

Markt & Industrie



Alexander Krater (links) ist Partner bei Palladio Partners, Tobias Brosze geschäftsführender Gesellschafter bei Palladio Kommunal.

(Quelle: Palladio Kommunal/Joppen/Palladio Partners)

12.07.2024 10:13 | Philip Akoto

INTERVIEW MIT PALLADIO PARTNERS

"Erneuerbare sind ein Dauerbrenner bei Investoren"

Frankfurt (energate) - Versicherer und Pensionskassen sind seit jeher an großen Infrastrukturinvestments interessiert. In den gegenwärtigen Zeiten der Energie- und Wärmewende wächst dieses Interesse gerade. Alexander Krater und Tobias Brosze vom Infrastrukturinvestor Palladio Partners und dessen Tochter Palladio Kommunal sprechen über das aktuelle Marktumfeld und darüber, wie Stadtwerke passende Partner für ihre großen Transformationsaufgaben finden.

energate: Herr Krater, Herr Brosze, die Energiewende treibt den Kapitalbedarf zur Transformation der Infrastruktur in Europa massiv. Wie schauen institutionelle Investoren aktuell auf den Markt?

Krater: Wir beobachten, dass viele institutionelle Investoren, wie Versicherer, Pensionskassen und Versorgungswerke, gerne mehr in Infrastruktur im Euroraum investieren würden. Bei größeren Investoren ist die Anlageklasse bereits etabliert, bei kleineren institutionellen wächst das Interesse. Wir haben dazu auf unserem jährlichen Investorentag im Juni eine kurze Umfrage durchgeführt, die das bestätigt hat. 84 Prozent der Befragten haben angegeben, ihre Allokation in Infrastruktur ausweiten zu wollen. Dafür gibt es viele Gründe: Inflationsabsicherung, stabile Cashflows oder auch ein Asset-Liability-Management-Fit.

Wir sehen aber auch, dass einige Investoren sich derzeit zurückhalten. Das aktuelle Marktumfeld mit hohen Zinsen bietet ihnen einige Anlagealternativen im liquiden Markt, wie Schuldscheine oder auch Unternehmensanleihen. Auch damit lassen sich aktuell Verbindlichkeiten bedienen und Zielrenditen erreichen. Gerade konservativere institutionelle Investoren ziehen diese traditionellen Anlageklassen dann manchmal vor. Insgesamt ist das Interesse an Infrastruktur aber klar steigend.

energate: Gibt es in diesem Marktsegment gegenwärtig Investmenttrends? Was gilt Investoren aktuell als besonders interessant?

Krater: Besonders spannend finden wir und auch unsere Investoren derzeit beispielsweise Investitionen in Rechenzentren. Für Anwendungen im Bereich künstliche Intelligenz und für die immer weiter steigenden Datenvolumina werden deutlich mehr Data Center benötigt. Wichtig ist aber auch, dass die Rechenzentren aufgrund des hohen Energieverbrauchs effizient und nachhaltig gebaut und betrieben werden. Beispielsweise können sie mit erneuerbaren Energien betrieben und die Abwärme kann genutzt werden. So schafft man gleichzeitig einen Mehrwert für das andere große Thema, die Wärmewende, und es bieten sich sehr attraktive Investitionsmöglichkeiten.

Brosze: Erneuerbare Energien sind sicher der Dauerbrenner. Das Thema muss man regional und projektspezifisch einzeln analysieren und im Zusammenspiel mit dem Netzausbau betrachten. Viele reden auch über Wasserstoff und Batterien. Diese Themen sind sehr interessant und wir beobachten beide eng. Wir sind aber der Meinung, dass sich beide noch in einer frühen Phase befinden, in der man das Rendite-Risiko-Profil als Infrastrukturinvestment genau prüfen muss. Es gibt einfach noch recht hohe Marktpreisrisiken. Dann gibt es noch das große Thema der Wärmewende. Das wird von allen intensiv beobachtet und geprüft, muss sich aber noch an vielen Stellen sortieren, damit es mehr Klarheit auf der Absatzseite gibt.

energate: Inwiefern wirken sich die gegenwärtigen Debatten um die Energie- und Wärmewende auf das Investitions-

klima zu Infrastrukturassets in Deutschland aus?

Krater: Da gibt es zwei Seiten. Positiv betrachtet treiben sie die Nachfrage nach Infrastrukturassets voran, weil es viele Projekte im Markt gibt. Diese Projekte müssen allerdings auch den klassischen kommerziellen Anforderungen an Infrastrukturinvestments genügen, was Risiko und Rendite angeht. Auf der anderen Seite führen Unsicherheiten und die politische Debatte auch zu Verunsicherung bei den Investoren wie auch den Betreibern von Wärmeassets, und dann warten sie eher erstmal ab. Der Infrastrukturmarkt ist sehr heterogen, auch die Art der Projekte, das lässt sich schlecht pauschalisieren. In einigen Teilmärkten fehlt langfristige Planungssicherheit, einzelne konkrete Projekte sind aber durchaus investierbar und spannend.

energate: Erhebliche Investitionen kommen auch auf Stadtwerke zu. Sehr viele müssen sich absehbar nach zusätzlichen Finanzierungsmöglichkeiten umschauen. Macht dies Investoren gegenwärtig Appetit?

Krater: Das ist eher unabhängig voneinander. Investoren haben einfach Interesse an guten Investmentmöglichkeiten. Für sie ist wichtig zu verstehen: Wer ist der Partner? Wie steht es um Sicherheit, Reputation, Kompetenzen, Kapazitäten, Erfahrung im eventuell neuen Geschäft? Wer sind die handelnden Personen? Wie ist das Projekt strukturiert? Wie ist die Rollen- und Risikoallokation? Welche Renditen sind erzielbar? Welche Rahmenparameter und Annahmen unterliegen dem jeweiligen Business Case?

Stadtwerke sind mit ihren technischen Kompetenzen und der langjährigen Erfahrung auf jeden Fall interessante Partner, und in den letzten Jahren hat sich auch an vielen Stellen schon das Bild durchgesetzt, dass es für Stadtwerke durchaus Sinn ergibt, gezielt mit zuverlässigen Partnern zu kooperieren.

energate: Inwiefern eignen sich institutionelle Investoren aus der Sicht der Kommunen und ihrer Versorger als Partner bei großen Infrastrukturvorhaben? Was raten Sie Stadtwerken mit Kapitalbedarf für anstehende Transformationsaufgaben?

Brosze: Grundsätzlich sind wir überzeugt, dass eine Partnerschaft sehr sinnvoll sein kann, und wir haben bereits gute Erfahrungen gesammelt. Es kommt auf den Einzelfall und auf die Ausgestaltung an. Wichtig ist nach unserer Beobachtung die partnerschaftliche Zusammenarbeit auf Augenhöhe und der Aspekt der Governance bei gemeinsamen Investitionen. Die Kernfrage ist erstmal: Möchte das Stadtwerk einen Partner auf Ebene des Stadtwerks selbst oder auf Ebene eines Sektors beziehungsweise einer Sparte oder für einzelne Projekte finden? Der einfachere zu realisierende Weg für beide Seiten ist derzeit sicher der einer begrenzten Partnerschaft für ein Thema oder ein Asset. Da finden sich viele gute Beispiele, etwa in den Bereichen Glasfaserausbau, erneuerbare Erzeugung, Müllverbrennung, Energienetze oder den erwähnten Rechenzentren. Bei kleinen Projekten kann auch eine lokale Lösung sinnvoll sein.

energate: Was sollten Stadtwerke bei der Suche nach passenden Partnern beachten?

Brosze: Stadtwerke suchen ja häufig nicht nur Kapital, sondern auch jemanden, der mit seinem Netzwerk und Know-how Mehrwert bieten kann. Ein reiner Fremdkapitalgeber bietet das nicht; dafür braucht es Eigenkapitalinvestoren. Stadtwerke sollten sich also einen passenden Partner suchen, der mittel- und langfristig gleichgerichtete Ziele verfolgt. Und das kann je nach Infrastruktursegment und eigenen im Stadtwerk vorhandenen Kompetenzen jemand anderes sein. Institutionelle Investoren, Strategen, andere Stadtwerke - es bleibt eine Einzelfallentscheidung.

energate: In der Industrie herrschen trotz des Transformationsdrucks gegenwärtig eher Verunsicherung und Zurückhaltung, finale Investitionsentscheidungen zu treffen. Woran liegt das und wie wäre dies zu überwinden?

Krater: Für die Zurückhaltung der Industrie gibt es sicher vielfältige Gründe: hohe Finanzierungskosten aufgrund des hohen Zinsniveaus, Unsicherheit bei der Energiekostenentwicklung, dazu kommen der Fachkräftemangel und auch immer weiter wachsende bürokratische Anforderungen. Damit Investitionen getätigt werden, braucht es einen sta-

bilen regulatorischen Rahmen. Die Politik kann helfen, indem sie diesen Rahmen und die richtigen Investitionsanreize schafft. Auch ein Bürokratieabbau wäre an einigen Stellen sicher hilfreich.

Brosze: Generell hilft bei den enormen Summen, die für den Infrastrukturausbau notwendig sind, von allen Seiten Offenheit für die Zusammenarbeit in Partnerschaften. Gemeinsam kann immer mehr erreicht werden und auch wenn manche Märkte noch mit vielen Fragezeichen versehen sind, gibt es genug spannende und sinnvolle Projekte, mit denen man heute anfangen und mit gutem Beispiel vorangehen kann.

Testen Sie den energate messenger+ jetzt 30 Tage lang
kostenlos und unverbindlich:

www.energate-messenger.de/trial/