

„Investoren mit guten Wind- und Solarinvestments werden langfristig auf der richtigen Seite stehen“

INTERVIEW MIT SANDRA UND MICHAEL HORLING, GESCHÄFTSFÜHRUNG BEI GRÜNE SACHWERTE

Erneuerbare Energien, Nachhaltigkeit, Energiewende ... All dies sind aktuell gesellschaftlich bedeutsame Themen, die in Zukunft noch relevanter werden – und in die sich investieren lässt. Sandra und Michael Horling, Geschäftsführung des Unternehmens Grüne Sachwerte, haben sich dazu verpflichtet, ein zuverlässiger Begleiter in der namensgebenden Branche zu sein.



Sandra und Michael Horling setzen sich mit Grüne Sachwerte zusammen für das Grün auf der Welt ein.

Herr und Frau Horling, Sie leiten zusammen „Grüne Sachwerte“ – ein Unternehmen, fokussiert auf die Vermittlung nachhaltiger Sachwertinvestitionen. Welche Bereiche decken Sie ab?

SANDRA HORLING Die Grüne Sachwerte Gruppe hat sich von Anfang an dem Segment unternehmerischer Beteiligungen in ökologische Assets gewidmet. Der große Schwerpunkt ist seither die Energiewende in Deutschland und Westeuropa. Unsere Kunden finanzieren mit unserer Betreuung sowie unseren langjährigen Partnerunternehmen insbesondere die Ökostromproduktion mittels Windkraft- und Photovoltaikanlagen. Weitere Investments finden wir unregelmäßig in den Bereichen Verkehrswende, Agrarwende, Energieeffizienz und nachhaltige Ernährung/Trinkwasser.

Ihre Vermittlungsschwerpunkte liegen also bei Anlagen in Wind- und Solarenergie. Warum genau hier? Wo liegen die Vorteile?

MICHAEL HORLING Als ich 2004 mit den ökologischen Investments begann, waren die Vorteile von Wind- und Solarfonds für die einen die steuerlichen Verlustzuweisungen, für die anderen die vage Aussicht darauf, der Atomenergie etwas entgegenzusetzen. Auf Produktebene waren das damals allesamt Projekte mit Pilotcharakter, mit enormen Chancen und Risiken.

Seither hat sich so viel getan – heute produzieren Wind- und Solarparks mit Grenzkosten nahe null günstigen Strom, stabilisieren damit die Börsenstrompreise und sichern die politische Unabhängigkeit von Lieferstaaten, die fossile Energien als Handelsware einsetzen. Erneuerbare Energien, insbesondere Solar und Wind, haben sich durchgesetzt – politisch, vor allem aber wirtschaftlich. In der zweiten Generation der Investoren sind es inzwischen professionelle, institutionelle Investorengruppen, die langfristig auf Wind und Photovoltaik als „sauberes Infrastruktur-Investment“ setzen. Für diese Investorengruppen zählen insbesondere auch das positive Image sowie geringe Zukunftsrisiken sauberer Investitionsobjekte mit regelmäßigen Erträgen aus der Energieproduktion. Aber nach wie vor schätzen auch Privatanlegerinnen und -anleger die Solar- und Windfonds als stabile, attraktive ökologische Geldanlage.

Wie funktioniert Ihr Auswahlprozess für die Investitionen, worauf achten Sie besonders? Sonneneinstrahlung und Wind sind ja bekanntermaßen nicht gleichmäßig auf der Welt verteilt.

MH Langjährige Erfahrung hilft dabei sehr, gute grüne Investments auszuwählen – insbesondere das Wissen um die Veränderungen, die neu hinzugekommenen Variablen bei Erneuerbare-Energien-Projek-

ten. So liegen z. B. durch bessere Computer-Simulation von neuen Standorten sowie realen Ertragsdaten-Zeitreihen die Risiken neuer Solar- oder Windfonds nicht mehr so stark in schlechten Ertragsprognosen wie noch früher. Wir müssen eher darauf schauen, ob die Emittenten alle aktuellen und zukünftig möglichen Veränderungen in ihre Wirtschaftlichkeitsprognosen und Risikoszenarien einbauen und berücksichtigen. Die pure geografische Lage von Wind- und Solarparks ist dabei nicht allein entscheidend, auch Faktoren wie Pachtpreise, Nähe von Netzanschlüssen oder insbesondere rechtliche Beschränkungen, zum Beispiel Höhenbeschränkungen für Windparks, zählen ebenfalls. Darüber hinaus müssen die Emittenten der Vermögensanlagen die nötige Erfahrung und Seriosität aufweisen, um unsere Plausibilitätsprüfung erfolgreich zu durchlaufen.

Aber auch auf Ebene des Mantels, also der Kapitalanlage selbst, gibt es viel zu prüfen. Oft sehen wir Angebote für Investoren, bei denen Chancen und Risiken nicht in gutem Verhältnis stehen oder bei denen die Kapitalanlage nicht zum Investitionsangebot passt. Höhere unternehmerische Risiken erfordern auch entsprechende Chancen – regelmäßig sehen wir zum Beispiel Nachrangdarlehen, die bei kurzer Laufzeit riskantere Entwicklungsphasen von Projekten, oft auch im Ausland, finanzieren. Das passt für uns nicht zusammen, die Ausfallquoten sind hier zu hoch. Ausnahmen gibt es, wenn die Emittenten besonders erfahren, seriös und finanzstark sind – oder wenn der ökologische Impact einfach so gewaltig ist, dass wir risikobewusste Anlegerinnen und Anleger individuell sehr selektiv auf Projekte ansprechen.

Welche Rolle spielt dabei die Rendite? Und finden Sie denn überhaupt genügend Angebote, die Sie vermitteln können?

MH Für unsere Arbeit ist immer wichtig, sowohl stabile, breit risikogesteuerte Sachwertbeteiligungen als auch chancenorientierte Angebote mit höheren Renditezielen anbieten zu können. Die Unterschiede zwischen „stabilem Betrieb von laufenden Wind- und Solarparks“ und andererseits „Projektentwicklung/Baufinanzierung“ oder „chancenreiche Alt-Windparks mit Repowering-Potenzial“ zeigen wir unserer Kundschaft auf. Diese ergänzen dann ihre individuellen Portfolios um entweder stabile oder renditeorientiertere ökologische Investments bei Grüne Sachwerte. Aber Sie haben recht – die Auswahl an hochwertigen Anbietern, die unseren Kriterien entsprechen und die gern eine Vielzahl privater Anlegerinnen und Anleger aufnehmen und betreuen, ist begrenzt. Ein guter Teil unserer Zeit fließt daher auch in die Betreuung junger, wachstumsorientierter Umwelt-Unternehmen, um mit diesen dann gemeinsam Projekte umzusetzen und unseren Kunden dadurch Investitionen anbieten zu können.

Rücken Sachwertinvestitionen in Zeiten der Inflation allgemein wieder mehr in den Fokus oder konkurrieren sie stärker mit anderen Anlagen?

MH Einige unserer Sachwerte, die durch ihre produktiven Erträge einen Inflationsausgleich leisten können, sind stark nachgefragt. Das sind insbesondere neue, junge Wind- und Solarparks, die sehr günstig Strom produzieren und per Direktvermarktung von Börsenstrompreisen profitieren können.

Ganz allgemein rückt in diesen herausfordernden Zeiten – Corona-Pandemie, russischer Angriff auf die Ukraine, die folgende Inflation und vor allem auch der Klimawandel – die Krisenresistenz von Investitionen stärker in den Fokus. Die Inflation ist nur ein wichtiger Punkt, der hier zu nennen ist. Anlegende suchen Investments, die auf eine Vielzahl von Herausforderungen positiv reagieren, die elementare Grundbedürfnisse bedienen, ohne dabei der Umwelt zu schaden. Aufgrund ihrer Struktur muss man sie nicht jeden Tag beobachten, nicht ständig überlegen, ob ein Handeln erforderlich ist oder ob der Ertrag durch spekulative Verzerrungen beeinträchtigt wird. Das spricht für unsere Kunden generell stark für ein Investment in regenerative Kraftwerke als langfristiges Investment, zumindest für einen Teil ihres Portfolios.

In Krisenzeiten kann auf Urlaube, auf Flugreisen, Kreuzfahrten oder neue Autos viel stärker verzichtet werden als auf Strom und Wärme. Und was im Energiebereich eingespart wird, geht aufgrund der höheren Grenzkosten (unter anderem durch CO₂-Bepreisung) dann zulasten der fossilen Brennstoffe, sodass die Nachfrage nach regenerativer Energie auch in Krisen stabil bleibt.

Wenn wir es richtig sehen, gehören Anleihen und AIFs zu Ihrem Portfolio. Wem empfehlen Sie was?

MH Kapitalanlagen mit festem Zinssatz sehen wir aktuell eher für kürzere Laufzeiten als geeignet an. Für unsere Kunden, die ihr freies Vermögen mittel- bis langfristig anlegen können, stehen eher unternehmerische Beteiligungen, also Publikums- und Spezial-AIFs, im Vordergrund, die an der Wertentwicklung von Projekten teilhaben. Chancen und Risiken sind im Energiesektor höher als noch vor wenigen Jahren, und diese Variablen können feste Zinssätze zunehmend weniger abbilden, wie uns scheint.

AIFs bzw. geschlossene Fonds hatten in vergangenen Jahren viel an Image verloren. Spielt das heute noch eine Rolle bei Anlegern und Vermittlern?

MH Da müssen wir differenzieren – wir sind ja ausschließlich in unserer „ökologischen Blase“ unterwegs. Hier waren Anlegerinnen und Anleger lange Zeit frustriert, weil Windfonds aufgrund schlechter Windprognosen eine nicht zufriedenstellende Performance aufwiesen und Biogasfonds oft unter technischen Problemen litten. Oder weil einzelne Unternehmen, zum ▶

„Erneuerbare Energien, insbesondere Solar und Wind, haben sich durchgesetzt – politisch, vor allem aber wirtschaftlich.“

Beispiel PROKON, Windreich, Solar Millennium oder UDI mit ihren Misserfolgen leider der ganzen ökologischen Branche einen schlechten Ruf brachten – zulasten der vielen zuverlässigen und erfolgreichen Unternehmen. Ich glaube, wir sind nun inzwischen in einer neuen Generation „grüner Investments“ unterwegs, mit ausgereiften Technologien und 25 Jahren Erfahrung. Und zudem in einer stärker regulierten Finanzwelt, in der Publikums-AIFs deutlich besser überwacht werden als früher die „geschlossenen Fonds“. Am wichtigsten ist unseren Anlegerinnen und Anlegern meiner Einschätzung nach, dass Initiatoren über nachgewiesene Erfahrung und Seriosität verfügen. Und wer das Scheitern der konkreten geschlossenen Fonds von damals analysiert hat, sieht, dass unsere aktuellen Beteiligungskonzepte deutlich besser, transparenter und nachvollziehbarer arbeiten als früher.

Laut BVI ist das Vermögen von Fonds mit Nachhaltigkeitsmerkmalen letztes Jahr um 12% gestiegen. Spüren Sie dies auch bei Ihrem Vermittlungserfolg?

SH Wachstum hat ja meist mehrere Treiber. Grüne Sachwerte wächst auch kontinuierlich, das ist wahr – aber in dem Maße, wie sich die Energiewende und zum Beispiel der Kohleausstieg beschleunigen sollen, müssen wir ja auch gezwungenermaßen mehr leisten, sonst schaffen wir die Klimaziele doch nie! Erfreulicherweise sehen und spüren wir, dass es heute viele Gründe für ganz unterschiedliche Investorengruppen gibt, bei uns zu investieren: Manche Unternehmen beispielsweise aus dem moralischen oder rechtlichen Zwang, glaubhaft ökologisch zu investieren, meist aber Privatanlegerinnen und -anleger, denen einfach bewusst ist, dass mehr Umweltschutz unerlässlich ist und auch finanziert werden muss. Die meist gute Wirtschaftlichkeit der erprobten Technologien Windkraft und Photovoltaik ist natürlich auch ein Grund, das haben bei uns in den vergangenen Jahren immer breitere Kundenschichten nachvollzogen.

Immer wieder zeigen Studien, dass es bei als nachhaltig eingestuften Fonds, gerade in Zeiten von Inflation und Energiekrise, nicht immer sehr „grün“ zugeht. Wie können Sie dies in Ihren Anlageangeboten ausschließen?

SH Greenwashing war und ist ein großes Problem. Allerdings findet dies, wie zuletzt z. B. bei der DWS, häufiger im Segment der offenen Investmentfonds statt als bei unseren sachwertorientierten Geldanlagen. Bei Kommanditbeteiligungen an Wind- und Solarparks wechseln die Assets selten und es wird weniger in operative Firmen investiert, mehr in Sachwerte. Die Mittelverwendungskontrolle spielt zudem eine wichtige Rolle bei der Nachverfolgung, ob das Asset-Management die Anlegergelder entsprechend den Anlagekriterien investiert – neuerdings auch bei den sog. „dunkelgrünen“ Artikel-9-

Fonds –, bei Publikums-AIFs unter der Kontrolle der BaFin. Bei den unregulierten Vermögensanlagen oder Private Placements hingegen müssen wir für unsere Kunden persönlich genauer hinsehen, wie die Emittenten die Gelder investieren. Dann setzen wir uns in den Zug und besuchen unsere Geschäftspartner oder inspizieren Windparks und Solaranlagen ... Zudem nutzen wir unser Netzwerk „Ökofinanz 21“ oder unabhängige Institutionen wie ECOreporter, um unsere Eindrücke von Investitionsmöglichkeiten mit anderen Experten für grünes Geld abzugleichen. Daher haben wir bei unseren Projekten generell mit Greenwashing keine Probleme.

„Die Grundlage langfristiger Investments ist doch die Erwartung, wie unsere Welt in den nächsten Jahrzehnten aussehen müsste, damit wir als Gesellschaft die Chance haben, gemeinsam lebenswert zu leben.“

Sie haben „Grüne Sachwerte“ 2012 gegründet – also vor über zehn Jahren. Wie hat sich das Feld der Sachwerte bzw. konkret der Investitionen in erneuerbare Energien in dieser Zeit verändert?

MH Ich habe sogar schon vor 20 Jahren meine Diplomarbeit über ethisch-ökologische Geldanlagen geschrieben und bin seit 2005 „grüner Finanzanlagenvermittler“. Damals glaubten noch die wenigsten Menschen und erst recht wenige professionelle Investoren, dass Windparks lang-

fristig die Basis der Stromversorgung werden könnten, oder Solarparks zu wettbewerbsfähigen Preisen Strom produzieren könnten – es ging viel um Überzeugungsarbeit.

Heute wissen alle, die es wissen wollen, dass eine stabile, umweltgerechte und unabhängige Gesellschaft nur mit nachhaltiger, erneuerbarer Energieversorgung möglich ist. Auch die Bereiche Ernährung und Verkehr/Mobilität gehören dazu, das ist allen klar. Die Grundlage langfristiger Investments ist doch die Erwartung, wie unsere Welt in den nächsten Jahrzehnten aussehen müsste, damit wir als Gesellschaft die Chance haben, gemeinsam lebenswert zu leben. Die Fakten sind alle verfügbar. Vernünftige Investorinnen und Investoren nutzen dies schon längst und investieren in Bereiche, die nicht in den nächsten Jahren von Politik und Gesellschaft abgeschafft werden. Fragen Sie die Rückversicherungen, die um die Steigerung von Umweltschäden im Milliardenbereich wissen! Das Fazit lautet: Die Schicht von Investorinnen und Investoren für ökologische Investments ist heute so heterogen wie deren jeweilige Gründe. Das ist eine ebenso erfreuliche wie aber auch dringend nötige Entwicklung.

Allen gemein ist die zuletzt schmerzhafteste Erfahrung, dass die politische Abhängigkeit von Lieferstaaten mit fossiler Energie gefährlich und teuer ist – und Erneuerbare gerade deshalb so wichtig sind. Das sagen unsere Partner und wir zwar schon seit 20 Jahren, aber damals hatte dieses Argument leider noch zu wenig Gewicht.

Welche Rolle spielen Makler und unabhängige Anlageberater für Sie? Wie können unabhängige Finanzanlagenberater von einer Zusammenarbeit auf Vertriebsstufe mit Ihnen profitieren?



SH Wir sind immer noch selbst stark im B2C-Geschäft aktiv, mit einem langjährigen Kundenstamm und zugleich vielen neuen Anlegerinnen und Anlegern, die mit unserer Betreuung in ökologische Themen investieren. Zugleich bieten wir Maklern, Beratern und Family Offices, die selbst nicht auf „Green Investments“ spezialisiert sind, an, deren Kunden auch Zugang zu unseren exklusiven Angeboten zu ermöglichen. Wir wollen andere nicht so sehr als Konkurrenz sehen, denn für Energiewende, Verkehrs- und Agrarwende braucht es so viel Kapital, da müssen wir alle zusammenarbeiten! Wir sehen unsere Arbeit als Teil einer Generationsaufgabe: Wer ernsthaft interessiert ist, findet in uns einen hochspezialisierten Partner für grüne Sachwertinvestments. Die einzige Voraussetzung für uns ist dabei immer, dass die Partner sich auch wirklich für die Inhalte interessieren und deren Kunden nicht nur nach Steuervorteilen fragen.

Bald soll die ESG-Abfragepflicht für freie Finanzanlagenberater kommen. Wie leicht könnten Berater hier in die Haftungsgefahr hineintappen? Wie unterstützen Sie diese hierbei?

SH Es ist gut, dass in Anlagegesprächen das Thema Nachhaltigkeit ein Standard wird. Wir würden allen Anlageberaterinnen und Anlageberatern dazu raten, sich auf diesem Gebiet – so noch nicht längst geschehen – weiterzubilden. Zu lange wurde Privatanlegerinnen und -anlegern bei Bankberatungsgesprächen auf die Bitte nach Nachhaltigkeitsfonds dann doch ein Rohstofffonds nahegelegt, um es plakativ zu sagen. Inzwischen sind die Bildungsangebote vorhanden, die Ernsthaftigkeit der Thematik ist erkannt worden. Wir unterstützen unsere Partner, indem wir grüne Anlageprodukte anbieten, die den nachhaltigen Ansprüchen von Anlegergruppen definitiv gerecht werden können. Gleichzeitig sprechen wir aber auch offen die vorhandenen Probleme an, zum Beispiel die hohe Abhängigkeit von chinesischen Herstellern im Solarbereich. Im Bereich ESG gibt es keine perfekten Lösungen, keine „100% ideale nachhal-

tige Nische“, aber wir kennen Vor- und Nachteile und thematisieren diese objektiv.

Wie sehen Sie die weitere Entwicklung von Sachwertinvestitionen, insbesondere bei erneuerbaren Energien? Welche Herausforderungen gilt es in den nächsten Jahren zu bestehen?

MH Die große Herausforderung in den nächsten Jahren ist es natürlich, bei all den dynamischen Veränderungsprozessen im jeweiligen Spezialgebiet den klaren Überblick zu behalten. In Deutschland gibt inzwischen das Wirtschaftsministerium viel Rückenwind, um die Energiewende anzutreiben, doch jedes Projekt hat individuelle Chancen und Risiken. Welches Investment passt im jeweiligen Zeitfenster besonders gut?

Aktuell ist es zudem herausfordernd, manchen Kunden zu erläutern, dass die Renditebetrachtung der Investitionsobjekte kurzfristig nicht so stark steigt wie zuletzt die kalkulatorische Inflation oder die Zinsen. Die Wertentwicklung von Wind- oder Solarparks bleibt langfristig zu betrachten, auch wenn in einzelnen Jahren die Inflation vielleicht höher sein wird als die Ausschüttung. Andererseits haben 2022 viele Wind- und Solarinvestoren hervorragend an den hohen Strompreisen verdient, und man muss nun erklären, dass sich diese Sondersituation – leider stark im Ukrainekrieg begründet – mit einer hoffentlich baldigen Beruhigung der Lage so wohl nicht wiederholen wird (die Ertragslage jedoch nach wie vor sehr gut ist).

Langfristig ist die Sache aber klar: Die Weltbevölkerung nimmt zu, die Ressource „Erde“ ist begrenzt. Gute Sachwerte mit nachgewiesener Nachhaltigkeit werden einen soliden Wert haben, können ihre Preise anpassen und sollten daher in keinem Portfolio fehlen. Investorinnen und Investoren mit guten Wind- und Solarinvestments werden langfristig auf der richtigen Seite stehen und wirtschaftlich davon profitieren – und dürfen gleichzeitig bewiesenermaßen behaupten, an der Lösung des Klimaproblems mitgearbeitet zu haben. •