income

**1855**  
active  
financial  
intermediaries

**€667.7bn**  
financial support  
leveraged

**€150.9bn**  
financial support  
committed

Supported over  
**20k**  
SMEs

**1000+**  
infrastructure  
projects

# EIF in the private market

30 years of investing in Europe's Private Equity, Venture Capital, Private Credit & Infrastructure funds

EIF specialises in the small and middle markets

EIF is one of Europe's largest investors

EIF has a strong signalling effect in the market

700+

dedicated staff

100+

investment professionals

€45bn+

fund commitments since inception

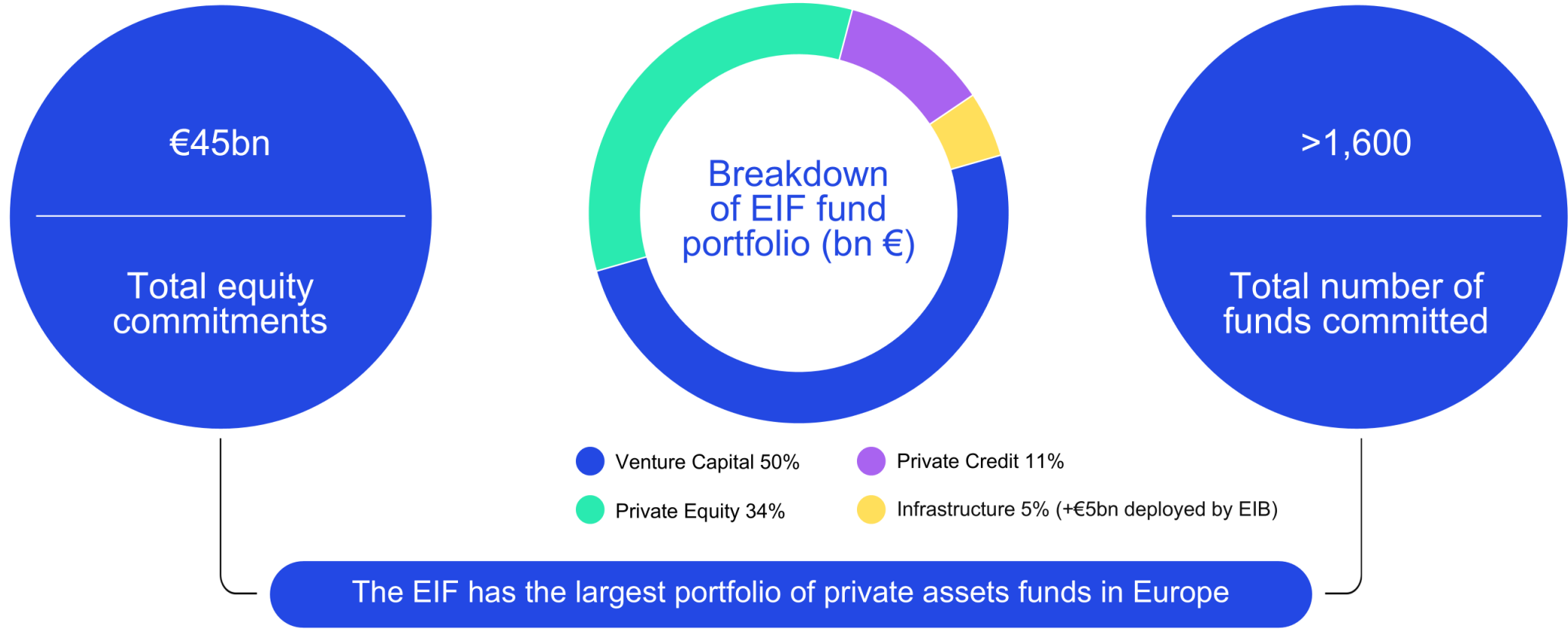
20k

European SMEs financed\*

\* Via equity

# Overview of LP investments

The EIF has a diversified portfolio of venture capital, private equity, private credit and infrastructure participations



# PhotoVolta GmbH

## ZUM UNTERNEHMEN

**300+**

**MW Stand-Alone**  
in eigener Entwicklung

**100+**

**MW Co-Location**  
in eigener Entwicklung

### Projektentwicklung

Konzipierung, Projektierung und Errichtung erneuerbarer Energieanlagen und –speicher




### Portfolioaufbau

Langfristiger Betrieb von Stand-Alone- und Co-Location-Projekten aus eigener Entwicklung in ganz Deutschland

### Beratung & Unterstützung

Anlagenauslegung, Komponentenbeschaffung, Finanzierungsstrukturierung, Rentabilitäts-optimierung...

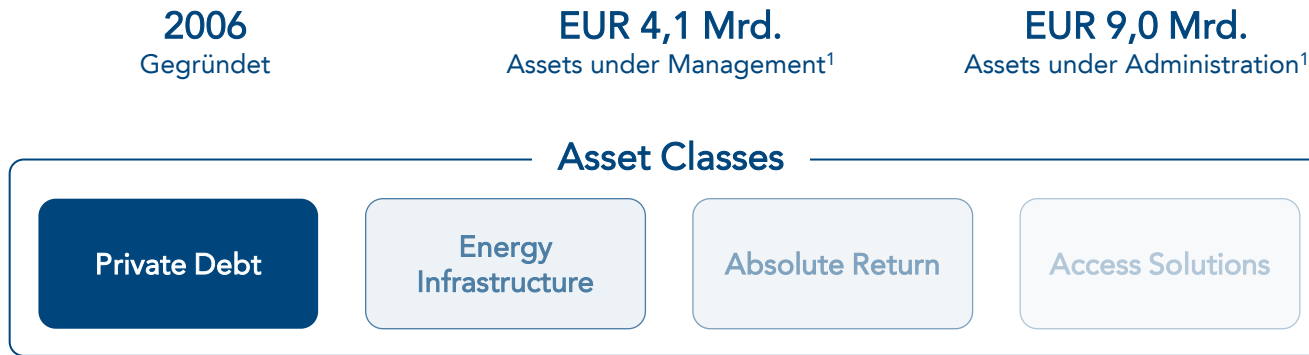
### PhotoVolta GmbH

 Hohmannstraße 30, 97421 Schweinfurt  
 [www.photovolta.de](http://www.photovolta.de)  
 [info@photovolta.de](mailto:info@photovolta.de)

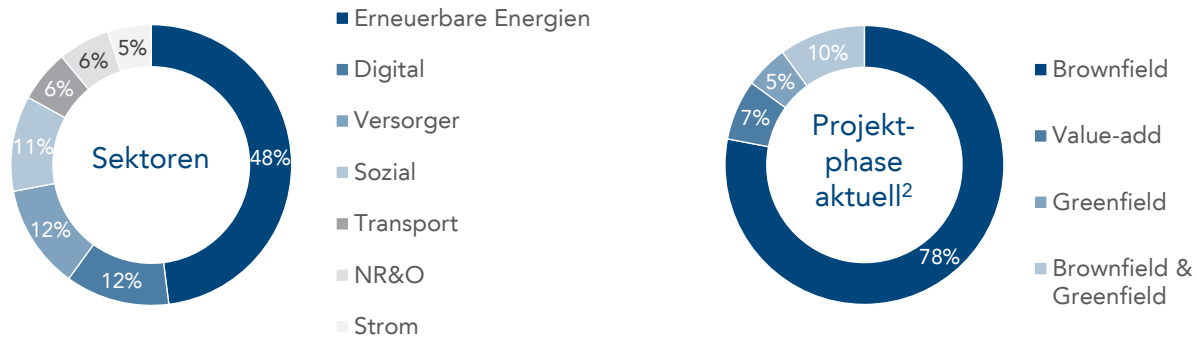


Nachgewiesener Track Record in komplementären Investitionslösungen

## Prime Capital – Auf einen Blick



## Investment Erfahrung



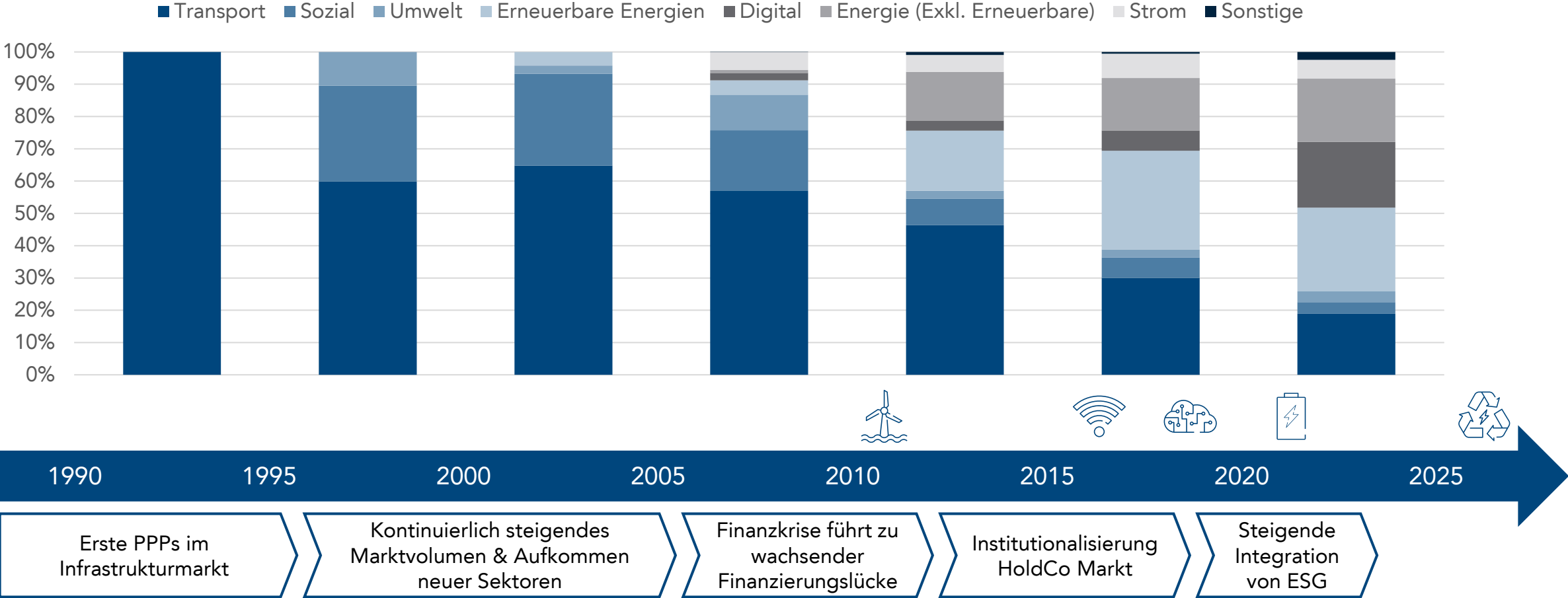
<sup>1</sup> Asset-Management-Mandate und -Produkte inkl. Kapitalzusagen per Dezember 25; <sup>2</sup> Projektphase bei Closing: 57% Brownfield, 7% Value-add, 13% Greenfield, 23% Brownfield & Greenfield

## Unser Investitionsansatz



# Meilensteine und Entwicklungen

Von binärem Markt zu Diversifikation – der Infrastruktur Debt Markt entwickelt sich kontinuierlich weiter



Notiz: Einordnung relativ zum gesamten Infrastruktur Debt Transaktionsvolumen der Periode  
Quelle: Prime Capital Research, Infralogic

# Stand-Alone BESS Europa im Überblick

**~27 GWh**

Kumulierter Utility-Scale-  
Bestand Europa Ende 2025

**+130%**

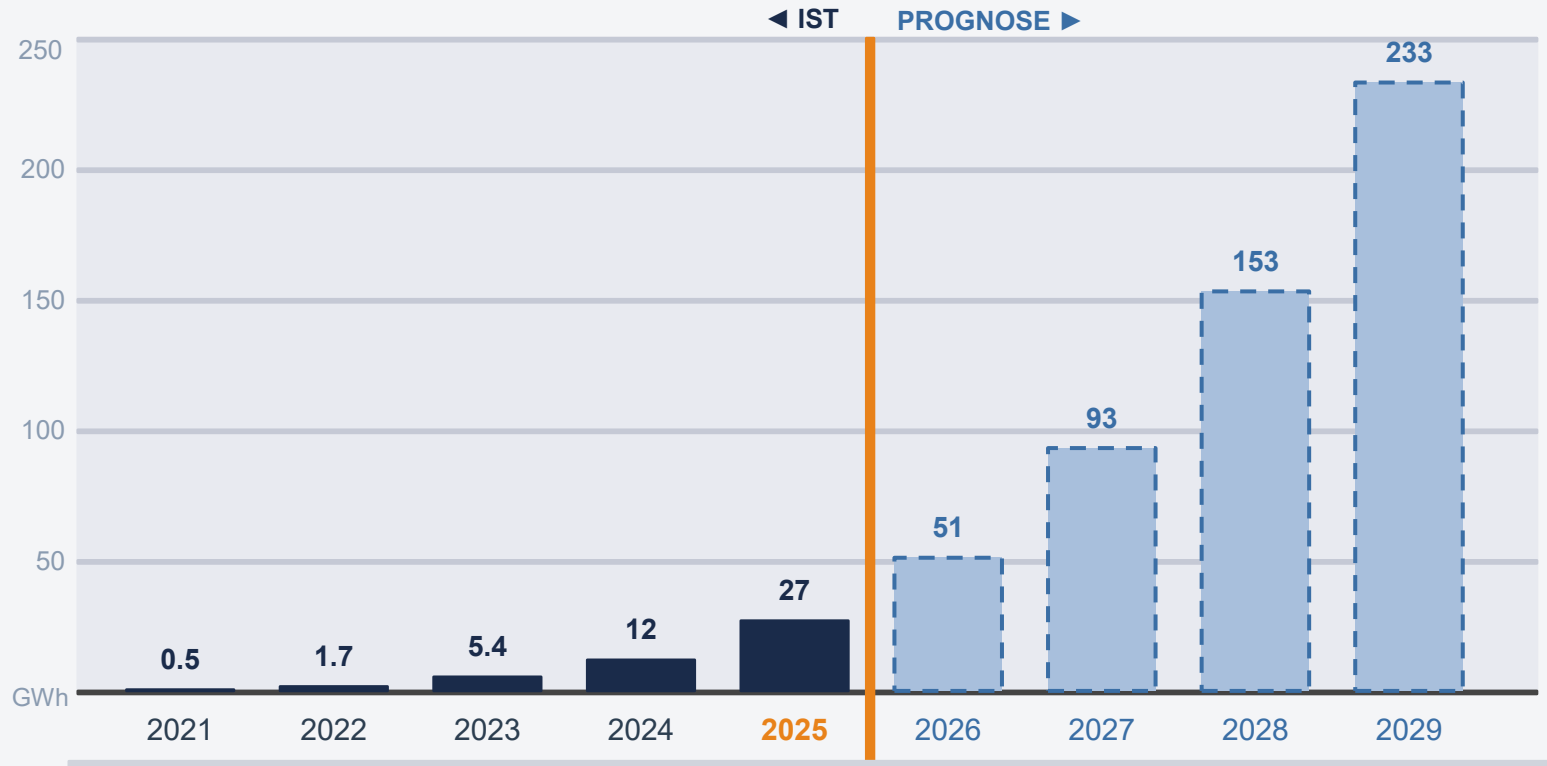
Wachstum Jahreswert  
2024 → 2025 (6,6 → 15 GWh)

**~230 GWh**

Prognose kumulativer  
Bestand Europa Ende 2029

Quellen: SolarPower Europe EU Battery Storage Market Review 2025 (Jan. 2026);  
Energy-Storage.News; SolarPower Europe European Market Outlook 2025-2029

## KUMULIERTER UTILITY-SCALE BESS BESTAND EUROPA (GWh)



## SCHLÜSSELMÄRKTE FÜR UTILITY-SCALE BESS

STABILER MARKT

**GB Großbritannien**

≈12,9 GW Utility-Scale kumuliert – EU-Marktführer  
Kapazitätsmarkt + Cap&Floor: langfristige Erlössicherheit  
Ziel: 23–27 GW BESS bis 2030 (Clean Power Plan)

STABILER MARKT

**IT Italien**

Führungsmarkt Utility-Scale 2025 dank MACSE-Auktionen  
15-Jahres-Tolling-Verträge mit Terna (TSO)  
Nationales Ziel: 58 GWh bis 2030

HÖCHSTE PREISSPREADS

**DE Deutschland**

573 Negativstunden 2025 (Rekord) + 162 h >200 €/MWh  
Reiner Merchant-Markt: maximale Arbitragechancen  
Netzentgeltbefreiung Großspeicher bis 2029

ZUKUNFTSMARKT

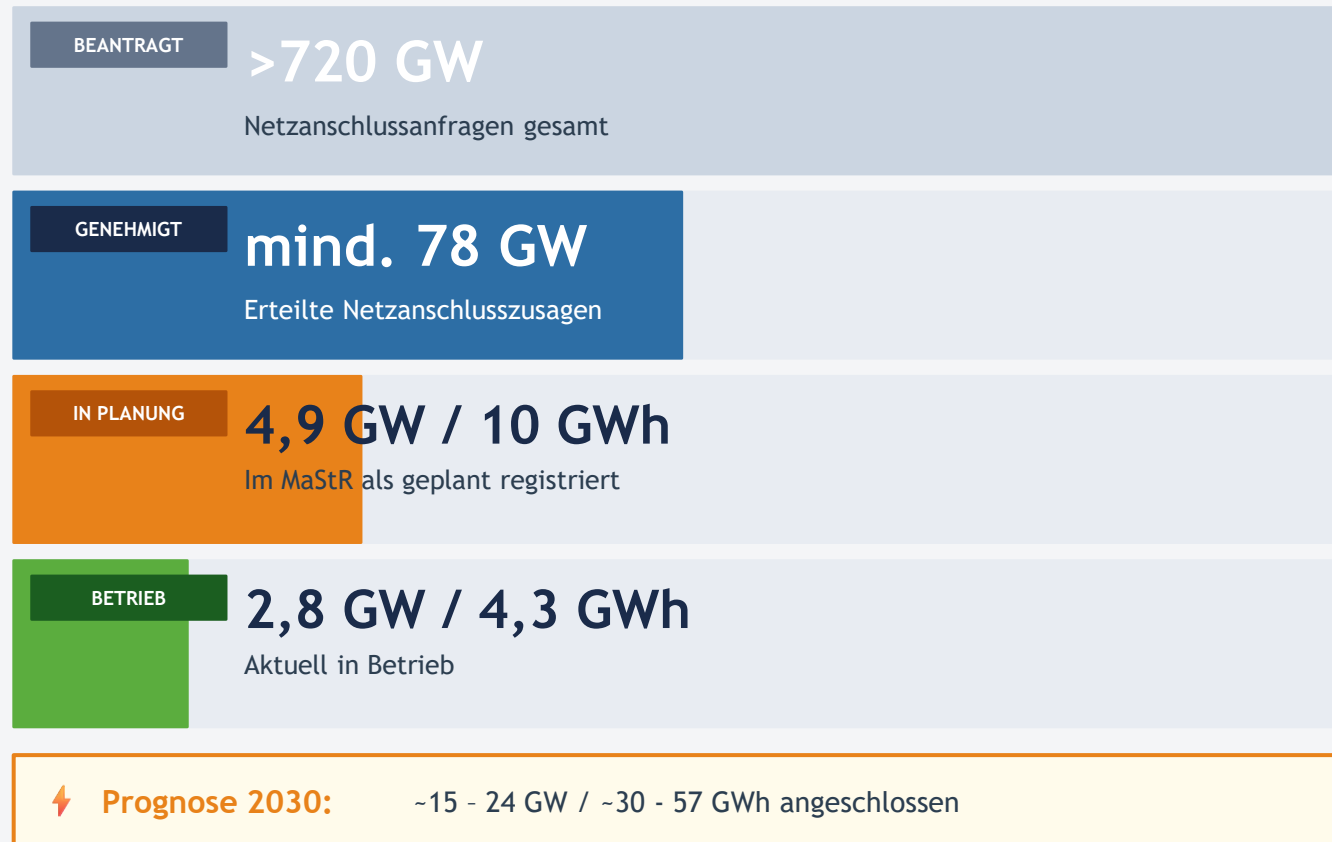
**ES Spanien**

April-Blackout 2025 schafft pol. Handlungsdruck  
€700 Mio. Förderprogramm + Kapazitätsmarkt ab 2026  
Solar-Abregelung >3 TWh p.a. macht Speicher notwendig

# Speicherboom & Wertschöpfung

## DER SPEICHERBOOM

Netzanschlussanfragen vs. Realität · Großspeicher >1 MW, Deutschland

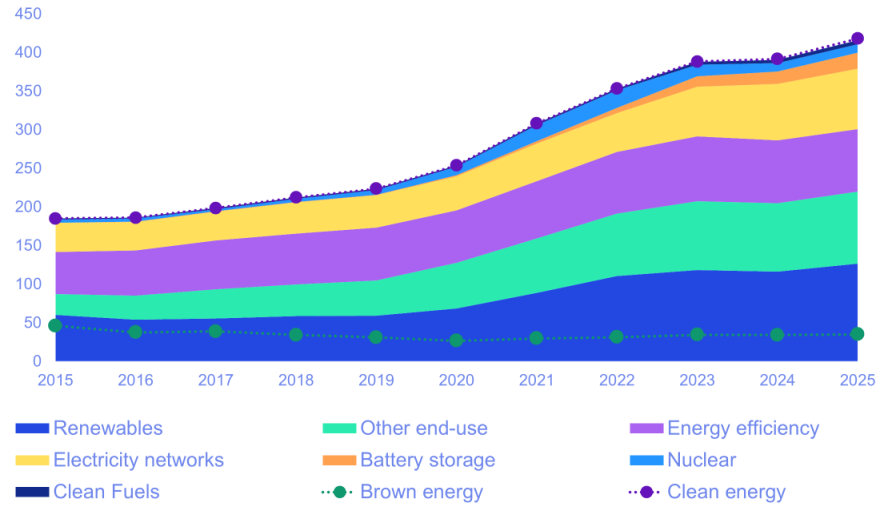


## WAS EIN PROJEKT WERTVOLL MACHT

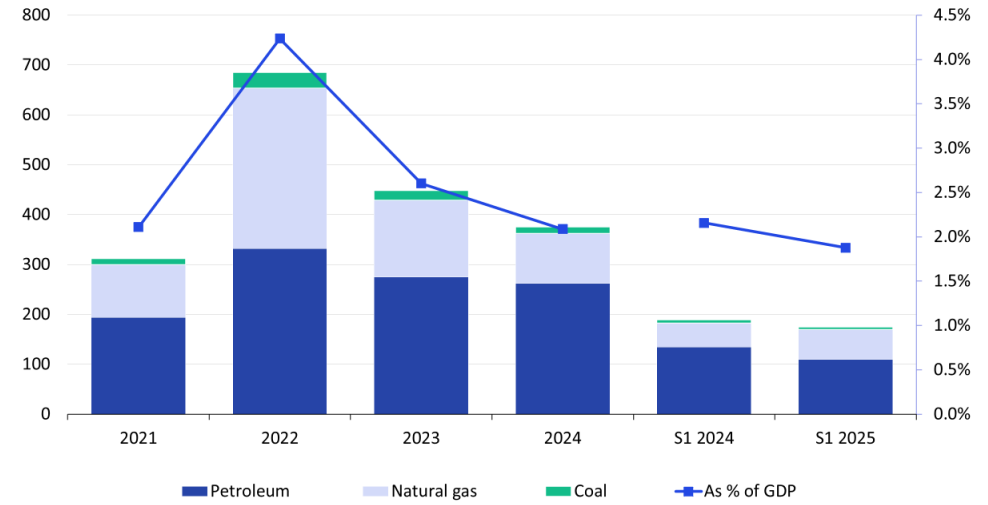
- 
**Niedriger CAPEX durch Eigenregie**  
 Entwicklung & Umsetzung in Eigenregie spart Projektierungs- & Margenkosten
- 
**Standortanalyse & flexible Planung**  
 Detaillierte Vorprüfung, keine "blinde" Flächensicherung · Individuelle Planung je nach Standort und Netzanschluss ·
- 
**Netzanschlussprüfung & -umsetzung**  
 Genaue Analyse der Netzanschlussmöglichkeit und Fahrweise des Speichers
- 
**Bankfähiges Revenue-Modell**  
 Im Zusammenspiel mit CAPEX: Fully Merchant, Hedging oder Tolling · Vertretbare Kapitalaufteilung
- 
**Regulatorische Absicherung**  
 Realistische Zeitplanung mit Puffern & frühe Komponentenbeschaffung · BKZ einkalkulieren · Netzentgeltbefreiung bis Aug. 2029 beachten

# Europe's energy landscape & financing need

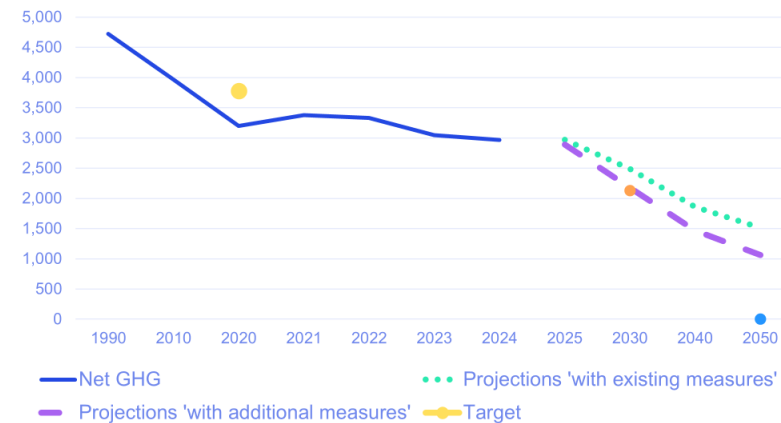
Total EU Energy Investment



Estimated EU energy import bills



Progress towards achieving climate targets in the EU



- Shift towards renewable energy & Energy Independence
- Pressure for energy systems
- Energy costs and global competition
- Continued financing need
- Energy efficiency to de-couple energy use from economic growth & long-term competitive benefit
- Higher pressure for smaller operators: investment need & opportunity

# Private Credit investments with Impact

## Key Investment Priorities & Impact creators



**Policy-driven investor at the fore-front of new products & markets**

Identification of market movement and relevant **financing gaps & opportunity niches**  
**Development of private credit ecosystem**

- Active market development & nudging
- Environmental sustainability
- Technology & Innovation
- Defense



**High (measured) risk-taker on commercial terms**

Investments to present an **attractive risk-return** profile  
EIF active at the intersection between policy priorities and market players:

- Downside protection with attractive upside potential
- Support of first-time players
- Fostering, e.g. the green transition, innovation, gender diversity



**Catalysing private capital (I)**

EIF as cornerstone investor  
EIF to pave the way for private capital to flow into attractive opportunities & policy priorities.  
Facilitators include

- In-depth due diligence
- Legal negotiation providing quality stamp
- Advantageous commercial terms



**Catalysing private capital (II)**

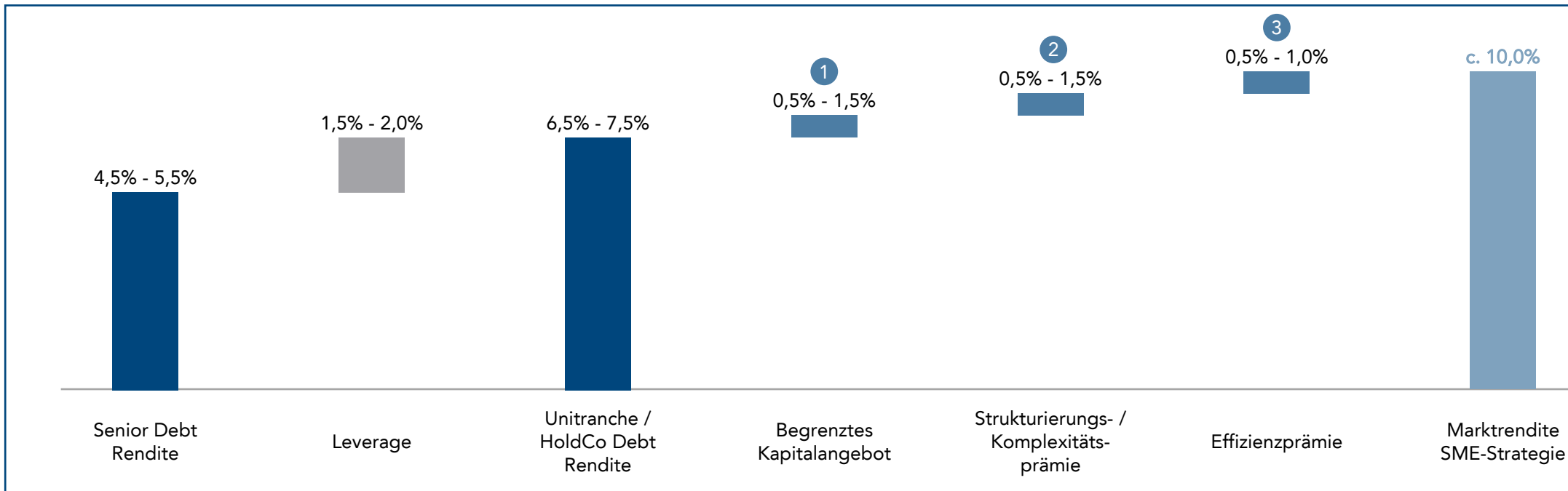
Co-investment opportunity alongside an experienced co-investor

- Leveraging financial terms & due diligence
- Investor community
- Access to granular niche strategies



# Rendite und Wertschöpfung im SME-Segment

Unitranche und HoldCo Debt Investments für Mid-Market Infrastrukturprojekte bieten attraktive Rendite-Prämien



Wertschöpfung

1 Füllen der bestehenden Marktlücke – durch Fokus auf unterversorgte, weniger zugängliche Marktsegmente

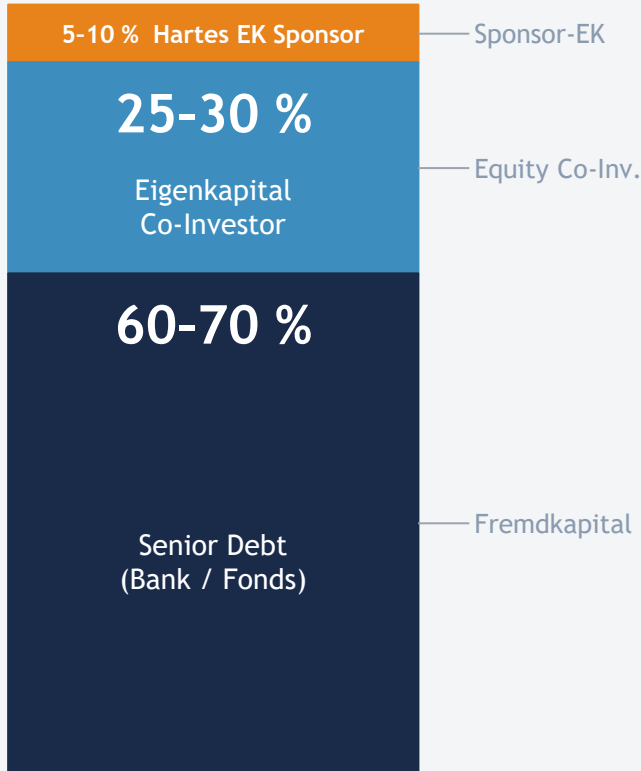
2 Individuell gestaltete Finanzierungskonzepte – beispielsweise maßgeschneiderte Portfoliofinanzierungen auf HoldCo-Ebene

3 Maximierte Effizienz – durch exklusive Rolle als alleiniger Kreditgeber

# BESS-Projekte aus Sponsorensicht

## KAPITALSTRUKTUR

Typische Projektfinanzierung BESS



\* Struktur variiert je Revenue-Modell (Merchant / Hedging / Tolling) & Projektgröße

## WAS DEM SPONSOR HILFT

Anforderungen an PE- & Merchant-Capital-Investoren



### Flexible Finanzierungsstruktur

Keine Einheitslösung · Individuelle Kapitalstruktur, Laufzeit & Sicherheitenpaket je nach Projektprofil



### Langfristiger Partnerschaftsgedanke

Interesse an der Projekt-Pipeline, nicht nur am Einzeldeal · Wiederholung über mehrere Assets angestrebt · Gemeinsames Wachstum statt reiner Renditemaximierung pro Transaktion



### Risikotoleranz & unternehmerisches Denken

BESS ist kein klassisches Infrastruktur-Asset - Merchant-Risiken werden mitgetragen · Verständnis für volatile Erlösprofile



### Konstruktive Due Diligence

Lösungsorientierter Prüfprozess statt reinem KO-Verfahren · Offene Punkte werden gemeinsam adressiert · Schnelle Entscheidungswege

## WAS INVESTOREN SEHEN WOLLEN

Bankability-Kriterien für BESS-Projekte

01

### Belastbares Revenue-Modell

Plausibles Cashflow-Modell mit Sensitivitäten · Merchant-, Hedging- oder Tolling-Struktur klar definiert

02

### Technische Bankability

Unabhängiger Technical Advisory Report · Komponentenzertifizierung & Lieferantenqualität · O&M-Konzept, Versicherungsstruktur & Performance-Garantien

03

### Regulatorische Klarheit

Netzanschlusszusage vorliegend · BKZ final kalkuliert · Netzentgeltbefreiung & Genehmigungsstand vollständig dokumentiert

04

### Erfahrung & Ausrichtung

Hartes EK-Commitment (5-10 %) des Sponsors · Projektreferenzen oder belastbare Pipeline · Klare SPV-Struktur

# Zentrale Elemente einer erfolgreichen Zusammenarbeit



**Individuelle Struktur** basierend auf zugrundeliegenden Assets und Cashflows



**Eingeschränkter Wettbewerb** durch Fokus auf unterversorgte Marktsegmente



**Schnelle Umsetzung**, um den zeitlichen Vorteil des Sponsors zu ermöglichen



**Starke und direkte Beziehung** mit dem Sponsor sowie hohe Interessengleichheit



**Risiko-Mitigation** durch beste Assets und Sponsoren mit umfassendem Know-How

# Referenten



Priscilla Schnepfer,  
Investmentmanagerin,  
European Investment Fund



Frederic Mönkeberg,  
Gründer & Geschäftsführer,  
PhotoVolta GmbH

PRIME  
CAPITAL

Stefan Futschik,  
Managing Director & Head of Private Debt,  
Prime Capital AG