

► EXECUTIVE BRIEF · BATTERIESPEICHER · DACH & KONTINENTALEUROPA

Die Investment- Readiness-Lücke

Warum institutionelles Kapital einen gemeinsamen Screening-Standard für Batteriespeicher braucht.

BESS-Projekte scheitern nicht, weil Kapital *fehlt*.
Sie scheitern, weil Investment Readiness *undefiniert* ist.

EXECUTIVE BRIEF – DIE VOLLVERSION WIRD IM RAHMEN AUSGEWÄHLTER EINZELGESPRÄCHE GETEILT.

Kapital ist nicht der Engpass. Readiness ist es.

Batteriespeicher entwickeln sich zu einer der relevantesten neuen Infrastruktur-Assetklassen Europas. Der strukturelle Case ist entschieden: steigender Anteil erneuerbarer Energien, zunehmende Netzvolatilität und ein regulatorischer Rahmen, der Speicher zunehmend als eigenständige Infrastruktur behandelt.

Die institutionelle Nachfrage nach Energieinfrastruktur ist groß und wächst. Dennoch erreicht Kapital deutsche und kontinentaleuropäische BESS-Projekte langsamer, als es die Marktlogik erwarten ließe. Der Grund liegt selten am Projekt. Er liegt in der Form, in der das Projekt auf den Markt trifft.

Projekte werden meist entlang technischer und regulatorischer Linien entwickelt: Netzanschluss, Genehmigung, Machbarkeit. Investoren bewerten entlang einer anderen Logik – klare Gate-Kriterien, belastbare Risikoordnung, dokumentierte Governance, ein prüffähiges Finanzmodell und eine Kapitalmarktstory, die zum jeweiligen Investorentyp passt. Der Abstand dazwischen ist nicht kosmetisch. Er wird eingepreist.

HardtRock prüft BESS-Projekte gegen ein **weighted gate and quality framework**, das binäre Investierbarkeit von qualitativer Projektqualität trennt. Dieses Papier legt die Logik dar, nicht den Mechanismus.

Projekt und Kapital bewerten nach unterschiedlichen Logiken

Der deutsche BESS-Markt befindet sich im Übergang. Die Pipeline wächst und die institutionelle Nachfrage steigt, aber die Transaktionsfähigkeit bleibt fragmentiert. Projekte aus Entwicklungsperspektive beantworten, wo, wie und ob gebaut wird. Investoren fragen zusätzlich, ob das Projekt rechtlich und wirtschaftlich eindeutig investierbar ist, ob der Netzanschluss ein Investment Committee übersteht, ob die SPV-Struktur sauber und diligence-fähig ist, ob der Revenue Stack modelliert und stressgetestet ist und ob das Projekt zum angesprochenen Kapital passt.

Die meisten BESS-Projekte, die stocken, sind keine schwachen Projekte. Sie werden zu früh, zu unscharf oder gegenüber der falschen Kapitalquelle in den Markt gebracht. Daraus folgen drei Ineffizienzen.

Die Due Diligence zieht sich. Investoren fordern Basisinformationen mehrfach an, statt auf eine vollständige, konsistente und investorenfähige Struktur zuzugreifen.

Der Outreach geht fehl. Ein RTB-Projekt mit Merchant-Exposure kann zu Value-Add-Infrastrukturkapital passen und am Mandat von Versicherungs- oder Pensionskapital scheitern. Ohne Investor-Fit-Logik wird Zeit bei den falschen Adressaten verloren.

Unsicherheit wird abgezinst. Dünne Dokumentation, fehlende Governance oder nicht quantifizierte Erlörisiken verzögern nicht nur den Prozess. Sie erhöhen die Risikoprämie unmittelbar. Investment Readiness ist daher ein Werttreiber, kein Packaging.

Gates vor Scores

Viele Projektbewertungen lassen qualitative Scores binäre Probleme verdecken. Ein Projekt kann eine starke Story, einen guten Standort und ein günstiges Marktumfeld haben und dennoch nicht investierbar sein, wenn die Standortsicherung nicht steht oder die SPV-Struktur ungeklärt ist. Das HardtRock-Framework kehrt die übliche Reihenfolge um: **Erst werden harte Investierbarkeits-Gates geprüft, danach die qualitative Projektqualität.**

Die Gates erfassen die Mindestvoraussetzungen, die ein Investment Committee prüfen wird – Netzanschlussstatus, Standortsicherung, Genehmigungsstand, Eigentums- und SPV-Struktur, Definition des Revenue Stacks, EPC- und O&M-Konzept, Vollständigkeit der Unterlagen, Finanzmodell und Mandatssituation. Einige davon sind Blocker. Ist ein Blocker offen, sollte kein institutioneller Outreach beginnen – unabhängig davon, wie attraktiv das Projekt in anderen Dimensionen erscheint.

Erst nach der Gate-Prüfung gewichtet das Framework qualitative Dimensionen: Qualität des Finanzmodells, Genehmigungsreife, Governance und Dokumentation, Investorenarrativ, Developer Track Record und Belastbarkeit des Revenue Stacks. Die Trennung ist der Punkt. Sie verhindert, dass weiche Stärken harte Lücken kaschieren, und erzeugt einen reproduzierbaren Readiness-Blick – kein Ersatz für die Due Diligence, sondern die Screening-Ebene davor.

Nicht jedes Projekt passt zu jedem Investor

Ein generisches „investor-ready“ reicht nicht. Die Risikobereitschaft unterscheidet sich je nach Kapitaltyp, und der Fit eines Projekts ist spezifisch. Das Framework prüft auf Fit gegenüber einem benannten Investorentyp, nicht nur auf allgemeine Investierbarkeit.

Value-Add Infrastructure	Akzeptiert Entwicklungs-, Merchant- und Execution-Risiko, wenn das Renditeprofil kompensiert; bringt aktive Strukturierungsfähigkeit.
Core+ Infrastructure	Will genehmigte Projekte, begrenztes Entwicklungsrisiko, eine belastbare EPC- / O&M-Struktur und einen klaren Revenue Stack.
Deutsche Real Assets / Spezialfonds	Allokiert konservativer; verlangt höhere Genehmigungssicherheit und geringere Merchant-Toleranz.
Versicherungs- / Pensionskapital	Verlangt sehr niedriges Entwicklungs- und Merchant-Risiko, Contracted-Revenue-Gewichtung sowie hohe Governance- und Reporting-Standards.
Family Offices / Private Capital	Agieren schneller und flexibler, skalieren aber schlechter für Plattformstrategien.

Das Screening auf Fit reduziert Streuverluste, verkürzt Prozesse und erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass ein Projekt Kapital erreicht, das es tatsächlich aufnehmen kann.

Timing ist eine Investierbarkeitsdimension

Für europäische BESS ist Timing keine Fußnote. Regulatorische Fristen, die Sequenz des Netzanschlusses, Genehmigungen, EPC-Verfügbarkeit und COD-Zeitpläne wirken direkt auf das Renditeprofil. Die Behandlung von Netzentgelten und regulatorischen Übergangsfenstern kann materielles wirtschaftliches Gewicht tragen, und Projekte nahe an diesen Fenstern müssen das Risiko im Finanzmodell und im Investorennarrativ abbilden, nicht nur operativ. 2026 werden Investoren nicht nur fragen, ob ein Projekt grundsätzlich attraktiv ist, sondern ob es im relevanten regulatorischen Fenster ausführbar ist.

FRAGE 01

Wann ist Financial Close realistisch?

FRAGE 02

Wann ist COD realistisch?

FRAGE 03

Wie viel Puffer gegen Cut-off-Risiko?

Ein Projekt mit gutem Standort, starkem Netzanschluss und überzeugendem Revenue Stack kann dennoch unattraktiv werden, wenn das Execution Timing falsch eingeschätzt wird. Readiness schließt einen investierbaren Zeitplan ein.

Was ein gemeinsamer Standard leistet

Ein Readiness-Standard ersetzt weder die technische, rechtliche und steuerliche Due Diligence noch die finale Investmententscheidung. Er liefert einen strukturierten Vorfilter.

FÜR DEVELOPER

Eine klare Lückenanalyse vor dem Investorengespräch, gezieltere Vorbereitung von Datenraum, Modell und Teaser und bessere Positionierung gegenüber dem passenden Kapital.

FÜR INVESTOREN

Schnellere Ersteinschätzung, Vergleichbarkeit über Projekte hinweg, weniger unstrukturierte Informationsanfragen und ein klarerer Blick auf Blocker über eine Pipeline.

FÜR DEN MARKT

Weniger Reibung, bessere Kapitalallokation und eine höhere Wahrscheinlichkeit, dass gute Projekte institutionelles Kapital erreichen.

BESS als institutionelle Assetklasse wird nicht allein durch Pipeline-Volumen entschieden. Sie wird durch Standardisierung, Transparenz und Vertrauen entschieden.

▶ HARDT ROCK CALIBRATION ROUND

HardtRock lädt ausgewählte institutionelle Investoren, BESS-Developer sowie technische und rechtliche Berater zu einer geschlossenen Calibration Round, um die Readiness-Kriterien gegen reale Marktanforderungen zu schärfen: welche Gates zwingend sind, wie Kriterien je nach Investorentyp gewichtet werden sollten, wie Merchant-Exposure institutionell bewertet wird und wo Dokumentationslücken am häufigsten auftreten.

Das vollständige **HardtRock BESS Investment Readiness Framework**, mit anonymisierten Projektbeispielen, wird im Rahmen ausgewählter Einzelgespräche vorgestellt.

HardtRock Capital Partners ist eine in Berlin ansässige Placement-Advisory mit Fokus auf institutionelles Eigenkapital und Joint-Venture-Strukturen für Data-Center- und BESS-Infrastruktur in DACH und Kontinentaleuropa. HardtRock agiert als unabhängiger Placement Agent – kein Principal, Developer oder Fonds – und begleitet Developer und Eigentümer von der frühen Readiness-Analyse bis zur gezielten Ansprache institutionellen Kapitals.

ANDREAS HARDT FRICS · ANDREAS@HARDTROCK.COM · HARDTROCK.COM