



Schwerpunktthema „Infrastruktur“

Der BAI e.V. dankt folgenden Sponsoren für die freundliche Unterstützung dieses Newsletters:

BlackRock

CapitalDynamics
TRULY INVESTED.



FRANKLIN
TEMPLETON

NATIXIS
INVESTMENT MANAGERS

Partners Group
REALIZING POTENTIAL IN PRIVATE MARKETS

SwissLife
Asset Managers

YIELCO
Investments

Inhalt

- 3** Leitartikel
Frank Dornseifer, BAI e.V.
- 7** Mitgliederneuvorstellungen
- 9** Die neue Welt der erneuerbaren Energien – Rahmenbedingungen für die Anlage in erneuerbare Energien in Schwellenländern
Harald Klug und Alex Widmer, BlackRock
- 14** Erneuerbare Energien – Investmenttrends in Europa
Simon Eaves, Barney Coles und Dario Bertagna, Capital Dynamics
- 18** Impact-Messung im Bereich Real Estate: Die Auswirkungen auf die Gesellschaft und den Planeten
Gaston Brandes, Franklin Real Asset Advisors
- 26** Rückenwind für Infrastruktur der Energiewende
Raphaël Lance, Mirova
- 29** Fundamental and transformational infrastructure investment themes catalyzed by COVID-19
Partners Group
- 33** Infrastrukturanlagen in der Pandemie: Einfluss, Lehren und Ausblick
Christoph Manser und Veith Riebow, Swiss Life Asset Managers
- 40** Bedeutung von Nachhaltigkeit bei Infrastrukturinvestitionen
Uwe Fleischhauer, Claudio Ghisu, Maurice Schneeberger, YIELCO Investments AG
- 49** Veranstaltungshinweise
- 57** Buchvorstellungen



Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Mitglieder,

Infrastruktur – Langeweile im Portfolio?

„Geringe Korrelation mit traditionellen Anlagen“, „geringe Volatilität im Vergleich zu Aktien“, „in der Regel stabile und planbare CashFlows“, seit Jahren ein Dauerbrennerthema und mittlerweile im institutionellen Investorenportfolio fest verankert, wie auch der letzte BAI Investor Survey eindrucksvoll bestätigt hat: es geht um Infrastrukturinvestments. Für wen die vorgenannten Charakteristika fast schon etwas langweilig klingen, dem kann versichert werden, dass mit Infrastruktur im Portfolio bestimmt keine Langeweile aufkommt. Denn Durationsprämien, Illiquiditätsprämien und Komplexitätsprämien und die daraus resultierenden Renditepotentiale müssen erst einmal erschlossen und realisiert werden.

Auch wenn der Investitionsbedarf im Bereich Infrastruktur gigantisch ist und tendenziell sogar weiter zunimmt, und dies auch immer wieder gebetsmühlenartig wiederholt wird, so zeigt sich in der Praxis sehr deutlich, dass Verfügbarkeit von und Zugang zu Infrastrukturassets doch eher limitiert sind. In manchen Segmenten und um bestimmte Assets gibt es regelrechte Bietergefechte – der Anlagezustand lässt grüßen. Und auch ansonsten sind Ressourcen und Informationen rund um Anlagen in Infrastruktur eher knapp als hoch; hoch hingegen ist der Aufwand bei Sourcing und Transaktionsprozessen, im Bestandsmanagement sowie bei Monitoring und Steuerung. Dennoch, der Aufwand lohnt sich für Investoren. Und viele sind auf einem guten Wege, mit einem qualifizierten Inhouse-Team oder spezialisierten Beratern nicht nur die Anlagestrategie verstärkt auf Private Markets Assets einschließlich Infrastruktur auszurichten, sondern damit einhergehend auch Organisation und Prozesse neu aufzusetzen bzw. zu verbessern.

Auf der diesjährigen virtuellen AIC haben wir Ihnen eine Vielzahl von Infrastrukturthemen vorgestellt: Angefangen von Investitionsstrategien für Kerninfrastruktur im EK-Bereich, über Investitionsmöglichkeiten im Segment Global Infrastructure Credit, bis hin zu einer Bestandsaufnahme zu einer Dekade Infrastrukturinvestments. Auch diese Vorträge waren bekanntlich höchst instruktiv und sollen daher an dieser Stelle mit Blick auf den Themenschwerpunkt des Newsletters nochmals hervorgehoben werden, zumal diese Vorträge auch noch bis Mitte Juli auf der Konferenzplattform talque verfügbar sind. Reinhören bzw. reinschauen lohnt sich!

Ansonsten bleibt bei Infrastruktur vieles wie es war: es sind vor allem ökologische, sozioökonomische und technologische Aspekte und Entwicklungen, die diese Anlageklasse prägen, und im Markt ist eine besondere Dynamik zu beobachten. Gerade erst haben auch die

G7 in ihrer Abschlusserklärung unter dem Motto „Build Back Better World“ (B3W) verkündet, dass sie eine Milliarden-Initiative zum Aufbau von Infrastruktur in ärmeren Ländern planen, natürlich unter Einbindung des privaten Sektors. Die Abschlusserklärung greift an diversen Stellen nicht nur die vorgenannten Aspekte und Entwicklungen auf, sondern hebt prominent zudem die Rolle und Bedeutung des Privatsektors hervor. Wörtlich heißt es in dem Kommuniké: „market-led: we believe current funding and financing approaches are not adequate to address the infrastructure financing gap and are committed to enhancing the development finance tools at our disposal, including by mobilising private sector capital and expertise, through a strengthened and more integrated approach across the public and private sector, to reduce risk, strengthen local capacities, and support and catalyse a significant increase in responsible and market-based private capital in sectors with anticipated returns, and to strengthen local capacities, in a sustainable manner, in line with the Addis Ababa Action Agenda on Financing for Development.“

Natürlich sind solche politischen Absichtserklärungen immer mit Vorsicht zu genießen und Worten müssen Taten folgen, aber bereits beim Green Deal der EU-Kommission zeichnet sich ab, dass dies der Fall sein wird, so dass auch auf globaler Ebene der Druck ausreichend hoch sein sollte. Egal ob im (Erneuerbare) Energie(n)sektor, bei den Energienetzen, bei der Entwicklung nachhaltiger und intelligenter Mobilität, bei Maßnahmen und Projekten zur Verwirklichung der Klimaneutralität, bei der Bereitstellung von digitaler Infrastruktur für die Gestaltung der digitalen Zukunft mit Blick auf die Speicherung und Verarbeitung von Daten, etc., die Infrastrukturhitliste ist nicht nur lang, sie ist auch Milliarden Euro schwer.

Umso wichtiger ist es nun, dass einschlägige Asset Manager und Investoren Zugang zu den Projekten erhalten, die dann in praxistaugliche Investitionsstrukturen eingebettet werden. Es bleibt abzuwarten, wie eine europäische bzw. globale Pipeline für investierbare Infrastrukturprojekte geschaffen werden kann und wie private Investoren eingebunden werden können. Denn nur wenn sichergestellt werden kann, dass es funktionierende kooperative Investitionsmodelle für öffentliche Hand und privates Kapital gibt, wird man diese Lücke schließen können. Ob dabei z.B. das über das Fondsstand-



Frank Dornseifer,
BAI e.V.

ortgesetzt im KAGB neu eingeführte offene Infrastruktursondervermögen eine Rolle spielen wird, und wie hilfreich es für deutsche Investoren ist, dass Spezial-Investmentfonds unter dem Investmentsteuerrecht nicht in ELTIF investieren dürfen, wird sich zeigen. Nicht auszuschließen ist jedenfalls, dass ein nicht unerheblicher Teil der Wertschöpfung bei den gewaltigen anstehenden Infrastrukturinvestitionen außerhalb Deutschlands erfolgen wird.

Unabhängig davon bleibt jedoch zu konstatieren, dass die Anlageklasse Infrastruktur, um die es in diesem Newsletter ja geht, und die über viele Jahre hinweg zunächst fast ausschließlich wirtschaftlich geprägt war, nun in besonderer Weise unter dem Einfluss besagter sozioökonomischer, ökologischer und technologischer Trends steht. Das sind z.B. der Klimawandel und der damit u.a. verbundene Ausbau von Erneuerbaren Energien, die Technologisierung (InfraTech) und Digitalisierung und der damit z.B. verbundene Ausbau der Glasfasernetze oder die Digitalisierung der Städte inkl. autonomen Fahren, und last but not least der soziale und demographische Wandel inkl. Urbanisierung. Viel spricht dafür, dass einschlägige Themenfonds die breite Palette der Infrastrukturanlagemöglichkeiten komplettieren werden. Für jeden Investor dürfte also etwas dabei sein.

Sicherlich erinnern Sie sich auch noch an den höchst informativen Vortrag der Wirtschaftsweisen Frau Prof. Dr. Veronika Grimm am dritten Tag der AIC, die exemplarisch und dezidiert auch auf Investitionsmöglichkeiten entlang der Wertschöpfungskette rund um das Thema Wasserstoff verwies. Es sind diese sog. Megatrends, die gerade die Angebotspalette der Anlageklasse Infrastruktur bestimmen und viele neue Opportunitäten liefern. Und genau deshalb lohnt es, sich noch ein bisschen genauer mit den Chancen und Herausforderungen auseinanderzusetzen, die Infrastrukturinvestments bieten. Infrastruktur ist und bleibt ein long-term investment. Wer jetzt investiert, muss sich also zwangsläufig mit Szenarien auseinandersetzen, die in 20, 30 oder noch späteren Jahren das gesellschaftliche, politische und wirtschaftliche Umfeld bestimmen. Nicht nur die Bandbreite der Zukunftsszenarien ist enorm, sondern auch die Auswirkungen auf die einzelnen Infrastrukturassets im Portfolio. Nachhaltigkeit und Digitalisierung sind als Einflussmerkmale ohnehin gesetzt, offen bleibt, welche weiteren dazu kommen, und in welchem geopolitischen Kontext wir leben und investieren werden. Das Erreichen der Klimaziele ist die eine Herausforderung, daneben wird es noch zahlreiche weitere geben und ich bin mir sicher, dass immer auch noch mindestens eine unbekannte Variable in der Investmentgleichung bleiben wird. Mit anderen Worten: es ist und bleibt eine interessante und herausfordernde Aufgabe für Vordenker, die in Zukunft auch bei der Portfolioallokation erfolgreich sein wollen.

Wie immer muss man dabei auch einen – immer tieferen – Blick auf die regulatorische Komponente werfen und die dominierende regulatorische Herausforderung auch für Infrastrukturanlagen wird in Zukunft zweifelsohne das Thema ESG-Compliance sein. Mit Blick auf das Maßnahmenpaket der Sustainable Finance Initiative steht dabei natürlich die Taxonomiekonformität des jeweiligen Assets im Vordergrund bzw. genauer gesagt: der zugrundeliegenden wirtschaftlichen Aktivität. Daran anknüpfend geht es dann z.B. auch um das sog. non-financial disclosure auf Asset- bzw. Unternehmensebene, sowie die Berichtspflichten auf Fondsebene und schlussendlich auch das Risikomanagement und Berichtswesen auf Investorenebene. Datengenerierung und -management werden hier – zumindest zu Beginn – ein Nadelöhr sein. Und erst dann wird sich zeigen, ob und in welchem Umfang Infrastrukturanlagen tatsächlich jeweils die ESG-Auszeichnung erhalten, oder eben nicht. Umso mehr lohnt es sich aktuell, auch die diversen regulatorischen Vorhaben nicht nur zur Taxonomie, sondern auch zur Offenlegungsverordnung, zu Corporate Sustainability Reporting (bislang bekannt unter dem Terminus „Non-Financial-Disclosure“), etc. eng zu verfolgen.

BAI ESG Workshop am 23. Juni 2021

Apropos ESG und Sustainable Finance. Gestern, also am 23. Juni, hat der zweite BAI ESG-Workshop stattgefunden, auf dem sich über 130 Mitglieder, Branchenvertreter und Investoren über zentrale Themen und Maßnahmen der Sustainable Finance Initiative informieren und austauschen konnten. Dabei ging es gerade nicht nur um das Regelwerk an sich und die Auswirkungen auf die institutionelle Kapitalanlage, sondern auch über Wege und Ansätze, die diversen Vorgaben und Anforderungen in Investitions-, Risikomanagement und Reportingprozessen und darüber hinaus umzusetzen.

Mit Verabschiedung der „*Renewed Sustainable Finance Initiative*“ der EU-Kommission wurde erst vor Kurzem bekanntlich ein weiterer Meilenstein der Sustainable Finance Initiative erreicht. Zu den zahlreichen anschließenden Maßnahmen zählen etwa das Ecolabel für Finanzprodukte, der Entwurf einer Sozial-Taxonomie, der Entwurf technischer Kriterien für die verbleibenden vier Umweltziele unter der Taxonomie, die anstehende Konsultation zu Empfehlungsrichtlinien zu neutralen und braunen Taxonomien, die erstmalig verpflichtende Offenlegung zum Principal Adverse Impact, usw. Mehr als genug Themen nicht nur für diesen Workshop, sondern auch für unsere weitere Verbandsarbeit zu diesem Thema auf europäischer Ebene. Nach den praxisorientierten Vorträgen und Diskussionsrunden folgten sodann zunächst drei sehr interaktive Roundtables zu „Nachhaltigkeit und Kapitalanlage“, „Nachhaltigkeit und Riskmanagement“ und „Neue Offenlegungsverpflichtungen unter SFDR, Taxono-

mie und CSRD“. Den Abschluss bildete schließlich der exklusive Investorenroundtable, in dem es zu einigen der vorgenannten Themen einen vertieften Meinungs- und Erfahrungsaustausch gab. Ich bin mir sicher, dies war nicht der letzte BAI ESG-Workshop, schließlich stehen weitere Sustainable Finance Meilensteine und Rechtsakte, Umsetzungsfristen, Rechtsverordnungen und Technische Regulierungsstandards (RTS) an; zudem wirft das European ESG Template (EET) seine Schatten voraus, welches zu nicht unerheblichem Umsetzungsaufwand führen dürfte. Wir halten Sie auf dem Laufenden!

Zäsur im institutionellen Fondsvertrieb - Regeln für Pre-Marketing treten in Kraft

Zu einer Zäsur im institutionellen Fondsvertrieb kommt es ab dem 2. August, dem Datum des Inkrafttretens des Fondsstandortgesetzes (FoStoG), mit dem u.a. die europäische Richtlinie über den grenzüberschreitenden Fondsvertrieb in nationales Recht umgesetzt wird. Es gelten dann europaweit erstmalig neue und einheitliche Regeln zum sog. Pre-Marketing, auf die wir Sie auch an dieser Stelle aufgrund ihrer großen praktischen Relevanz für Asset Manager und Investoren ausdrücklich hinweisen wollen. Zusammengefasst geht es darum, dass zukünftig eine AIF-KVG der BaFin bzw. ihrer zuständigen nationalen Behörde innerhalb von zwei Wochen formlos schriftlich oder elektronisch die Aufnahme entsprechender Pre-Marketing Aktivitäten anzuzeigen hat. „Pre-Marketing“ ist in § 1 Abs. 19 Nr. 29a KAGB definiert als die durch eine KVG oder in ihrem Auftrag erfolgende direkte oder indirekte Bereitstellung von Informationen oder die Mitteilung über Anlagestrategien oder Anlagekonzepte an potenzielle professionelle Anleger mit dem Ziel, festzustellen, inwieweit diese Interesse an einem AIF haben, der entweder noch nicht registriert ist oder zwar registriert ist, für den jedoch noch keine Vertriebsanzeige erfolgt ist. Der im KAGB neu eingefügte § 306 b regelt in diesem Zusammenhang die Informationen, die bereit gestellt werden müssen und auch die Modalitäten des Pre-Marketings.

In Deutschland, aber auch vielen anderen Mitgliedstaaten existierten solche Verpflichtungen bislang nicht. Problematisch sind diese Regelungen aus mehreren Gründen: sie sind bürokratisch und praxisfern und schießen über das Ziel hinaus; sie sind zudem recht unklar und beschränken institutionelle Investoren sehr deutlich. Denn nach entsprechenden ersten und vorläufigen Verhandlungen dürfen Investoren Vertragsunterlagen der KVG nicht direkt unterzeichnen; vielmehr muss gem. § 306 b Abs. 2 nun zunächst ein bisher entbehrlisches Vertriebsanzeigeverfahren durchgeführt werden; mit anderen Worten: die Möglichkeit des sog. „reverse solicitation“, also der Zeichnung eines Fonds auf Initiative des Investors, wird faktisch verboten. Denn jegliche Zeichnung des betreffenden AIF, selbst im Anschluss an eine klar vom Anleger ausgehende Kontaktaufnahme innerhalb

von 18 Monaten nach Beginn des Pre-Marketings, wird gesetzlich als „Vertriebsereignis“ fingiert, sodass es vor Zeichnung der Durchführung eines Vertriebsanzeigeverfahrens bedarf. Verstöße gegen die einschlägigen Dokumentations- und Mitteilungspflichten stellen Ordnungswidrigkeiten gemäß § 340 Abs. 2 Nr. 79c und Nr. 79d KAGB dar. Möglicherweise können etwaige Verstöße auch zivilrechtliche Ansprüche oder die Nichtigkeit der Zeichnung nach sich ziehen.

Wie die BaFin in der Praxis mit diesen neuen Vorgaben umgehen wird, ist derzeit unklar. Sie hat jedenfalls mitgeteilt, dass es zunächst keine weitere Verlautbarung in dieser Sache geben wird. Insofern bleibt zu hoffen, dass das Anzeigeschreiben und die Dokumentationspflicht in der Praxis der BaFin künftig tatsächlich kurz und knapp ausfallen können, und die informelle Anzeige nicht zu einem Vertriebsanzeigeverfahren light ausgeweitet wird. Selbstverständlich werden wir diese Thematik weiter begleiten und Ihnen Hinweise und Tipps zur praktischen Handhabung der neuen Vorgaben zur Verfügung stellen.

BAI Aktivitäten im 2. Halbjahr

Kurz vor Beginn der Sommerferien möchten wir Ihnen natürlich noch einen vorläufigen Überblick über anstehende BAI Aktivitäten in der zweiten Jahreshälfte geben.

Zum einen arbeiten wir gerade an einer Modifikation des im letzten Jahr sehr erfolgreichen BAI Investor Survey, um nach der Sommerpause zentrale und aktuelle Themen der institutionellen Kapitalanlage mit dem Fokus auf Alternative Investments zu adressieren, um der Branche, aber natürlich auch den Investoren selbst wichtige neue Erkenntnisse über Trends, Chancen und Herausforderungen zu liefern. Selbstverständlich werden wir die Investoren auch dezidiert zu aktuellen und erwarteten Herausforderungen bei der weiteren ESG-Implementierung befragen, da hier – wie oben bereits angedeutet – nach und nach weitere Regelwerke und Anforderungen in Kraft treten, die es zu meistern gilt.

Auf der Veranstaltungsseite laufen die ersten Vorbereitungen für den ersten *BAI InnovationsDay*, auf dem wir Ihnen innovative Technologiethemata vorstellen, die das Asset Management und die institutionelle Kapitalanlage in der Zukunft verändern werden. Dies ist uns insbesondere auch mit Blick auf die derzeit laufenden Regulierungsarbeiten im Kontext des Digital Finance Package und der Umsetzung bspw. des eWpG ein großes Anliegen. Wir wollen auf dem InnovationsDay nicht nur Branchen und Investoren auf neue Trends und Technologien aufmerksam machen, sondern vor allem auch den Dialog mit Technologieunternehmen und Dienstleistern anstoßen. Wir gestalten den InnovationsDay mit Mitgliedern aus dem BAI Tech-Arbeitskreis, werden aber auch externe Unternehmen und natürlich weitere Mitgliedsunternehmen einbeziehen. Melden Sie sich gerne in der Geschäftsstelle.

Auch die Verleihung des BAI-Wissenschaftspreises steht in diesem Jahr – endlich – wieder an. Wir planen derzeit sogar eine Präsenzveranstaltung, um den Dialog von Branche und Wissenschaft wieder anzustoßen. Gerade für den Austausch mit der Wissenschaft wollen wir zudem zukünftig weitere Formate anbieten, auch um Absolventen und junge Wissenschaftler für Tätigkeiten in der AI-Branche zu gewinnen. Voraussichtlich werden wir aus diesem Ansatz heraus ein BAI-Trainee-Programm aufsetzen, um gemeinsam mit BAI-Mitgliedsunternehmen Absolventen Einstiegsmöglichkeiten in die AI-Branche zu eröffnen. Auch hierzu werden wir uns zu gegebener Zeit an Sie – auch mit der Bitte um Unterstützung – wenden.

Last but not least ist die regulatorische Pipeline ebenfalls wieder gut gefüllt. Sustainable Finance Initiative und Digital Finance Package laufen weiter auf Hochtouren, und gerade bei letzterem gibt es derzeit sehr intensive und ausufernde Diskussionen im Trilog zwischen EU-Parlament, EU-Rat und EU-Kommission. Auch bei der Sustainable Finance Initiative erwarten wir weitere und heftige Diskussionen gerade bei den technischen Standards zu den verschiedenen Legislativakten, denn dort zeigt sich dann im Detail, was alles auf Unternehmen, Branche und Investoren zukommt. Schließlich folgen im Herbst auch Vorschläge für Änderungsrechtsakte zu AIFMD und ELTIF, usw., so dass hier noch die eine oder andere Herausforderung auf uns wartet. Und apropos Herausforderungen, natürlich wirft auch die Bundestagswahl ihre Schatten voraus, und die Parteien haben bereits sog. Wahlprüfsteine in die Runde gegeben, auf Grundlage derer dann auch der Wahlkampf und etwaige Koalitionsgespräche geführt werden. Ich denke da sind wir uns einig: eine spannende und – wieder einmal – richtungsweisende Wahl steht bevor.

zu den Beiträgen in diesem Newsletter

Nun möchte ich Sie nicht länger auf die Folter spannen, sondern weise Sie auf die spannenden Fachbeiträge in diesem Newsletter hin, die Ihnen das große Thema Infrastrukturinvestments noch näher bringen sollen.

Last but not least darf ich Sie dann noch daran erinnern, dass wir – wie gewohnt – flankierend zum Newsletter auch im einschlägigen Themenschwerpunkt auf der BAI-Homepage über das weite Themenfeld Infrastruktur mit einer Vielzahl von Fachbeiträgen, Interviews, Leitfäden, Studien, Vortragsunterlagen und natürlich Statistiken und Marktdaten informieren und hoffentlich neue Denkanstöße liefern. Klicken Sie einmal rein.

Ich wünsche Ihnen eine informative und unterhaltsame Lektüre.

Frank Dornseifer

LINUS DIGITAL FINANCE

Seit Beginn des Jahres haben wir bereits 15 neue Mitglieder gewinnen können.

Wir freuen uns sehr, nun auch

▀ LINUS Digital Finance AG

begrüßen zu dürfen.

Eine Übersicht über alle 241 BAI Mitglieder finden Sie [hier](#).

LINUS Digital Finance AG

Die Linus Digital Finance AG finanziert über einen von ihr verwalteten Private Debt Fonds Immobilienprojekte mit Fremd- und Mezzanine-Kapital und ermöglicht es semi-professionellen, professionellen und institutionellen Anlegern, sich an diesen Investments über eine digitale Plattform zu beteiligen. Die Laufzeit der Kredite beträgt in der Regel zwischen sechs und 48 Monaten. Eine Tochtergesellschaft der Linus Digital Finance AG wird als Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) von der BaFin beaufsichtigt. Die von der Linus Digital Finance AG verwalteten Fonds und Investmentgesellschaften haben gemeinsam mit Co-Investoren seit der Gründung 2016 knapp 600 Mio. Euro, davon rund 450 Mio. Euro von Co-Investoren, in Immobilienprojekte investiert und damit ein Projektvolumen von insgesamt über 1,5 Mrd. Euro finanziert. An die Investoren der Linus Digital Finance AG wurden bislang rund 35 Mio. Euro Zinsen ausgeschüttet.

Nachträglich:

HQ Capital (Deutschland)

Seit 1989 haben wir für unsere Investoren rund \$ 8,8 Milliarden über Fonds und Individualmandate in die Anlageklasse Private Equity in den USA, Europa und Asien investiert. Unsere über 90 Spezialisten identifizieren von New York, Bad Homburg und Hong Kong aus die erfolgreichsten Private Equity Manager von heute und morgen. In sie investieren wir im Rahmen von Fonds-, Sekundär- und Co-Investments und entwickeln nachhaltig stabile Private Equity Portfolios. Seit Gründung haben wir rund 700 Private Equity Investments in Nordamerika, Europa und Asien mit über 275 Managern getätigt und 26 Fondsprogramme aufgelegt. Eine nachhaltige Wertsteigerung steht dabei ebenso im Vordergrund wie eine breite Diversifikation, die strikte Einhaltung von Nachhaltigkeitskriterien und die präzise Steuerung der Risiken.





Next Generation Invest GmbH

Wir sind ein Investment Manager im Bereich Impact Investing. Unser Ziel ist es, ausgewählte Immobilienobjekte mit klarem, messbarem sozialem Mehrwert für institutionelle Anleger investierbar zu machen. Als Luxemburger Spezial-AIF investieren wir ausschließlich in sorgfältig ausgewählte Immobilien mit einer messbaren sozialen Wirkung und langfristigem Anlagehorizont. Mit unseren Investitionen und dem aktiven Management von Immobilien in den Bereichen bezahlbarer Wohnraum, hochwertige Bildung und Förderung und Erhalt von Lebensqualität sowie sonstiger Immobilieninfrastruktur von besonderem öffentlichen Interesse übernehmen wir bereits heute Verantwortung für zukünftig Generationen. Ein ganzheitlicher Ansatz, der die ökologische Performance einer Immobilie sowie die sozialen Kriterien in den Blick nimmt, gehört ebenso zu unserer Anlagestrategie wie der intensive und proaktive Austausch mit allen Stakeholdern zur kontinuierlichen Verbesserung der objektbezogenen Wirkungsperformance.

Harald Klug, Leiter des Geschäfts mit institutionellen Kunden in Deutschland und Österreich bei BlackRock, und Alex Widmer, Leiter Sales EMEA für Real Assets bei BlackRock

Nur für professionelle Anleger

Im Kampf gegen den Klimawandel haben sich immer mehr Länder zur Klimaneutralität bis 2050 verpflichtet und stellen dazu die Energieversorgung von fossilen Brennstoffen auf erneuerbare Energien um.

Mit der globalen Energiewende entsteht eine Anlagechance von historischer Dimension. Bereits 2019 machten erneuerbare Energien 50 Prozent des globalen Transaktionsvolumens im Infrastrukturbereich aus.¹ Und die Investmentlandschaft im Bereich erneuerbarer Energien wandelt sich. Deshalb sollten Investoren ihre bisherigen Allokationen in diesem Bereich überdenken. Denn der Markt für erneuerbare Energien befindet sich je nach Region in verschiedenen Phasen des Zyklus², und er entwickelt sich unterschiedlich schnell. Eine globale Allokation bietet daher mehr Optionen und Risikostreuung – etwa in Bezug auf Wetter, Regulierung und Kapitalmarktumfeld.

Im Kampf gegen den globalen Klimawandel sind vielfältige Lösungen für Energiepolitik, Energieerzeugung und -investitionen gefragt. Auch wird immer deutlicher, dass sich die Investitionen nicht auf die finanzstärksten Regionen beschränken dürfen. In ihrer heutigen Gestalt offenbart die globale Energiewende nämlich ein grundlegendes Missverhältnis. So findet der Großteil des weltweiten Bevölkerungswachstums, der Wirtschaftsaktivität und Kohlenstoffemissionen außerhalb der reichsten Länder statt. Dort aber hinken die Investitionen in erneuerbare Energien hinterher, nicht zuletzt weil es an privatem Kapital mangelt. Die globale Energiewende kann bis 2050 nur gelingen, wenn mehr zielgerichtetes Kapital in die weniger entwickelten Regionen und Schwellenländer fließt, die durch Bevölkerungswachstum, steigenden Energiebedarf und größere Klimarisiken vor großen Herausforderungen stehen.

Schwellenländer im Fokus - mit erneuerbaren Energien in eine neue Welt investieren

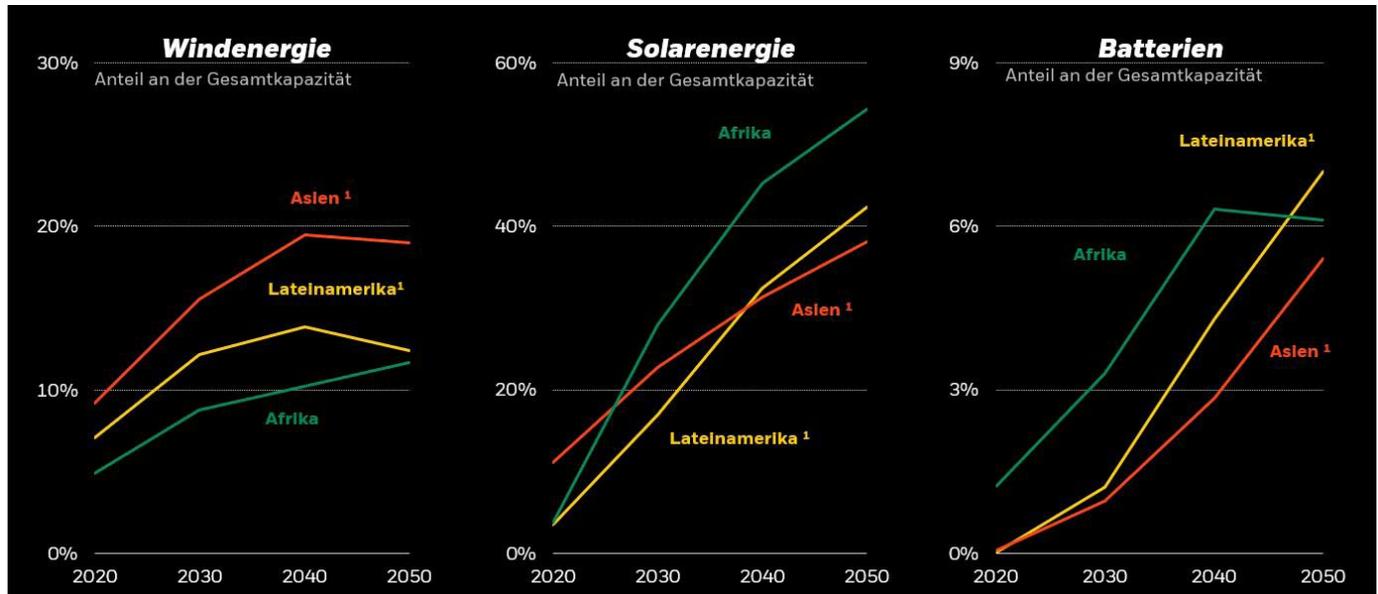
In den Entwicklungsregionen wächst nicht nur der Energiebedarf. Schwellenländer sind auch besonders betroffen vom Klimawandel, der eine Zunahme der Wetterextreme mit sich bringt und den Meeresspiegel ansteigen lässt. Der Ausbau der regenerativen Energien in Schwellenländern senkt CO₂-Emissionen in den sich schnell industrialisierenden Volkswirtschaften, vermeidet Investitionen in veraltete Energietechnologien und trägt in den Ländern zum wirtschaftlichen Fortschritt bei.

Solar- und Windkraftanlagen entwickeln sich zunehmend zu Eckpfeilern eines dekarbonisierten Stromsektors. In Schwellenländern hat die Energiewende gerade erst begonnen, und entsprechend hoch ist das Wachstumspotenzial für Investitionen in erneuerbare Energien (s. Grafik). So dürfte in den Nicht-OECD-Ländern die Kapazität für Solarenergie bis 2050 jährlich um acht Prozent auf einen Anteil von 38 Prozent im Energiemix wachsen. Bei Windenergie liegt die Wachstumsrate bei sieben Prozent, sodass 2050 rund 18 Prozent der Stromerzeugung aus dieser Quelle kommen dürfte.² Der Ausbau der Batteriespeicher und Stromnetze stellt die Weichen für ein Strom-Ökosystem, das für die vermehrte Nutzung variabler erneuerbarer Stromquellen ausgelegt ist, und dürfte daher besonders hohe Wachstumsraten aufweisen.

¹ JGlobal, Deal Statistics 2019, basierend auf der Anzahl der Transaktionen. Zitiert nach: BlackRock 2020: Frischer Wind. Wie Anleger heute in erneuerbare Energien investieren können; Stand 20. Juli 2020.

² Quelle: Bloomberg NEF 15. März 2021

Grafik: In Schwellenländern hat die Energiewende gerade erst begonnen



Quelle: Bloomberg NEF (15. März 2021). Stromerzeugung nach Energiequellen, in % der Gesamtkapazität. 1 Asien und Lateinamerika ohne die OECD-Märkte. Die Angabe für Batterien beinhaltet nicht die Speicherung von erneuerbaren Energien. Es kann keine Garantie dafür übernommen werden, dass Prognosen und zukunftsgerichtete Erwartungen tatsächlich eintreten.

Investitionen in Erneuerbare Energien haben hohen Wirkungsfaktor

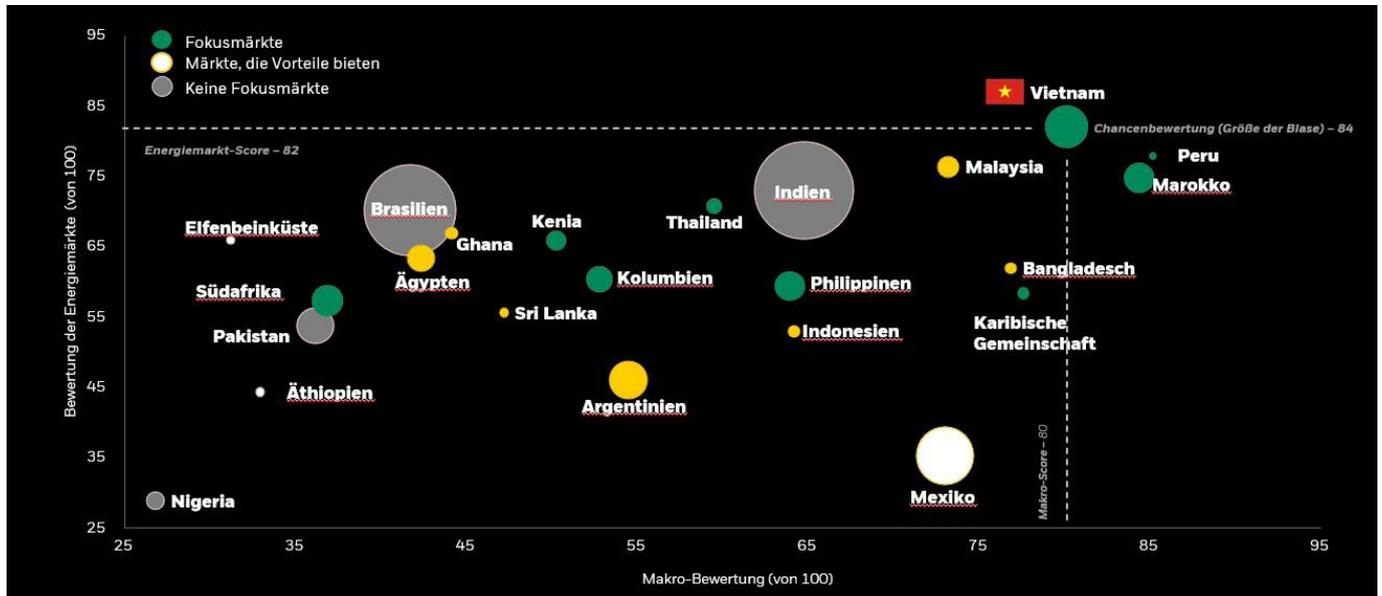
Die im Pariser Klimaabkommen von 2016 festgelegte Begrenzung des weltweiten Temperaturanstiegs auf deutlich unter 2°C ist ein zentrales globales Anliegen. Die Risiken der Erderwärmung sind jedoch ungleich verteilt, und Schwellenländer, die typischerweise näher am Äquator liegen, sind relativ anfälliger für den steigenden Meeresspiegel, zunehmende Klimaschwankungen und eskalierenden Dürre- und Hitzestress. Investitionen in grüne Energien können in diesen Märkten der Wirtschaft und der Umwelt vor Ort enorme Wirkung entfalten. Investitionen in erneuerbare Energien weisen neben dem Beitrag zum Klimaschutz weiteren greifbaren Nutzen wie z.B. einen geringeren Wasserverbrauch, sauberere Energie, mehr Beschäftigung oder Förderung des nachhaltigen Gemeinwesens auf. Die Ausrichtung an den UN-Zielen für nachhaltige Entwicklung (englisch: Sustainable Development Goals, SDG) stellt eine Möglichkeit dar, sich diese positiven Effekte vor Augen zu führen, zu erfassen und zu quantifizieren. Wir schätzen, dass jeder in erneuerbare Energien investierte US-Dollar bis zu drei US-Dollar ökologischen und sozialen Nutzen bringen kann. Natürlich werden nicht alle Länder und Regionen gleichermaßen von diesen positiven sozioökonomischen

Auswirkungen profitieren. So ist etwa das CO₂-Reduktionspotenzial in Asien größer, wo die Industrialisierung rasant fortschreitet. Afrikas aufstrebende Märkte können dagegen mehr profitieren, wenn sie von vornherein einen saubereren Entwicklungspfad einschlagen. Der Einführung fortschrittlicher Technologien kommt in diesem Zusammenhang eine wichtige Rolle zu, denn sie macht den Einsatz älterer, umweltschädlicher Formen der Energieerzeugung, des Transports und des Verbrauchs obsolet.

Eine Vielzahl von Faktoren bestimmt die Allokation

Für institutionelle Anleger stellt sich die Frage, in welchen Schwellenländern sie das im Vergleich beste Wertpotenzial erhalten und wie sie ein diversifiziertes, resilientes Renewables-Portfolio mit überschaubaren Risiken aufbauen können. Dabei sollten länderspezifische Faktoren wie die Wirtschafts-, Regulierungs- und Marktsituation bei der Priorisierung von Investitionen berücksichtigt werden. Wir sehen eine Reihe attraktiver Märkte in Asien, Lateinamerika und Afrika, die einen attraktiven Mix aus soliden wirtschaftlichen Fundamentaldaten und wachsender Nachfrage nach Erneuerbaren aufweisen (s. Grafik).

Grafik: Priorisierte Märkte für Anlagen in erneuerbare Energien



Quelle: BlackRock, eigene Analyse des Climate Fund Partnership Teams, Stand: 15. März 2021. Dieses Material darf nicht als Prognose, Research oder Anlageberatung aufgefasst werden. Es handelt sich nicht um eine Empfehlung, ein Angebot oder eine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Finanzinstrumenten jeglicher Art oder zur Auswahl einer Anlagestrategie. Länder mit dem höchsten Ranking aus jeder Region gemäß CFP Score; beinhaltet nicht sämtliche Länder, in denen das CFP investieren kann. Es kann keine Garantie dafür übernommen werden, dass Prognosen und zukunftsgerichtete Erwartungen tatsächlich eintreten.

In Südostasien werden die Kapazitäten zur Erzeugung regenerativer Energien angesichts ehrgeiziger Klimaziele rasant ausgebaut. Anlegern bieten diese Märkte dank der Unterstützung seitens der Politik zunehmend Sicherheit bei Tarifen und Stromabnahmeverträgen. In China und Indien haben die Märkte für erneuerbare Energien ein riesiges Potenzial, das aber durch mögliche Einspeisebeschränkungen in China und niedrige Stromtarife in Indien getrübt wird.

In Lateinamerika schafft das ambitionierte Ziel für regenerative Energien von 70 Prozent bis 2030 den Rahmen für einen massiven Ausbau in der gesamten Region. Für starke Unterstützung sorgen staatliche Maßnahmen, die Marktliberalisierung, günstige Stromabnahmeverträge sowie natürliche Kostenvorteile. Die Region ist gut gerüstet für einen Investitionsboom bei grünen Energien, allen voran Peru, Kolumbien und die Karibische Gemeinschaft (Caricom).

Afrika hat beste Voraussetzungen, die umweltschädlichen Begleiterscheinungen der Urbanisierung und Industrialisierung zu überspringen, wie Vorzeigeprojekte in Marokko, Kenia und Südafrika zeigen.

Um Investmentchancen im Bereich Infrastruktur für erneuerbare Energien erfolgreich zu nutzen, braucht es länder- und branchenspezifisches Know-how sowie umfassende technische und ökonomische Kenntnisse. Insbesondere für den Deal-Zugang ist proprietäres Sourcing mit lokalen Teams entscheidend. Für institutionelle Investoren ohne Ressourcen vor Ort eignen sich daher Portfolioanlagen oder Co-Investments. Bei Investments in Schwellenländern kommt zudem der Kapitalstruktur noch eine besondere Bedeutung zu.

Öffentlich-private Partnerschaften sorgen für attraktive Risikoprofile

Kapital ist die wichtigste fehlende Zutat, um die Energiewende in den Schwellenländern voranzutreiben. Die richtige Kapitalstruktur und die richtige Partnerschaft werden der entscheidende Faktor sein, um diese aufkommenden Chancen zu verfolgen. Dabei gilt es, mit Entwicklungskapital als Katalysator renditeorientiertes traditionelles Anlagekapital zu mobilisieren. Auf diese Weise lässt sich die Energiewende auf effiziente Weise dort erreichen, wo sie die größte positive Wirkung erzielen kann.

Die Fokussierung auf Einzelrisiken macht Infrastrukturinvestitionen in erneuerbare Energien zu natürlichen Instrumenten der Risikostreuung. Daher gehen wir davon aus, dass Investoren die Chancen von Infrastrukturinvestitionen in erneuerbare Energien zunehmend nutzen werden und damit einen aktiven Beitrag zur Verwirklichung einer CO₂-neutralen Weltwirtschaft leisten. Gerade Anlagen in Schwellenländern, wo die Weichen für die wirtschaftlichen Entwicklung der kommenden Jahrzehnte gestellt werden, können einen wertvollen Beitrag zur globalen Energiewende leisten.

Erneuerbare Energien weisen eine Vielzahl erfolgskritischer Faktoren der institutionellen Kapitalanlage auf

Die Folgen der Corona-Pandemie dürften noch lange die globalen Kapitalmarkterwartungen sowie das Risiko- und Korrelationsverhalten verschiedener Anlageklassen prägen. Das hat weitreichende Folgen für die Asset-Allokation von institutionellen Investoren in Deutschland. Diese müssen angesichts des andauernden Niedrigzinsumfelds ihre Risikobudgets effizienter aufteilen, um langfristig ihre Zielrenditen zu erreichen und gleichzeitig Phasen stark erhöhter Volatilität zu meistern.

Um den Herausforderungen des Kapitalmarktes gerecht zu werden und dem wachsenden Ruf nach Wirkungsorientierung in der Kapitalanlage nachzukommen, ziehen Investoren verstärkt alternative Renditequellen in Betracht. Infrastrukturinvestitionen im Bereich erneuerbare Energien weisen eine Vielzahl erfolgskritischer Faktoren der institutionellen Kapitalanlage auf: Sie bieten die umfassendsten Anlagechancen im Bereich der privaten Infrastruktur. Die spezifischen Risiken erneuerbarer Energien (Verfügbarkeit von Wind und Sonne, die Kapitalkosten zur Finanzierung von Projektentwicklungen und die Elektrizitätspreise) machen die Anlageform mit ihrer äußerst niedrigen Korrelation zu anderen Anlageklassen zu einer natürlichen Quelle der Risikostreuung. Die Erträge im Bereich der erneuerbaren Energien sind im Vergleich zu anderen Anlageklassen attraktiv und bieten zudem einen gewissen Inflationsschutz.

Kontakt:

BlackRock

<https://www.blackrock.com/institutions/de-de/einblicke>



Alex Widmer

*Managing Director
Leiter Sales EMEA für Real Assets,
BlackRock
Tel.: +41 44 297 7237*



Harald Klug

*Managing Director
Leiter institutionelles Geschäft in
Deutschland und Österreich,
BlackRock
Tel.: +49 (89) 427295834*

Risikohinweise

Kapitalrisiko. Der Wert von Anlagen und die daraus erzielten Erträge können sowohl steigen als auch fallen und sind nicht garantiert. Anleger erhalten den ursprünglich angelegten Betrag möglicherweise nicht zurück.

Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein zuverlässiger Indikator für aktuelle oder zukünftige Ergebnisse und sollte nicht der einzige Faktor sein, der bei der Auswahl eines Produkts oder einer Strategie berücksichtigt wird.

Änderungen der Wechselkurse zwischen Währungen können dazu führen, dass der Wert von Anlagen sinkt oder steigt. Bei Fonds mit höherer Volatilität können die Schwankungen besonders ausgeprägt sein, und der Wert einer Anlage kann plötzlich und erheblich fallen. Steuersätze und die Grundlagen für die Besteuerung können sich von Zeit zu Zeit ändern.

Wichtige Informationen

Dieses Material ist lediglich zur Weitergabe an professionelle Kunden (laut Definition in den Vorschriften der britischen Finanzmarktaufsichtsbehörde oder den MiFID-Regeln) bestimmt und sollte nicht von anderen Personen als Entscheidungsgrundlage herangezogen werden.

Bis zum 31. Dezember 2020 ist der Herausgeber BlackRock Investment Management (UK) Limited, ein von der britischen Financial Conduct Authority („FCA“) zugelassenes und beaufsichtigtes Unternehmen mit Geschäftssitz 12 Throgmorton Avenue, London, EC2N 2DL, England, Tel. +44 (0)20 7743 3000. Registriert in England und Wales unter Nummer 02020394. Zu Ihrem Schutz werden Telefonanrufe üblicherweise aufgezeichnet. Eine Liste aller Aktivitäten, für die BlackRock zugelassen ist, finden Sie auf der Website der Financial Conduct Authority.

Falls Großbritannien und die Europäische Union keine Vereinbarung abschließen, die es Unternehmen in Großbritannien erlaubt, im Europäischen Wirtschaftsraum Finanzdienstleistungen zu erbringen, ist der Herausgeber dieser Materialien ab 1. Januar 2021:

- BlackRock Investment Management (UK) Limited für alle Länder außerhalb des Europäischen Wirtschaftsraums bzw.
- BlackRock (Netherlands) B.V. für Länder im Europäischen Wirtschaftsraum

BlackRock (Netherlands) B.V. ist ein von der niederländischen Finanzdienstleistungsaufsicht zugelassenes und beaufsichtigtes Unternehmen mit Geschäftssitz Amstelplein 1, 1096 HA, Amsterdam, Tel: 020 – 549 5200, Tel.: +31 020 549 – 5200, Handelsregister Nr. 17068311. Zu Ihrem Schutz werden Telefonanrufe üblicherweise aufgezeichnet.

Alle hier angeführten Analysen wurden von BlackRock erstellt und können nach eigenem Ermessen verwendet werden. Die Resultate dieser Analysen werden nur bei bestimmten Gelegenheiten veröffentlicht. Die geäußerten Ansichten stellen keine Anlageberatung oder Beratung anderer Art dar und können sich ändern. Sie geben nicht unbedingt die Ansichten eines Unternehmens oder eines Teils eines Unternehmens innerhalb der BlackRock-Gruppe wieder, und es wird keinerlei Zusicherung gegeben, dass sie zutreffen.

Dieses Dokument dient ausschließlich zu Informationszwecken und stellt kein Angebot und keine Aufforderung an irgendjemanden dar, in BlackRock-Fonds zu investieren, und wurde nicht im Zusammenhang mit einem derartigen Angebot erstellt.

© 2021 BlackRock, Inc. Alle Rechte vorbehalten. BLACKROCK, BLACKROCK SOLUTIONS, iSHARES, BUILD ON BLACKROCK, SO WHAT DO I DO WITH MY MONEY sind Handelsmarken von BlackRock, Inc. oder ihren Niederlassungen in den USA und anderen Ländern. Alle anderen Marken sind Eigentum der jeweiligen Rechteinhaber.

Simon Eaves, Senior Managing Director, Head of Clean Energy Infrastructure, Europa, Barney Coles, Managing Director, Clean Energy Infrastructure, Europa, und Dario Bertagna, Managing Director, Clean Energy Infrastructure, Europa, Capital Dynamics

Capital Dynamics teilt seine Sichtweise und Erkenntnisse darüber, wie sich die globale Energieinfrastrukturlandschaft entwickelt hat und warum es gute Gründe gibt, optimistisch zu sein, was die Chancen für erneuerbare Energien in Europa angeht.

„Lessons learned“

Die Pandemie hat die hohe Unkorreliertheit von Anlagen in erneuerbare Energien zum BIP und anderen Anlageklassen verstärkt. Die erneuerbaren Energien haben im Jahr 2020 Rekorde aufgestellt und weltweit fast 90 % an neuen erneuerbaren Stromkapazitäten hinzugefügt. Wenn wir in die Zukunft blicken gehen wir davon aus, dass sich die säkularen Veränderungen auf dem Strommarkt im Zuge der Energiewende nicht nur fortsetzen, sondern sogar noch beschleunigen werden. Anleger, die auf der Suche nach Vermögenswerten sind, die während des gesamten Umbruchs widerstandsfähig sind, können auf kontrahierte erneuerbare Projekte als stabile (und renditestarke) Alternativen schauen.

Die stetige Performance des Sektors, der verstärkte Fokus auf ESG und der Wunsch, in Themen zu investieren, die von Regierungen auf der ganzen Welt unterstützt werden, haben zu einem größeren Interesse der Anleger an erneuerbaren Energien und zu mehr Managern geführt, die zum ersten Mal in diesen Bereich einsteigen, was potenzielle Risiken für die Anleger mit sich bringt. Wir haben einen Überschuss an Aktienströmen in Richtung der einfachsten Einstiegspunkte in den Sektor der erneuerbaren Energien festgestellt. Dementsprechend glauben wir, dass es wichtig ist, sich von diesen überfüllten Marktsegmenten zu entfernen und sich mehr auf bewährte, schwieriger zu replizierende Strategien zu konzentrieren, die mehr Aufwärtspotenzial sowie längerfristige Abnahmeverträge bieten können.

Wichtige Themen, auf die Sie achten sollten

Die erste Hälfte des Jahres 2021 hat sich als der Beginn einer weiteren sehr spannenden Periode für erneuerbare Energien in Europa erwiesen. Mit der Weiterentwicklung der Branche ist jedoch ein tiefgreifendes und fokussiertes Fachwissen erforderlich, um erfolgreich zu sein.

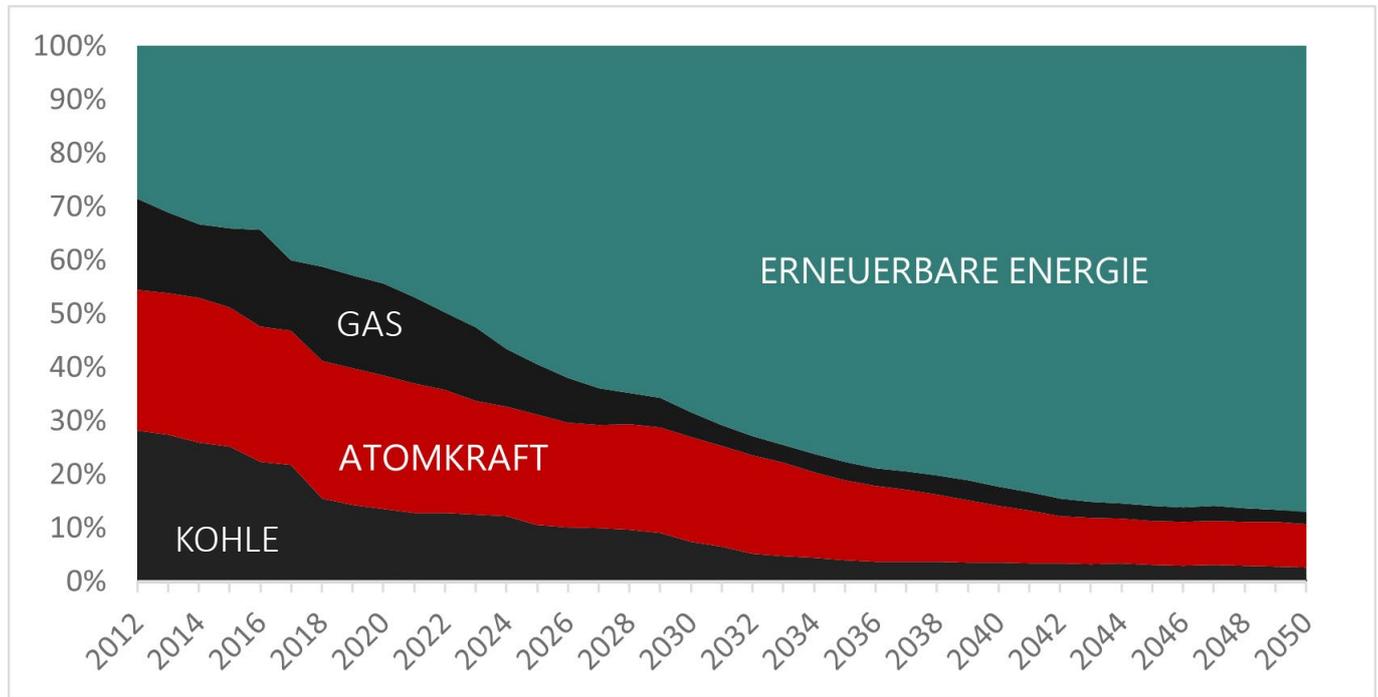
1. Steigendes Momentum wird die europäische Energiewende weiter vorantreiben

Mit ehrgeizigen Kohleausstiegszielen und einer starken politischen Position im Kampf gegen den Klimawandel erwarten wir, dass Europa weiterhin die globale Energiewende anführt. Die europäischen Länder beschleunigen den Ausstieg aus der Kohle durch gesetzliche Vorgaben, während Großbritannien den vollständigen Kohleausstieg innerhalb der nächsten drei Jahre anstrebt. Darüber hinaus zwingen Emissionsgrenzwerte die Betreiber von Kohlekraftwerken dazu, ihre Anlagen aufzurüsten oder stillzulegen, während das Wachstum der Kernkraftkapazitäten voraussichtlich gering bleiben wird, da ältere Anlagen geschlossen werden und Planungen für neue Kapazitäten ins Stocken geraten.

Branchenexperten schätzen, dass erneuerbare Energien bis 2050 mehr als 80 % des europäischen Stroms liefern werden. Sinkende Technologiekosten verbessern die Wettbewerbsfähigkeit der erneuerbaren Energien gegenüber konventionellen Alternativen und sinkende Kosten für Batteriespeicher (beschleunigt durch das Wachstum von Elektrofahrzeugen, die bis 2032 mehr als die Hälfte der PKWs ausmachen könnten) werden es ermöglichen, dass immer größere Anlagen zur Erzeugung von Grundlaststrom eingesetzt werden können.

Die Dynamik der erneuerbaren Energien wird noch verstärkt durch den Anstieg multinationaler Unternehmen, die langfristig 100 % ihres Strombedarfs aus erneuerbaren Quellen decken wollen. Die Zahl der RE100 (Renewable Energy 100)-Mitglieder der Climate Group steigt weiter auf über 280. Die Nachfrage von Unternehmen nach erneuerbaren Energien wird wahrscheinlich weiter steigen, da bekannte Unternehmen ihr Engagement für Nachhaltigkeit ankündigen. Wir werden weiterhin Mehrwert generieren, indem wir langfristige Verträge mit diesen Großunternehmen abschließen. Solche Verträge mit kreditwürdigen Vertragspartnern bieten einen garantierten Festpreis, der die Anlagen gegen Marktturbulenzen abfedert und langfristige, risikoarme Cashflows für die gesamte Vertragslaufzeit bietet.

Europas Energiemarkt-Mix



Quelle: Bloomberg New Energy Finance, Oktober 2020.

2. Das politische Umfeld wird weiterhin wohlwollend bleiben

Die Regierungen in ganz Europa signalisieren weiterhin starke Unterstützung für erneuerbare Energien. In Großbritannien stellte der Premierminister im Vorfeld der COP26 im November einen Zehn-Punkte-Plan für eine grüne industrielle Revolution vor, um durch saubere Windenergie "wieder grüner zu werden" - und damit Arbeitsplätze zu schaffen, den Kohlenstoffausstoß zu senken und den Export anzukurbeln. In der EU wurden der European Green Deal und verschiedene grüne Konjunkturpakete in Höhe von mehreren zehn Milliarden Euro angekündigt, um einen nachhaltigen Aufschwung zu unterstützen und das Ziel von Netto-Null-Emissionen bis 2050 weiter voranzutreiben. Auf der jüngsten G7-Konferenz verpflichteten sich die Staats- und Regierungschefs, eine grüne Revolution zu unterstützen, die Arbeitsplätze schafft, Emissionen reduziert und den Anstieg der globalen Temperaturen auf 1,5 Grad begrenzen soll. Die Dekarbonisierung der europäischen Energieversorgung wird entscheidend sein, um diese Ziele zu erreichen.

Fast zwei Jahrzehnte lang hat der europäische Markt für erneuerbare Energien von attraktiven staatlichen Subventionen profitiert, was dazu geführt hat, dass Investoren in erheblichem Umfang in diesen Sektor investiert haben und die Branche sich im Großen und Ganzen voll entfalten konnte. Heute sind die Technologiekosten auf ein Niveau gesunken, auf dem qualitativ hochwertige und effizient betriebene Projekte mit konventionellen Formen der Stromerzeugung konkurrieren können, ohne dass dafür Subventionen erforderlich sind. Als Reaktion auf diese veränderten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen haben die Regierungen damit begonnen, traditionelle Subventionen zugunsten "weicherer" Maßnahmen unter der Schirmherrschaft des europäischen "Green Deal" zu überdenken, wie z. B. ein entgegenkommenderes lokales Genehmigungsumfeld, breitere Aufrüstung der Netzinfrastruktur und lokale Steueranreize. Das Verständnis dafür, wie sich diese veränderten Anreize auf die Märkte für saubere Energie auswirken werden, wird in Verbindung mit technologischem Know-how, Preisabsicherungsmöglichkeiten und betrieblicher Effizienz immer wichtiger, um attraktive Investitionen in diesem neuen Umfeld zu sichern und zu realisieren.

Im Dezember 2020, nur wenige Tage vor Ablauf der Übergangsfrist, einigten sich die EU und das Vereinigte Königreich auf ein neues Brexit-Abkommen und beseitigten damit ein hohes Maß an Unsicherheit und Volatilität auf dem Markt. Insbesondere milderte das Abkommen die starken Schwankungen am Devisenmarkt und bot den notwendigen Rahmen, um die Energieversorgung in beiden Wirtschaftsräumen zu sichern. Es beinhaltete auch ein ehrgeiziges Abkommen für die Zusammenarbeit bei erneuerbaren Energien und Klimawandel, mit hohen Strafen, falls eine der beiden Volkswirtschaften ihre Verpflichtungen aus dem Pariser Klimaabkommen nicht einhält. Darüber hinaus haben Großbritannien und die EU ähnliche Vorstellungen bei der Entwicklung der Nordsee als eines der weltweit wichtigsten Zentren für Offshore-Windkraft. Wir sehen das Brexit-Abkommen als positiv für die aktuellen Investitionen von Capital Dynamics in Großbritannien und der EU an und gehen davon aus, dass die größere Transparenz und die aufeinander abgestimmten regionalen Agenden in naher Zukunft eine Reihe neuer Akquisitionen durch Capital Dynamics in beiden Regionen unterstützen werden.

3. Fachwissen und Netzwerke zählen

Da sich der PPA-Markt für Unternehmen in Europa weiterentwickelt und das Interesse am PPA (Power Purchase Agreements)-Markt für Versorgungsunternehmen weiter zunimmt, stellen hochwertige langfristige Stromabnahmeverträge die attraktivste Lösung zur Absicherung langfristiger Strompreisschwankungen dar. Da sich jedes europäische Land in einer etwas anderen Phase der Marktumstellung befindet, ist nur ein spezialisierter Investor mit regionaler Expertise in der Lage, die attraktivsten marktspezifischen Möglichkeiten zu nutzen und optimale Strukturen auszuhandeln. Während der Pool an PPA-Teilnehmern wächst, können wir die Beziehungen in der gesamten Region nutzen, um Verträge mit bonitätsstarken, zuverlässigen Gegenparteien abzuschließen.

Focus auf ESG

Die Kohlenstoffemissionen haben im vergangenen Jahr einen Rekordwert erreicht, und die Zahl der verheerenden Klimaereignisse hat weltweit zugenommen. Als Mitglied der Institutional Investors Group on Climate Change (IIGCC) haben wir einen Brief unterzeichnet, in dem wir die Staats- und Regierungschefs der Europäischen Union auffordern, dafür zu sorgen, dass Infrastrukturinvestitionen im Zuge der COVID-19-Pandemie auf saubere Energie, CO₂-Abscheidung und andere grüne Technologien ausgerichtet werden.

Der Bedarf an sauberer Energie ist deutlich und die jüngste Verordnung der Europäischen Union zur Offenlegung nachhaltiger Finanzierungen (Sustainable Finance Disclosure Regulation, SFDR) verlangt von den Marktteilnehmern mehr Transparenz und Berichterstattung zum Thema Nachhaltigkeit. Als führender Investor in saubere Energie in Europa halten wir es für entscheidend, eine aktive Rolle bei der Förderung der wichtigen Ziele der SFDR zu spielen. Mit der Wahl der Artikel-9-Kennzeichnung - der wettbewerbsfähigsten Offenlegungs- und Berichterstattungsanforderungen - für mehrere unserer Infrastrukturfonds für saubere Energie wollen wir andere dazu ermutigen, die Einhaltung der SFDR und die Berichterstattung darüber in der Private Equity Branche zu unterstützen.

Da das Bewusstsein für die mit dem Klimawandel verbundenen Risiken wächst und gesellschaftliche Ereignisse weltweit die Notwendigkeit solider ESG-Rahmenbedingungen für Manager hervorheben, erwarten wir, dass Investoren die ESG-Richtlinien und die Art und Weise, wie die Rahmenbedingungen in den Portfolios und während des gesamten Lebenszyklus der Projekte umgesetzt werden, genauer unter die Lupe nehmen. Eine Reihe neuer ESG-Akteure könnte auf den Markt kommen und neue ESG-konforme Fonds anbieten, aber es wird angenommen, dass es einen signifikanten First-Mover-Vorteil für die Firmen gibt, die seit langem eine gute ESG-Praxis verfolgen und ein tiefes Verständnis dafür haben, wie man hier einen echten Unterschied machen kann.

Zusammenfassung

Die Aussichten für die Infrastruktur für erneuerbare Energien sind vielversprechend. Für langfristig orientierte, spezialisierte Investoren in erneuerbare Energien, wie Capital Dynamics, ist dies eine entscheidende Phase, in der wir für unsere Investoren mit Umsicht Mehrwert schaffen können, während wir eine sauberere, nachhaltigere Zukunft aufbauen. Die letzten fünf Jahre waren aufregend, aber mit zunehmender Unterstützung von Regierungen, Unternehmen, Versorgern und privaten Märkten wird sich das Interesse an erneuerbaren Energien weiter beschleunigen.

Capital Dynamics ist nicht nur ein Erbauer von Wind- und Solarparks. Wir bieten unseren Partnern komplette Energielösungen an und die Bedeutung dieser differenzierten Marktpositionierung war noch nie so deutlich erkennbar wie heute.

Autoren:



Simon Eaves
Senior Managing Director
Head of Clean Energy Infrastructure,
Europa



Barney Coles
Managing Director
Clean Energy Infrastructure, Europa



Dario Bertagna
Managing Director
Clean Energy Infrastructure, Europa

Ansprechpartner:

Capital Dynamics

Klaus Gierling

Managing Director, Head of Business Development,
DACH & Benelux

Tel.: +49 89 2000 418 13

E-Mail: kgierling@capdyn.com

Markus Langner

Managing Director, Business Development,
DACH & Netherlands

Tel.: +49 89 2000 418 14

E-Mail: mlangner@capdyn.com

Copyright © 2021 by Capital Dynamics Holding A G. Alle Rechte vorbehalten.

Für weitere Informationen besuchen Sie bitte: www.capdyn.com

Haftungsausschluss

"Capital Dynamics" umfasst die Capital Dynamics Holding AG und die mit ihr verbundenen Unternehmen.

Die hierin enthaltenen Informationen dienen ausschließlich zu Informationszwecken und stellen weder eine Anlageberatung noch ein Verkaufsangebot oder eine Aufforderung zum Kauf von Wertpapieren dar und dürfen nicht als solche angesehen werden. Ein solches Angebot oder eine solche Aufforderung erfolgt gemäß einem von Capital Dynamics zur Verfügung gestellten Privatplatzierungsmemorandum. Niemand ist befugt, eine andere als die hierin enthaltene Aussage über die hierin enthaltenen Informationen zu machen, und auf eine solche Aussage, falls sie gemacht wurde, darf man sich nicht verlassen. Dieses Dokument ist streng vertraulich, nur für die Person bestimmt, an die es adressiert ist, und darf ohne vorherige schriftliche Zustimmung von Capital Dynamics weder ganz noch teilweise (ob in elektronischer oder gedruckter Form) an andere Personen als den autorisierten Empfänger gezeigt, reproduziert oder weiterverteilt oder für einen anderen als den autorisierten Zweck verwendet werden.

Der Empfänger sollte den Inhalt dieses Dokuments nicht als Rechts-, Steuer-, Buchhaltungs-, Anlage- oder sonstige Beratung auslegen. Jeder Anleger sollte seine eigenen Erkundigungen einziehen und seine Berater in Bezug auf alle rechtlichen, steuerlichen, finanziellen und sonstigen relevanten Angelegenheiten im Zusammenhang mit einer Anlage in einen Fonds oder ein anderes Anlageinstrument konsultieren. Capital Dynamics berät seine Kunden nicht in steuerlichen Angelegenheiten. Dieses Dokument ist nicht dafür gedacht oder geschrieben, und es kann von keinem Steuerzahler zum Zweck der Vermeidung von Strafen verwendet werden, die dem Steuerzahler gemäß den Steuergesetzen der jeweiligen Person auferlegt werden können. Bundes- und einzelstaatliche Steuergesetze sind komplex und ändern sich ständig. Der Empfänger sollte immer einen Rechts- oder Steuerberater zu Rate ziehen, um Informationen über seine individuelle Situation zu erhalten.

Bei der Erwägung alternativer Anlagen, wie Private-Equity-Fonds, sollte der Empfänger verschiedene Risiken in Betracht ziehen, einschließlich der Tatsache, dass einige Fonds: eine Hebelwirkung einsetzen und ein erhebliches Maß an Spekulation betreiben können, was das Risiko eines Anlageverlusts erhöhen kann; illiquide sein können; gesetzlich nicht verpflichtet sind, den Anlegern regelmäßige Preis- oder Bewertungsinformationen zur Verfügung zu stellen; komplexe Steuerstrukturen und Verzögerungen bei der Verteilung wichtiger Steuerinformationen beinhalten können; und oft hohe Gebühren verlangen, und in vielen Fällen sind die zugrunde liegenden Anlagen nicht transparent und nur dem Anlageverwalter bekannt. Jede derartige Anlage birgt erhebliche Risiken, einschließlich des Risikos, dass ein Anleger seine gesamte Anlage verliert.

Mit der Annahme dieses Dokuments erklärt sich jeder Empfänger mit dem Vorstehenden einverstanden und verpflichtet sich, das Dokument auf Anfrage unverzüglich an Capital Dynamics zurückzusenden.

Gaston Brandes, Franklin Real Asset Advisors

Ein nicht nachhaltiges Wachstum der Städte, die Verschmutzung von Luft, Wasser und Boden sowie die wachsende soziale und wirtschaftliche Ungleichheit: All diese Einflussgrößen haben die Macht, unsere Lebensweise massiv zu stören.

Während sich **Immobilien Investoren** um Lösungen für diese Herausforderungen bemühen, sehen wir das **Wachstum im Bereich Impact Investing** als ein positives Zeichen, welches dazu beiträgt, die Bedeutung von Finanzanlagen in unserer Gesellschaft neu zu definieren. Indem wir unsere Erfahrungen teilen, hoffen wir, die Debatte um die bestmöglichen Praktiken des Impact Investing zu beschleunigen und zu besseren Ergebnissen für Gemeinschaften und der Erde beizutragen.

Franklin Real Asset Advisors verfolgt einen Ansatz des Impact Investing, der in soziale Infrastrukturanlagen investiert - grundlegende Gebäude, die das Fundament unserer Volkswirtschaften bilden. Beispiele für soziale Infrastruktur sind Krankenhäuser, Pflegeheimen, Schulen, Universitäten, bezahlbarer Wohnraum sowie Gebäude im Zusammenhang mit Justiz, Notfall- und öffentliche Dienste.

Wir haben für diese **Strategie den einzigartigen Ansatz eines dualen Renditeziels entwickelt, um Anlegern neben einer finanzielle Rendite auf Marktniveau auch eine soziale und ökologische Impact-Rendite bieten zu können**. Zu diesem Zweck haben wir ein diversifiziertes Portfolio von Anlagen im Bereich der sozialen Infrastruktur in ganz Europa zusammengestellt, das wir aktiv verwalten.

Die Strategie wurde im Juli 2018 erfolgreich aufgelegt und hatte bis Ende 2019 zwölf Objekte im Gesundheits-, Bildungs- und Rechtswesen, im Immobiliensektor und im Sicherheitsbereich in sechs europäischen Ländern erworben. Aber 2020 war ein Jahr wie kein anderes. Die COVID-19-Pandemie hat das Leben europa- und weltweit in vielerlei Hinsicht grundlegend verändert.

Ein Jahr wie kein anderes

Trotz Lockdowns, Reisebeschränkungen und anderer Herausforderungen konnte das Anlage- und Impact-Team von Franklin Templeton in 2020 **vier weitere Akquisitionen im Bildungs- und Gesundheitswesen und im Immobiliensektor durchführen und das Jahr mit 16 Objekten im Portfolio abschließen**. Das Team konzentrierte sich auch während der Coronapandemie weiterhin auf die aktive Verwaltung des Portfolios. Viele Objekte der Strategie blieben während des Jahres in Betrieb und versorgten ihre Gemeinden mit essenziellen Dienstleistungen. Wir haben die Kommunikation mit Mietern und Betreibern fortgesetzt und arbeiten eng mit ihnen zusammen, um während dieser schwierigen Zeiten für positive Ergebnisse zu sorgen.

Post Covid-19 – Was kommt als nächstes bei sozialer Infrastruktur?

Die Pandemie hat gezeigt, dass viele Gemeinden nicht die Voraussetzungen erfüllen, die zur effektiven Bekämpfung von Gefahren wie dem Coronavirus erforderlich sind – ihnen fehlt es beispielsweise an zugänglichen medizinischen Einrichtungen und erschwinglichem Wohnraum. Wenn die akute Phase der Pandemie vorüber ist, dürfte sich der Mangel an finanzieller Unterstützung in diesem Bereich allerdings noch verschärfen. Die öffentlichen Haushalte haben schlicht kein Kapital mehr, das sie ausgeben könnten.

Es eröffnen sich somit umfangreiche Chancen für die private Finanzierung sozialer Infrastruktur. Die Regierungen haben zur Bewältigung vieler Aspekte der Pandemie zwar eine Reihe finanzwirtschaftlicher Maßnahmen und quantitative Lockerungen eingesetzt, aber der Finanzierung sozialer Infrastruktur wurde keine Priorität eingeräumt. **Auf sich allein gestellt können Regierungen nicht in allen strukturschwachen Gebieten effektiv auf die Krise reagieren; öffentliche Investitionen reichen zum Ausgleich der Investitionslücke im Bereich soziale Infrastruktur nicht aus**. Mehr als je zuvor ist die Unterstützung des Privatsektors erforderlich.

Unsere Strategie zielt darauf ab, die anhaltende und wachsende Investitionslücke in der Branche zu schließen. Dies wollen wir gemeinsam mit starken Betreibern tun, um nachhaltig zu wachsen und den lokalen Gemeinschaften hochwertige Dienstleistungen zu bieten.

WAS IST SOZIALE INFRASTRUKTUR UND WARUM WIRD SIE BENÖTIGT?

Gebäude und Dienstleistungen mit einem gesellschaftlichen und sozialen Zweck sind die Basis unserer Volkswirtschaft. Bei Franklin Real Asset Advisors definieren wir diese realen Vermögenswerte als

soziale Infrastruktur. Zur sozialen Infrastruktur gehören beispielsweise Krankenhäuser, Schulen, bezahlbare Wohnräume und Gebäude der Justiz, der Polizei und der Rettungskräfte sowie Bürgerdienste.



GESUNDHEITSWESEN

Medizinische Einrichtungen und deren Infrastruktur

Pflegeheime



BILDUNGSWESEN

Grund- und weiterführende Schulen

Fortbildung und Hochschulen



WOHNIMMOBILIEN

Studentenwohnheime, soziales und bezahlbares Wohnen

Wohnraum für öffentlich Bedienstete



JUSTIZ UND RETTUNGSDIENSTE

Gerichtsgebäude

Polizei- und Feuerwachen



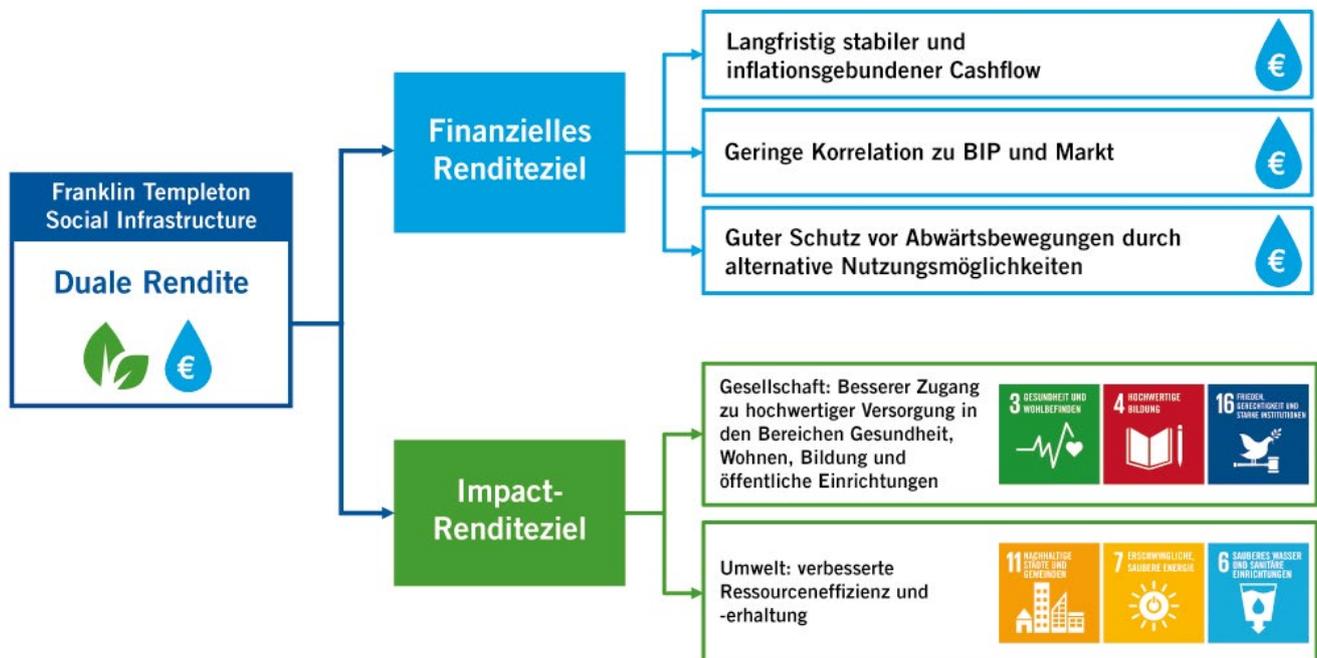
ÖFFENTLICHE EINRICHTUNGEN

Sportanlagen

Städtische und kommunale Einrichtungen

Die Franklin Templeton Social Infrastructure Strategie bietet institutionellen Anlegern seit seiner Auflegung im Jahr 2018 die Möglichkeit, direkt in Immobilien mit Bezug zu sozialer Infrastruktur in Europa zu investieren. Das duale Renditeziel der Strategie eine marktorien-

tierte Immobilienrendite zusammen mit einer sozialen und ökologischen Wirkung (Impact-Rendite) zu erzielen, ist bei einer Vielzahl von Anlegern auf großes Interesse gestoßen.



Impact-Messung und -Management unter dem Blickwinkel der Operating Principles for Impact Management

Wir sind Unterzeichner der Operating Principles for Impact Management. In diesen Grundsätzen sind die Merkmale beschrieben, auf die es bei der Einrichtung und Verwaltung eines robusten Impact-Management-Systems ankommt. Sie sind auf die Definition eines umfassenden Prozesses ausgelegt – von der Festlegung einer „strategischen Intention“ bis zur Regelung des „Impacts beim Ausstieg“. Die Grundsätze sollen zu einer sorgfältigen Impact-Analyse führen und das sogenannte „Impact Washing“ begrenzen.

Die Grundsätze 1 bis 8 konzentrieren sich auf die Einrichtung und Anwendung eines Impact-Management-Systems. Gemeinsam verkörpern sie den Geist des Impact Investing. Ein wichtiger Schritt ist aus unserer Sicht Grundsatz 9 – Unabhängige Überprüfung –, denn er erfordert, dass sich die Unterzeichner öffentlich zur Einhaltung der vorherigen acht Grundsätze bekennen.

Nachfolgend möchten wir drei der Grundsätze näher beleuchten.

GRUNDSATZ 1: Strategische(s) Wirkungsziel(e) im Einklang mit der Anlagestrategie definieren

Die Strategie stellt Kapital zur Verfügung und zielt darauf ab, die Qualität von sozialen Infrastruktureinrichtungen und zugleich die CO₂-Bilanz der bebauten Umgebung zu verbessern. Diese Ziele wurden als direkte Reaktion auf Forschungsergebnisse entwickelt, denen zufolge die Qualität des Sozialwesens europaweit Verbesserungswürdig ist und die Notwendigkeit besteht, den Kohlendioxid-ausstoß zu senken und sich mit dem Klimawandel auseinanderzusetzen. Unsere Impact-Ziele haben zwei forschungsgestützte Pfeiler: Gesellschaft und Umwelt.

Mit Investitionen in soziale Infrastruktur versucht das Team, dringend benötigtes Privatkapital zur Sicherung der in einer Gemeinde angebotenen sozialen Dienstleistungen bereitzustellen.

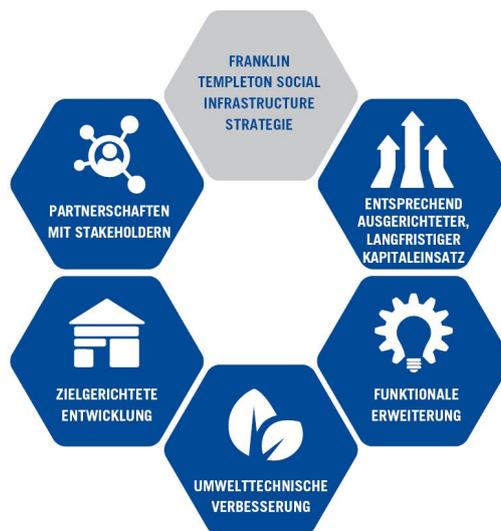
Dem Immobiliensektor kommt beim Kampf gegen den Klimawandel eine wichtige Rolle zu. Gebäude weisen laut zahlreichen Messungen einen höheren Energieverbrauch als die Industrie oder das Verkehrswesen auf und ihre CO₂-Emissionen werden bis 2030 weiter steigen. Um einen messbaren Impact zu haben, beinhaltet unsere Strategie eine Theorie des Wandels, die die relevanten Herausforderungen, die potenziellen Beiträge und die gewünschten Ergebnisse identifiziert.

THEORIE DES WANDELS

1. HERAUSFORDERUNGEN

Mangel an hochwertiger sozialer Infrastruktur in Europa

2. BEITRÄGE



Unsere fünf Hauptbeiträge

3. ERGEBNISSE

Mehr beschäftigte, gut untergebrachte und versorgte, zufriedene Gemeinschaften

GRUNDSATZ 3: Beitrag des Managers zur erzielten Wirkung ermitteln

Wir haben ein umfassendes Rahmenwerk entwickelt, das unseren Prozess zur Identifizierung des Impact auf Objektebene beschreibt. Ein Bestandteil dieses Rahmenwerks ist die Identifizierung der spezifischen Beiträge, die wir für bessere Ergebnisse für die Gemeinden

und die Umwelt leisten können. Jeder erwartete Beitrag für jedes Objekt wird ausformuliert und anschließend in einem Bericht zur Impact-Analyse und einem Memorandum des Investment Committee festgehalten.

FÜNF BEITRAGSARTEN

Jeder Beitrag auf Objektebene wird einer von fünf Beitragsarten zugeordnet:

	Entsprechend ausgerichteter, langfristiger Kapitaleinsatz	Wir sind uns der Verantwortung für die von uns gehaltenen Vermögenswerte bewusst. Unser Ziel besteht darin, leistungsstarke Anlageobjekte zu verwalten und solche mit einer unterdurchschnittlichen Leistung zu verbessern. Mit unserem Kapital soll ein langfristiger gesellschaftlicher Nutzen gewährleistet werden. Wir stellen Gemeinden und Privatunternehmen dringend benötigte Liquidität zur Verfügung, die ihre Bilanzen entlastet und ihnen so eine Erweiterung ihres Angebots ermöglicht.
	Funktionale Erweiterungen	Wir sanieren und modernisieren die Objekte, die wir erwerben. Beispielsweise werden der Komfort und der Nutzen für die Mieter verbessert. Wenn möglich entwickeln wir für bestehende Einrichtungen alternative Verwendungsmöglichkeiten, die der Gesellschaft in ihrer Gesamtheit zugutekommen.
	Umwelt-technische Aufrüstung	Durch Verbesserungen, die die Verschmutzung verringern, den Wasser- und Materialverbrauch senken sowie die Biodiversität und umweltfreundliche Transportmittel fördern, können wir positive Umwelteffekte erzielen. Dazu zählen beispielsweise die Installation energieeffizienter Versorgungstechnik, das Anlegen zusätzlicher Grünflächen und die Optimierung der Recycling- und Abfallentsorgungsrichtlinien.
	Zielgerichtete Objektentwicklung	Bestimmte Investitionen können Gelegenheit zu einem direkten Ausbau der sozialen Infrastruktur bieten. Möglich ist dies durch die Umnutzung von Anlageobjekten für soziale Zwecke oder durch die Vergrößerung der Fläche von bestehenden Einrichtungen.
	Partnerschaften mit Stakeholdern	Die Einbindung von Interessenträgern (Stakeholdern) ist ein entscheidender Aspekt für den Erfolg von Investitionen in die soziale Infrastruktur. Durch eine aktive Einbindung der Mieter und der Partner vor Ort lassen sich neue und sinnvolle Wege für bessere öffentliche Dienstleistungen entdecken.

Quelle: Franklin Real Asset Advisors. Nur zur Veranschaulichung.

In unserem Due-Diligence-Prozess legen wir die erwarteten Beiträge für jedes Objekt fest und überprüfen kontinuierlich den Fortschritt jeder Initiative. Spezifische Beiträge für jedes Objekt sind Bestandteil unseres Geschäftsplans und werden im Zeitverlauf nachverfolgt. Wir nutzen unser Tool zur Impact-Nachverfolgung, um Leistungskennziffern, sogenannte Key Performance Indicators (KPIs) und Fortschritte für jeden Beitrag zu dokumentieren. In unseren jährlichen Impact-Updates berichten wir transparent alle erzielten Fortschritte. Je nachdem, ob ein Beitrag erzielt wird oder nicht, bewerten wir den aktuellen Wert für die Gesellschaft die Umwelt im Vergleich zum Wert bei der Anschaffung neu. Wir nutzen das Gelernte und suchen während der gesamten Haltedauer nach neuen Initiativen und Möglichkeiten für positive Beiträge. Außerdem bewerten wir die Realisierbarkeit jeder Beitragsart für zukünftige Objekte.

GRUNDSATZ 4: Unter Zugrundelegung eines systematischen Ansatzes die erwartete Wirkung jeder Anlage bewerten.

Wir quantifizieren den erwarteten Impact aus jeder Anlage mit unserem Impact-Bewertungsprozesses, der im Vorfeld zum Einsatz kommt. Anhand der vom Impact Management Project (IMP) festge-

legten „fünf Wirkungsdimensionen“ identifizieren wir die potenziellen Auswirkungen für jede Anlage. Anschließend quantifizieren wir den aktuellen und prognostizierten Wert jedes Objekts für die Gesellschaft und die Umwelt mit unserem maßgeschneiderten Impact-Bewertungssystem.

Impact-Bewertungen

In unseren Impact-Bewertungsberichten spiegelt sich unser systematischer Ex-ante-Ansatz zur Messung und Steuerung des Impact wider. Unter Berücksichtigung der fünf Impact-Dimensionen des IMP (siehe unten), verbinden unsere Bewertungen eine Theorie des Wandels, die SDGs, unsere maßgeschneiderten gesellschafts- und umweltbezogenen Bewertungssysteme, unsere identifizierten Beiträge und unsere wirkungsorientierten Businesspläne. Unsere Bewertungen stützen sich auf Daten auf Anlageebene, auf demografische Zahlen und Marktforschung. So wird sichergestellt, dass unsere Theorie sowie unsere Handlungen mit sinnvollen Ergebnissen verknüpft sind. Wir verfolgen die Performance jedes Objekts unter Verwendung von standardisierten und vergleichbaren Berichtsstandards wie IRIS+ und GRESB.

IMPACT MANAGEMENT PROJECT: FÜNF WIRKUNGSDIMENSIONEN

Unter Mitwirkung von über 2.000 Interessengruppen wurden im Rahmen des Impact Management-Projekts „fünf Impact-Dimensionen“ eingeführt, um die sozialen und ökologischen Auswirkungen besser messen, verwalten und darüber berichten zu können. Diese fünf Dimensionen lauten: Was, Wer, Umfang, Beiträge und Risiken. Wir haben die fünf Dimensionen in unser Impact-Rahmenwerk für Immobilien aufgenommen und um zusätzliche Erwägungen und unsere eigenen maßgeschneiderten Rahmenkonzepte ergänzt, ohne den Grundgedanken des Impact Management-Projekts aus den Augen zu verlieren.

WIRKUNGSDIMENSION

 **WAS**

IMPACT-FRAGEN, DIE DURCH DIE JEWEILIGE DIMENSION BEANTWORTET WERDEN SOLLEN

- Welches Ergebnis wird in dem Zeitraum erzielt?
- Wie wichtig sind die Ergebnisse für die betroffenen Menschen (oder den Planeten)?

 **WER**

Wer profitiert von dem Ergebnis?

 **UMFANG**

In welchem Umfang wird das Ergebnis erzielt – im Hinblick auf Reichweite, Intensität und Dauer?

 **BEITRAG**

Wäre es vermutlich ohnehin zu dieser Veränderung gekommen?

 **RISIKO**

Welches Risiko besteht für die Menschen und den Planeten, wenn die Wirkung nicht so eintritt wie erwartet?

Quelle: Impact Management Project. Nur zur Veranschaulichung.

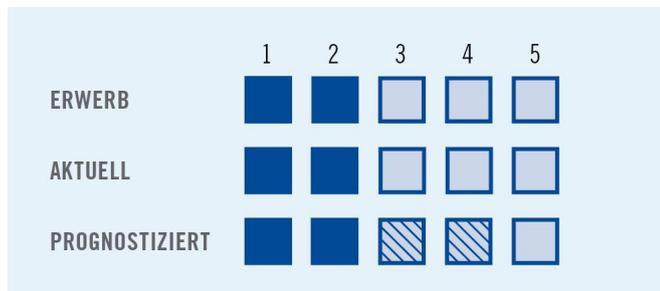
Gesellschaftliches und ökologisches Bewertungssystem

Während unseres gesamten Impact-Management-Prozesses stellen wir „Authentizität“ und „Transparenz“ in den Vordergrund. Wir sind uns darüber im Klaren, dass bei einer auf die Rendite und die Wirkung ausgerichteten Zielsetzung einige Impact-bezogene Beiträge womöglich unrentabel sind. Aus diesem Grund haben wir ein internes System zur Impact-Bewertung entwickelt, das den aktuellen und prognostizierten Stand der gesellschaftlichen und

ökologischen Leistung jedes Anlageobjekts misst. Es beruht auf einer Reihe von vordefinierten Gesellschafts- und Umweltfaktoren (siehe unten). So können Fortschritte im Hinblick auf Impact-Ziele genau bestimmt und wichtige Leistungskennzahlen im Lauf der Zeit verfolgt werden. Das Bewertungssystem ist zudem darauf ausgelegt, eine systematische Vergleichbarkeit zwischen den Objekten in Bezug auf ihre Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken zu schaffen.

Gesellschaftlicher Wert

Wie hoch ist der Wert, den die Anlage zur Entwicklung und zum Wohlergehen der Gesellschaft beisteuert?

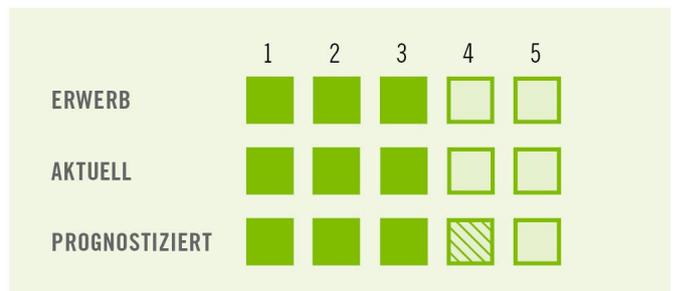


■ Bewertung bei Erwerb ▨ Prognostizierte Bewertung (mit Beitrag von FT)

Quelle: Franklin Real Asset Advisors. Nur zur Veranschaulichung.

Umweltverträglichkeit

Wie stark ist die Umweltleistung der Anlage?



Impact nach SDG – Maßnahmen mit Zielen verknüpfen

Die Strategie orientiert sich an sechs der 17 UN-Ziele für nachhaltige Entwicklung (SDGs): Gesundheit und Wohlbefinden; Hochwertige Bildung; Frieden, Gerechtigkeit und starke Institutionen; Nachhaltige Städte und Gemeinden; Erschwingliche, saubere Energie sowie Sauberes Wasser und Sanitäre Einrichtungen.

ZIELE FÜR NACHHALTIGE ENTWICKLUNG

In unserem jährlichen Impact Report gewähren wir Ihnen Einblicke in die Fortschritte des Fonds bei der Erreichung seiner Impact-Ziele. Hier an den Beispielen der SDG 3, 7 und 11.

SDG 3 - Ein gesundes Leben für alle Menschen jeden Alters gewährleisten und ihr Wohlergehen fördern



Herausforderung

Trotz erheblicher Fortschritte in der Medizin und der Medizintechnologie hat mindestens die Hälfte der Weltbevölkerung keinen Zugang zu einer grundlegenden Gesundheitsversorgung. Dort, wo Gesundheitsdienste vorhanden sind, besteht die Herausforderung darin, eine hohe Qualität zu gewährleisten. Zwar kommt ein Großteil der Europäer in den Genuss einer allgemeinen Gesundheitsversorgung, doch nicht immer gibt es ein hochwertiges Gesundheitswesen. Mit zunehmender Alterung der europäischen Bevölkerung wird damit gerechnet, dass die Nachfrage nach einer Verbesserung der Infrastruktur und der Dienstleistungen im Gesundheitssektor zunimmt.

Die Rolle der sozialen Infrastruktur

Das Gesundheitswesen ist ein Schlüsselsektor der sozialen Infrastruktur. Wir sind bestrebt, durch die Verbesserung und Erweiterung von Gesundheitseinrichtungen unseren Beitrag zu diesem SDG zu leisten. Das SDG 3 kann auch durch Verkaufs- und Rückverpachtungsvereinbarungen mit Betreibern von hochwertigen Gesundheitseinrichtungen gefördert werden.

Strategie in der Praxis – ein paar Highlights

Während des gesamten Jahres 2020 lag unser Fokus auf der Erweiterung der Verfügbarkeit und Zugänglichkeit von Dienstleistungen sowie darauf, Mieter aus dem Gesundheitswesen bei den durch die Coronapandemie entstandenen Problemen zu unterstützen.

- In einem Krankenhaus in Dänemark haben wir zusätzliche neue Flächen von 563 m² geschaffen. So konnte der Mieter drei neue Operationssäle einrichten und die Büroflächen erweitern.
- In einem Krankenhaus in Italien wurden Pläne zur Erweiterung des Pflegeheims und zur Schaffung einer spezialisierten Einrichtung für die Sterbebegleitung eingereicht.
- Der Betreiber eines Pflegeheims und Gemeindezentrums wurde hart von den coronabedingten Beschränkungen getroffen, da das Geschäftsmodell die Nutzung des Objekts durch die gesamte Gemeinde vorsah. Wir haben einen Mietnachlass in Höhe von EUR 90.000 gewährt, der dem Betreiber die Überholung eines Therapiebeckens für die Krankengymnastik und die Finanzierung von Delirium-Forschungstipendien an der Universität Milano Bicocca ermöglichte.
- Alle Mieter haben massiv in persönliche Schutzausrüstung, Hygienemaßnahmen und weitere risikomindernde Maßnahmen im Zusammenhang mit COVID-19 investiert.

SDG 7 Den Zugang zu bezahlbarer, verlässlicher, nachhaltiger und zeitgemäßer Energie für alle sichern



Herausforderung

Der Klima- und Energierahmen 2030 der EU setzt ehrgeizige Ziele für saubere Energie und Energieeffizienz, um die Herausforderung des Klimawandels zu bekämpfen. Die bebaute Umgebung spielt eine wichtige Rolle bei der Erreichung dieser Ziele, da Gebäude einen erheblichen Anteil am Energieverbrauch und an den CO₂-Emissionen haben.

Die Rolle der sozialen Infrastruktur

Eine Verbesserung der Energieeffizienz von Gebäuden wird der EU helfen, ihre Ziele für 2030 zu erreichen. Als Eigentümer von Anlagen der sozialen Infrastruktur können wir zum SDG-Ziel 7 beitragen, indem wir mehr saubere Energie erzeugen und den Energieverbrauch senken. Die CO₂-Bilanz der Vermögenswerte kann durch Gestaltung, Investitionen, Engagement, Bildung und Echtzeitüberwachung reduziert werden.

Strategie in der Praxis – ein paar Highlights

- Sechs unserer Immobilien beziehen ihren Strom zu 100% aus externer, sauberer Energie (im Vorjahr 4 Anlagen) Die beiden neuen Projekte „Lagoon“ und „Poseidon“ trugen maßgeblich zu der deutlichen Verringerung der allgemeinen CO₂-Bilanz des Portfolios bei.
- Bei zwei weiteren Projekte begann 2020 die Planung zur Installation von Solaranlagen. Diese dürfte in der ersten Jahreshälfte 2021 abgeschlossen werden. Beide Projekte haben eine erwartete Produktionskapazität von 120.500 kWh pro Jahr.
- In einem privaten Krankenhaus in Dänemark wurde das Fernkältesystem aus den 60er-Jahren zu einem hocheffizienten System aufgerüstet, das den Energieverbrauch durch Heizung und Kühlung um 68% senken dürfte. Dadurch sinkt der gesamte erwartete Energieverbrauch um 6% pro Jahr.

SDG 11 - Städte und Siedlungen integrativ, sicher, widerstandsfähig und nachhaltig gestalten



Herausforderung

Die Verstädterung und die damit verbundenen Gesellschafts- und Umweltfragen sind für das SDG 11 von zentraler Bedeutung. Die immer dichter besiedelten Städte Europas leiden unter mangelnder Infrastruktur, einer unzureichenden Abfallentsorgung, hohen Preisen für Güter des täglichen Bedarfs und einem Mangel an bezahlbarem Wohnraum. Da die Stadtbevölkerung zunimmt, ist die Notwendigkeit für Mobilität, Energieeffizienz und die Anpassungsfähigkeit der Gesellschaft immer dringender. Ein Viertel der EuropäerInnen gelten als durch ihre Miete belastet – was bedeutet, dass mehr als 40 % des verfügbaren Einkommens für die Miete ausgegeben werden – und durch die explodierenden Wohnkosten sind immer mehr Menschen von Armut bedroht.

Die Rolle der sozialen Infrastruktur

Wir sind der Auffassung, dass die soziale Infrastruktur im Hinblick auf die beiden Aspekte dieses SDGs eine einzigartige Stellung einnimmt. Aus gesellschaftlicher Sicht stimmt die Erhaltung von sicherem und bezahlbarem Wohnraum direkt mit dem SDG-Unterziel 11.1 überein. Unter Umweltgesichtspunkten wollen wir mit den Mietern zusammenarbeiten, um den Abfall auf ein Minimum zu reduzieren und die Recycling-Verfahren zu optimieren, um das SDG-Unterziel 11.6 zu unterstützen.

Strategie in der Praxis – ein paar Highlights

SDG 11 steht im Zentrum der Strategie. Unser Fokus auf den Erhalt, die Verbesserung und den Ausbau sozialer Infrastruktureinrichtungen trägt auf breiter Ebene zu nachhaltigen Städten und Gemeinden bei.

- Wir haben 244 bezahlbare Betten in unserer Wohnanlage im britischen Cambridge in Betrieb genommen. 152 der Betten sind jetzt mit Studierenden belegt und eins mit einer notwendigen Arbeitskraft. Die Durchschnittsmiete liegt um 17,3 % unter der marktüblichen Miete in der Gegend.
- Derzeit stellen wir 446 Betten in Studentenwohnheimen zu einem unter dem Marktniveau liegenden Preis und 617 akkreditierte Betten in unseren Gesundheitseinrichtungen zur Verfügung.
- Wir befinden uns in aktiven Verhandlungen über die Finanzierung des Baus sozialer Infrastrukturobjekte als Teil eines gemeinschaftsgestützten Masterplans in einer europäischen Großstadt. Unser Engagement könnte das nachhaltige und inklusive Wachstum des städtischen Standorts fördern.

Fazit

Die heutigen Herausforderungen führen zu einem größeren Bewusstsein für die Notwendigkeit der Neuausrichtung, und mit der Neuausrichtung ergibt sich eine große Chance, sich an einer modernen, nachhaltigeren Zukunft zu orientieren und einen Beitrag dazu zu leisten. Das Aufkommen und das beeindruckende Wachstum des Impact Investing ist eine solche Neuausrichtung und es ist etwas, das den Optimisten in uns allen nährt. Impact-Anleger definieren die Rolle des Kapitals in unserer Gesellschaft neu. Die anhaltende Covid-19-Krise ist ein Wendepunkt, an dem Verbraucher, Regierungen, Unternehmen, Unternehmer und Anleger sich mehr denn je darauf konzentrieren, Kapital in Vorhaben zu lenken, die der Gesellschaft und dem Planeten zugute kommen. Durch diesen neuen Fokus auf nachhaltiges Kapital ergeben sich für Impact-Anleger Impulse für Möglichkeiten, zweckgerichtete Gewinne zu erzielen.

Wie Sie in diesem Bericht sehen werden, haben wir viel Grund zum Optimismus. Mit dem Eingeständnis unserer Unzulänglichkeiten und dem Blick auf Verbesserungen **entscheiden wir uns dafür, unseren Ansatz zu stärken, unsere Interessen aufeinander abzustimmen und die Resultate für Gesellschaft und Erde zu beschleunigen.**

Die komprimierte Version unseres jährlichen Impact Report befasst sich mit den Auswirkungen von Covid-19, zeigt unsere Ausrichtung an den Operating Principles for Impact Management und enthält mehrere Immobilien-Fallstudien. Hier können Sie sich diesen Report herunterladen:

www.franklintempleton.de/impact-real-estate

Kontakt:



Gaston Brandes
Director and Head of Institutional
Portfolio Manager EMEA, Franklin Real
Asset Advisors

Tel.: 069 27223-557

E-Mail:

institutional@franklintempleton.de

WICHTIGE RECHTLICHE HINWEISE

Nur für professionelle Kunden. Nicht zur öffentlichen Verbreitung.

Das vorliegende Material dient ausschließlich der allgemeinen Information. Es ist weder als individuelle Anlageberatung noch als Empfehlung oder Aufforderung zum Kauf, Verkauf oder Halten eines Wertpapiers oder zur Übernahme einer bestimmten Anlagestrategie zu verstehen. Es stellt keine Rechts- oder Steuerberatung dar. Die zum Ausdruck gebrachten Meinungen sind die des Anlageverwalters. Die Kommentare, Ansichten und Analysen entsprechen dem Datum der Veröffentlichung und können sich ohne Ankündigung ändern. Die vorliegenden Informationen stellen keine vollständige Analyse aller wesentlichen Tatsachen in Bezug auf ein Land, eine Region oder einen Markt dar. Herausgegeben von Franklin Templeton International Services S.à r.l., Niederlassung Deutschland, Mainzer Landstraße 16, 60325 Frankfurt am Main, Tel.: +49 69 27223-0, Fax: +49 69 27223-120, institutional@franklintempleton.de. Copyright © 2021 Franklin Templeton. Alle Rechte vorbehalten.

Raphaël Lance, Head of Renewable Energy Infrastructures, Mirova

Eine der gegenwärtig zentralen Herausforderungen für institutionelle Investoren ist die verpflichtungskonforme Anlage großer Summen in einem Umfeld geringer Renditechancen. Gleichzeitig konfrontiert der Klimawandel die Welt mit neuen Anforderungen. Beide Herausforderungen lassen sich in einem gemeinsamen Ansatz angehen. Die dabei entstehende Synergie nutzt sowohl dem klimaneutralen Umbau der Wirtschaft als auch den Investoren.

Der Handlungsrahmen ist klar. Mit dem Pariser Klimaabkommen von 2015 wurden verbindliche CO₂-Reduktionsziele festgelegt und der Weg hin zur Klimaneutralität der Wirtschaft geebnet. Zahlreiche Länder - allen voran die Europäische Union, die USA und China - haben die Dringlichkeit der Energiewende anerkannt und befinden sich in einem Wettlauf, wer das Ziel am schnellsten erreichen kann.

Der Energiesektor steht dabei naturgemäß im Mittelpunkt. Die Dekarbonisierung ist hier nicht nur technisch und wirtschaftlich machbar, sondern auch politisch gewollt und gefördert. Für Investoren eröffnet dies neben gewissen Risiken vor allem Chancen. Denn der Übergang von der Stromerzeugung aus fossilen und nuklearen Brennstoffen zu erneuerbaren Quellen wird sich weiter beschleunigen und einen erheblichen Finanzierungsbedarf nach sich ziehen. Gleiches gilt für die Stromnetze, da erneuerbare Energien ein optimiertes Management und Energiespeicherlösungen erfordern, um die Gesamtproduktion zu stabilisieren und auszugleichen.

Verbesserte Wettbewerbsfähigkeit

Wind- und Solar-Photovoltaik-Technologien zur Stromerzeugung sind nicht neu. Seit 20 Jahren bereits leisten sie den größten Beitrag zum raschen Ausbau der weltweiten Produktionskapazitäten für erneuerbare Energien. Es wird erwartet, dass sie auch weiterhin der Haupttreiber des Wachstums in diesem Sektor sein werden. Im Vergleich zum großen Anteil fossiler Energieträger am globalen Strommix haben sie bis vor kurzem nur einen kleinen Beitrag bei der Energieerzeugung geleistet. Zum Ausgang des vergangenen Jahrhunderts waren die Kosten im Vergleich zu fossilen Brennstoffen und Atomkraft der weltweit größte limitierende Faktor für das Wachstum von Wind- und Solarkapazitäten; insbesondere, wenn man die externen Umweltkosten dieser sogenannten traditionellen Energieformen nicht berücksichtigt. Der rasche Rückgang dieses Nachteils wurde zuletzt durch eine Kombination mehrerer Faktoren angetrieben.

■ **Technologie:** Da die Branche der erneuerbaren Energien an Größe, Know-how und Einsatzmöglichkeiten gewonnen hat, sind die Kosten für Ausrüstung, Installation und Betrieb stetig gesunken, während gleichzeitig die elektrische Leistung bzw. der Ertrag der Anlagen gestiegen ist. So ist der Durchschnittspreis von PV-Solarmodulen in den letzten 20 Jahren um fast 90 Prozent gesunken, was zum Teil auf einen enormen Anstieg der weltweiten Produktion, insbesondere in China, zurückzuführen ist. Darüber hinaus hat sich die Produktivität durch technologische Verbesserungen erhöht: So produziert die gleiche Fläche von Photovoltaik-Paneelen heute mehr Strom, genauso wie eine neuere Turbine sowohl leistungsfähiger als auch effizienter ist als die Windkraftanlagen, die vor einem Jahrzehnt installiert wurden.

■ **Entwickleroptimierung:** Da die weltweit installierte Kapazität von Wind- und Solarenergie wächst, werden die Entwickler von erneuerbaren Energien immer erfahrener und fähiger in der Entwicklung neuer Anlagen, was die Projektkosten weiter reduziert.

■ **Reife der Branche:** Erneuerbare Energien sind zum Mainstream geworden. Die Folge: Projekte profitieren von besseren Finanzierungsbedingungen von Banken und Investoren. Was früher als eine eher spekulative Anlageklasse angesehen wurde, wird zunehmend als risikoarm und defensiv betrachtet, was die Kosten für Entwicklungskapital deutlich senkt.

■ **Selbsttragend:** In den vergangenen Jahren hat der Sektor der erneuerbaren Energien seine Abhängigkeit von öffentlichen Subventionen deutlich reduziert. Der allmähliche Übergang von garantierten, festen Einspeisetarifen zu wettbewerbsfähigen Konditionen ermöglicht eine selbsttragende Wirtschaftlichkeit. So haben die Preise, auf die sich die Hersteller von Solar- und Windenergie eingestellt haben, in den letzten zwei Jahren historische Rekorde erreicht. Angetrieben durch immer weiter sinkende Produktionskosten, kontinuierliche technologische Verbesserungen und durch Skaleneffekte konkurrieren diese Technologien mit den günstigsten Stromquellen des Marktes.

Reifer und dynamischer Markt

Das Finanzierungsinteresse an erneuerbaren Energieträgern wuchs nach der Krise in den Jahren 2008 bis 2011 beständig an. Seither hat sich ein starker Wettbewerb entwickelt, um diese Infrastrukturen langfristig zu attraktiven Konditionen zu finanzieren - ein Trend, der den Reifegrad dieser Technologien widerspiegelt. Und das ist gut so. Denn der Sektor der erneuerbaren Energien ist auf einen reifen und dynamischen Projektfinanzierungsmarkt angewiesen. In den letzten 20 Jahren ist der Anteil der Projektfinanzierung an der Finanzierung erneuerbarer Energien weiter gestiegen. Dieses gesteigerte Engagement des Finanzsektors spiegelt auch die Attraktivität von Projekten im Bereich der erneuerbaren Energien wider, die im weitesten Sinne zum Infrastruktursektor gehören. Der Anteil von Projekten der erneuerbaren Energien am Investitionsvolumen von Infrastrukturanlagen ist stetig gewachsen und macht mittlerweile zwei Drittel des Gesamtvolumens aus.

Attraktive Anlageeigenschaften

Anleger sollten die Ertrags- und Renditeeigenschaften von Investmentstrategien im Bereich der erneuerbaren Energien ganzheitlich betrachten. Die Renditen werden hier in erster Linie von der Wind- oder Solarressource, den Kapitalkosten für den Bau neuer Projekte, ihrer Verfügbarkeit während des Betriebs und den aktuellen und zukünftigen Marktpreisen für Strom in der Region bestimmt.

Anlagen in erneuerbare Energien erwirtschaften stabile und anhaltende Renditen, wenn sie durch langfristige Stromabnahmeverträge abgesichert sind, unabhängig davon, ob sie mit der Regierung, einem staatlichen Unternehmen oder mit einer privaten Gegenpartei, einem Energieunternehmen oder einem Endverbraucher abgeschlossen wurden. Diese Verträge bieten Umsatztransparenz, gewähren manchmal einen vorrangigen Zugang zu Netz und Preiskonditionen, die oft mit Untergrenzen und/oder einer Inflationsindexierung versehen sind.

Entsprechende Verträge reduzieren die Volatilität des Ertragsstroms eines Projekts und stabilisieren daher den Wert der Anlagen, während sie eine Finanzierung ohne Fremdkapital ermöglichen. Dies ist besonders attraktiv, da die Renditen dieser Anlagen weniger anfällig für Rohstoffpreise, Marktzyklen und Schocks sind. Die Nachfrage und das Angebot von Energie erweisen sich in der Regel als krisenresistent und ermöglichen eine bessere Werterhaltung der Projekte. Außerdem profitieren die meisten Projekte im Bereich der erneuerbaren Energien von einer kostenlosen natürlichen Ressource und haben relativ niedrige Betriebskosten.

Hinzu kommt, dass die in der Regel lange Lebensdauer von Infrastrukturprojekten es erlaubt, diese über einen relativ langen Zeitraum von 20 bis 30 Jahren abzuschreiben, was bedeutet, dass die Rendite dieser Investitionen durch die Projekterträge während dieses Zeitraums und durch den Verkaufspreis erzielt wird. Basierend auf unserer Erfahrung können europäische Infrastrukturaktienstrategien eine Nettorendite von acht bis zehn Prozent und eine durchschnittliche jährliche Rendite von fünf Prozent anstreben, und zwar durch die regelmäßige Generierung von Erträgen sowie durch die Wertsteigerung von Vermögenswerten auf dem Sekundärmarkt.

Spezifische Risikoüberlegungen

Erneuerbare Energien weisen je nach Investitionsphase - Entwicklungsphase, Bauphase und Betriebsphase - ein unterschiedliches Risiko/Rendite-Profil auf.

Die Entwicklungsphase, welche die technische Planung des Projekts, das Einholen der Genehmigungen und die Unterzeichnung von Industrie- und Finanzierungsverträgen umfasst, hat das Potenzial für die höchsten Renditen, wobei das Hauptrisiko darin besteht, dass das Projekt nicht fortgesetzt wird (dass die Anlage nie gebaut wird).

Die Greenfield- oder Bauphase entspricht in etwa dem Abschluss der verschiedenen Verträge und dem Bau: Sie enthält noch Restrisiken, insbesondere während der Bauarbeiten, die sich verzögern oder zusätzliche Kosten verursachen können, die nicht durch die Verträge abgedeckt sind.

Das niedrigste Risiko-Rendite-Profil schließlich weist die Betriebsphase auf, oder "Brownfield". Wenn die Anlage bereits gebaut und einige Jahre in Betrieb ist, sind die zukünftigen Erträge zuverlässiger und vorhersehbarer.

Da die Subventionen in vielen Regionen auslaufen, ist das Risiko, dass die Investitionsstrategie durch politische Änderungen beeinflusst wird, deutlich geringer. Die kommerziellen Risiken nehmen jedoch zu, so dass es wichtiger wird, sich auf die verschiedenen Dimensionen der Projektqualität zu konzentrieren, einschließlich der strategischen Positionierung, der Annahmen über zukünftige Strompreise und -produktion sowie der langfristigen Betriebs- und Wartungskosten.

Die Entwicklung im Auge behalten

Um in diesem komplexen und zunehmend wettbewerbsintensiven Umfeld erfolgreich zu sein, sollten Investoren unserer Meinung nach folgende Punkte berücksichtigen:

- Sie sollten über ein fundiertes Verständnis der Marktdynamik in den europäischen Ländern verfügen. Sie sollten also unter anderem ein Know-how hinsichtlich der Entwicklung unterschiedlicher Energieressourcen, über die Planung der öffentlichen Politik in diesen Bereichen sowie über die Tiefe der Finanzierungssysteme haben.
- Sie sollten über ein solides Branchennetzwerk verfügen, das in der Lage ist, regelmäßig gute und exklusive Investitionsmöglichkeiten zu bieten.
- Bei der Strukturierung komplexer Transaktionen sollten sie einen flexiblen Ansatz wählen, mit dem Ziel, die Wertschöpfung zu maximieren und gleichzeitig eine umfassende Risikobetrachtung vorzunehmen.
- Sie sollten auf die Diversifizierung als Baustein für die Widerstandsfähigkeit Ihres Portfolios achten.
- Sie sollten Ihre Investitionsziele auch unter Berücksichtigung nachhaltiger Aspekte aussuchen.

Fazit

Erneuerbare Energien haben sich zu einem reifen Anlagemarkt mit unterschiedlichen Investitionsoptionen entwickelt. Wie etwa im Fall des fünften Mirova Energy Transition Fonds können Investitionen über Mehrheits- oder Minderheitsbeteiligungen, Aktieninvestments, nachrangige Anleihen oder auch kurzfristige Zwischenfinanzierungen erfolgen. Auch auf der Projektseite steht den Anlegern eine Vielzahl von Möglichkeiten offen, die unter Berücksichtigung unterschiedlicher Risikostufen die Chance auf attraktive, alternative Renditen bieten. Neben der Diversifikation über unterschiedliche alternative Energieträger spielt die internationale Diversifikation eine immer größere Rolle. Denn der gezielte Auf- und Ausbau alternativer Energien vollzieht sich inzwischen im globalen Maßstab.

Kontakt:

Mirova
 59 Avenue Pierre Mendes
 France – 75013 – Paris
 Mirova is an affiliate of Natixis Investment Managers,
www.mirova.com



Raphaël Lance
 Head of Renewable Energy
 Infrastructures
 Mirova
 E-Mail: raphael.lance@mirova.com
 Tel.: +33 1 7855 7010



Sebastian Römer
 Executive Managing Director
 Head of Central & Eastern Europe
 Natixis Investment Managers
 Maximilianstraße 50
 80538 München
 Tel.: +49 89 30 90 80 711
 E-Mail: sebastian.roemer@natixis.com
 Web: www.im.natixis.de

Der Fonds ist Kapitalverlustrisiken, Marktrisiken, ESG-Risiken, Kontrahentenrisiken, Kreditrisiken, Liquiditätsrisiken, Projektrisiken, operationellen Risiken, Compliance-Risiken, rechtlichen und regulatorischen Risiken, finanziellen Risiken, Stromübertragungs- und Verteilungsnetzrisiken ausgesetzt

Nur für professionelle Anleger. Alle Investitionen sind mit Risiken verbunden, einschließlich des Risikos von Kapitalverlusten. Dieses Material wird nur zu Informationszwecken zur Verfügung gestellt und darf nicht als Anlageberatung, Empfehlung oder Angebot zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder als Angebot von Dienstleistungen verstanden werden. Anleger sollten die Anlageziele, Risiken und Kosten jeder Anlage sorgfältig abwägen, bevor sie investieren. Die geäußerten Ansichten und Meinungen beziehen sich auf das angegebene Datum und können sich aufgrund von Markt- und anderen Bedingungen ändern. Natixis Investment Managers S.A., Zweigniederlassung Deutschland, Im Trutz Frankfurt 55, 60322 Frankfurt am Main. Mirova ist eine Tochtergesellschaft von Natixis Investment Managers, der Holdinggesellschaft einer Reihe von spezialisierten Investment-Management- und Vertriebsgesellschaften weltweit. Die von Mirova verwalteten Dienstleistungen und Produkte stehen nicht allen Anlegern in allen Rechtsordnungen zur Verfügung. MIROVA - Französische Aktiengesellschaft - Grundkapital: 8.813.860 € - RCS Paris Nr. 394 648 216 - Reguliert durch AMF unter Nr. GP 02-014 - 59 Avenue Pierre Mend@S-France, 75013 Paris - www.mirova.com

Partners Group

The essential nature of infrastructure has made it the private markets asset class most resilient to the impact of COVID-19. In this article we would like to focus on our market view and current attractive investment themes.

Market overview

Experts estimate close to USD 70 trillion of infrastructure investment will be needed over the next 15 years to support growth¹. It is likely that over the coming months the global policy response will move away from short-term support measures toward long-term, productivity-enhancing infrastructure investments. The pandemic may alter infrastructure policies, such as deprioritizing mass transit and placing greater emphasis on the densification of digital infrastructure, but, overall, infrastructure spending will prove critical to international recovery plans. Sustainability is also likely to become a more dominant theme.

Unsurprisingly, there was a notable slowdown in transactions across all major regions as a result of the pandemic. Several transactions, in different sectors, however, even closed during lockdown. Especially sectors which will benefit further from transformative growth trends e.g. renewable energy experienced less uncertainty. This included our own acquisitions of VSB Renewables, a leading European developer, owner and operator of renewable energy assets, and Murra Wurra II, a wind power platform in Australia.



Figure 1 - VSB Renewables

Despite the defensive character of infrastructure and mostly contracted cashflows, some sectors' valuations decreased. In particular, assets with cash flows tied to GDP (e.g. airports), assets sensitive to commodities pricing (e.g. oil price-exposed midstream assets), and "infrastructure lite" assets (e.g. services assets) have been hit hard. Meanwhile, across sectors, assets with fragile capital structures that were over-levered or very cash tight also experienced

valuation contractions (e.g. oil & gas upstream assets). This adverse impact was only partially offset by expectations of prolonged low interest rates. A notable exception is digital infrastructure, where valuations have remained elevated thanks to the resiliency of the sector and strong tailwinds in digital penetration.

Risks remain elevated for some assets and sectors, particularly those exposed to macro and market factors. This will likely have an impact on certain asset valuations in the long term. To build resilient infrastructure portfolios we think it's important to avoid these sectors in favor of investing in long-term structural trends. Partners Group has built a broadly diversified portfolio across subsectors and focused exclusively on essential services. All investments benefit from transformative trends that generate sustainable, above average growth rates for the specific sector. Importantly, we consider an optimal portfolio to be characterized by conservative capital structures and a heavy overweight towards long-term, take-or-pay or availability-based arrangements with creditworthy counterparties. Our midstream assets benefit from long-term contracted "take-or-pay" revenues and were, therefore, not impacted by the volatility that has characterized much of 2020. This resilience around revenues and debt sustainability has enabled us to continue executing our value creation plans without any major disruptions or the need for unplanned equity injections.

Under consideration of these developments we anticipate advantages in high-growth sectors in combination with entrepreneurial platform building and operational improvement at the asset level. In our opinion the focus should be on transformational investing against a backdrop of structural change, while limiting exposure to macro, market and energy price risks.

Current attractive investment themes

COVID-19 has validated and reinforced Partners Group's approach to underwriting, which focuses on principal protection from underpinning contracts, tangible value creation that is not dependent on macroeconomic or market dynamics manageable levels of debt. Especially the focus on above-average growth segments that benefit from transformative trends, such as clean energy, new mobility and digitization are one of the important pillars of an infrastructure investment strategy.

¹ McKinsey, 2017.

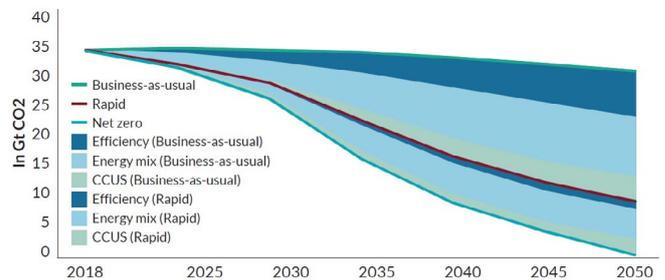
1) Global shift to net zero carbon

One of the global key investment trends is decarbonization and the energy transition. Climate change is taking center stage for policy makers and investors alike, as heightened awareness drives governments, businesses, and institutions globally to commit to net zero-carbon emission targets. Net zero-carbon is impacting and transforming many sectors and market segments, spanning from power generation to power reliability, carbon capture and storage, and mobility. Partners Group has been a longstanding investor in clean power production and built a portfolio of over 7.7 GWs of renewable generation capacity worldwide.

The build-out of renewable generation complements investments in power reliability and flexibility. This theme spans various infrastructure subsectors and includes solutions like flexible power generation, grid balancing, distributed energy, and energy storage. We also believe that natural gas is a necessary lower carbon complement to renewables for grid stability and flexibility. We see attractive assets where revenues are backed primarily by long-term contracts with investment grade counterparties, and for segments that have high barriers to entry to avoid overbuild and compression of contract pricing. In the natural gas space, assets that allow transmission, import, downstream usage and emission mitigation with limited exposure to commodity prices are also very interesting targets. Furthermore, assets that have a positive impact on the environment and local communities are highly sought after.

Increasingly, we consider carbon capture and storage opportunities as attractive investment opportunities. The replacement of hydrocarbons in power generation alone (via renewables) will not be enough to keep the increase in global average temperature to below two degrees Celsius above pre-industrial levels. Industrial-based carbon emissions will also need to be significantly reduced, requiring the need for capture and storage. We see a window of opportunity opening in the sector as policy support is driving mature technologies and existing assets and expertise to be re-purposed towards carbon capture and storage on a larger scale. This will require significant expansion and infrastructure investment. We deem sequestration “hubs” and CO₂ pipelines attractive investments, and we are developing relationships with top industrial partners to be positioned as an early mover in this growth sector.

Carbon emissions from energy use



Source: BP Energy Outlook, 2020. CCUS stands for carbon capture, use and storage.

We are currently in exclusivity on an opportunity in the US to form a joint venture with one of the largest owners of CO₂ infrastructure in the world to develop a platform that will build, acquire, own and operate CO₂ transportation, storage, and sequestration infrastructure. The project will be anchored by blue-chip investment grade counterparties and with fixed fee take-or-pay contracts that create strong cash flow visibility. Partners Group’s value creation strategy will center on delivering, scaling up and commercializing the platform. This opportunity also has the potential to open doors for Partners Group to invest in newer technologies currently being evaluated, like Direct Air Capture which could have an infrastructure cash flow profile within the next five years.

2) New mobility

Another transformative theme is the non-GDP exposed segment of the transportation sector, particularly technology-enabled mobility solutions for both people and freight transport. The sector is evolving rapidly, driven by the concurrent action of four technology-driven disruptive trends: electrification of vehicles, the advent of shared mobility platforms, the growing connectivity among cars, and the adoption of autonomous driving. These trends are acting as catalysts for change and are reshaping the competitive dynamics of the industry. This transformation is creating the so-called “new mobility” market. The investment universe in this space is large and includes a range of different solutions and technologies at different stages of maturity and with different risk profiles. Therefore, it is important to approach this sector through opportunities that can offer a risk/return profile that is suitable for infrastructure investors. For us, this means companies that are focused on the provision of the physical or digital infrastructure required to enable new mobility services or companies whose business models are based on recurring revenues and limited GDP correlation.

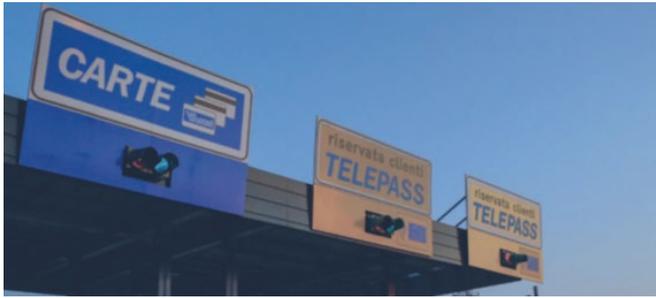


Figure 2 - Telepass

An example is Partners Group's recent acquisition of Telepass, a leading electronic tolling company based in Europe. The core of Telepass' business benefits from stable cash flows due to its dominant market position and high barriers to entry, as well as the subscription-based revenue model that generates over 85% of monthly revenue. In addition to the tolling business, the company offers payment and insurance services to its seven million strong client base. We will continue our efforts to grow the core tolling business by capturing incremental customers on a pan-European basis and enlarging the total addressable market through offer and channel segmentation. Following a platform expansion strategy, we will also seek to use the company's unlevered balance sheet to expand its asset base and network into adjacent geographies.

3) Densification of digital infrastructure

The final long-term structural trend that is the ongoing densification of digital infrastructure. COVID-19 has sharpened the focus on the utility-like characteristics of digital infrastructure, and network densification and upgrades are key to meeting fast-growing data consumption globally. We look at infrastructure for better coverage, faster speed, and for the management and storage of data. The former includes assets such as macro towers, distributed antenna systems (DAS), small cells, and transport/ backhaul fiber capacity. The latter focuses on data centers. The sector has traded well throughout the COVID-19 crisis. Mature data center platforms have seen average EV/EBITDA multiples of approximately 20 times in recent transactions. This is reflective of the stickiness and low credit risk of customers and the embedded development optionality. Considering the elevated valuations for operational assets, we mostly look at building core and/or development data center opportunities.

Value Creation as one of the key levers to achieve attractive returns in a low interest rate environment

Next to investing behind fundamentals and transformative trends, we are a believer in active value creation, for instance through: platform expansion², building core³ and operational value creation⁴. Platform expansion is particularly key and is unlike the infrastructure strategies of the old days, which simply involved owning and holding single assets for a prolonged period. It requires a keen focus on skills that have not been traditionally associated with infrastructure, such as acquisitions and business development.

As an experienced investor across private markets asset classes, with a strong focus on entrepreneurial governance, Partners Group has these skills in-house and applies them to our infrastructure portfolio. For example, as renewable energy regimes in many places shift from fixed feed-in tariffs to a mix of competitive bidding and commercial contracting, we are complementing project development teams on our renewables platforms with energy marketing experts to support the commercialization of the underlying assets. The build-out of a renewable's platform in Australia, in which we initially invested in May 2018, is a case in point. The ability to provide power via long-term offtake contract agreements to high-credit quality counterparties has been critical in building of our platform. To date, we have contracted 64% of total capacity for an average of 17 years with government entities and leading commercial and industrial customers.

Last but not least, tangible value is also created through a dedicated ESG approach. An illustrative example about how we implemented ESG as part of our value creation strategy is the Grassroots Renewable Energy Platform. It is a large-scale energy platform that aims to construct over 1 GW of wind power and battery storage projects in Australia which has been established by Partners Group on behalf of its clients in 2016. Our impact assessment and ESG due diligence of Grassroots both identified opportunities for improvement in the way the company conducts business that would further increase its positive impact. For instance, we understood that infrastructure projects of this size would inevitably have some negative impacts

² Investments that offer the opportunity to build scale, for example, through investing in fragmented markets that have the potential for consolidation and platform-building.

³ Opportunities where strong, long-term fundamentals in a particular market support the demand for building a select type of infrastructure, for example, due to evolving infrastructure needs or changing market fundamentals.

⁴ Investment opportunities that offer the potential to enhance operational value through growth and efficiency improvements.

on the environment. The Sapphire Wind Farm participated in the New South Wales Biodiversity Offsets Scheme in accordance with local regulatory requirements. The project has secured a biobank near the wind farm site to protect habitat for local native flora and fauna species in order to offset the environmental impact of the construction and operation of the wind farm. The project was required to avoid, minimise and then offset impacts on biodiversity by securing a number of Biodiversity Credits. Since the outset of the platform, we also established a Community Benefit Fund for Sapphire Wind Farm through which the asset contributes AUD 2,500 per turbine per year. At 75 turbines, the fund has AUD 187,500 available for various community organizations and initiatives.

A modern infrastructure investing philosophy combines traditional asset development with an active ownership approach to realize extra upside by delivering more complete infrastructure solutions.

Source: This is an edited extract from Partners Group's 2021 Private Markets Navigator, which shares the firm's economic outlook and investment preferences for all private markets asset classes. For more Partners Group perspectives, please visit www.partnersgroup.com/research

Kontakt:



Martina Glanzer
Client Solutions Germany/Austria

Tel.: +41417846693
E-Mail: martina.glanzer@partnersgroup.com



Carsten Ahrens
Client Solutions Germany/Austria

Tel.: +41417846713
E-Mail: carsten.ahrens@partnersgroup.com

Impressum

Jahrgang 21 – Ausgabe III

Verantwortliche Redakteure:

Frank Dornseifer
Christina Gaul

Erscheinungsweise:
alle 2 Monate

BAI e.V. · Poppelsdorfer Allee 106 · D-53115 Bonn
Tel. +49 - (0) 228 - 969870 · Fax +49 - (0) 228 - 9698790

www.bvai.de

info@bvai.de

Haftungsausschluss

Die Informationen des BAI-Newsletters stellen keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren, Terminkontrakten oder sonstigen Finanzinstrumenten dar.

Eine Investitionsentscheidung sollte auf Grundlage eines Beratungsgesprächs mit einem qualifizierten Anlageberater erfolgen und auf keinen Fall auf der Grundlage dieser Dokumente/Informationen. Alle Angaben und Quellen werden sorgfältig recherchiert. Für Vollständigkeit und Richtigkeit der dargestellten Informationen kann keine Gewähr übernommen werden.

Satz & Layout

SimpleThings GmbH
Münsterstraße 1 · 53111 Bonn

www.simplethings.de

info@simplethings.de

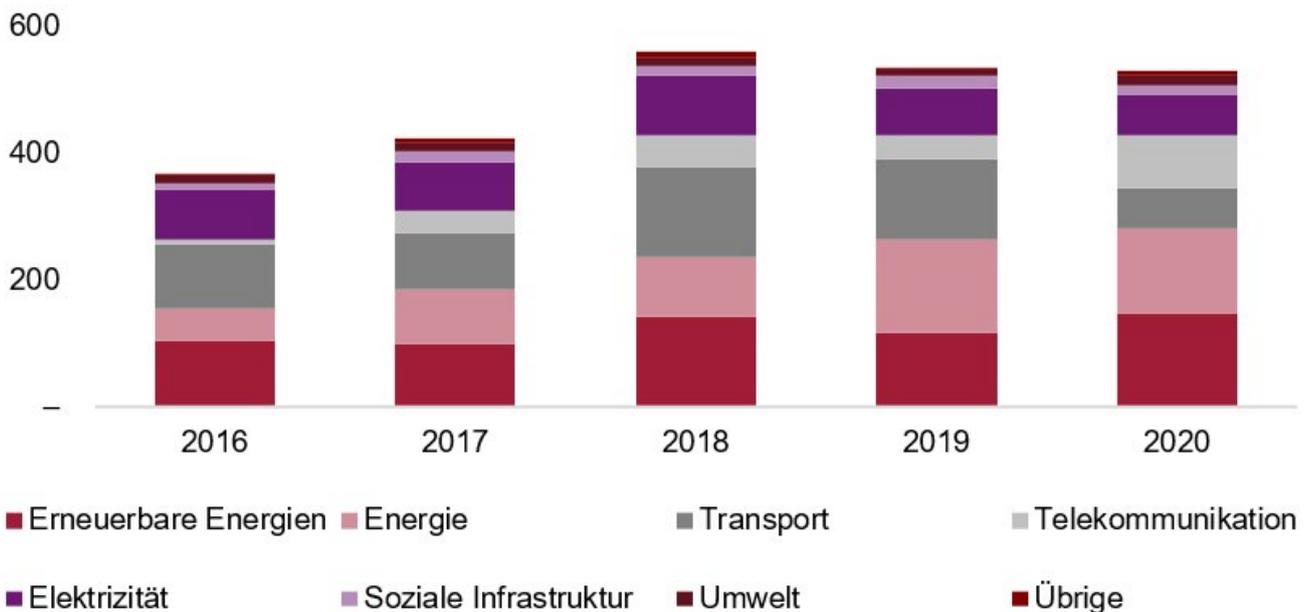
Einfluss der Pandemie auf den Infrastrukturmarkt

Christoph Manser, Head of Infrastructure Equity, und Veith Riebow, Sales Director Institutional Clients, Swiss Life Asset Managers

Covid-19 hat unsere Welt in den letzten Quartalen sehr stark geprägt und einen Wirtschaftseinbruch sondergleichen verursacht. Als Folge der Pandemie und in der Absicht, die gesundheitlichen Auswirkungen des Virus zu senken, haben eine Vielzahl von Staaten und Regierungen das öffentliche Leben stark eingeschränkt. Dies führte temporär zu zum Teil mehrmaligen nationalen oder regionalen Shut- und Lockdowns, eingeschränkter Mobilität, Unsicherheiten an den Kapitalmärkten sowie Unterbrechungen in den Lieferketten. Dadurch sind der Welthandel sowie die Nachfrage nach bestimmten Gütern und Dienstleistungen stark eingebrochen. So sank beispielsweise das globale Bruttoinlandprodukt im Jahr 2020 um rund 3%. Der Internationale Währungsfonds schätzt, dass ohne das beherzte Eingreifen diverser Regierungen mittels Konjunkturpaketen der Einbruch dreimal stärker hätte ausfallen können.¹

Die synchronisierte Art und Weise sowie die Geschwindigkeit des Einbruchs war in der jüngeren Wirtschaftsgeschichte einmalig. Von diesen Turbulenzen blieb natürlich auch der Infrastrukturmarkt nicht verschont. Sie haben bei den betroffenen Unternehmen zum Teil deutliche Spuren hinterlassen. Allerdings waren sowohl Ausmaß wie auch Richtung der Wirkung stark davon abhängig, in welchen Sektoren des Infrastrukturmarktes, welchen Ländern und welchen Regionen die Unternehmen tätig sind. Infrastrukturanlagen waren somit zwar fast alle zeitgleich, aber doch auf unterschiedliche Art und Weise im operativen Geschäft betroffen. Viele Bau- und Entwicklungsprojekte haben sich wegen unsichereren Planungsannahmen und Lieferengpässen verzögert oder es kam aufgrund von Rohstoffpreis- oder Währungsschwankungen zu Kostenüberschreitungen.

Globales Transaktionsvolumen in USD Mrd. (Private Equity Infrastructure)



Quelle: SLAM, Inframation News

¹ International Monetary Fund: "World Economic Outlook – April 2021"

Sicht- und spürbare Verzögerungen gab es auf dem M&A-Markt für nicht börsennotierte Infrastrukturunternehmen. Zu Beginn der Pandemie wurden nicht selten bereits weit fortgeschrittene Transaktionen abgebrochen, da entweder Käufer oder Verkäufer unsicher wurden bzw. sich unterschiedliche Preisvorstellungen entwickelten. Während Verkäufer oft auf den Preisniveaus von vor der Pandemie handeln wollten, sahen Käufer Chancen darin, die Unsicherheiten im Markt mit einem Abschlag einzupreisen. Dies machte Kaufgeschäfte häufig unmöglich. Während der ersten Welle der Pandemie gab es insgesamt klar weniger Transaktionsabschlüsse, nicht zuletzt auch wegen der eingeschränkteren Verfügbarkeit von Finanzierungen von Banken und anderen Fremdkapitalanbietern. Zudem haben die vielen Reisebeschränkungen dazu geführt, dass potenzielle Käufer von Infrastrukturanlagen bzw. -unternehmen und ihre beauftragten Berater Schwierigkeiten bekundeten, ihre Sorgfaltsprüfungen und Management Meetings vor Ort durchzuführen. Dies hat den Abschluss von Transaktionen verzögert und verteuert. Erst mit dem Abflauen der ersten Corona-Welle entspannte sich die Situation wieder. Über das ganze Jahr 2020 gesehen resultierte dabei ein gegenüber 2019 leicht tieferes Gesamtvolumen, bei dem das deutlich tiefere Transaktionsvolumen im Transportsektor annähernd durch deutlich höhere Transaktionsvolumina in den Bereichen erneuerbare Energie und vor allem Telekommunikation kompensiert wurden. Während Transaktionen im Transportsektor auch heute noch Mangelware sind, bewegen sich die anderen Sektoren wieder

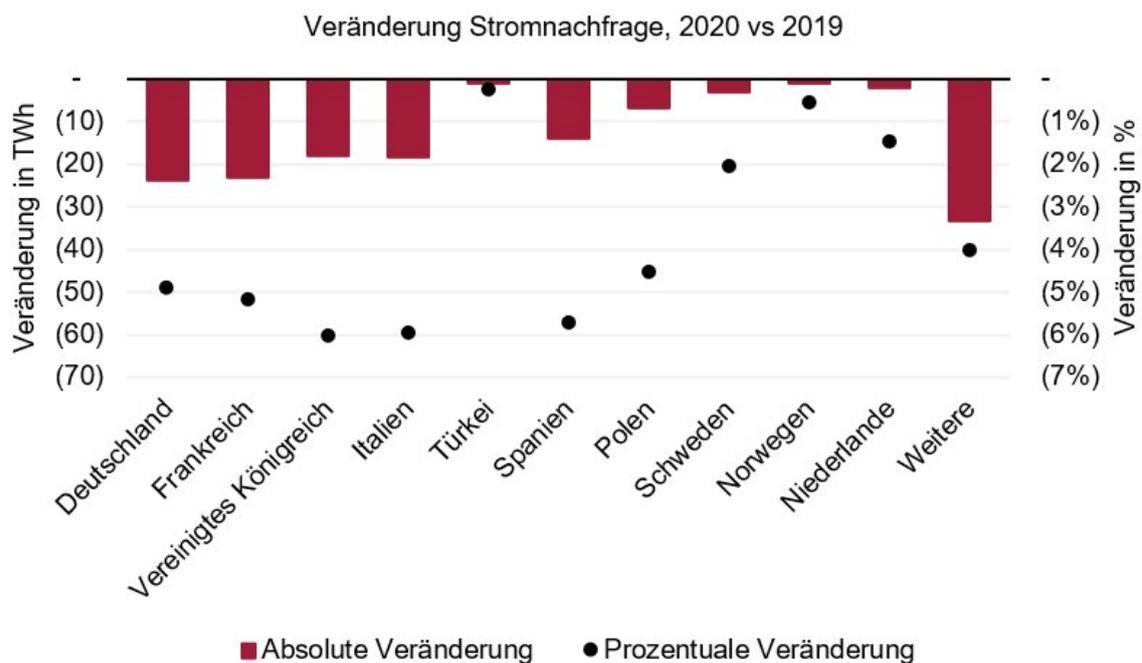
mindestens auf Vorkrisenniveau. Insbesondere die Subsektoren, welche gut durch die Pandemie gekommen sind oder gar davon profitiert haben, erfahren eine große Nachfrage. Diese Nachfrage führt dazu, dass die Transaktionspreise in diesen Subsektoren gegenüber der Zeit vor der Pandemie im Sog der weltweiten Erholung der Aktienmärkte weiter gestiegen sind.

Auswirkungen auf Sektoren

Im Folgenden legen wir die Auswirkungen auf die verschiedenen Sektoren des Infrastrukturmarktes dar.

Energie

Covid-19 führte zu einer starken Reduktion der globalen Nachfrage nach Energie. Die Internationale Energieagentur spricht gar vom größten Einbruch der globalen Stromnachfrage in den letzten 50 Jahren.² Die Stromgroßhandelspreise sind temporär in fast allen Ländern stark eingebrochen. Kurzfristig kamen so insbesondere Erzeugungsanlagen und Stromerzeuger unter Druck, welche das Strompreisrisiko nicht oder nur beschränkt abgesichert hatten. Die meisten Europäischen Versorger sichern Strompreise rollierend einige Jahre im Voraus ab, sodass sie weniger stark betroffen waren. Regulierte Anlagen sowohl im Erzeugungsbereich als auch Stromnetzbetreiber waren praktisch immun gegenüber den Preiseinbrüchen, da sie weder Volumen- noch Preisrisiken ausgesetzt sind.



Quelle: SLAM, International Energy Agency.

² International Energy Agency: "Electricity Market Report – December 2020"

Am stärksten betroffen waren Unternehmen, die in der Förderung fossiler Energieträger tätig sind. Eine Kombination aus reduzierter Nachfrage und unglücklich orchestrierter Ölexportpolitik der OPEC führte zu einem regelrechten Zerfall der Preise, welche aufgrund mangelnder Lagermöglichkeiten kurzfristig auch deutlich negativ wurden. Die großen Erdölkonzerne waren davon aufgrund ihres integrierten Geschäftsmodell weniger stark betroffen, im Gegensatz zu den unabhängigen Schieferöl-Förderern, welche besonders litten und sich plötzlich in einer existenzbedrohenden Situation wiederfanden, insbesondere weil gleichzeitig auch der Kapitalmarkt für diese Akteure austrocknete. Die Produzenten reagierten mit einer Reduktion ihrer Investitionsprogramme und einer drastischen Verringerung der laufenden Kosten. Die daraus resultierende Reduktion der Bohraktivitäten führte zu stark sinkenden Produktionsvolumen und damit auch nach sinkender Nachfrage nach Transportkapazität. Diese Midstream-Assets konnten ihre Ertragsausfälle allerdings teilweise mitigieren, da deren Einnahmen häufig vertraglich abgesichert sind.

Transport Infrastruktur

Der Transportsektor und insbesondere der Flugverkehr litten vermutlich am stärksten unter der Pandemie. Die Mobilitätseinschränkungen auf globaler Ebene durch die Lockdowns traf den Personenverkehr unerwartet und in einem bisher nie dagewesenen Ausmaß.

Gemäß IATA brach der Personentransport im Jahr 2020 um rund 70% ein.³ Geschäftsreisen wurden weitgehend ersetzt durch Videokonferenzen. Die Home-Office-Pflicht oder -Präferenz reduzierte den Pendelverkehr, welcher historisch mit einer hohen Resilienz gegenüber makroökonomischen Zyklen sowie stetigem Wachstum dank Demographie und Urbanisierung überzeugte. So verzeichneten auch vermeintlich stabile Sektoren wie Mautstraßen oder öffentliche Verkehrsdienstleister deutliche Profitabilitätsschocks. Dass aber auch in diesem hart betroffenen Sektor nicht alle Unternehmen gleich stark betroffen waren, zeigt sich am Beispiel von Mautstraßen. So waren Mautstraßenbetreiber mit reinen Verfügbarkeitszahlungen und somit geringer ökonomischer Abhängigkeit von Verkehrsvolumen praktisch immun gegenüber Einflüssen von Covid-19.

Veränderung Flugverkehrsvolumen (RPK),
2020 vs 2019



Quelle: SLAM, IATA.

Anm.: RPK steht für "Revenue Passenger Kilometer" bzw. Personenkilometer - eine bedeutende Kennzahl im Personenverkehr.

³ IATA: "Air Passenger Market Analysis – December 2020"

Der Güterverkehr war resilienter als der Personenverkehr. Zwar hatten auch hier verschiedene Betreiber tiefere Umsätze hinzunehmen aufgrund weniger Verkehrsvolumen infolge tieferer Industrieproduktion bzw. Unterbrüchen in den globalen Lieferketten. Flughäfen, Häfen oder Eisenbahninfrastruktur mit einem relativ hohen Anteil an Güterverkehr verzeichnete eine robustere Performance als Infrastrukturanlagen mit tiefem Anteil.

Digitale Infrastruktur

Anbieter digitaler Infrastruktur und Kommunikationsunternehmen zählen zu den großen Profiteuren der Krise. Die Pandemie wirkte wie ein Katalysator bei der Digitalisierung von Unternehmen und sorgte damit für eine stark steigende Nachfrage und insgesamt deutlich höhere Umsätze. Remote Working und Videokonferenzen führten zu einem Anstieg des globalen Internetverkehrs um teilweise bis zu 60%. Auch die Nachfrage nach Breitbandkapazitäten sowie Datacentern stieg substantiell. Schnelles und verlässliches Breitbandinternet wurde essenziell fürs Remote Working wie auch durch die veränderte Freizeitgestaltung.

Das Geschäftsmodell von Mobilfunkantennen-Besitzern bzw. -Betreiberesellschaften hat sich als sehr robust erwiesen. Dank langfristiger Nutzungsverträge waren solche Unternehmen gegenüber Pandemie-Auswirkungen weitgehend immun. Datacenter mit diversifizierten Kundenstämmen konnten von der Situation gar profitieren aufgrund höherer Nachfrage und optimierter Auslastung. Auch Breitband-Infrastrukturunternehmen gingen als Gewinner aus der Pandemie hervor: Videotelefonie oder Konsumation von Unterhaltungsinhalten ließ die benötigte Bandbreite in die Höhe schnellen. Die erhöhte Nachfrage nach höheren Bandbreiten und Cloud-Lösungen führen zu Neubau- und Erweiterungsinvestitionen von Datacentern und Glasfaserleitungen.

Soziale Infrastruktur

Soziale Infrastruktur deckt verschiedenste Bereiche insbesondere im Gesundheits- und Bildungs-, aber auch im Freizeitwesen ab. Die Auswirkungen von Covid-19 auf solche Unternehmen und Geschäftsmodelle sind sehr individuell und damit stark von der individuellen Angebots- bzw. Vertragsgestaltung abhängig und lassen sich damit weniger gut pauschalisieren.

In dieser Krise wurde deutlich, wie wichtig Infrastrukturanlagen und damit verbunden Unternehmen für die Versorgung der Bevölkerungen in allen Ländern auf der Welt sind. Sie bilden neben anderen Einrichtungen das Rückgrat auch von modernen Gesellschaften, unabhängig von Kultur und ökonomischem Stand eines Landes. Insbesondere die große Bedeutung gut ausgebauter Infrastruktur vor allem im Gesundheitswesen wurde uns allen deutlich vor Augen

geführt. Gesundheitseinrichtungen haben tendenziell von Covid-19 profitiert, wie z. B. Labor- und Analyseeinrichtungen, zum Teil auch Pflegeeinrichtungen.

Die über Public-Private-Partnerships umgesetzten sozialen Infrastrukturen wie zum Beispiel Schulen, Krankenhäuser oder auch Sportstadien zeigten sich erwartungsgemäß robust gegenüber der Pandemie, da die Einnahmen größtenteils unabhängig von der Nutzung sind.

Pandemie hat bestehende Trends Urbanisierung, Digitalisierung und Dekarbonisierung verstärkt

Urbanisierung von Regionen, die Digitalisierung der Wirtschaft sowie die Dekarbonisierung der Energieproduktion und -verwendung waren schon vor der Pandemie in aller Munde und beeinflussten Wirtschaft und Gesellschaft in erheblichem Ausmaß. Covid-19 hat diese Trends nicht gebrochen, sondern sogar noch verstärkt und dafür gesorgt, dass sie mittlerweile noch tiefer in die Liefer- und Wertschöpfungsketten eingebunden sind und Konsumenten, Produzenten und Regulatoren stark beeinflussen. Covid-19 wirkte als Katalysator von Megatrends insbesondere im Bereich der Digitalisierung und der Dekarbonisierung.

Die Wechselwirkung zwischen Dekarbonisierung und Covid-19 war indirekter Natur und primär getrieben durch gesellschaftliche Akzeptanz. Die Arbeitswelt stellte plötzlich fest, dass Flüge zu einem gewissen Grad problemlos mit Videokonferenzen ersetzt werden können. Dies ist nicht nur kostengünstiger und zeitlich effizienter, sondern auch deutlich ökologischer. Um öffentliche Verkehrsmittel zu vermeiden, wurden Fahrräder als kostengünstige und emissionsfreie Individualverkehrsmittel entdeckt. Zeitgleich vermeldete die erneuerbare Energiewirtschaft Erfolgsmeldungen, da deren Technologien aufgrund der stark reduzierten Stromnachfrage plötzlich einen viel höheren Anteil des täglichen Strombedarfes decken konnten und eine emissionsfreie Stromerzeugung plötzlich in greifbare Nähe rückte. Ehrgeizige Dekarbonisierungsziele wie bspw. der European Green Deal, welche einen umfassenden Umbau des Energie- und Transportsektors erforderten, wurden populärer und stellen gleichzeitig auch massive Konjunkturprogramme dar.

Covid-19 versetzte der Arbeitskultur einen Digitalisierungsschub – Videokonferenzen und Remote Working setzten sich von einem Tag auf den anderen durch. Dies erhöhte das Bedürfnis nach stabiler Bandbreite, Cloud-Speicherlösungen sowie digitale Infrastruktur und IT-Sicherheitslösungen. Die erlebte Anfälligkeit des Faktors Mensch wird sich in einer verstärkten Automatisierung auswirken, da

manuelle Arbeitsleistung als weniger verlässlich betrachtet wird. In diesem Zusammenhang kommt künstlicher Intelligenz eine besondere Bedeutung zu.

Gleichzeitig reduziert Remote-Working die Auslastung von urbaner Infrastruktur, der Be- und Auslastung des öffentlichen Verkehrs inkl. Straßen und Autobahnen. Covid-19 hat zwar die Urbanisierung vorübergehend gebremst; auf einer globalen Basis ist aber davon auszugehen, dass der Trend anhalten wird. Überzeugen urbanere Gebiete global doch insbesondere auch dank eines höheren Ausbaustandards der Infrastruktur.

Die Pandemie hat gleichzeitig auch die Fragilität des Wirtschaftssystems offengelegt. Es bleibt abzuwarten, inwiefern sich dies in einer verstärkten Reduktion der Just-in-Time Fertigung sowie einer Rückverlagerung der Produktion von Asien wieder nach Europa oder in andere Regionen («Nearshoring») niederschlagen wird oder nicht. Staaten haben punktuell protektionistisch in die Märkte eingegriffen und Schlüsselindustrien mit Rettungsmaßnahmen unterstützt, was sich teilweise auch im Eingehen von Direktbeteiligungen an Unternehmen geäußert hat. Die Zukunft wird zeigen, ob dies ein nachhaltiger neuer Trend werden wird, was angesichts der angespannten finanziellen Lage und der großen Verschuldung verschiedener Regierungen eher unwahrscheinlich ist.

Lehren aus 15 Monaten Pandemie

Auch wenn es natürlich noch zu früh ist, abschließende Schlussfolgerungen für den Infrastruktursektor aus der Pandemie zu ziehen, lassen sich bereits heute ein paar erste, nicht abschließende Lehren ziehen.

1. Mit wenigen Ausnahmen haben sich Kerninfrastrukturanlagen insgesamt als recht robust erwiesen. Die Pandemie hat klar aufgezeigt, welche Güter und Dienstleistungen wirklich essenziell für das Funktionieren einer Wirtschaft und eines Landes sind. Viele Infrastrukturanlagen und Unternehmen sind für Wohlstand und Gesundheit elementar und damit unverzichtbar. Dies gilt sowohl für normale Zeiten wie auch für außerordentliche Lagen.
2. Während Krisenzeiten müssen Infrastruktureinrichtungen ihre zum Teil lebensnotwendigen Dienste weiterhin erfüllen können. Entsprechend wichtig war und bleibt es, dass versorgungsrelevante Betriebe über gute Managementteams und Mitarbeitenden verfügen, welche in außergewöhnlichen Situationen rasch und effektiv handeln können. Gleichzeitig ist es auch wichtig, dass Investoren ihre Unternehmen in diesen schwierigen Phasen aktiv unterstützen, um effiziente Lösungen zu finden, nicht zuletzt mittels aktiver Einflussnahme in den strategischen Führungsorganen.
3. Risikomanagement ist kein Papiertiger, sondern essenziell für versorgungskritische Infrastrukturen. Das Denken in Szenarien, seien sie vermeintlich noch so unwahrscheinlich, und das Vorbereiten und periodische Einüben von Notfallplänen lohnt sich. Zudem drängt sich auf, dass nach der Pandemie die nötigen Schlüsse für künftige Fälle gezogen und dann auch umgesetzt werden müssen.
4. Es lohnt sich, ein Portfolio von Infrastrukturunternehmen breit zu diversifizieren, sowohl hinsichtlich Ländern, Sektoren, Unternehmen, Technologien, Geschäftsmodellen und Wirtschaftszyklen. Auch wenn insbesondere Kerninfrastrukturportfolios eine hohe Robustheit gezeigt haben, gibt es doch Anlagen wie z. B. Flughäfen, die sich nur langsam von den Folgen der Pandemie erholen werden und damit auch noch mittelfristig auf den Portfoliorentiten der Investoren lasten werden. Es lohnt sich, in breit diversifizierte Infrastrukturportfolios zu investieren, da diese auch bei komplett unerwarteten Ereignissen globalen Ausmaßes robuste Renditen erzielen.
5. Von Fonds mit kurzen Laufzeiten ist eher Abstand zu nehmen. Der Faktor Zeit ist ein nicht unbedeutender Faktor für den Aufbau und die Bewirtschaftung von Infrastrukturanlagen. Die zeitliche Staffelung von Investitionen sowie die Möglichkeit, über Konjunkturzyklen hinweg zu investieren, hilft Volatilität in der Performance zu glätten. Kurze Laufzeiten wirken eher konzentrationserhöhend, zudem bleibt weniger Zeit, um aus einem zum falschen Zeitpunkt zu einem hohen Preis gekauften Unternehmen eine attraktive Rendite zu generieren.

Die Sicht von Marc Brüttsch, Chefökonom der Swiss Life Gruppe

Die im Frühjahr 2020 ergriffenen Eindämmungsmaßnahmen legten an den Tag, wie wichtig funktionierende Lieferketten in der globalisierten Welt geworden sind. Rasch wurden daraus Lehren gezogen, um die Prozesse der verarbeitenden Industrie im Zuge der zweiten Welle nicht noch einmal zu unterbrechen. Und so erfuhr Deutschlands Exportwirtschaft im ersten Halbjahr 2021 einen rekordhohen Bestellungseingang. Selbst wenn Licht am Ende des Tunnels erkennbar ist, bleiben für Anleger die Fragen nach den langfristigen Konsequenzen der Krise. Die Geschichte lehrt uns, dass Pandemien die Tendenz haben, bereits zuvor bestehende Trends zu verstärken. In diesem Sinn haben durch COVID-19 die Digitalisierung und die Vermengung der Geld- und Fiskalpolitik nun noch an Bedeutung gewonnen. Ohne Zweifel wurde durch das rasche Eingreifen der Notenbanken und die fiskalpolitischen Stimuli verhindert, dass dem Angebotschock während des Lockdowns ein Nachfrageschock und eine erneute Finanzkrise folgten. Mit der raschen Verfügbarkeit von Impfstoffen werden nun aber die fiskalpolitischen Maßnahmen und die beabsichtigten Infrastrukturausgaben eine prozyklische Wirkung entfalten. Die erneut gestiegenen Staatsschulden machen gleichzeitig klar, dass die Ära der Finanzrepression fortauern wird. Dies heißt, dass regulatorischer Druck auf institutionelle Anleger und die fortgesetzten Anleihekaufprogramme der Notenbanken weiterhin für eine Deckelung der Nominalzinsen zur Sicherung der Refinanzierung der Staatsschulden zu nachhaltigen Konditionen sorgen. Zusammen mit einer Dosis Inflation sorgen diese Instrumente der Finanzrepression für negative Realzinsen. Investitionen in Sachwerte wie Infrastruktur, Immobilien oder Aktien bleiben daher erste Wahl.

Infrastrukturinvestitionen zeichnen sich zusätzlich dadurch aus, dass sie weniger als Aktien und Immobilien betroffen sind von der aufkommenden Diskussion um die Besteuerung von Vermögen, Finanztransaktionen oder die grenzübergreifende Vereinheitlichung der Unternehmensgewinnsteuern.

Nach den Erfahrungen der letzten 15 Monate ist zudem unbestritten, dass eine intakte Infrastruktur auch in einem anderen Krisenfall als einer Pandemie für die Weltwirtschaft von enormer Bedeutung bleibt. Auch im Hinblick auf die gesetzten Klimaziele haben die Staaten ein großes Interesse daran, gemeinsam mit privaten Investoren zukunftsfähige Infrastruktur bereitzustellen.

Ausblick

Wie bereits erwähnt, gehen wir davon aus, dass die Pandemie die Megatrends Dekarbonisierung und Digitalisierung beschleunigt hat und auch der Trend zur Urbanisierung weiterhin intakt ist.

Im Rahmen von Covid-19 wurden ehrgeizige Ziele zur Dekarbonisierung der Wirtschaft formuliert. Mit dem European Green Deal will die EU bis 2050 CO₂-neutral werden. Wir erwarten daher wachsenden Investitionsbedarf in den Bereichen Erneuerbare Energieerzeugung, Energieeffizienz, Energiespeichermöglichkeiten wie auch Ausbau der Netze. Erneuerbare Energien werden immer kostengünstiger und verdrängen somit fossile Kraftwerke. Der Öl- und Gassektor sowie konventionell-thermische und nukleare Energieerzeugung geraten unter Druck trotz ansteigender Stromnachfrage. Neue Technologien wie grüner Wasserstoff oder Batteriespeicherlösungen dürften sich mittel- bis langfristig etablieren.

Mit erfolgreichen Impfkampagnen und abnehmender Pflicht zu Social Distancing wird auch die Nachfrage bzw. Kapazität im öffentlichen Verkehr zunehmen. Gleichzeitig kehren Angestellte in die Büros zurück. Es bleibt abzuwarten, ob sich aufgrund der Erfahrungen während der Pandemie ein struktureller Wandel insbesondere bezüglich Geschäftsreisen oder Remote Working nachhaltig einstellt. Der Güterverkehr wird sich schneller normalisieren als der Personenverkehr. Öffentlicher Verkehr bleibt ein Fokus der Europäischen Kommission als Teil der Klimaziele und behält eine wichtige Rolle bei der Reduktion von Verkehrsstaus und Einschränkung von privaten Verkehrsmitteln in Stadtzentren. Die zu beobachtende Umlagerung vom Massenverkehr auf den Individualverkehr wird vorübergehender Natur sein; effektive Impfprogramme vorausgesetzt. Die Dekarbonisierung und Elektrifizierung des Transportbereichs erfordern Investitionen im Bereich Schienengüterverkehr und gleichzeitig auch bei Ladeinfrastruktur für alternative Antriebe.

Der anhaltende Digitalisierungstrend sorgt für erhebliche Investitionsmöglichkeiten im Telekommunikationssektor wie bspw. Glasfaser, 5G Mobilfunk, aber auch Datacenter. Covid-19 wird einen anhaltenden Effekt haben, wie Arbeitnehmer und Arbeitgeber über Geschäftsreisen sowie physische Arbeitsplätze denken. Unternehmen werden verstärkt Remote Working anbieten und werden weiterhin die digitale Unternehmensgrundlage in die Cloud verschieben. Eines der Ziele der Europäischen Kommission ist bis 2025 jeden Haushalt mit einem 100Mbps-Anschluss zu erschließen. Glasfaseranschlüsse sind dafür langfristig die verlässlichste Technologie. Dank des «Internet der Dinge» steigt die Nachfrage nach kleineren, regionalen Datacentern mit minimaler Latenz. Der Ausbau des 5G Mobilfunkstandards ist essenziell für die industrielle Automatisierung

sowie auch die Transformation zu «Smart Cities» und die Versorgung mit Telekommunikationsdiensten in ländlichen Gebieten. Dies erfordert aufgrund der kürzeren Wellenlänge des 5G Mobilfunkstandards eine Verdichtung von Sendemasten. Verbesserung der Verbindungsqualität ist ein weiteres Muss, um Verbindungsunterbrüche auch bei kurzfristig stark erhöhtem Datenvolumen zu minimieren. Teilweise werden 5G Mobilfunk und Fibernetze auch im Wettbewerb stehen. Generell erwarten wir, dass Staaten aufgrund von Budgetrestriktionen angehalten sein werden, Investitionen zurückzuschrauben – zumindest temporär. Dies eröffnet Anlageopportunitäten für langfristig handelnde private Investoren.

Infrastruktur-Plattform von Swiss Life Asset Managers

Swiss Life Asset Managers investiert seit 10 Jahren auf globaler Basis erfolgreich in nicht börsennotierte Infrastrukturanlagen und -unternehmen, hat dabei einen überzeugenden Leistungsausweis erzielt und zählt heute zu den führenden Anbietern in Europa. Durch den Zukauf des Schweizer Investment Managers Fontavis im Jahr 2019 hat Swiss Life Asset Managers den Fußabdruck im Clean Energy Bereich und die Präsenz im schweizerischen und europäischen Markt nochmals deutlich erweitert. Heute betreuen 40 Investmentspezialisten Vermögen von über 7 Mrd. Euro, wovon 50% für die eigenen Versicherungsgesellschaften verwaltet werden und zu einer starken Interessensgleichheit mit den Drittinvestoren beitragen.

Kontakt:



Christoph Manser
Head of Infrastructure Equity

*Swiss Life Asset Managers
General-Guisan-Quai 40
Postfach, 8022 Zürich*

Web: www.swisslife-am.com

Tel: +41 43 284 42 63 56

E-Mail: christoph.manser@swisslife.ch



Veith Riebow
Sales Director – Institutional Clients

*Swiss Life Asset Managers
Hochstraße 53
60313 Frankfurt am Main*

Web: www.swisslife-am.com

Tel. +49 69 240031-432

Mobil +49 151 4022 1139

E-Mail: veith.riebow@swisslife.de

Uwe Fleischhauer, Co-Head Infrastruktur (Mitglied von YIELCO's ESG Committee), Claudio Ghisu, Co-Head Infrastruktur (Vorsitzender von YIELCO's ESG Committee), Maurice Schneeberger, Investment Analyst, YIELCO Investments AG

1. NACHHALTIGKEIT IM KONTEXT DER ANLAGEKLASSE INFRASTRUKTUR

Infrastrukturanlagen umfassen Einrichtungen, die einen volkswirtschaftlichen und sozialen Nutzen aufweisen. Die gesellschaftliche Relevanz ist je nach Anlage unterschiedlich. Es gibt sowohl unabdingbare wie aber auch solche, welche substituiert werden können. Man unterscheidet in der gängigen Definition folgende Infrastruktursektoren:

Diagramm 1: Infrastruktur umfasst volkswirtschaftliche und soziale Einrichtungen



Quelle: YIELCO, Mai 2021

Eine ineffiziente oder gar eine nicht funktionierende Infrastruktur bringt massive Einschränkung in diversen Aspekten des Lebens mit sich. Die langfristige und nachhaltige Sicherstellung der Infrastruktur ist damit von zentraler Bedeutung und Wichtigkeit.

Allen Infrastrukturanlagen gemeinsam ist deren Langlebigkeit, die Hand in Hand geht mit hohen Kapitalkosten zur Erstellung und laufenden Wartung. Dies macht die Thematik der Nachhaltig-

keit inhärent und war bereits vor der Popularisierung von ESG- und Impact-Investitionsansätzen nicht von der Anlageklasse wegzudenken.

Infrastrukturanlagen erzeugen einerseits Wirkungen auf Umwelt und Gesellschaft, wie sie andererseits auch selbst von Umwelt und Gesellschaft beeinflusst werden.

Diagramm 2: Auswirkungen von und auf Infrastrukturanlagen



Quelle: YIELCO, April 2021; B Capital Partners

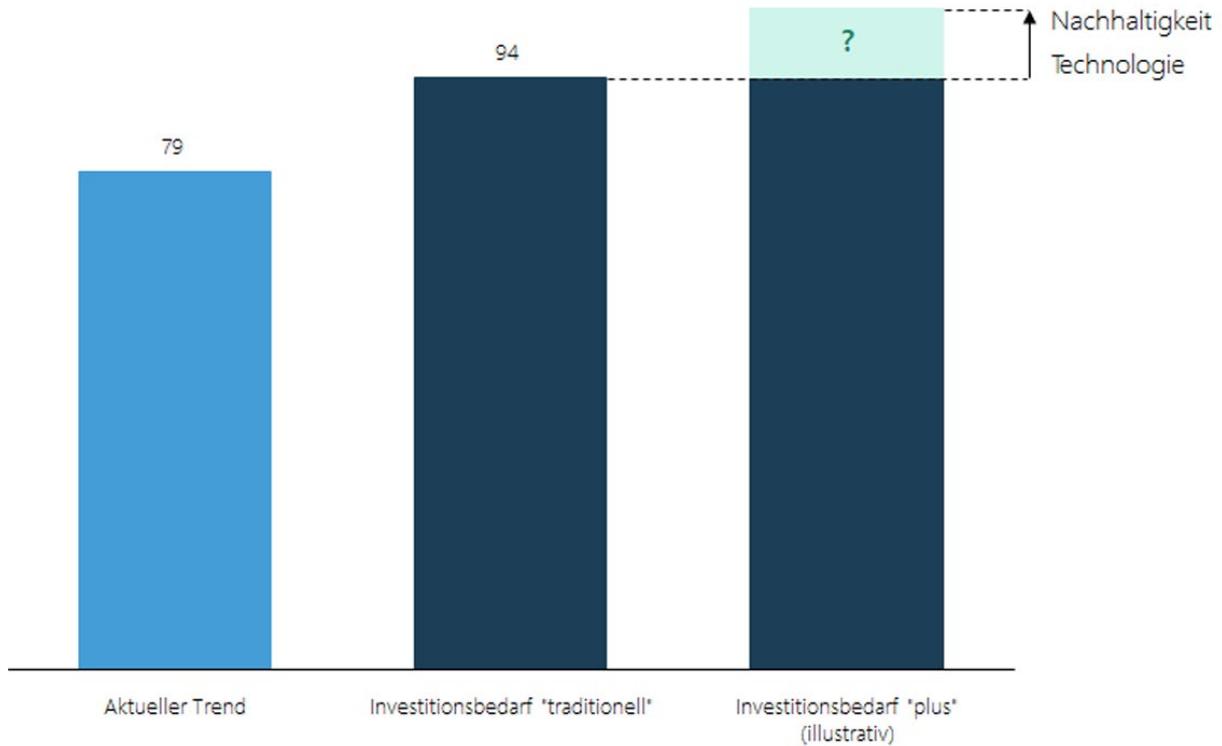
Wie bereits gesehen, decken Infrastrukturinvestitionen ein breites Spektrum ab. Innerhalb der Infrastruktursektoren ist der Bereich Energie das Aushängeschild für nachhaltiges Investieren, beispielsweise durch nachhaltige Energieförderungsstrategien und die Dekarbonisierung der Weltwirtschaft. Speziell der Subsektor «Renewable Energy» leistet hier mit Energiegenerierung durch Solar, Wind und weiterer erneuerbaren Energiegewinnungstechnologien einen grossen Beitrag und stellt die Transition bei der Nutzung von fossilen Brennstoffen zu nachhaltigen Energieformen sicher. Nachhaltige Energiegewinnung gibt es seit geraumer Zeit und wurde lange mehrheitlich durch die öffentliche Hand finanziert. In den 1990er Jahren wurde die Thematik jedoch einer breiteren Öffentlichkeit bekannt und weckte das Interesse von Investoren.

Das aktuell gestiegene und säkulare Nachhaltigkeitsempfinden verstärkt den Bedarf an sauberer Energie. Es ist mittlerweile offensichtlich, dass die Dekarbonisierung global erfolgen muss, um einen positiven Einfluss zu haben. Dies ist unter dem Aspekt zu berücksichtigen, dass durch die zunehmende Urbanisierung in wirtschaftlich stark wachsenden Regionen der Bedarf an Energie massiv steigt. Damit muss die Lösungsfindung auch für diese Regionen

zugänglich gemacht werden. Wie in der UBS Studie («Future of Earth – Investing in solutions for a more sustainable earth») aufgeführt, spielt beim Thema Energie die Gratwanderung zwischen Energiesicherheit, -gewinnung und -nutzung, -steuerung auf die Umwelt eine massgeblichere Rolle. Sauberere und nachhaltigere Energie-Ressourcen sind der Schlüssel zur Deckung eines nachhaltigen Nachfragewachstums, aber aufgrund der damit verbundenen Kosten, Logistik und Zuverlässigkeit möglicherweise nicht ausreichend, um die fossilen Energiequellen zu ersetzen.

Um diesen Problemen entgegenzutreten, muss – unter Berücksichtigung der Energiesicherheit – nicht nur in die Energiegewinnung (z.B. Kraftwerke) und die damit zusammenhängende Infrastruktur (Verteilernetze, Lagerung/Speicherung), sondern auch stärker in die Energienutzung/-steuerung investiert werden. Dies bedarf insbesondere den Einsatz neuer Technologien. Der volle Nutzen dieses Ausbaus ist nur gegeben, wenn dieser global und unabhängig vom Entwicklungsstadium einer Region zugänglich ist. Mit Blick auf die Investitionslücken im Infrastrukturbereich ist diese ganzheitliche, nachhaltige Betrachtung nicht vollends berücksichtigt. In der Tat gehen wir aktuell von den folgenden Investitionslücken aus:

Diagramm 3: Infrastruktur-Investitions­lücke global



Quelle: YIELCO, Mai 2021; Oxford Economics, Global Infrastructure Outlook (2017); kumulative Werte in den Perioden 2016-2040; Werte aktueller Trend und Investitionsbedarf in USDB Bio. wurden basierend auf 2015 Preisen und Wechselkurse berechnet. Investitionsbedarf „traditionell“ + Nachhaltigkeit lediglich zu Illustrationszwecken..

Nimmt man diese Prognose zum Investitionsbedarf bis 2040 als Grundannahme, ergänzt diese mit den nachhaltigkeitsgetriebenen Themen und berücksichtigt dabei die Tatsache, dass sich Technologie exponentiell und nicht linear auswirkt, gehen wir davon aus, dass die reale Investitionslücke deutlich grösser ist als sich dies in den aktuellen Prognosen widerspiegelt.

Die technologische Debatte betrifft alle Infrastruktursektoren und ist nicht nur ein Thema des Energiesektors. Sie muss in Zukunft als integrale Lösung in unserer ressourcenlimitierten Welt dienen, um die breite Palette von nachhaltigkeitsrelevanten Themen global und effizient umzusetzen. «InfraTech» ist relativ neu und wird das Investitionsspektrum im Infrastrukturbereich erweitern. Dies wird zu zusätzlichen Opportunitäten mit etwas anderen Risiko-/Renditeprofilen im Infrastrukturbereich führen, was ein Investorenportfolio effizienter gestalten kann.

2. NACHHALTIGKEIT UND DEREN BEURTEILUNG

2.1. Übersicht von Environment, Social und Governance (ESG) als Kerngrößen

Der Begriff ESG umschreibt eine Gruppe von nichtfinanziellen Leistungsindikatoren, welche Umwelt-, Sozial- und gesellschaftliche sowie Corporate-Governance Faktoren beinhaltet. Eine Übersicht abgedeckter Aspekte sind in der nachfolgenden Grafik aufgeführt.

Diagramm 4: ESG-Übersicht

Environment (E)	Social (S)	Governance (G)
<ul style="list-style-type: none"> » Verschmutzung und Abfall » Klimawandel » Wasserressourcen-Management » Biodiversität » Landnutzung 	<ul style="list-style-type: none"> » Privatsphäre und Datenschutz » Humankapital » Demographische Risiken » Gesundheits- und Sicherheitsrisiken » Arbeitsbedingungen » Zugang zu Waren und Dienstleistungen » Stakeholder-Management » Privatsphäre und Datenschutz 	<ul style="list-style-type: none"> » Eigentumsverhältnisse » Diversität im Vorstand » Vergütung von Führungskräften » Bestechung und Korruption » Wettbewerb » Steuerliche Transparenz

Quelle: YIELCO, April 2021

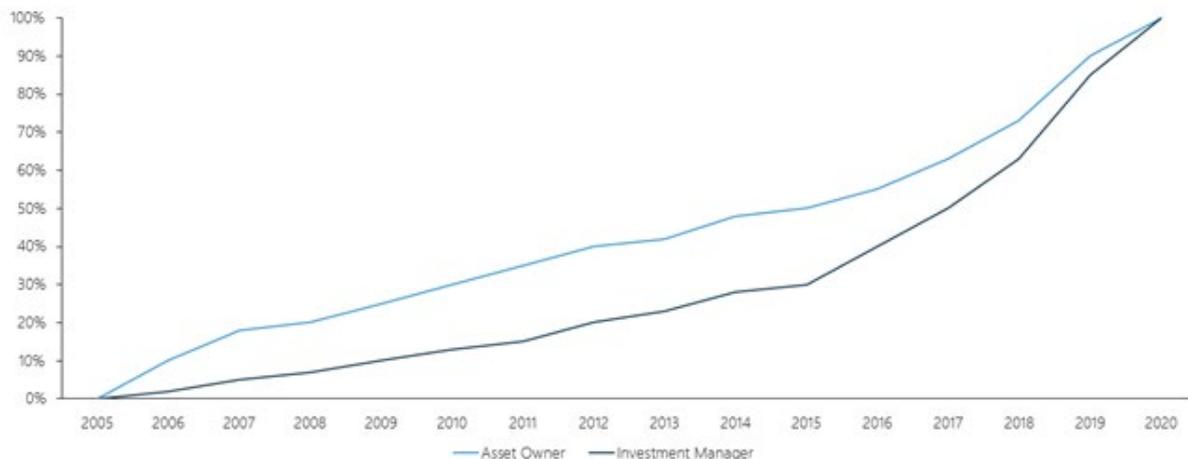
ESG-Aspekte werden von Investoren vermehrt im Investitionsprozess verwendet, um Unternehmen zu bewerten und deren zukünftige Entwicklungen anhand der relevanten ESG Faktoren zu bestimmen.

2.2. Bedeutung am Markt

Neben der zunehmenden Wichtigkeit von ESG in der Gesellschaft gewinnt die ESG-Implementierung bei Investoren stetig an Bedeutung. Dies ist anhand der steigenden Anzahl an UNPRI

(UN Principles for Responsible Investment) Mitgliedschaften zu erkennen. Eine Mitgliedschaft verpflichtet zur Einführung der 6 Prinzipien für verantwortungsbewusstes Investieren. Die Prinzipien umschreiben unter anderem die Einbindung von ESG-Aspekten in die Analyse- und Entscheidungsprozesse innerhalb eines Investitionsprozesses sowie eine Förderung der Offenlegung von Unternehmen in Bezug auf ESG-Themen.

Diagramm 5: UNPRI-Unterzeichner

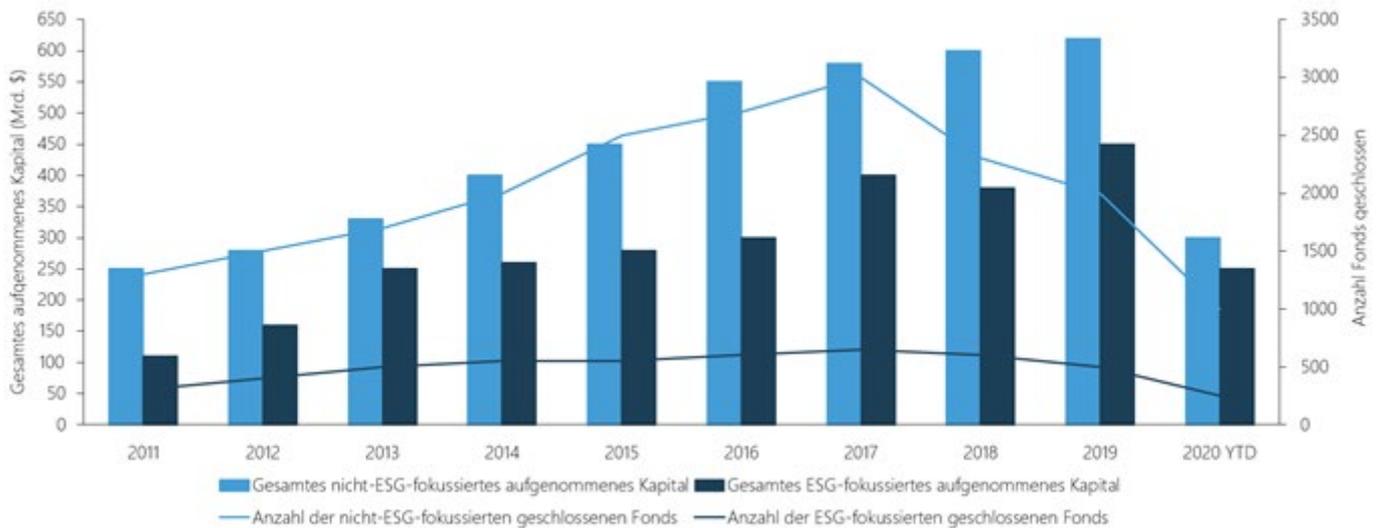


Quelle: YIELCO, April 2021; Preqin Impact Report November 2020

Der Anstieg der Anzahl Unterzeichner unterstreicht die Erkenntnis der Investoren, dass ESG-Aspekte finanziell relevant sind, und deutet auf die Wichtigkeit der langfristigen und nachhaltigen Orientierung bei den Investoren hin. Im Bereich der Privatmarktinvestitionen kann die zunehmende Bedeutung und Relevanz der Integration

von ESG-Themen in Investitions- und Geschäftsprozessen anhand des Fundraisings analysiert werden. Das gesammelte Kapital von ESG-engagierten Fondsmanagern wuchs von 2011 bis 2020 im Schnitt 12% pro Jahr. Dahingegen wiesen nicht-ESG engagierte Fondsmanager lediglich ein durchschnittliches Wachstum von 6% pro Jahr auf.

Diagramm 6: Anteil der gesamten privaten Kapitalbeschaffung unter ESG-Engagement



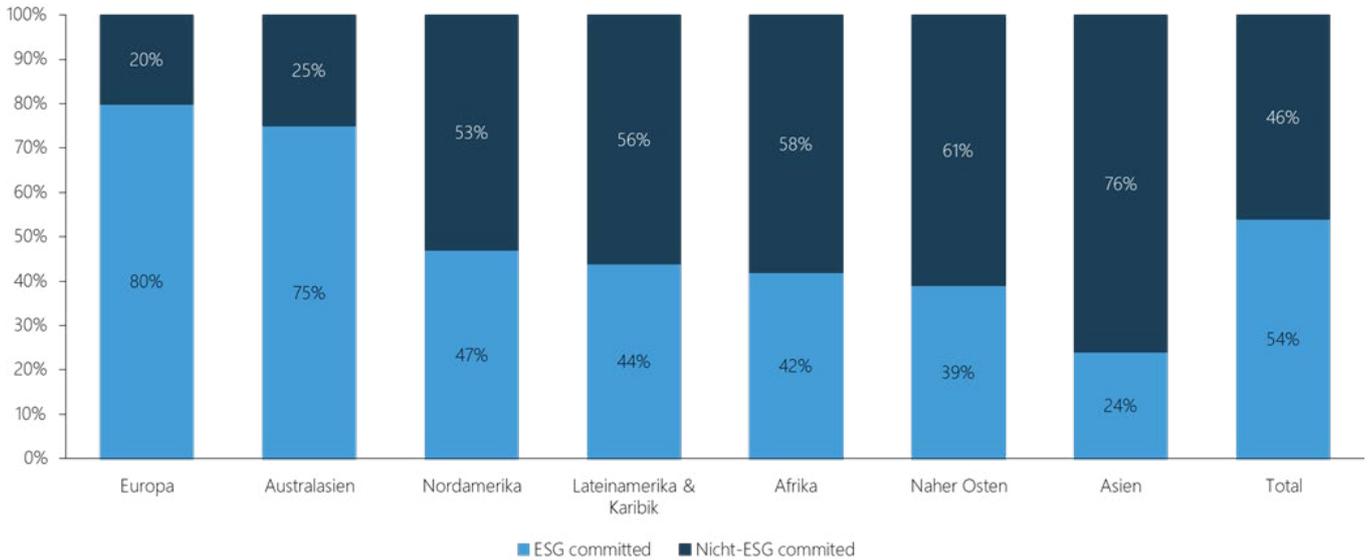
Quelle: YIELCO, April 2021. Preqin Impact Report November 2020

Die Anzahl geschlossener Fonds weist darauf hin, dass mehr ESG-engagierte Fonds geschlossen werden, als solche ohne ESG-Fokus. Dies verdeutlicht das steigende Momentum von ESG-Fonds. Stellt man die Anzahl geschlossener Fonds ins Verhältnis zu privat beschafftem Kapital, so wird klar, dass im Durchschnitt die Fondsgröße von ESG-Investitionsprogrammen kleiner ist, als solche ohne ESG-Fokus. Die Entwicklungen an den Finanzmärkten nach der Erholung der COVID-19 Pandemie werden zeigen, welchen Einfluss

und Bedeutung ESG neu erhalten wird und wie sich die Akteure an den Finanzmärkten im Bezug darauf positionieren werden.

In der Betrachtung der geografischen Unterschiede von privat beschafftem Kapital zugunsten von ESG wird deutlich, dass der Anteil von ESG-Kapitalzusagen vor allem in Europa, mit einem Anteil von rund 80%, sowie Australasien, bei rund 75%, am höchsten ist.

Diagramm 7: Anteil des regionalen privaten Kapitals, das unter ESG-Verpflichtung verwaltet wird



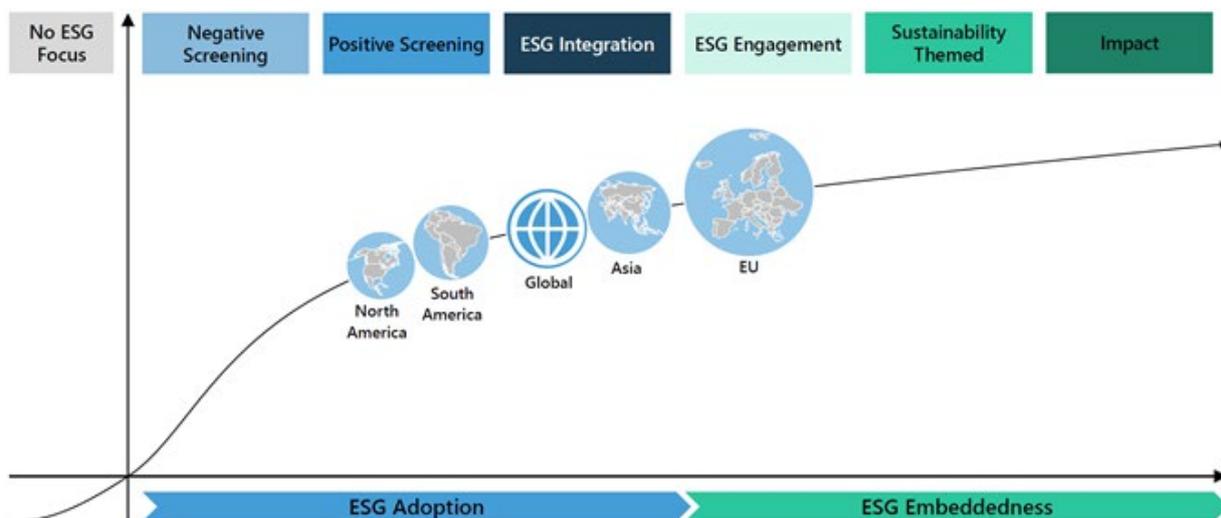
Quelle: YIELCO, April 2021; Preqin Impact Report November 2020

Ausgehend davon, dass Europa, Asien und Nordamerika die drei grössten Privatmärkte sind, ist in den kommenden Jahren vor allem die Entwicklung in den beiden zuletzt genannten Regionen von grosser Bedeutung.

Die Relevanz von ESG als Investitionskriterium erlebt man auch auf der Nachfrageseite. Grosse europäische institutionelle Kapital-sammelstellen haben früh – wie eben erwähnt – ESG im Rahmen

ihrer Investitionsaktivität entdeckt. Dies hängt mit der regulatorischen und gesetzlichen Unterstützung der EU zusammen, die durch diverse legislative Aktivitäten früh den gesetzlichen Rahmen gesetzt hat. Eine von CoreData Research geführte Studie zeigte bereits im Jahr 2019, dass Europa führend in der Einbettung («Embeddedness») von ESG-Kriterien bei institutionellen Investoren war. So war beispielweise Nordamerika noch ganz früh im Prozess, ESG als treibenden Erfolgsfaktor bei Investitionen zu entdecken.

Diagramm 8: Einbettung von ESG-Kriterien bei institutionellen Investoren nach Regionen (illustrativ)

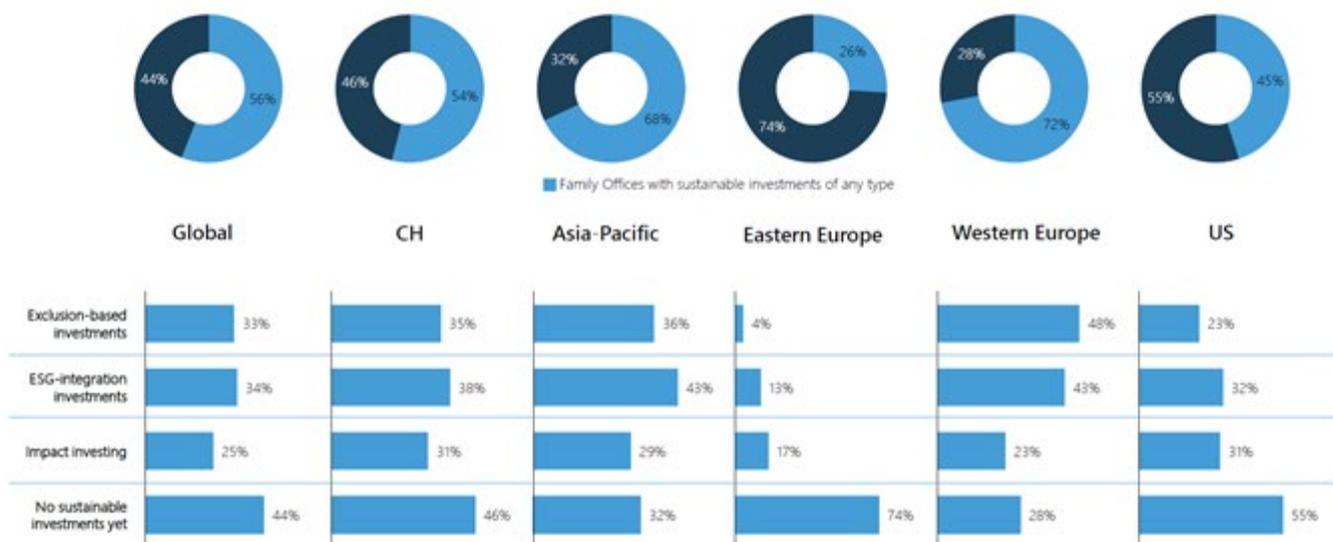


Quelle: YIELCO, Juni 2021. Core Data Research, 2019

Der erstaunlich niedrigen Implementierungsrate in Nordamerika im Jahr 2019 stehen jedoch aktuell positive Signale gegenüber. Eine neuere Studie (Callan Institute «2020 ESG Report») deutet darauf hin, dass das Thema an Wichtigkeit gewinnt. Wie in Europa, sind die grossen Kapitalsammelstellen (> USD 20 Mrd.) in einer erweiterten Umsetzung von Investitionskriterien führend. Etwa die Hälfte der befragten Häuser haben bereits ESG-Kriterien bei der Investitionsentscheidung eingebettet und etwa ein Drittel der Häuser, die noch nicht so weit sind, werden Kriterien zeitnah implementieren.

Ausserhalb der institutionellen Welt haben Family Offices das Thema für sich entdeckt. Obwohl gewisse Häuser führend waren, vor allem bezüglich philanthropischen Engagements, fliesst heute auch ESG auch als Werttreiber für Investitionen ein. Eine aktuelle Studie der UBS («UBS Global Family Office Report 2021») besagt, dass fast 60% der befragten Family Offices in nachhaltige Opportunitäten investieren, wobei insbesondere westeuropäische Family Offices federführend sind.

Diagramm 9: Einbettung von ESG-Kriterien bei institutionellen Investoren nach Regionen



Quelle: YIELCO, Mai 2021. UBS Evidence Lab, 2021

2.3. ESG Case Study

Im folgenden Fallbeispiel wird gezeigt wie ein Infrastruktur Fondsmanager, durch konsequente Umsetzung der ESG-Anforderungen dedizierten Mehrwert bei einer unterliegenden Infrastrukturtransaktion generiert hat

Dabei handelt es sich um den Fondsmanager Actis, welcher im Jahr 2004 gegründet worden ist. Der geografische Fokus der Investitionen liegt in den Wachstumsmärkten.

Die Firma Ostro Energy («Ostro»), wurde im Jahr 2014 von Actis gegründet und befindet sich in Indien. Die Investition fällt unter die «Greenfield» Klassifikation und gehört dem Energiesektor an. Als fünftgrößter Markt und drittgrösster CO₂-Emittent der Welt hat sich Indien das Ziel gesetzt, bis im Jahr 2022 100 Gigawatt («GW») aus

Solar- und 60 GW aus Windenergie zu erzeugen. Actis positionierte sich im Jahr 2012 für den Aufbau eines skalierbaren Unternehmens für erneuerbare Energien. Ziel war Indiens, jährlich um 5-7% wachsende, Energienachfrage zu decken.

Vom operationellen Start im Jahr 2014 bis zum Verkaufszeitpunkt 2018 hat Ostro über 1'500 Arbeitsplätze für indische Arbeiter geschaffen und förderte gleichzeitig deren Wohlergehen im Rahmen einer neu geschaffenen, international anerkannten Richtlinie für Arbeitsunterkünfte, die in alle Verträge mit Bauunternehmen eingebettet ist. Mit der Unterstützung von Actis hat Ostro zahlreiche Programme zur Verbesserung der Lebensbedingungen in den lokalen Gemeinden umgesetzt. Einige Beispiele, die an den UN Sustainable Development Goals (SDG) angelehnt sind, sind in der nachfolgenden Grafik zu finden:

Diagramm 10: Ostro



Quelle: YIELCO, April 2021.

In weniger als vier Jahren baute Actis Ostro zu einem Unternehmen mit großer geografischer Reichweite auf. Im Jahr 2017 hatte Ostro seinen

Geschäftsplan vorzeitig abgeschlossen und langfristige Stromabnahmeverträge für Wind- und Solarprojekte mit einer Kapazität von 1,1 Gigawatt unterzeichnet – das entspricht der Stromversorgung von einer Million indischer Haushalte in Andhra Pradesh, Karnataka, Rajasthan, Madhya Pradesh und Gujarat. Dies sind Bundesstaaten, in denen ursprünglich 54% des Stroms aus Kohle erzeugt wurde, wodurch über 1,4 Millionen Tonnen CO₂-Ausstoß vermieden werden. Actis hat die Plattform 2018 an Renew Power, einen unabhängigen indischen Stromerzeuger für saubere Energie, verkauft.

3. FAZIT

Nachhaltigkeitsthemen sind inzwischen nicht nur auf der Agenda vieler Institutioneller Investoren, sondern auch von Regulatoren – stark getrieben durch die aktuellen Entwicklungen (z.B. Klimawandel). Zunehmender Druck weltweit zum gesellschaftlichen Wandel beeinflussen dabei Unternehmen und Prozesse in diesem Zusammenhang. ESG hat somit auch eine hohe Relevanz bzw. steigende Nachfrage in der institutionellen Kapitalanlage gefunden. Die von der UN erstellten Sustainability Development Goals (SDGs) bieten dabei eine gute Übersicht der ESG-Ziele und einen gewissen Rahmen zur Messung der Wirkung. Technologie wird parallel im Infrastrukturbereich in den kommenden Jahren vermehrt eine stärkere Rolle einnehmen und ein Mittel sein, um Nachhaltigkeit global und effizient umzusetzen.

Die Berücksichtigung von ESG-Kriterien hat in den letzten Jahren somit auch in den Private Markets signifikant an Bedeutung gewonnen. In diesem Kontext ist die Anlageklasse Infrastruktur innerhalb der Privat Markets sicherlich am weitesten fortgeschritten, da sie per se – aufgrund der Finanzierung essenzieller Infrastruktureinrichtungen – schon einen entscheidenden Beitrag zum Wohlbefinden der Menschheit leistet, und dabei verstärkt auf Nachhaltigkeitskonzepte setzt. Somit werden mit Infrastruktur Investitionen oft bzw. meist neben den finanziellen Renditen auch messbare positive Beiträge zu gesellschaftlichen, sozialen und ökologischen Herausforderungen erzielt.

Kontakt:

Uwe Fleischhauer
YIELCO Investments AG
Promenadeplatz 12 / 3 . 80333 Mün-
chen . Germany
www.yielco.com

Tel.: +49 (0) 89.2323.9297 - 64
E-Mail: uwe.fleischhauer@yelco.com



Claudio Ghisu
YIELCO Investments (Switzerland) AG
Rietbrunnen 48 . 8808 Pfäffikon SZ .
Switzerland
www.yielco.com

Tel.: +41 (0) 55.511.64.30
E-Mail: claudio.ghisu@yelco.com



Maurice H. Schneeberger
YIELCO Investments (Switzerland) AG
Rietbrunnen 48 . 8808 Pfäffikon SZ .
Switzerland
www.yielco.com

Tel.: +41 (0) 55.511.64.32
E-Mail: maurice.schneeberger@yelco.com

12.
JULI
18. DEUTSCHE INVESTORENKONFERENZ
Frankfurt

Rabatt für BAI-Mitglieder

Seit Jahren läuft das Private-Equity-Geschäft wie geschmiert. Doch mit der abflauenden Konjunktur in Deutschland mehren sich zusehends auch die Restrukturierungsfälle in den Portfolios vieler Private-Equity-Häuser. Vor allem die Automotive- und Modebranche sind gehörig unter die Räder gekommen. Sollten Private-Equity-Investoren diese Krisenbranchen künftig besser meiden? Oder bieten sich dort vielmehr spannende Opportunitäten?

In einem herausfordernden Umfeld wird es für Finanzinvestoren immer schwieriger, sich von der Konkurrenz abzugrenzen und hohe Renditen zu erwirtschaften. Welche neuen Ansätze und Projekte gibt es noch, die Private Equity in Deutschland wirklich weiterbringen können? Bei der nächsten Ausgabe der „Deutschen Investorenkonferenz (DIK)“ werden wir diese und viele weitere Themen unter die Lupe nehmen. Die DIK verspricht Eindrücke aus erster Hand – in Case Studies, Vorträgen und lebhaften Diskussionsrunden.

Weitere Informationen finden Sie unter <https://www.finance-magazin.de/events/deutsche-investorenkonferenz/>

06.
SEP
EBS KOMPAKTSTUDIUM CORPORATE SUSTAINABLE FINANCE
Oestrich-Winkel

Rabatt für BAI-Mitglieder

Start des 2. Jahrgangs des 12-tägigen, berufsbegleitenden EBS Kompaktstudiums Corporate Sustainable Finance. In vier Dreitagesblöcken vermitteln 22 hochspezialisierten Dozenten und Dozentinnen einen Überblick über die Finanzfunktion und ihre zahlreichen Nachhaltigkeitsverknüpfungen.

Im Rahmen des Nachhaltigkeitsmanagements des Unternehmens spielt die Finanzfunktion eine zentrale Rolle. Sie bildet nicht nur die Schnittstelle zum Kapitalmarkt, sondern sie ist auch Mitgestalterin der Geschäftsstrategie sowie die Steuerungszentrale für alle Prozesse, Produkte und Projekte. Sie berichtet über finanzielle und nicht-finanzielle Ergebnisse, überwacht und steuert die Unternehmensrisiken, und sie sorgt für die Finanzmittel, die für den Geschäftsbetrieb kurz- und langfristig notwendig sind. Alle Bereiche der Finanzfunktion im Unternehmen haben ausnahmslos starke Bezüge zu Nachhaltigkeitsaspekten.

Weitere Informationen unter: www.ebs.edu/csf

09.-10.
SEP
NEW ENERGY SUMMIT
Zürich

Rabatt für BAI-Mitglieder

Der New Energy Investor Summit ist die führende Schweizer Veranstaltung für Investitionen in Erneuerbare Energien. Einmal im Jahr vernetzt sich das Top-Management von finanzkräftigen Investoren, Projektentwicklern, Anbietern von Investitionsstrukturen und Dienstleistern aus ganz Europa. Neben Vorträgen, der Podiumsdiskussion und Workshops tauschen sich die Teilnehmenden und Referenten über Marktentwicklungen und Best-Practice-Lösungen aus und klären Fragen zu Kooperationen, Projekten und direkten oder indirekten Beteiligungen in den Technologien Windkraft, Solarenergie, Biomasse und Wasserkraft.

**13.
SEP**
PRIVATE DEBT KONFERENZ
Frankfurt

Rabatt für BAI-Mitglieder

Private Debt wächst kräftig in Europa und insbesondere in Deutschland. Das zeigen nicht zuletzt Umfragen unter institutionellen Investoren. Besonders der Mittelstand profitiert von diesen alternativen Finanzierungsgesellschaften. Informieren Sie sich über die neuen Chancen und Herausforderungen für Investoren und Kreditgeber.

Weitere Informationen: <https://www.wmseminare.de/veranstaltungen/uebersicht>

**13.
SEP**
EBS BAI KOMPAKTSTUDIUM PRIVATE EQUITY
Oestrich-Winkel

Rabatt für BAI-Mitglieder

Start des 19. Jahrgangs des 7-tägigen, berufsbegleitenden EBS BAI Kompaktstudiums Private Equity. In 2 mehrtägigen Blöcken liegt der Fokus auf Private Equity als Assetklasse für institutionelle Investoren.

In einem Marktumfeld geprägt durch niedrige Zinsen steigt die Nachfrage nach alternativen Investitionsmöglichkeiten. Damit rückt Private Equity in den Fokus der Investoren. Beteiligungsmanager und Vermögensverwalter benötigen daher Private Equity-Expertise, um qualifiziert ein Beteiligungsportfolio managen sowie umfassend und kundenorientiert beraten zu können.

Weitere Informationen unter: www.ebs.edu/pe

**14.-15.
SEP**
SZ-KAPITALANLAGETAG 2021
**NEUSTART NACH CORONA IM ASSET MANAGEMENT
– CHANCEN UND STRATEGIEN FÜR INSTITUTIONELLE
INVESTOREN**
München & in virtueller Form

Rabatt für BAI-Mitglieder

Wie sieht der wirtschaftliche und regulatorische Rahmen nach der Corona-Krise aus? Welche Herausforderungen stellen sich für Altersvorsorge, ESG und Asset-Allokation? Welche Möglichkeiten gibt es bei den liquiden und illiquiden Asset-Klassen und vor allem bei alternativen Investments? Welche Chancen bieten Blended Finance und Private Debt? Und sind digitale Währungen und Assets die Zukunft? Diese Fragen stehen im Mittelpunkt des 6. SZ-Kapitalanlagentages.

Diskutieren Sie mit Investoren aus Versicherungen, Versorgungswerken, Pensionskassen und hochkarätigen Vertretern aus Industrie, Politik und Wissenschaft über innovative Modelle für Ihr Asset-Management.

Weitere Informationen: www.sv-veranstaltungen.de/kapitalanlagentag

**15.
SEP**

**NACHHALTIGE GELDANLAGEN 2021
KAPITALMARKT, REGULIERUNG UND
ZUKUNFTSWEISENDE INVESTMENTSTRATEGIEN
14. JAHRESKONFERENZ
Frankfurt School of Finance & Management**

Rabatt für BAI-Mitglieder

Freuen Sie sich auf ein spannendes Programm mit Opening Keynotes von der KfW und Europäischen Investitionsbank und Vorträgen / Podien zu Sustainability-Linked Bond, Regulierung für Banken und Asset Management, Rating. Der Nachmittag wird besonders spannend und interaktiv durch neue Round Table Formate und einem hochkarätig besetzten Podium mit Vertretern von Pensionskassen und Stiftungen.

Nutzen Sie die Chance für einen intensiven Erfahrungsaustausch.

Weitere Informationen zum Programm und zur Anmeldung finden Sie hier: www.fs-verlag.de/nga

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

**21.- 22.
SEP**

**FACHKONFERENZ SENIOR LIVING
München**

Das Investoren-Forum „Senior Living“ stellt am 21. und 22. September 2021 in München nachhaltige Wohnformen für Senioren in der DACH-Region auf den Prüfstand. Die demographische Entwicklung bietet Chancen aber auch Risiken für den Immobilienbestand und der -entwicklung. Marktseitig müssen Seniorenobjekte die Bedürfnisse potentieller Kunden als Altersabsicherung aufgreifen. Vorhandene Wohnobjekte können baulich umgestaltet werden und in Kooperationsmodellen mit Service- und Pflegedienstleistern den Mietern individuelle Hilfen anbieten.

Treffen Sie z.B. den Pflegebevollmächtigten der Bundesregierung, Vertreter der Stadt München, Commerz Real, Terragon, Patrizia, GBI, NAI Apollo Healthcare, Aachener Grundvermögen, Swiss Life, Convivo, Hamburgteam Investment, Augustinum, BayernLB, u.v.m

Weitere Informationen finden Sie unter: www.sv-veranstaltungen.de/senior-living

27.
SEP**EBS KOMPAKTSTUDIUM SUSTAINABLE &
RESPONSIBLE INVESTMENTS****Oestrich-Winkel**

Rabatt für BAI-Mitglieder

Start des 7. Jahrgangs des 7-tägigen, berufsbegleitenden EBS Kompaktstudiums Sustainable & Responsible Investments mit über 20 Experten aus der SRI-Investment- und Beratungspraxis.

Das Kompaktstudium Sustainable & Responsible Investments der EBS Executive School vermittelt einen strukturierten Überblick und vertiefende Einblicke in das zukunftsorientierte und ökonomisch sowie gesellschaftlich relevante Feld der nachhaltigen Investments. Das berufsbegleitende Weiterbildungsstudium legt dabei einen besonderen Fokus auf den globalen gesellschaftlich-politischen Kontext, auf das ökonomische Konzept, die Besonderheiten für bestimmte Asset-Klassen, auf ESG-Investment-Strategien und auf die Bestimmung von ESG-Wertbeiträgen für Unternehmen und für Portfolios.

Weitere Informationen unter: www.ebs.edu/sri

30.-01.
SEP - OKT

TSI CONGRESS 2021
AUFBRUCH IN EINE NEUE ZEIT – MIT ASSET
BASED FINANCE DEN STRUKTURWANDEL UND
DIE KLIMAWENDE FINANZIEREN
Berlin onsite & globally online

Rabatt für BAI-Mitglieder

2021 +++ Coronavirus als Katalysator für Strukturwandel +++ Sustainable Finance als neuer Game Changer +++ Qualität und Transparenz wichtiger denn je +++ Banken und Finanzmärkte vor neuen Herausforderungen +++ Verbriefung und Asset Based Finance spielen wichtige Rolle

Treffen Sie die Experten!

Auf dem TSI Congress am 30. September & 1. Oktober 2021, Berlin onsite & globally online werden wir die gesamte Bandbreite der relevanten Themen um den Kern „Asset Based Finance – den Strukturwandel und die Klimawende finanzieren“ beleuchten und mit den Marktteilnehmern und Experten aus Politik und Aufsicht diskutieren.

Den zentralen Fragen auf den Grund gehen

Steht uns eine neue inflationäre Zeit bevor? Werden die Zinsen steigen? Ist der Börsenboom von Dauer? Und vor allem: Wie werden sich die vielen EU-Regulierungen zum Thema Nachhaltigkeit auf die Real- und Finanzwirtschaft auswirken?

Aus dem Strukturwandel in eine neue Zeit

Konsequenzen des grundlegenden Strukturwandels – Digitalisierung, E-Mobilität und klimaneutrales Wirtschaften auf der einen und Zinswende, Inflation oder auch abnehmende Stabilität der Bond- und Aktienmärkte auf der anderen Seite.

Asset Based Finance – den Strukturwandel und die Klimawende finanzieren

Wie in den Vorjahren wird der diesjährige TSI Congress den Geschehnissen auf den Assed Based Finance- und Verbriefungsmärkten auch mit Blick auf dieses makroökonomische Umfeld nachgehen.

80+ Sponsoren und Medienpartner

100+ Referenten

30+ Panels, Workshops & Panels

650+ Teilnehmer (onsite in Berlin + online)

>> [Zur Event-Site TSI Congress 2021](#)

>> [Zur Themenübersicht](#)

>> [Zur Anmeldung](#)

05.-08.
OCT**PDI DEBT WEEK EUROPE 2021****London and Munich**

Spanning across two countries from the 5-8 October, PDI Debt Week Europe will bring the private debt community back together in 2021.

On 5-6 October in London and 7-8 October in Munich, over 150 institutional investors will gather along with specialist fund managers and advisors. Attendees will hear from 100 speakers across the week and have ample opportunity to connect with active investors in debt strategies from across Europe.

Book now for the full week and choose between attending both forums in-person or one in-person and one virtually. Join your peers at the Capital Structure Forum and the Germany Forum for an unmissable week of content and networking for the private debt market.

Get 10% off with the unique discount code: **PDIWeek21-BAI**

Book now: <https://peievents.com/en/event/pdi-debt-week-europe/>

17.
OKT**15. BAYERISCHER FINANZGIPFEL****München & in virtueller Form**

Der Bayerische Finanzgipfel der Süddeutschen Zeitung am 7. Oktober in München beschäftigt sich unter dem Motto „Was kommt jetzt? Warum sich die Finanzbranche neu erfinden muss“ mit den Folgen der Corona-Krise, mit Krisenmanagement und Unternehmenskultur, der digitalen Transformation und der Finanzierung des anstehenden Umbaus der Branche. Führende Köpfe der Finanzbranche, aus Politik, Wirtschaft und Wissenschaft diskutieren mit Dr. Marc Beise und Herbert Fromme über die aktuellen Herausforderungen. Im Rahmen der SZ-Finanzgründerreihe können sich innovative FinTechs und Startups vorstellen und bis zum 27. August 2021 für einen Rednerslot bewerben.

Diskutieren auch Sie mit! Informationen: www.sv-veranstaltungen.de/finanzgipfel

28.
OKT

INVESTMENTFONDSTAG DER BÖRSEN-ZEITUNG

Frankfurt

Rabatt für BAI-Mitglieder

Der Investmentfondstag der Börsen-Zeitung bietet für den Finanzplatz Frankfurt eine einzigartige Gelegenheit, Asset-manager mit Investoren und Intermediären zusammenzubringen. Er dient als Kommunikationsplattform der gesamten Investmentbranche. Besonderes Augenmerk gilt dabei den Blickwinkeln der Marktteilnehmer. Beantwortet werden Fragen über Perspektiven, Chancen und Risiken der unterschiedlichen Assetklassen. In Fachvorträgen und Diskussionsforen gibt es Gelegenheit, aktuelle Trends, Innovationen sowie die Auswirkungen der aktuellen gesetzlichen Rahmenbedingungen zu diskutieren und zu bewerten. KAGs und Dienstleister präsentieren ihr aktuelles Produktspektrum im Rahmen einer Fachausstellung.

Weitere Informationen: <https://www.wmseminare.de/veranstaltung/1452>

02.-05.
NOV

MUPET | MUNICH PRIVATE EQUITY TRAINING

München

Am **04. und 05. November** planen wir Keynotes, Live-Vorträge sowie Paneldiskussionen in bewährter MUPET-Qualität als **Präsenzveranstaltung** im Literaturhaus München. Die Anzahl der möglichen Sitzplätze wird sich nach den dann geltenden Corona-Auflagen richten. Parallel zur Präsenzteilnahme werden wir alle Beiträge live übertragen.

Ergänzend dazu bieten wir am 02. und 03. November verschiedene **Online-Beiträge**. Eine Mischung aus Fachvorträgen, Paneldiskussionen, Interviews und Podcasts behandeln die aktuellen Themen der Branche.

Alle Informationen zur Veranstaltung finden Sie unter: www.pptraining.de

29.
NOV

NEU: EBS KOMPAKTSTUDIUM IMPACT INVESTING

Oestrich-Winkel

Rabatt für BAI-Mitglieder

Start des 1. Jahrgangs des 5-tägigen, berufsbegleitenden EBS Kompaktstudiums Impact Investing mit 14 Experten aus der Impact Investment- und Beratungspraxis.

Das Thema „Impact“ hat an Bedeutung gewonnen: Unternehmen wollen und müssen darauf achten, dass sie ökologische und sozial-gesellschaftliche Konsequenzen ihrer Wirtschaftsaktivitäten reduzieren (Risiken) bzw. steigern (Chancen). Aber auch Unternehmen der Finanzindustrie richten ihre Portfolios dahingehend aus, dass ESG-Risiken möglichst reduziert bzw. ausgeschlossen werden.

Hier setzt das neue EBS Kompaktstudium Impact Investing an. Es vermittelt einen strukturierten Überblick und vertiefende Einblicke in das zukunftsorientierte und ökonomisch sowie gesellschaftlich relevante Feld des Impact Investing. Das berufsbegleitende Weiterbildungstudium legt dabei einen besonderen Fokus auf eine hohe Praxisorientierung und verdeutlicht neben der Fokussierung auf die Intention, den Beitrag sowie die Messung und Steuerung am letzten Tag anhand von 6 Praxisfällen die Wirkung von Impact Investing.

Weitere Informationen unter: www.ebs.edu/iiv

AUSFÜHRLICHE
INFORMATIONEN
UNTER:
WWW.EBS.EDU/ES

SATTELFEST IN ALTERNATIVEN UND NACHHALTIGEN FINANZANLAGEN

Kompaktstudiengänge ■ Private Equity ■ Sustainable & Responsible Investments
■ Corporate Sustainable Finance ■ Impact Investing

Kompaktstudium Private Equity

- Fokus auf Private Equity als Anlageklasse
- Rechtliche, steuerliche und bewertungstechnische Grundlagen
- Investmentprozess auf Single- und Dachfondsebene
- Analyse von Private Equity-Produkten und Portfoliobeitrag
- Credits für Master-Studiengang Wealth Management
- Expertenwissen praxisnah vermittelt
- Mit Unterstützung des BAI Bundesverband Alternative Investments e.V.

Start 19. Jahrgang: 13.09.2021

www.ebs.edu/pe

Kompaktstudium Sustainable & Responsible Investments (SRI)

- Besonderheiten und Chancen nachhaltiger Investments
- SRI und ESG: Märkte, Strategien, Ratings, Performance, Vertrieb
- 22 Dozenten aus der SRI-Investment- und Beratungspraxis
- Credits für Master-Studiengänge Sustainable Finance oder Wealth Management
- Umfassend, Cutting Edge Know-how, universitäres Niveau
- Wissensvorsprung für ein stark wachsendes Marktsegment
- Mit Unterstützung der relevanten Fachverbände FNG und VfU

Start 7. Jahrgang: 27.09.2021

www.ebs.edu/sri

Kompaktstudium Corporate Sustainable Finance (CSF)

- Für CFO-Bereiche von Unternehmen sowie Kreditbetreuer und Analysten in Banken
- Alle Nachhaltigkeitsthemen der Finanzfunktion: Strategie, Steuerung, Finanzierung, Risiko, Klima, IR, Reporting etc.
- 22 Dozenten aus Wissenschaft und Praxis
- Credits für Master-Studiengang Sustainable Finance
- 12 Tage in 4 Blöcken
- Klausur und Transferarbeit
- Universitätszertifikat: CSF-Advisor (EBS)
- Mit Unterstützung der relevanten Fachverbände DAI, DIRK, FNG und VfU

Start 2. Jahrgang: 06.09.2021

www.ebs.edu/csf

Kompaktstudium Impact Investing (IIV)

- Vertiefende Einblicke in Zukunftsfeld Impact Investing
- Fokus: Intention, Beitrag sowie Messung und Steuerung von Impact Investing
- Hoher Praxisbezug mit 6 Impact Investing-Praxisfällen
- 14 Dozenten aus Wissenschaft und Praxis
- Credits für Master-Studiengänge Sustainable Finance oder Wealth Management
- 5 Tage als Blockwoche
- Universitätszertifikat: Impact Investing-Advisor (EBS)
- Mit Unterstützung der relevanten Fachverbände Bundesinitiative Impact Investing, FNG und VfU

Start 1. Jahrgang: 29.11.2021

www.ebs.edu/iiv

EBS Executive School
Hauptstraße 31
65375 Oestrich-Winkel
Tel.: +49 611 7102 1830
info.es@ebs.edu
www.ebs.edu/es



Deutsches Aktieninstitut
Kapital. Markt. Kompetenz.



EBS  **Universität**



Mietrecht

Lützenkirchen

Verlag Dr. Otto Schmidt, 3. neu bearbeitete Auflage 2021, 2.950 Seiten, gebunden, ISBN 978-3-504-45080-9, 159 EUR

Jetzt in dritter Auflage: Der anwaltsorientierte Großkommentar zu den mietrechtlichen Vorschriften des BGB und der Heizkostenverordnung! Das topaktuelle Werk bietet in überzeugender Begründungstiefe den letzten Stand des Mietrechts. Natürlich sind alle Mietrechtsnovellen komplett erläutert: Von der Neugestaltung der Rüge über die erweiterten Auskunftspflichten bei der „verschärften Mietpreisbremse“, den umfangreichen Änderungen zur Modernisierung bis zum neuen § 6 WiStrG und den ganz aktuellen Änderungen durch die „Corona-Gesetzgebung“ wurden die neuen Regelungen eingearbeitet. Rechtsprechung und Literatur sind natürlich ebenfalls auf neuestem Stand. Den zahlreichen, teils überraschenden neuen Vorgaben des BGH galt dabei ein besonderes Augenmerk, z.B. zu den Themen Flächenberechnung und Modernisierung, Erhöhungsbegründung durch Sachverständigengutachten, Reichweite von Kündigungsschutzklauseln oder zur Ausdehnung der Sozialklausel gem. §§ 574 ff BGB.

Das bewährte Autorenteam bürgt für eine fundierte und verlässliche, an den Bedürfnissen der Praxis orientierte Darstellung; auf das Gewerberaummietrecht wurde hierbei ganz besonderer Wert gelegt.



Praxishandbuch Immobilien-Projektentwicklung

Schäfer/Conzen

C.H. BECK, 4. Auflage. 2019, Hardcover (In Leinen), 682 S., ISBN 978-3-406-72621-7, 139 EUR

FÜR DIE ERFOLGREICHE IMMOBILIEN-PROJEKTENTWICKLUNG.

Effizientes Praxiswissen

Das Praxishandbuch unterstützt Sie Stufe für Stufe bei der erfolgreichen Projektentwicklung:

- Projektidee/Analysephase
- Projektkonzeption
- Bauvorbereitung
- Vermietung
- Projektrealisierung
- Objektverkauf.

Der Aufbau orientiert sich am tatsächlichen Handlungsablauf und erläutert detailliert die effektivste Vorgehensweise. Der Schwerpunkt liegt dabei auf den in der Praxis wichtigen Fragestellungen. Zahlreiche Abbildungen und Ablaufdiagramme veranschaulichen die Darstellung.

Jetzt mit neuen Kapiteln

In der vollständig aktualisierten und erweiterten 4. Auflage wurde der Inhalt an die aktuelle Situation auf dem Immobilienmarkt angepasst. Neu sind die Darstellungen zu:

- Digitalisierung – Smart Commercial Building
- Projektentwicklung im Bestandsportfolio aus Unternehmenssicht
- Baulandentwicklung
- Redevelopment von Bestandsimmobilien – Bauen im Dialog.



Praxishandbuch Immobilien-Investitionen

Schäfer/Conzen

C.H. BECK, 4. Auflage, 2020, Hardcover (In Leinen), 779 S., ISBN 978-3-406-74738-0, 169 EUR

UMFASSEND UND LEICHT VERSTÄNDLICH

erläutert das Praxishandbuch die verschiedenen Anlagearten sowie Immobilieninvestoren und deren Vorgehensweise. Neben der Vorstellung und Bewertung der verschiedenen Anlagearten (z.B. Fonds, Immobilienaktiengesellschaften, Pensionskassen, Real Estate Investment Trusts oder auch Direktinvestitionen Privater) werden ebenso die rechtlichen Grundlagen und steuerrechtlichen Besonderheiten praxisgerecht erläutert. Den Praxisbezug unterstreicht z.B. das Kapitel »Instrumente der Immobilieninvestition«, in dem Rentabilitätsberechnungen, Bewertungsverfahren, Ratings und Analysemittel dargestellt werden.

DER INHALT

- Anlageformen und generelle Aspekte der Immobilieninvestition
- Immobilieninvestoren im Einzelnen
- Finanzierung von Immobilieninvestitionen
- Rechtliche Aspekte von Immobilieninvestitionen
- Steuerrechtliche Aspekte von Immobilieninvestitionen und -desinvestitionen
- Instrumente der Immobilieninvestition
- Instrumente des Immobilienmanagements

DIE 4. AUFLAGE

wurde komplett aktualisiert und enthält zusätzlich neue Beiträge zu:

- künftige energetische Gebäudestandards
- Digitalisierung gewerblicher Immobilien.



Kryptowährungen und Token

Omlor/Link

Deutscher Fachverlag GmbH, 2021, ca. 1.060 Seiten, gebunden, ISBN 978-3-8005-1739-8, 189 EUR

Die Themen Blockchain-Technologie, Kryptowährungen und Token gewinnen zunehmend an Bedeutung. Dabei rücken neben den technischen Rahmenbedingungen die rechtliche, bilanzielle und steuerliche Behandlung der einzelnen Kryptowährungen sowie der unterschiedlichen Arten von Token zunehmend in den Fokus. Gleichwohl steht die rechtliche Durchdringung von Kryptowerten noch am Anfang.

Hier setzt das vorliegende Handbuch an, das alle wichtigen Themen aus diesem Bereich systematisch und didaktisch sinnvoll aufarbeitet. Es bietet dem Anwender die Möglichkeit, sich rasch in diese neuen Gebiete einzuarbeiten. Das Handbuch stellt zunächst die ökonomischen und technischen Grundlagen von Kryptowährungen und Token dar und befasst sich dann vertieft mit deren inländischen zivil-, aufsichts-, bilanz- und steuerrechtlichen Implikationen.

Neben der Seite des Emittenten wird jeweils auch die Perspektive des Inhabers von Kryptowährungen und Token beleuchtet. Anmerkungen zum Wettbewerbs-, Datenschutz-, Geldwäsche- und Strafrecht sowie Internationale Perspektiven (Zusammenfassung der parallelen Entwicklung in anderen Jurisdiktionen wie Österreich, Liechtenstein und Luxemburg) runden die Darstellung ab.



bAV 2021: Assets & Liabilities – die zwei Seiten einer Medaille im Pensions-Management

Birkner (Hrsg.)

F.A.Z. Business Media. 2020, 104 Seiten, Hardcover, ISBN: 978-3-948353-29-2, 24,90 EUR

Die Covid-19-Pandemie hat zu Turbulenzen und Verwerfungen an den Kapitalmärkten geführt. Dadurch gerieten manche Versorgungseinrichtungen noch mehr in Schieflage. Andere Einrichtungen, die wetterfest waren und sind. Sie nutzten die stürmischen Tage und Wochen, um gerade am Aktienmarkt günstig zuzukaufen. Es zeigt sich: Vor allem in einer globalen Krise wie der aktuellen Pandemie braucht das Pensions-Management auf ein solides und ausgewogenes Asset-Liability-Management (ALM). Als Erfolgsfaktor bewährt sich eine breite Diversifikation der Asset-Allokation.

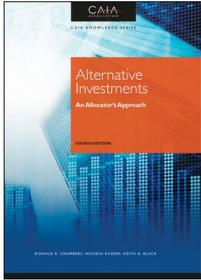
Die Covid-19-Krise mit anschließender Rezession stellt neue Anforderungen an das Risikomanagement. Mit dem Szenario einer Pandemie hatte bislang kaum ein Investor ernsthaft geplant. Deshalb gilt es, die Risiken auf der Verpflichtungs- und der Kapitalanlageseite noch genauer zu prüfen und bei Bedarf mehr Sicherheit einzubauen. Um die Solidität des Risikomanagements zu testen, helfen einfache Stresstests für verschiedene Szenarien. So zeigt sich, wie viel Risiko ein Portfolio verträgt.

Um die Entgeltumwandlung für die eigenen Beschäftigten attraktiv zu machen, müssen Arbeitgeber in der Kapitalanlage für das Pensions-Management auskömmliche Renditen erwirtschaften. Für die Strategische Asset-Allokation bedeutet das: Weiterhin sind signifikante Aktienquoten für die Vorsorge der jüngeren Generationen zu fahren – und die damit verbundenen Risiken nicht aus dem Blick zu verlieren.

Doch nicht allein auf der Seite der Kapitalanlage besteht Handlungsbedarf. Die Versorgungseinrichtungen und ihre Trägerunternehmen sollten auch die Seite der Verpflichtungen prüfen. So ist ein hoher Grad der Ausfinanzierung eine gute Basis, damit eine Pensionseinrichtung sicherer durch Krisen kommt. Angesichts der Neuverschuldung der Staaten im Zuge von Corona und der großen Geldmenge im Umlauf bestehen weiterhin Inflationsrisiken, auch wenn die EZB im Euro-Raum im Fall der Fälle wohl eingreifen würde.

Mit diesen Eckpunkten zum ALM ist auch der thematische Rahmen des Buchs „bAV 2021“ umrissen. In sechs Aufsätzen beleuchten Experten der betrieblichen Altersversorgung und des Asset-Managements diverse Aspekte des ALM vor dem Hintergrund der aktuellen Pandemie und langfristiger Entwicklungen.

So gehen Stefan Gotsche und Thomas Nitschke in ihrem Beitrag der Frage nach, in welchen Asset-Klassen sich künftig Renditen erzielen lassen und wo Spekulationsrisiken lauern. Für sie ist es am Ende entscheidend, wie institutionelle Investoren wie Versorgungseinrichtungen mit den Risiken umgehen. Detlef Mackewicz berichtet, wie Alternatives ohne die Volatilität von Aktien die benötigten Renditen erbringen können, die sich mit Fixed Income nicht mehr verdienen lassen. Dr. Henrik Pontzen und Eberhard Glöckner zeigen auf, dass immer mehr institutionelle Investoren in ihrer Anlagepolitik auf Nachhaltigkeitsstrategien setzen und dass Corona einen Stresstest für solche Strategien darstellt. Schließlich schildern Luc Froehlich und Christof Quiring die Auswirkungen von COVID-19 auf die Kapitalanlage aus ihrer Sicht. Im Fokus ihres Beitrags stehen die drei Post-Covid-Opportunitäten Income, Digital Adoption und Sustainability.



Alternative Investments: An Allocator's Approach

John Wiley & Sons

4th Edition, 960 S. Hardcover, ISBN 978-1-119-65170-3, 97,90 EUR

CAIA Association / Chambers, Donald R. / Kazemi, Hossein B. / Black, Keith H.

Whether you are a seasoned professional looking to explore new areas within the alternative investment arena or a new industry participant seeking to establish a solid understanding of alternative investments, *Alternative Investments: An Allocator's Approach*, Fourth Edition (CAIA Level II curriculum official text) is the best way to achieve these goals.

In recent years, capital formation has shifted dramatically away from public markets as issuers pursue better financial and value alignment with ownership, less onerous and expensive regulatory requirements, market and information dislocation, and liberation from the short-term challenges that undergird the public capital markets. The careful and informed use of alternative investments in a diversified portfolio can reduce risk, lower volatility, and improve returns over the long-term, enhancing investors' ability to meet their investment outcomes. *Alternative Investments: An Allocator's Approach* (CAIA Level II curriculum official text) is a key resource that can be used to improve the sophistication of asset owners and those who work with them.

This text comprises the curriculum, when combined with supplemental materials available at caia.org, for the CAIA Level II exam.