

Hohe Eintrittshürden für ausländische Projektentwickler

Düsseldorf, 14. Juni 2022 – Der Ausbau Erneuerbarer Energien steht auf der politischen Prioritätenliste in Deutschland ganz oben. Viele große Investoren und Kapitalsammelstellen schätzen den Markt dementsprechend als attraktiv ein und drängen nach Deutschland. „Der Markteintritt für Newcomer ist derzeit allerdings alles andere als einfach“, sagt Markus W. Voigt, CEO der aream Group. „Denn gerade in Zeiten der Knappheit sind eingespielte Netzwerke wichtiger als Geld.“

Der deutsche Markt wird für große Fonds und institutionelle Investoren immer interessanter. „Das politisch gewollte starke Wachstum wird die kommenden zehn bis zwanzig Jahre bestimmen“, sagt Voigt. „Angesichts dieser Aussichten und der politischen Unterstützung arbeiten viele Investoren an einem direkten Markteintritt.“ Doch ähnlich wie in Frankreich, Italien oder Spanien ist der Markt eher lokal geprägt. „Das liegt auch an der sehr komplexen Regulierung, die neben der rein juristisch-objektiven auch immer einen subjektiven Teil aufweist“, sagt Voigt.

Dieser besteht vor allem in eingespielten Netzwerken. „Es ist einfacher und schneller, bestehende Geschäftsbeziehungen auszuweiten, als neue einzubinden“, sagt Voigt. „Schon der Aufwand für die gegenseitige Prüfung ist immens und kann manches Vorhaben deutlich verzögern.“ Dazu kommen die Kenntnis der unterschiedlichen Auslegungen von Ländern und Kommunen bei den Genehmigungsverfahren, bei Ausschreibungen oder auch beim Natur- und Umweltschutz. „Wer hier neu in den Markt eintritt, muss sich dieses Wissen erst erarbeiten“, so Voigt.

„Das knappe Gut sind derzeit Genehmigungen und Anlagen“, sagt Voigt. Deshalb sind auch die Markteintritts-Pläne großer Fonds oder sehr großer Kapitalsammelstellen mit Risiko behaftet. „Wer eine starke Stellung in einem Nachbarland hat oder sich eine solche durch Übernahme schafft, kann trotzdem nicht von einem Selbstläufer in Deutschland ausgehen“, so Voigt. „Geld allein hilft hier nicht.“ Denn trotz steigender Zinsen steht Kapital in ausreichender Menge bereit.

„Neben dem Zugang zu Projekten ist aber auch die Verfügbarkeit kritischer Komponenten ein Thema“, sagt Voigt. Vor allem kurzfristige Lieferzeiten sind angesichts gestörter Lieferketten und steigender Nachfrage schwer umsetzbar. Auch hier gilt: Wer über eingespielte Lieferwege verfügt, wird knappe Güter schneller bekommen als ein Newcomer. „Hier wäre vielleicht noch ein Ausweg über den Preis möglich“, so Voigt. „Doch das würde wiederum die Kalkulationen belasten und nur geringere Renditen erlauben.“ Keine gute Zeit also für einen Markteintritt.

Weitere Informationen: www.arem.de.

Über aream

Die aream Group ist ein voll integrierter Investment- und Asset-Manager für institutionelle Investoren mit Fokus auf nachhaltige Infrastruktur im Sektor Erneuerbare Energien, zu denen Wind- und Solarkraft, Netze und Speichertechnologie gehören. Dabei ist aream entlang der gesamten Wertschöpfungskette von der Projektentwicklung bis zum Betrieb der Anlagen vertreten. Mit einem Transaktionsvolumen von mehr als 1,5 Milliarden Euro deckt das Unternehmen seit über 15 Jahren das gesamte Spektrum an Asset-Management-



Leistungen ab und sorgt für die kaufmännische und technische Optimierung der Assets. Neben klassischen Projektinvestments in Clean Energy bietet aream auch Investitionsmöglichkeiten in Climate-Tech-Unternehmen: direkt oder über Private-Equity-Lösungen. aream vereint Investitionsexpertise mit technischem und kaufmännischem Know-how und gewährleistet durch einen strukturierten Investment- und Risikomanagementprozess eine nachhaltige Performance mit stabilen Ausschüttungen, Renditen und Wertzuwachsen.

Kontakt

AREAM Group SE
Kaistraße 2
D-40221 Düsseldorf
Tel.: +49 (0)211 30 20 60 42
E-Mail: info@aream.de
Web: www.aream.de

Pressekontakt

news & numbers GmbH
Bodo Scheffels
Tel.: +49 (0)40 80 60 194 34
M: +49 (0)178 / 49 80 733
E-Mail: bodo.scheffels@news-and-numbers.de
Web: www.news-and-numbers.de