

Verbio

Biofuel and Technology

**„Die Bioraffinerien der
VERBIO AG, ein steiniger
Weg zum Erfolg“**

VERBIO ist einer der führenden, konzernunabhängigen Hersteller von Biokraftstoffen und zugleich der einzige großindustrielle Produzent von Biodiesel, Bioethanol und Biomethan in Europa.

Zahlen & Fakten

- Sitz: Zörbig / Holding in Leipzig
- 2006: Gründung und Börsengang
- Umsatz: 500 ~ 600 Mio. €
- EBT ca. 30 - 50 Mio. €
- Net Cash + 40 Mio.
- Marktanteil Deutschland: ca. 20 %
- Weltgrößter Biomethanproduzent
- Mitarbeiter ca.: 500 (ca. 20 Azubis)



Verbio

Biofuel and Technology



Zörbig



Bitterfeld



Schwedt

Der Anfang

- Alles begann 1999 mit dem Bau einer Biodieselanlage in Bitterfeld durch den Unternehmer Claus Sauter & den Techniker Dr. Pollert
 - Start der Anlage Okt 2000
 - 2 te. Anlage in Deutschland
- **Geschäftsmodell:** Biodieselerverkauf als Ersatz für fossilen Diesel
 - Biodiesel wurde als B100 verkauft und hatte in der Spitze einen Marktanteil von 15 % am Diesel
- Kein richtiges Ziel der Regierung für Biokraftstoffe:
 - Stilllegungsprämien und Interventionsläger in der Landwirtschaft wurden immer größer
 - Landwirtschaft sollte Alternative ohne weitere Überproduktion bekommen
- **Damalige Gesetzeslage:**
 - Keine Beimischungspflichten / keine CO2 Quoten
 - Mineralölsteuerbefreiung weil Biodiesel kein Diesel war

Die nächsten Schritte

- 2003 - 2005 Bau einer weiteren Biodieselanlage in Schwedt und einer Bioethanolanlage in Zörbig und Schwedt
- „Die goldenen Zeiten“ der Biokraftstoffe
 - Es wurden hunderte Anlagen in Europa geplant
 - Reine Investoren ohne Ahnung vom Geschäftsmodell & der Technologie sind eingestiegen
 - Anlagen wurden gebaut, die nicht dem Konzept eines Commodities entsprachen
- Die Politik war begeistert von den Biokraftstoffen

Die Entwicklung unseres Geschäftsmodelles

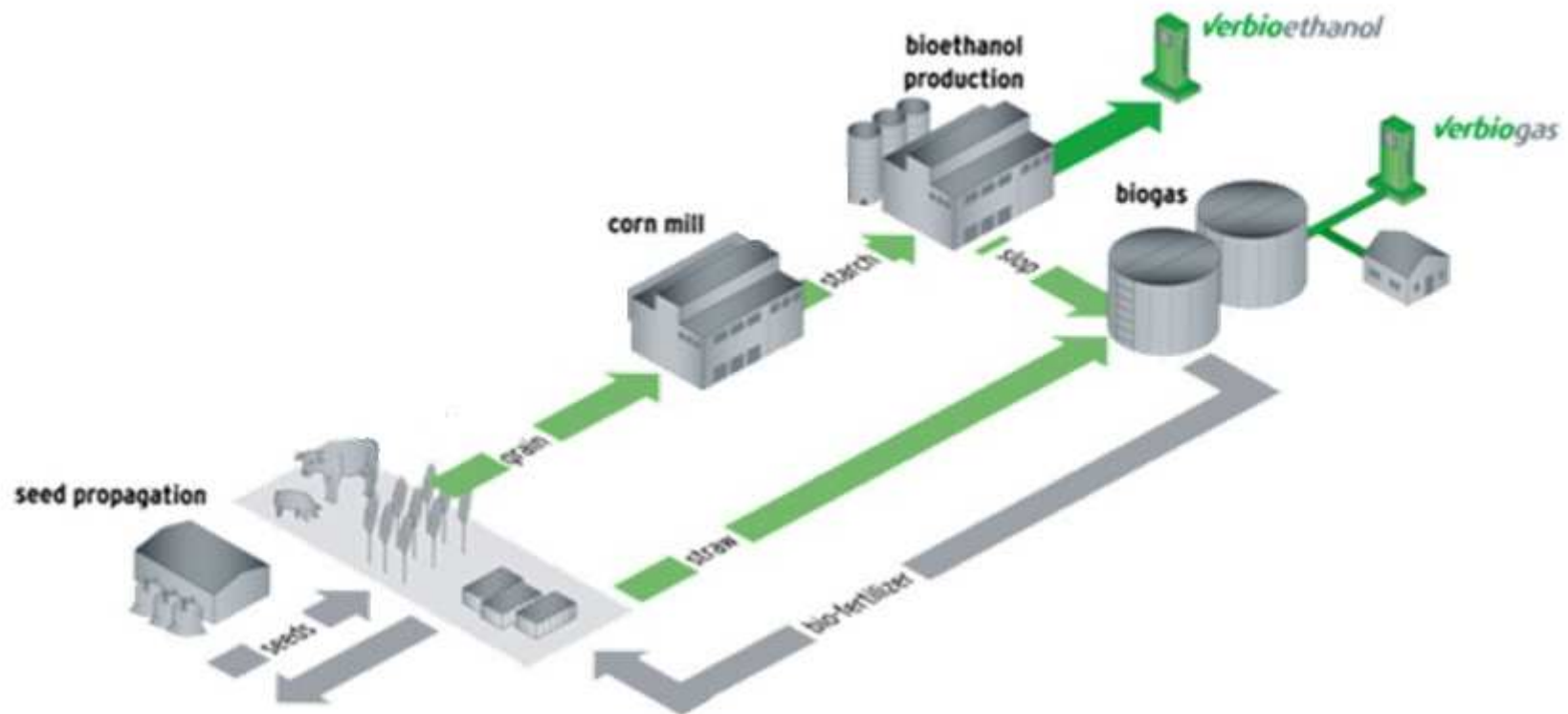
- **Die politischen Rahmenbedingungen haben sich ständig geändert**
 - Steuerbefreiung wurde ab 2006 kontinuierlich zurückgeführt
 - 15 % Biodiesel bedeuteten Steuerverluste > 1 Mrd. €
 - existierende Gesetze wurden geändert
 - Einführung einer Beimischquote ab 2007
 - Einführung einer THG-Reduzierungsquote in 2015
 - einzigartig in der EU, alle anderen haben eine Energie- oder Volumenquote

- Ziel der Regierung ab ca. 2009:
 - Klimaschutz (nach Finanzkrise & folgender Tank & Teller Diskussion)
 - Stilllegungsprämien & Interventionsläger gibt es aktuell nicht

Bioraffinerien

- Wir mussten uns im Bereich unserer Bioethanolanlagen weiterentwickeln, um die Wertschöpfung aus unseren Abfällen zu erhöhen.
 - Das war ein wirtschaftliches Muss!!
 - Im Commodity-Geschäft wird nur derjenige überleben, der die höchste Wertschöpfung von seinen Rohstoffen und die geringsten Kosten hat!
 - Aber was sollten wir machen?
 - Bau einer Futtermittelanlage -> so wie es weltweit alle Bioethanolanlagen machen??
 - Oder Entwicklung einer eigenen Technologie??
 - Risiken vs. Chance

..unsere Bioraffinerien



Bioraffinerien

- Unser Bioraffineriekonzept
 - Nutzung der Abfallstoffe aus der Ethanolanlage und Stroh vom Landwirt, um Biomethan & Düngemittel herzustellen
 - Das Biomethan wird aufgereinigt zu Erdgasqualität und ins Gasnetz eingespeist und dann an den Tankstellen als Bio CNG verkauft
 - Wir stellen verschiedene Dünger aus den Einsatzstoffen her
 - Stickstoffdünger / Schwefeldünger / NPK-Dünger
 - Großtechnisch > 100.000 to
- Weltweit die einzigen Anlagen, die dieses Konzept großtechnisch umgesetzt haben!
 - Wir haben die Technologien selber entwickelt (hat uns viel Geld und graue Haare gekostet)



Entwicklung unserer Bioraffinerien

- 2007/2008 Start der Entwicklung
- 2008 bis 2010 F&E Arbeiten
- 2009/10 Planung und Bau von zwei großen Produktions-anlagen
- 2010 – 2011 Inbetriebnahme der Anlagen
- 2011 – 2013 Hochfahren der Anlagen auf Nennkapazität
 - Immer wieder mit Rückschlägen verbunden
- 2013 – 2016 Anlagenkapazität erhöhen

**In 3 - 4 Jahren von der Idee bis zur
größtechnischen Umsetzung
-> der Traum von vielen Firmen !!**



Geschäftsmodell Bioraffinerien

- Wir haben aus damaliger Sicht alles falsch gemacht
 - Großindustrielle Biogasanlagen
 - Einsatz von Abfällen
 - Einspeisung ins Gasnetz
 - Verkauf an den Tankstellen mit Marktpreisen

- Damals lag der Schwerpunkt der Biogasindustrie & der Fokus der Bundesregierung auf:
 - Kleinen, landwirtschaftlichen Biogasanlagen (0,5 MW vs. 30 MW)
 - Einsatz von Nahrungsmittelrohstoffen
 - Stromerzeugung vor Ort mit fixer Strompreisvergütung für 20 Jahre



Was kann man daraus lernen ?

Geschäftsumfeld muss beachtet werden:

- **Wir bewegen uns im Bereich der Bioökonomie**
 - **Die Geschäftsmodelle werden sehr stark durch die politischen Rahmenbedingungen geprägt**
- **Biokraftstoffe & Dünger sind Commodities**
 - **es gelten die Regeln für Commodities**

- **Kein Angst vor einem anderen Weg**
 - **Das Ziel muss es sein, die Entwicklung in den nächsten Jahren richtig einzuschätzen & vorherzusagen**
 - **Wenn die Einschätzung stimmt, hat man sich einen Vorsprung erarbeitet**
- **Keine Angst sich gegen die allgemeine Meinung zu richten**
 - **Was alle machen, muss nicht richtig sein**
 - **Auf jeden Fall hat man sehr viele Konkurrenten, wenn man mit dem Strom schwimmt**

■ Geschäftsmodell

- Wirtschaftliche Fakten müssen für das Geschäftsmodell sprechen
 - Nicht zu optimistische Annahmen treffen
 - Konkurrenten nicht unterschätzen
- Zahlen auf Plausibilität prüfen
 - Zu große Gewinnmargen sind „verdächtig“
- Mögliche Konkurrenten kennen & bewerten
 - Vor- & Nachteile vom eigenen Geschäftsmodell kennen

Bei uns war es immer so, dass einige Zahlen im Businessplan besser wurden und einige schlechter -> in Summe passt es dann wieder !!

■ Risikobewertungen durchführen

- Was passiert mit dem Geschäftsmodell, wenn sich die Randbedingungen ändern
 - Sensitivitätsanalysen durchführen
- Gibt es einen Plan B
- Hat man Liquiditätsreserven....nicht zu eng planen
- Was passiert wenn sich Gesetze ändern?

Man muss verstehen, wo die Schrauben sind, an denen man drehen kann und auf die man dringend aufpassen muss!!

■ Finanzierung

- Nicht zu eng planen, man muss auch ein oder zwei schlechte Jahre überleben
 - Wenn es eng wird, ziehen die Banken schnell den Stecker
- 2 goldene Regeln für den Start
 - Erst Geld ausgeben, wenn man Geld verdient
 - Möglichst wenig Geld ausgeben, bevor man Geld verdient
- Keine zu hohe Verschuldung eingehen
 - Möglichst schnell die Schulden abzahlen

Firmen gehen häufig Pleite, weil sie zu hoch verschuldet sind und in schwierigen Zeiten ihre Zinslast nicht zahlen können!!

■ Allgemeine Erfolgsfaktoren

- Spaß an der Arbeit
 - auch wenn man 10 h am Tag / 6 Tage in der Woche arbeitet
- Ziele umsetzen, nie aufgeben
- Teamwork keine Einzelkämpfer
- Man muss sich immer weiterentwickeln und niemals stehen bleiben
 - Die Geschäftsmodelle sind volatil
- Fehler & Probleme erkennen und lösen
 - Auf keinen Fall die Augen vor den Fakten schließen
- Erfolg und Misserfolg gehören zusammen

& man braucht auch Glück!!!



verbio

Biofuel and Technology

**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit
&
Viel Glück!!**

VERBIO Vereinigte BioEnergie AG

Augustusplatz 9 • 04109 Leipzig
T: +49 (0) 341 308530-0 • F: +49 (0) 341 308530-999
info@verbio.de • www.verbio.de