

‘We zijn een geduldig bedrijf’

De financiering van een windpark op zee is complex. Het maakt het vinden van investeerders en financiers tot een zaak voor specialisten zoals Green Giraffe. ‘Bedrijven zijn blij als ze een windpark mogen bouwen’, aldus Niels Jongste, managing director. ‘Daarna volgt de ontnuchtering.’

‘Ik kwam voor het eerst met windparken op zee in aanraking als analist bij de Rabobank. Het was geen onderwerp waar collega’s in die tijd warm voor liepen. Daardoor kreeg ik het als jongste analist in de schoot geworpen. Dat was een geluk want daardoor ontwikkelde ik een expertise die zeldzaam was.

Windparken in zee waren tien jaar geleden een nieuw fenomeen. Om tachtig palen op zee te installeren en daarmee elektriciteit te winnen is een uitdaging. Windturbines op zee hebben bijzondere uitdagingen. Je moet op een veilige manier in volle zee grote onderdelen vervangen en veilig mensen overzetten. Dat is voor een windturbine anders dan voor een olieplatform.

Veel investeerders waren huiverig om hier als eerste in te stappen. Dus moet je op zoek naar pioniers. Vanuit dat specialisme groeide een functie als directeur project finance bij een windenergiebedrijf. Nadat dat bedrijf failliet ging, was het starten van een eigen onderneming een logische stap.

Green Giraffe helpt bedrijven bij het structureren van windenergieprojecten. We zijn onafhankelijk en bereid een paar jaar aan een transactie te werken. Daarin verschillen we van banken. Die willen hun geld zo snel mogelijk aan het werk zetten en dus niet hun mensen twee jaar aan een project verbinden. Wij zijn een geduldig bedrijf. Gemiddeld duurt het 18 maanden voor de contracten getekend zijn. Het ophalen van financiering met bancaire geld vraagt om een grondige onderbouwing van je plannen. Wat doe je bijvoorbeeld met het bouwrisico? Welk weerrisico is aanvaardbaar voor de investeerder, welke voor de aannemer en welke voor de bank?’

Spelletje

‘De RA-titel helpt bij klanten. Bijvoorbeeld als we een groep agrariërs assisteren die een windpark op land willen bouwen. Die steunen op hun eigen accountant en dan is het handig als je daarmee



kan sparren. Maar ook bij grote ondernemingen heb ik er voordeel van. Voor zo'n grote klant is het belangrijk dat de financiële plannen op de juiste wijze in de boeken worden verwerkt.

De finance afdeling wil weten wat de impact op hun balanspositie in de jaarrekening is. Als je dat kan uitleggen win je draagvlak. Ik hoef niet alle details van IFRS te kennen. Gelukkig niet. Inmiddels is de financiering van windparken op zee niet meer zo'n niche als tien jaar geleden.

De sector groeit en daarmee ook het aantal financiële adviseurs. We concurreren met banken en met de grote accountantskantoren. Wat het mooiste moment is? Als een transactie wordt afgerond. Daar gaat een traject van vele maanden aan vooraf waarin de dagen steeds langer worden en de spanning oploopt. Er zijn altijd contractuele afspraken en clausules die aandacht vragen. Op het laatst zit je soms met vijftig man in een kamer. Natuurlijk lukt niet alles. Soms verlies je een tender. Dat is balen, maar het hoort bij het spelletje.'

Niels Jongste RA is managing director bij Green Giraffe. Hij werkte hiervoor onder andere als director project finance bij Evelop en als manager project finance bij de Rabobank.