

BESS Investment Readiness in DACH

Vorschlag für einen Marktstandard institutioneller Kapitalallokation

HardtRock Capital Partners GmbH

Berlin, Juni 2026

Executive Thesis

Der nächste Engpass im deutschen BESS-Markt ist nicht fehlendes Kapital. Es ist das Fehlen eines gemeinsamen Investment-Readiness-Standards.

Battery Energy Storage Systems entwickeln sich zu einem zentralen Baustein der europäischen Energieinfrastruktur. Sie unterstützen Netz-Flexibilität, die Integration erneuerbarer Energien, Regelenenergiemärkte und Intraday-Optimierung. Deutschlands installierte Speicherkapazität wächst weiter, und großskalige Speicherprojekte bewegen sich zunehmend von technischer Projektentwicklung in Richtung institutioneller Kapitalallokation. Öffentliche Marktdaten und Branchenberichte zeigen starkes Wachstum der installierten Batteriespeicherkapazität; zugleich gewinnen Großspeicher innerhalb des deutschen Speichermarkts deutlich an Relevanz.

Trotzdem bleibt der Markt ineffizient. Entwickler, Netzbetreiber, Rechtsberater, technische Berater und institutionelle Investoren betrachten dasselbe Projekt häufig durch unterschiedliche Linsen. Developer strukturieren Projekte typischerweise entlang von Netzanschluss, Standortkontrolle, Genehmigung und technischer Machbarkeit. Investoren prüfen rechtliche Investierbarkeit, Downside Protection, Erlösstabilität, Governance, Execution Timing und Exit-Fähigkeit.

Das Ergebnis ist eine Übersetzungslücke.

Projekte, die fundamental attraktiv sein können, erreichen den Kapitalmarkt oft noch bevor sie institutionell lesbar sind. Umgekehrt verbringen Investoren Zeit mit Opportunitäten, die noch nicht kapitalmarktfähig sind. Das führt zu längeren Due-Diligence-Prozessen, wiederholten Informationsanforderungen, Kostensteigerungen und unnötigen Verzögerungen im Projektentwicklungs-Zeitablauf.

HardtRock Capital Partners schlägt deshalb einen praktischen BESS Investment Readiness Standard für den DACH-Markt vor: Nicht als Ersatz für die rechtliche, technische oder wirtschaftliche Due Diligence, sondern als strukturiertes Pre-Underwriting-Framework zur Klärung, ob ein Projekt reif genug ist, institutionelles Kapital anzusprechen.

Es folgt dem Prinzip von:

Gates before Scores.

Ein BESS-Projekt darf binäre Defizite nicht durch qualitative Stärken kompensieren. Eine starke Marktstory gleicht keine ungeklärte Netzposition aus. Ein anspruchsvolles Erlösmodell ersetzt keine klare Standortkontrolle. Ein überzeugender Developer Track Record ersetzt keine vollständige Dokumentation und keine saubere Eigentümer- oder SPV-Struktur.

Institutionelles Kapital braucht Disziplin, nicht Optimismus.

1. Warum BESS einen Investment-Readiness-Standard braucht

Jede junge Infrastruktur-Assetklasse durchläuft eine ähnliche Institutionalisierungskurve.

Zu Beginn wird der Markt von Entwicklern, Spezialisten und frühen Kapitalgebern geprägt. Dokumentation ist uneinheitlich. Risikoverteilung ist projektspezifisch. Kommerzielle Annahmen unterscheiden sich von Projekt zu Projekt. Kapital ist grundsätzlich verfügbar, aber Underwriting-Konventionen sind noch nicht ausgereift.

Mit zunehmender Etablierung entwickeln Märkte eine gemeinsame Sprache. Immobilienmärkte einigen sich auf Bewertungs-, Benchmarking- und Reporting-Standards. Erneuerbare Energien haben Konventionen rund um Yield Studies, Technical Adviser Reports, Lender's Engineer Reviews, Netzgutachten und bankfähige EPC-Strukturen aufgebaut. BESS tritt jetzt in diese Phase ein.

Der Bedarf nach Standardisierung ist besonders hoch, weil BESS keine klassische Infrastruktur-Assetklasse ist. Batteriespeicher verbinden Merkmale von Netzinfrasturktur, Merchant Power, softwaregestützter Dispatch-Optimierung, regulierten Energiemärkten, Grundstücks- und Planungsrecht, technischer Degradation und vertraglich geregelter Betrieb.

Ein bankfähiges BESS-Projekt ist deshalb nicht einfach eine Batterie auf einem gesicherten Grundstück. Es ist ein Investment Case, der aus sechs Komponenten besteht:

Technische Machbarkeit - Netzanschluss, Netzverträglichkeit, Design, EPC, Interconnection Risk und Betriebskonzept.

Rechtliche Investierbarkeit - Standortrechte, SPV-Struktur, Eigentumsverhältnisse, Genehmigungsweg, regulatorische Behandlung und Durchsetzbarkeit der Verträge.

Kommerzielle Bankfähigkeit - Revenue-Stack-Logik, Merchant Exposure, kontrahierte Erlöse, Teilnahme an Regelenergiemärkten und Downside-Modellierung.

Operative Resilienz - O&M-Struktur, Verfügbarkeitsannahmen, Degradationsmanagement, Garantien, Cybersecurity, Dispatch-Optimierung und Asset-Management.

Execution Timing - Financial Close, Beschaffung, Bau, Inbetriebnahme, Netzinbetriebnahme und regulatorische Cut-off-Risiken.

Investor Fit - Passung zwischen Projektrisiko und Mandat, Renditeziel, Ticketgröße, Governance-Anforderungen und Merchant-Toleranz der jeweiligen Kapitalquelle.

Ohne gemeinsamen Readiness-Standard kann dasselbe Projekt für eine Partei attraktiv, für eine zweite verfrüht und für eine dritte undurchführbar erscheinen.

Das ist kein Marktversagen. Es ist eine Lücke in der Standardisierung.

2. Das Kernprinzip: Gates before Scores

Viele Projektbewertungstools scheitern daran, dass sie zulassen, dass qualitative Scores binäre Defizite verdecken.

- Ein Projekt hat entweder ausreichende Standortkontrolle - oder nicht.
- Ein Projekt hat entweder eine belastbare Netzposition - oder nicht.
- Ein Projekt hat entweder eine diligence-fähige Eigentümer- und SPV-Struktur - oder nicht.
- Ein Projekt hat entweder ein verwendbares Finanzmodell mit dokumentierten Annahmen und Downside Cases - oder nicht.

Der Zweck eines Gate-basierten Frameworks ist nicht, Projekte vorschnell auszusortieren. Es soll identifizieren, was gelöst werden muss, bevor Kapital angesprochen wird.

Diese Unterscheidung ist entscheidend.

- Ein Projekt kann kommerziell vielversprechend, aber noch nicht investor-ready sein.
- Ein Projekt kann technisch weit fortgeschritten, aber rechtlich noch nicht investierbar sein.
- Ein Projekt kann für privates Kapital attraktiv, aber für institutionelles Infrastrukturkapital noch ungeeignet sein.
- Ein Projekt kann für Value-Add Infrastructure PE bereit sein, aber nicht für Versicherungs- oder Pensionsfondskapital.

Ein Readiness-Standard sollte deshalb zwei Fragen trennen:

1. Sind zumindest die institutionellen Mindestanforderungen erfüllt?
2. Hält das Projekt einem qualitativen Underwriting stand?

Erst nachdem die erste Frage beantwortet ist, sollte die zweite Frage entscheidend werden.

Aus diesem Grund verfolgt HardtRock eine Gate-geführte Methode. Ein marktgängiger Standard verlangt nicht, dass jeder Marktteilnehmer dasselbe Scoring-Modell übernimmt. Er verlangt jedoch Einigkeit über die vorgelagerte Frage: Welche Defizite sind strukturelle Blocker - und welche Themen beeinflussen lediglich Pricing, Risikoallokation oder Investor Matching?

3. Die sechs Dimensionen von Investment Readiness

Ein glaubwürdiger BESS Investment Readiness Standard sollte mindestens sechs Dimensionen abdecken:

1. Netz und Standort

Der Netzanschluss ist das zentrale institutionelle Gate. Er entscheidet, ob ein BESS-Projekt ein realisierbarer Infrastruktur-Asset ist, oder lediglich eine Entwicklungsoption.

Ein belastbares Projekt braucht mehr als eine Netzanschluss-Story. Es braucht Nachweise über Anschlussstatus, Netzverträglichkeit, Anschlusszeitplan, Curtailment Exposure, Schnittstelle zum Netzbetreiber und einen belastbaren Zeitplan bis zur Netzinbetriebnahme.

Standortkontrolle ist ebenso kritisch. Pacht- oder Eigentumsrechte, Dienstbarkeiten, Zufahrt, planungsrechtliche Einschränkungen und konkurrierende Ansprüche müssen klar geregelt sein, damit institutionelle Due Diligence darauf aufbauen kann.

Ein BESS-Projekt mit schwacher Netzdokumentation oder ungeklärten Standortrechten sollte nicht in einen institutionellen Kapitalmarktprozess gegeben werden.

2. Genehmigung und rechtliche Struktur

Investoren müssen wissen, welcher Genehmigungsweg einschlägig ist, welche Unterlagen bereits vorliegen, welche Genehmigungen erteilt wurden, welche noch offen sind und welche Voraussetzungen vor Financial Close, Baustart oder Inbetriebnahme erfüllt sein müssen.

Die SPV-Struktur muss vorliegen. Die Eigentümerstruktur muss klar sein. Belastungen, Nebenabreden, stille Beteiligungen oder Gesellschafterstreitigkeiten treffen im Investment-Committee auf wenig Verständnis.

Für institutionelles Kapital ist die rechtliche Struktur kein Flaschenhals, sondern eine Grundvoraussetzung.

3. Kommerzielles Modell und Revenue Stack

BESS-Ökonomie hängt von Revenue Stacking ab: FCR, aFRR, Intraday Trading, Day-Ahead-Arbitrage, Imbalance-Optimierung, Tolling-Strukturen, Route-to-Market Agreements, gegebenenfalls Kapazitätsmechanismen sowie potenzielle Co-Location- oder Hybridstrategien.

Merchant Exposure ist nicht per se ein Ausschlusskriterium. Problematisch wird es, wenn es nicht gemanagt, nicht plausibilisiert oder nicht belastbar modelliert ist.

Aus Transaktionspraxis und Marktbeobachtung ist belegt, dass Wertschöpfung bei BESS stark von Dispatch-Qualität, Marktallokation und regulatorischen Restriktionen im Regelenergiemarkt abhängt, nicht allein von Preisprognosen. Das stützt den zentralen Underwriting-Punkt: Investoren müssen verstehen, wie der Revenue Stack entsteht - nicht nur, welchen IRR ihr Modell ausweist.

Ein glaubwürdiger Revenue Stack muss deshalb modelliert, stressgetestet und in einer für Investment Committees verständlichen Sprache dargelegt werden.

4. Technische Lieferung und Betrieb

BESS-Projekte tragen Execution Risk: Batterielieferung, Wechselrichterkonfiguration, Netzschnittstelle, EPC-Preis, Garantiepaket, Degradationsprofil, Brandschutz, Versicherung, O&M-Scope, Dispatch-Software und Verfügbarkeitsannahmen.

Institutionelle Investoren benötigen in der ersten Screening-Phase nicht jedes technische Detail. Sie müssen aber wissen, ob ein Projekt einen glaubwürdigen technischen Umsetzungspfad hat und ob zentrale, operative Risiken den Parteien zugeordnet sind, die diese Risiken tatsächlich verstehen und steuern können.

Ein Projekt ohne glaubwürdigen EPC-/O&M-Pfad kann entwickelbar sein. Institutionell vermittelbar ist es dann jedoch noch nicht zwangsläufig.

5. Governance und Dokumentation

Viele Projekte scheitern während der Due Diligence Phase nicht an den Unzulänglichkeiten des zugrunde liegenden Assets, sondern weil dessen Dokumentation inkonsistent ist.

Ein professioneller BESS-Prüfungsprozess braucht einen strukturierten Datenraum, aktuelle Projektunterlagen, Version Control, konsistente Annahmen, abgestimmte rechtliche und finanzielle Materialien, sowie eine klare Darstellung dessen, was erfasst-, noch offen und was bereits geklärt ist.

Bei institutionellen Investoren fällt mangelnde Dokumentationsqualität stets auf den Sponsor zurück.

Schlechte Dokumentation erzeugt Verzögerungen. Verzögerungen erzeugen Kosten.

6. Investor Fit

Es gibt keinen universellen BESS-Investor.

Value-Add Infrastructure PE kann Entwicklungs- und Merchant Exposure akzeptieren, wenn Rendite und Risiko angemessen kompensiert werden. Core+-Kapital verlangt in der Regel höhere Genehmigungsreife, stärkere Vertragsstrukturen und geringere Restunsicherheit. Deutsches institutionelles Kapital ist bei Merchant-Erlösen häufig konservativer. Versicherer und Pensionsfonds verlangen typischerweise höhere Einnahmensichtbarkeit, Governance-Komfort und operative Reife.

Ein Projekt ist deshalb selten pauschal „investor-ready“. Es muss gegen die Kapitalquelle geprüft werden, für die es realistisch geeignet ist. Investor Fit ist kein Marketing. Es ist Underwriting-Disziplin.

4. Regulatorisches Timing als Underwriting-Variable

Deutsche BESS-Projekte bewegen sich in einem regulatorischen Umfeld, das für den Investment Case von entscheidender Bedeutung ist. Netzentgelte, Speicherklassifikation, Stand der Genehmigungen, REMIT-Erwägungen, Marktzugang, Regelenergiemärkte und mögliche Änderungen von Erlösregimen beeinflussen das Underwriting erheblich.

HardtRock positioniert sich hier bewusst konservativ: Regulatorisches Timing sollte als eigene Execution-Risk-Dimension behandelt werden.

Das ist besonders relevant, wenn die Rentabilität des Projekts vom Zeitpunkt der Inbetriebnahme, Netzentgeltbehandlung oder Übergangsregelungen abhängt. Anstatt regulatorische Cut-offs als vereinfachte, binäre Aussagen abzubilden, sollten Investoren explizite Downside-Modellierungen auf Basis von Timing-Sensitivitäten und rechtlichen Analysen erwarten können.

Für einen Investor lautet die Frage nicht: „**Ist diese gesetzliche Regelung für mich von Vorteil?**“

Sondern: „**Welcher Teil des Projektertrags hängt von dieser Regelung ab - und was passiert, wenn sich Timing oder Interpretation ändern?**“

Genau an dieser Stelle werden viele BESS-Präsentationen dem Anspruch von Investoren nicht gerecht.

Ein fundierter Investment-Readiness-Prozess muss deshalb zwingend eine rechtliche und regulatorische Sensitivitätsanalyse enthalten - idealerweise validiert durch einen spezialisierten Berater.

5. Was ein Marktstandard leisten soll - und was nicht

Ein BESS Investment Readiness Standard ersetzt weder rechtliche, technische noch wirtschaftliche Due Diligence, weder Steuerprüfung noch Netzgutachten, Bewertung oder Investment-Committee-Entscheidung.

Er setzt in dem Stadium an, in dem sich entscheidet, ob ein Projekt Kapitalmarktreife erreichen kann - und wenn nicht, woran es konkret scheitert.

Er beantwortet:

- Welche Ausschlusskriterien liegen vor?
- Welche Lücken sind binär, welche heilbar und welche reine Pricing-Themen?
- Für welchen Investorentyp ist das Projekt geeignet?
- Welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein, bevor die formale Investorenansprache beginnt?
- Was sollte vorab offengelegt werden, um spätere Due-Diligence-Showstopper zu vermeiden?

Der Standard sollte praktisch, evidenzbasiert und investor-kalibriert sein und darf Nachweise nicht durch bloße Annahmen oder unverifizierte Zusagen ersetzen.

6. Der von HardtRock vorgeschlagene Drei-Stufen-Ansatz

HardtRock schlägt ein Drei-Stufen-Modell zur Einbindung des BESS-Marktes vor.

Tier 1 - Öffentlich

Ein öffentliches Market Paper, das die Investment-Readiness-Herausforderung, das Prinzip „Gates before Scores“ und die Notwendigkeit investorenspezifischer Kalibrierung erklärt.

Ziel von Tier 1 ist Marktaufklärung. Es schafft eine gemeinsame Sprache, ohne proprietäre Scoring-Mechanik offenzulegen.

Tier 2 - Kalibrierung

Ein vertrauliches 1:1-Gespräch mit ausgewählten Entwicklern, Investoren und Beratern.

Dazu gehören anonymisierte Beispiele, Investor-Fit-Analyse, Execution-Timing-Review und die Diskussion typischer Dokumentationslücken. Ziel ist es, den vorgeschlagenen Standard mit realen Marktteilnehmern zu testen und zu schärfen.

Tier 3 - Mandatsbezogen

Der Investment Readiness Score im Rahmen projektbezogener Mandate.

Dazu gehören das vollständige Scoring Assessment, Blocker-Analyse, Dokumentations-Auditing, Investor-Fit-Bewertung und eine klare Strategie, ob, wann und wie institutionelles Kapital angesprochen werden sollte.

Diese Unterscheidung ist entscheidend.

Der öffentliche Rahmen schafft Glaubwürdigkeit.

Die Kalibrierungsgespräche schaffen Vertrauen.

Die mandatsbezogene Scoring Engine schafft kommerziellen Wert.

7. Einladung an den Markt

HardtRock kann und will als Boutique dem Markt keinen Standard auferlegen.

Aber Standards entstehen durch Praktiker, die nah genug an Transaktionen sind, um wiederkehrende Bruchstellen zu erkennen und unabhängig genug sind, um eine gemeinsame Sprache vorzuschlagen.

Der BESS-Markt in DACH braucht diese Sprache jetzt.

Entwickler müssen die Erwartungen institutioneller Investoren kennen, bevor sie mit ihrem Projekt an den Markt gehen. Investoren brauchen einen schnelleren Weg, um vielversprechende, aber verfrühte Projekte von tatsächlich investierbaren Opportunitäten zu unterscheiden.

HardtRock lädt ausgewählte institutionelle Investoren, Entwickler, Anwälte, technische Berater und Route-to-Market-Spezialisten ein, an einem geschlossenen Kalibrierungsprozess zur BESS Investment Readiness in DACH teilzunehmen.

Das Ziel ist nicht, eine weitere proprietäre Checkliste zu schaffen.

Ziel ist es, einen Pre-Underwriting-Standard mitzuentwickeln, der diesem Markt derzeit noch fehlt.

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-Centre- und Battery-Energy-Storage-Infrastruktur in DACH und Kontinentaleuropa.

HardtRock unterstützt Projektentwickler und Bestandshalter bei der Vorbereitung, Strukturierung und Positionierung von Infrastrukturprojekten für institutionelles Kapital - von der Investment-Readiness-Analyse über gezielte Investorenansprache bis zum Transaktionsmanagement.

Das Unternehmen verbindet langjährige Transaktionserfahrung in Immobilien- und Infrastrukturmärkten mit strukturierter, KI-unterstützter Projektanalyse und Investor-Fit-Kalibrierung.

Kontakt

Andreas Hardt FRICS
Founder & Managing Director
HardtRock Capital Partners GmbH
Berlin
andreas@hardtrock.com
[hardtrock.com](https://www.hardtrock.com)

© 2026 HardtRock Capital Partners GmbH