

David Zimmer

Belastbare Zugänge für Anlagen in erneuerbaren Energien

David Zimmer, CEO, Altira Group, Frankfurt am Main.

Das Grunddilemma der institutionellen Anleger ist altbekannt: Die Verbindlichkeiten diktieren den Investoren klare Renditevorgaben – für deren Erwirtschaftung stehen aber nur kleine Risikobudgets zur Verfügung. Finanz- und Schuldenkrise haben das Problem noch einmal verschärft. Auf diesen Druck hin sind immer mehr Investoren willens, sich einen geeigneten Zugang zu alternativen Investments zu suchen.

Investments in „Renewables“

Als gefragte Investments kristallisieren sich dabei immer stärker Infrastrukturinvestments heraus. Diese zeichnen sich vor allem durch stetige, kalkulierbare Cash-Flows und eine geringe Korrelation zu anderen Assetklassen aus. Als Beispiel sind hier Anlagen in Projekte für erneuerbare Energien (Solarparks) zu nennen. Allein die Allianz gibt an, rund eine Milliarde Euro zu investieren, Munich Re spricht von einem dreistelligen Millionenbetrag, Generali Deutschland von 300 Millionen Euro. Daneben sind viele weitere Versicherer und Pensionskassen bereits in erneuerbaren Energienprojekten investiert oder prüfen intensiv ein Engagement.

Dies belegt, dass der Trend zu Investments in die sogenannten „Renewables“ eine nachhaltige Entwicklung ist – stellt doch die als besonders konservativ und kritisch bekannte Prüfung durch die Assekuranzen fast so etwas wie ein Gütesiegel dar. Und nicht umsonst spielt gerade im Segment erneuerbare Energien das Risikomanagement eine wichtige Rolle, wie 92 Prozent der befragten Versicherer dies bei einer Umfrage des Hannoveraner Marktforschungsinstituts Schleus im Frühjahr 2010 angaben. Allerdings wird gerade hier die Beratungsqualität der Anbieter von den institutionellen Anlegern mittelmäßig bis eher schlecht bewertet, wie eine Umfrage von Union Investment ergeben hat.

Diese Zahlen offenbaren ein zentrales Dilemma: Die Bereitschaft, in erneuerbare Energien-Projekte zu investieren, ist mittlerweile sehr groß. Und auch die Zahl der Anbieter entsprechender Produkte wächst stetig. Allein: Die bisherigen Zugänge zu den Projekten halten den Anforderungen institutioneller Investoren meist nicht stand. Gerade im Bereich Renewables – wie allgemein bei alternativen Investments – sind vielfach spezialisierte Player führend, die ihren jeweiligen Markt sehr genau und seit langen Jahren kennen. Doch oft sind diese Unternehmen nur mit den jeweiligen Projekten selbst, nicht aber mit den Herausforderungen der institutionellen Kapitalanlage vertraut. Deswegen fällt es ihnen schwer, die Investoren bei der genauen Prüfung einer für sie noch neuen Anlageklasse angemessen zu unterstützen. Auch können sie meist nicht die Anforderungen der Investoren an Transparenz, Reportingstandards und Kundenbetreuung erfüllen.

Hinzu kommen im Fall der Assetklasse Infrastruktur auch intensive Diskussionen über die individuelle, passende Produktkonstruktion und hierbei auf Faktoren wie die Anpassung an regulatorische Vorgaben, die steuerliche Behandlung oder das Ausschüttungsprofil. Denn gerade die Kalkulierbarkeit und Zuverlässigkeit von Ausschüttungen und zu erzielenden Renditen ist für institutionelle Investoren ein Hauptargument für das Eingehen von Infrastrukturinvestitionen. Viele der spezialisierten Player sind demnach mit technischem Know-how und der Entwicklungskompetenz ausgerüstet, doch es hapert an der Übersetzung in Produktstrukturen oder an der späteren Betreuung im laufenden Projektbetrieb.

Als geeignete Lösung bietet sich eine Plattform an, auf der Investoren und spezialisierte Projektentwickler „andocken“ können. Deren Hauptaufgabe ist die Bereitstellung eines verlässlichen institutionellen Services, auf der alle Non-Investment-Bereiche wie Kundenbetreuung, Reporting und auch Aufgaben wie die

Konstruktion passender Vehikelstrukturen gebündelt werden, die die Anforderungen der institutionellen Kapitalanlage reflektieren. Das reicht von Aspekten wie einem regelmäßigen und zeitnahen Update zum Portfolio bis hin zu prognostizierten Rendite- und Ausschüttungsprofilen. Angesichts der Fülle an Parametern ist es von Bedeutung, Produkte im Dialog mit den Investoren zu entwickeln. Anstatt Produkte „für“ Investoren zu entwickeln, werden Asset Manager künftig immer stärker Lösungen „gemeinsam mit“ ihren Kunden aufsetzen. Dies vermeidet von vornherein Unstimmigkeiten über den späteren Einsatz des Produkts in der Praxis und ist zugleich als essenzieller Bestandteil eines proaktiven Risikomanagements zu sehen.

Ein weiteres „Sicherheitsnetz“ für die Investoren kann ein unabhängiger Anlagebeirat sein: Dieser Ausschuss – bestehend aus Vertretern der Investoren sowie einem unabhängigen Experten – stellt einen belastbaren Kontrollmechanismus für die Entscheidungen des Investmentteams dar und sorgt für die Wahrung der Interessen der Investoren. Für die individuelle Betreuung, das Reporting und administrative Fragen steht dem Investor dann die Plattform-Infrastruktur zur Verfügung.

Plattform mit zentralen Funktionen

In einer auf sich allein gestellten Boutique dagegen würden neben der Produktkonstruktion alle Plattform-Aufgaben zusätzlich im Investmentteam anfallen und so fast zwangsläufig Mängel in der Wertschöpfungskette heraufbeschwören: Entweder leiden der Kundenservice und die Transparenz oder die Performance. Werden aber die zentralen Funktionen auf einer institutionellen Plattform gebündelt, profitieren beide Seiten. Der Investor erhält die gewünschten Standards bei Transparenz, Reporting und Service. Der Investmentmanager bekommt die notwendige Freiheit, um sich auf das Wesentliche zu konzentrieren: überdurchschnittliche Renditen erwirtschaften. Die unternehmerische Freiheit für den Investmentmanager ist daher nicht nur im Sinne des Investors – das Modell erweist sich zunehmend auch als attraktive Möglichkeit für erfolgreiche Investmentspezialisten, abseits starrer Konzernstrukturen das Beste aus sich und ihrem Investmentansatz herauszuholen.