

BESS Investment Readiness in DACH

*Warum institutionelles Kapital einen gemeinsamen Screening-Standard
braucht*

HardtRock Capital Partners GmbH

Berlin · Juni 2026

Andreas Hardt FRICS · Founder & Managing Director

hardtrock.com

1. Executive Summary

Batteriespeichersysteme entwickeln sich in Deutschland und Kontinentaleuropa zu einer der relevantesten neuen Infrastruktur-Assetklassen. Der strukturelle Investment Case ist offensichtlich: steigender Anteil erneuerbarer Energien, zunehmende Netzvolatilität, wachsende Nachfrage nach Flexibilität und ein regulatorischer Rahmen, der Speicherprojekte zunehmend als eigenständige Infrastrukturkategorie sichtbar macht.

Trotzdem fließt institutionelles Kapital langsamer in deutsche BESS-Projekte, als es die Marktlogik erwarten ließe.

Das Problem ist nicht primär Kapitalmangel. Das Problem ist Investment Readiness.

Viele Projekte werden technisch und regulatorisch entwickelt, aber nicht in einer Form aufbereitet, die institutionelle Investoren effizient underwrite können. Developer präsentieren Projekte häufig entlang von Netzanschluss, Genehmigungsstand und technischer Machbarkeit. Investoren benötigen jedoch eine andere Entscheidungslogik: klare Gate-Kriterien, nachvollziehbare Risikoordnung, belastbare Dokumentation, institutionelle Governance, ein prüffähiges Finanzmodell und eine investortypenspezifische Kapitalmarktstory.

Dadurch entsteht Informationsasymmetrie. Projekte, die grundsätzlich finanzierbar wären, verlieren Zeit in Due Diligence, werden falsch positioniert oder erreichen nicht die richtige Investorengruppe.

HardtRock Capital Partners hat deshalb ein BESS Investment Readiness Framework für den DACH-Markt entwickelt. Es trennt binäre Investierbarkeitskriterien von qualitativen Projektdimensionen und schafft damit eine gemeinsame Sprache zwischen Developern, Investoren und Beratern.

Das Ziel ist nicht, komplexe Transaktionen zu vereinfachen. Das Ziel ist, früh sichtbar zu machen, ob ein Projekt institutionelles Kapital wirklich aufnehmen kann – und welche Lücken vor einem Kapitalmarktprozess geschlossen werden müssen.

2. Das Problem: Projekte und Kapital sprechen nicht dieselbe Sprache

Der deutsche BESS-Markt befindet sich in einer Übergangsphase. Die Projektpipeline wächst, die institutionelle Nachfrage nimmt zu, aber die Transaktionsfähigkeit bleibt fragmentiert.

Auf der Projektseite entstehen BESS-Projekte meist aus technischer, regulatorischer oder entwicklungsseitiger Perspektive. Der Fokus liegt auf Netzanschluss, Standort, Genehmigung, EPC, Betrieb und Ertragsmodell. Diese Themen sind notwendig, aber nicht ausreichend.

Auf Investorenseite geht es zusätzlich um Fragen wie:

- Ist das Projekt rechtlich und wirtschaftlich eindeutig investierbar?
- Ist der Netzanschluss belastbar genug für ein Investment Committee?
- Ist die SPV-Struktur sauber und diligence-fähig?
- Ist der Revenue Stack modelliert, plausibilisiert und downside-fähig?
- Sind EPC, O&M, Permitting und Governance ausreichend dokumentiert?
- Passt das Projekt zu Value-Add, Core+, Insurance Capital oder Family Office Capital?

- Ist der Prozess weit genug vorbereitet, um einen geordneten Equity-Prozess zu starten?

Viele BESS-Projekte scheitern nicht, weil sie schlecht sind. Sie scheitern, weil sie zu früh, zu unscharf oder gegenüber der falschen Kapitalquelle positioniert werden.

Das führt zu drei typischen Marktineffizienzen:

Erstens: zu lange Due-Diligence-Prozesse. Investoren müssen grundlegende Informationen mehrfach anfordern, statt auf eine vollständige, konsistente und investorenfähige Projektstruktur zugreifen zu können.

Zweitens: falsche Investorenuordnung. Ein RTB-Projekt mit Merchant-Exposure passt möglicherweise zu Value-Add-Infrastrukturkapital, aber nicht zu Versicherungs- oder Pensionsfondskapital. Ohne klare Investor-Fit-Logik wird Zeit bei den falschen Ansprechpartnern verloren.

Drittens: Bewertungsabschläge durch Unsicherheit. Unklare Dokumentation, fehlende Governance oder nicht quantifizierte Erlösrisiken führen nicht nur zu Prozessverzögerungen, sondern direkt zu höheren Risikoabschlägen.

Investment Readiness ist deshalb kein kosmetisches Packaging. Sie ist ein zentraler Werttreiber.

3. Der HardtRock-Ansatz: Gates vor Scores

Viele Projektbewertungen leiden darunter, dass qualitative Scores binäre Probleme verdecken. Ein Projekt kann eine starke Story, einen attraktiven Standort und ein gutes Marktumfeld haben – wenn aber der Standort nicht gesichert ist oder die SPV-Struktur unklar bleibt, ist es für institutionelles Kapital nicht investierbar.

Deshalb folgt das HardtRock Framework einem einfachen Prinzip:

Erst werden harte Investierbarkeits-Gates geprüft. Danach wird qualitative Projektqualität bewertet.

Die Gate-Kriterien erfassen die Mindestvoraussetzungen für institutionelle Investierbarkeit. Dazu gehören unter anderem:

- Netzanschlussstatus
- Standortsicherung
- Genehmigungsstand
- SPV- und Eigentümerstruktur
- Revenue-Stack-Definition
- EPC- und O&M-Konzept
- Vollständigkeit der Projektunterlagen
- Finanzmodell
- Mandats- und Exklusivitätssituation

Bestimmte Kriterien sind Blocker. Wenn sie nicht erfüllt sind, sollte kein institutioneller Outreach gestartet werden – unabhängig davon, wie attraktiv das Projekt in anderen Dimensionen erscheint.

Erst nach dieser Gate-Prüfung bewertet das Framework qualitative Dimensionen wie:

- Qualität des Finanzmodells
- Genehmigungsreife

- Governance und Dokumentation
- Investor Narrative
- Developer Track Record
- Qualität und Belastbarkeit des Revenue Stacks

Diese Trennung ist entscheidend. Sie verhindert, dass weiche Stärken harte Lücken kaschieren.

Das Ergebnis ist ein reproduzierbarer Investment-Readiness-Blick auf ein Projekt: nicht als Ersatz für Due Diligence, sondern als vorgelagerter institutioneller Screening-Standard.

4. Warum Investortypen unterschiedlich bewertet werden müssen

Nicht jedes BESS-Projekt ist für jeden Investor gleich relevant.

Ein Value-Add-Infrastrukturinvestor kann Entwicklungs-, Merchant- und Execution-Risiken akzeptieren, wenn das Renditeprofil stimmt. Ein deutscher Real-Assets-Fonds benötigt meist deutlich mehr Genehmigungs- und Einnahmensicherheit. Versicherungen und Pensionsfonds verlangen typischerweise noch stärkere Contracted-Revenue-Elemente, COD-Nähe oder operative Historie.

Deshalb reicht ein generisches „investor-ready“ nicht aus. Ein gutes BESS-Framework muss zwischen Investorentypen unterscheiden:

Value-Add Infrastructure PE. Typischer Fokus: RTB- oder genehmigungsnahe Projekte, höhere Merchant-Toleranz, höhere Renditeanforderung, aktive Strukturierungsfähigkeit.

Core+ Infrastructure Capital. Typischer Fokus: genehmigte Projekte, begrenztes Entwicklungsrisiko, belastbare EPC/O&M-Struktur, klarer Revenue Stack.

German Real Assets / Spezialfonds. Typischer Fokus: konservativere Risikoallokation, stärker dokumentierte Genehmigungslage, geringere Merchant-Toleranz.

Insurance / Pension Capital. Typischer Fokus: sehr niedrige Entwicklungs- und Merchant-Risiken, stärkere Contracted-Revenue-Profile, hohe Governance- und Reporting-Anforderungen.

Family Offices / Private Capital. Typischer Fokus: flexibler, schneller, aber häufig weniger skalierbar und weniger geeignet für größere Plattformstrategien.

Die Konsequenz ist klar: Ein BESS-Projekt sollte nicht nur auf allgemeine Investierbarkeit geprüft werden, sondern auf Investor Fit.

Das reduziert Streuverluste, verkürzt Prozesse und erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass ein Projekt die richtige Kapitalquelle erreicht.

5. Die Rolle von § 118 EnWG und Execution Timing

Für deutsche BESS-Projekte ist Timing kein Nebenthema. Regulatorische Fristen, Netzanschlussprozesse, Genehmigungen, EPC-Verfügbarkeit und COD-Zeitpläne wirken direkt auf das Renditeprofil.

Insbesondere die Behandlung von Netzentgelten und regulatorischen Übergangsfristen kann materiellen Einfluss auf die Projektökonomie haben.

Projekte, deren Zeitplan knapp wird, müssen diese Risiken nicht nur operativ managen, sondern im Finanzmodell und im Investorennarrativ transparent abbilden.

Institutionelle Investoren werden 2026 nicht nur fragen, ob ein BESS-Projekt grundsätzlich attraktiv ist. Sie werden fragen, ob es im relevanten regulatorischen Zeitfenster tatsächlich ausführbar ist.

Deshalb sollte jedes institutionelle BESS-Underwriting mindestens drei Timing-Fragen beantworten:

- Wann ist Financial Close realistisch?
- Wann ist COD realistisch?
- Wie viel Puffer besteht gegenüber regulatorischen oder wirtschaftlichen Cut-off-Risiken?

Ein Projekt mit gutem Standort, starkem Netzanschluss und überzeugendem Revenue Stack kann dennoch unattraktiv werden, wenn Execution Timing falsch eingeschätzt wird.

Investment Readiness bedeutet daher auch: Der Zeitplan muss investierbar sein.

6. Was ein gemeinsamer Standard leisten kann

Ein Investment-Readiness-Standard ersetzt keine technische, rechtliche oder steuerliche Due Diligence. Er ersetzt auch nicht die finale Investmententscheidung eines Kapitalgebers.

Er leistet etwas anderes: Er schafft einen strukturierten Vorfilter.

Für Developer bedeutet das:

- klare Lückenanalyse vor dem Investorengespräch
- besseres Verständnis institutioneller Anforderungen
- gezieltere Vorbereitung von Datenraum, Finanzmodell und Teaser
- geringeres Risiko, zu früh in den Markt zu gehen
- bessere Positionierung gegenüber der passenden Investorengruppe

Für Investoren bedeutet das:

- schnellere Ersteinschätzung
- bessere Vergleichbarkeit von Projekten
- weniger unstrukturierte Informationsanfragen
- klarere Sicht auf Blocker und offene Punkte
- effizienteres Screening großer Projektpipelines

Für den Markt bedeutet das:

- weniger Reibungsverluste
- bessere Kapitalallokation
- professionellere Transaktionsprozesse
- höhere Wahrscheinlichkeit, dass gute Projekte tatsächlich institutionelles Kapital erreichen

Die Entwicklung von BESS als institutionelle Assetklasse wird nicht allein durch Projektvolumen entschieden. Sie wird durch Standardisierung, Transparenz und Vertrauen entschieden.

7. HardtRock Calibration Round

HardtRock Capital Partners lädt ausgewählte institutionelle Investoren, BESS-Developer sowie technische und rechtliche Berater zu einer geschlossenen Calibration Round ein.

Ziel ist es, die zentralen Investment-Readiness-Kriterien für BESS-Transaktionen im DACH-Markt weiter zu schärfen und mit realen Marktanforderungen abzugleichen.

Im Fokus stehen insbesondere:

- welche Gate-Kriterien aus Investorensicht zwingend sind
- welche Kriterien je nach Investorentyp unterschiedlich gewichtet werden sollten
- wie Merchant-Revenue-Exposure institutionell bewertet wird
- welche Mindestanforderungen an Finanzmodelle und Downside Cases gestellt werden
- welche Dokumentationslücken in aktuellen BESS-Prozessen am häufigsten auftreten
- wie Projekte vor einem Kapitalmarktprozess besser vorbereitet werden können

Die Vollversion des HardtRock BESS Investment Readiness Frameworks sowie anonymisierte Projektbeispiele werden im Rahmen ausgewählter Einzelgespräche vorgestellt.

Über HardtRock Capital Partners

HardtRock Capital Partners ist eine in Berlin ansässige Placement-Advisory-Boutique mit Fokus auf institutionelles Eigenkapital und Joint-Venture-Strukturen für Data-Center- und BESS-Infrastruktur in DACH und Kontinentaleuropa.

HardtRock unterstützt Developer und Eigentümer bei der Strukturierung, Vorbereitung und Platzierung investorenfähiger Infrastrukturtransaktionen – von der frühen Investment-Readiness-Analyse bis zur gezielten Ansprache institutioneller Kapitalpartner.

Der Ansatz verbindet langjährige Transaktionserfahrung in Immobilien- und Infrastrukturmärkten mit einem strukturierten, KI-gestützten Due-Diligence- und Investor-Fit-Framework.

Kontakt

Andreas Hardt FRICS
Founder & Managing Director
HardtRock Capital Partners GmbH
andreas@hardtrock.com
hardtrock.com