

# Die Performance- Treiber

Mit diesen Strategien zu höheren Erträgen: So steigern die Fondsmanager der ÖKORENTA den Erfolg.

IM INTERVIEW

Uwe de Vries und Olaf Nicolaisen

*„Bei uns gilt: Geht nicht, gibt´s nicht!“*



**ÖKORENTA**  
*ökorentabel investieren.*

**TOP  
Performance:  
so holen wir  
mehr raus!**

# Fondsmanagement ist bei uns **proaktiv!**

Gute Fondspersformance stellt sich nicht von alleine ein – selbst nicht bei sehr guten Markt- und Rahmenbedingungen. Die kräftige Sonderkonjunktur, welche Wind- und Solarenergie aktuell in Deutschland genießen, wollen ebenso wie Strompreisspitzen optimal genutzt und bestmöglich in Erträge verwandelt werden. Die Arbeit unserer Fondsmanager ist dafür das A und O.

## Es lohnt sich – nicht nur für die „Perlen“!

Proaktiv herangehen, Schwachstellen beseitigen, Optimierungspotenziale heben, Lösungen gestalten: dafür schlägt das Herz der Portfolio- und Assetmanager im Hause ÖKORENTA.

Bei den 245 Beteiligungen an Wind- und Solarparks in den Portfolios der Fonds gibt es tatsächlich immer Chancen, um aus Wind- und Sonnenernte stabile Erträge – und wo irgend möglich – Ergebnisse über Plan werden zu lassen. Schließlich handelt es sich zu einem nicht unerheblichen Teil um Kraftwerke, die schon viele Jahre Strom einspeisen. Damit dies einerseits so bleibt, andererseits aber auch die wertvollen Standorte, unter denen sich „echte Perlen“ befinden, über das Leben einer Anlagegeneration hinaus optimal genutzt werden, ist viel Arbeit erforderlich.

Hier liegt das Aufgabengebiet des aktiven Portfoliomanagements, unterstützt durch die gesamte Betriebsführung. Die Strategien, die unsere Experten zum Einsatz bringen, reichen vom klassischen Liquiditäts- und Kostenmanagement über die Direktvermarktung des Stroms bis hin zur Auslotung von Weiterbetriebs- und Repoweringoptionen, d.h. dem kompletten Austausch alter Anlagen gegen neue und leistungsstärkere.

## Das Ergebnis: Auszahlungen über Plan

Wie gut die Arbeit unseres Fondsmanagements funktioniert, bestätigen die lukrativen Auszahlungen an unsere Anleger. Sowohl die älteren Bestandsfonds als auch die nach Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) regulierten Alternativen Investmentfonds (AIF) schütten kräftig aus. Viele Anleger erhalten Rückflüsse im zweistelligen Prozentbereich und eine Reihe der ÖKORENTA Fonds liegt dabei deutlich über Plan. Kumuliert hat unser Haus bis August 2023 eine Summe von 171,8 Mio. € ausgezahlt.

**>> Grüne Transformation allein reicht nicht. Auch wenn Wind und Sonne gut mitspielen: Professioneller Ankauf und aktives Management sind die Schlüssel zum Fondserfolg. <<**



# „Geht nicht, gibt's nicht“

Darin sind sich die beiden erfahrenen Manager Uwe de Vries, Geschäftsführer der ÖKORENTA Invest (li.) und Olaf Nicolaisen, Geschäftsführer der Betriebsführung (re.) einig.



## **Herr de Vries, der Strommarkt verändert sich rasant. Wie nutzen Sie die neue Dynamik für Ihre Fonds?**

Wir profitieren insbesondere im Ankauf und in der Stromvermarktung von den derzeit hervorragenden Bedingungen. Die Branche arbeitet mit Hochdruck am Ausbau von Wind- und Solarparks, was mit der Einführung vereinfachter Genehmigungsverfahren überhaupt erst wieder möglich ist. Im ersten Halbjahr wurden in Deutschland 8.000 MW neue Wind- und Solarleistung zugebaut, ein neuer Rekord. Für das Gesamtjahr rechnet die Branche mit über 15.000 MW. Im Solarsektor haben wir eine Steigerung von über 70 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Das hätte man vor einiger Zeit noch für undenkbar gehalten. Positiv für uns: Je größer das Marktvolumen, desto größer ist die Auswahl, um neue Portfolios aufzubauen. Außerdem führt das jüngst hohe Strompreisniveau für all unsere Fonds zu neuen Bedingungen, denn es ermöglicht uns, den erzeugten Strom zu Preisen über der EEG-Vergütung und der Ausgangskalkulation zu veräußern – mit dem Effekt, dass wir mehr für unsere Anleger herausholen.

## **Herr Nicolaisen, wie gehen Sie bei der Direktvermarktung des Stroms vor?**

Wir haben bei uns Experten, die sich ausschließlich um dieses Thema kümmern und ganz nah am Markt agieren. Bis vor ca. zwei Jahren lief die Vergütung für erzeugten grünen Strom ja fast ausschließlich noch über die langfristig für 20 Jahre garantierte Einspeisevergütung nach dem EEG. Mit dem Auslaufen des Förderzeitraums ab 2021 für ältere Wind- und Solaranlagen kam die vorher nur bedingt nach dem Marktprämienmodell eingesetzte Direktvermarktung verstärkt ins Spiel. Seitdem haben sogenannte Power Purchase Agreements (PPA), also Stromlieferverträge über festgelegte Zeiträume zwischen Stromabnehmern und Anlagenbetreibern eine große Bedeutung. Mit dem starken Anstieg der Börsenstrompreise ab Herbst 2021 wurden dann solche PPAs generell interessant, da sich mit ihnen gute Erlöse erzielen lassen. Die Kunst besteht nun darin, eine Direktvermarktung zu realisieren, die einerseits flexibel genug ist, um hohe Preisausschläge wie wir sie im vergangenen Jahr hatten bestmöglich zu nutzen, die andererseits jedoch auch langfristig Einnahmen garantiert. Und wie man sieht, macht unser Team hier einen hervorragenden Job!



### **Herr de Vries, Repowering ist das Stichwort für die älteren Standorte in den ÖKORENTA Portfolios. Wie geht das von statten?**

Höhere Strompreise, politischer und gesellschaftlicher Rückenwind sowie eine veränderte Gesetzeslage machen eine Erneuerung von Standorten mit Bestandsanlagen einfacher. Im Prinzip ist eine Genehmigung überall dort möglich, wo alte Anlagen gestanden haben. Das birgt große Potenziale, um die Wertschöpfung der Windparks zu optimieren und den wirtschaftlichen Betrieb am Standort für die Zukunft zu sichern. Durch die neuen Anlagen kann die Gesamtleistung in Megawatt (MW) zumeist mindestens verdoppelt und der Ertrag deutlich gesteigert werden.

### **Herr Nicolaisen, was gehört noch zum aktiven Management?**

Erst einmal zur Erläuterung: Wir haben derzeit rund 70 Energieparks im kaufmännischen Fokus und nehmen direkt oder indirekt Einfluss auf das Assetmanagement. Aber auch bei den anderen Beteiligungen ist uns eine Überwachungsfunktion wichtig. Zur kaufmännischen Betriebsführung gehören als klassische Aufgaben das Liquiditäts- und Kostenmanagement. Alle Ausgaben, die wir sehen sowie der Kapitaldienst an die Banken müssen gedeckt sein, denn der Kapitaler-

halt für unsere Anleger hat oberste Priorität. Die mit dem Portfoliomanagement abgestimmten Budgets werden engmaschig auf Einhaltung überwacht, d.h. auf monatlicher Basis kontrolliert, denn weniger Kosten bedeuten automatisch höhere Erträge für die Anleger. Im Zuge dessen monitorieren wir auch, ob die Anlagen plangemäß einspeisen – und das nicht nur anhand der Zahlen, die uns die extern ausgelagerte technische Betriebsführung liefert, sondern wir schauen direkt digital in die Leistungsdaten der Anlagen. Falls hier nicht alles rund läuft, schreiten wir unmittelbar ein.

### **Herr de Vries, wie geht es weiter?**

Für uns ist mit dem derzeitigen Stand unseres aktiven Fondsmanagements keinesfalls das Ende der Fahnenstange erreicht. Im Gegenteil: Es gibt weitere Strategien, um die Erträge unserer Fonds für die Anleger zu steigern und wir erschließen immer wieder neue Ansätze für Optimierungen. Da wir die Erfahrung machen, dass es sich sehr lohnt, hier aktiv zu werden, ist die kaufmännische Betriebsführung, also unser Assetmanagement, derzeit der am stärksten wachsende Bereich in unserem Haus und wir gewinnen laufend Expertise hinzu. – Sie sehen, es bleibt richtig spannend!

## Aktives Management: Unsere Erfolgsstrategien



*Sie möchten mehr erfahren?  
Wir freuen uns auf den Kontakt mit Ihnen!*

## Optimierungspotenzial gibt es immer

- 1** Stromvermarktung jenseits des EEG: möglichst zu Bestpreisen.
- 2** Repowering von Standorten: hohe Wertschöpfung inklusive.
- 3** Liquiditätsmanagement: Engmaschig kontrollieren und justieren lohnt sich.
- 4** Kostenmanagement: Wir rechnen mit spitzem Bleistift, denn reduzierte Kosten erhöhen die Rendite.

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Die hier dargestellten früheren Wertentwicklungen sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Wertentwicklungen. Die mit den unternehmerischen Beteiligungen der ÖKORENTA verbundenen Risiken entnehmen Sie bitte den allein für eine Anlageentscheidung maßgeblichen Verkaufsprospekten der Alternativen Investmentfonds (AIF) nebst Basisinformationsblatt. Diese Dokumente finden Sie unter [oekorenta.de/downloads](https://oekorenta.de/downloads). Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte in deutscher Sprache ist unter [auricher-werte.de/zusammenfassung-anlegerrechte](https://auricher-werte.de/zusammenfassung-anlegerrechte) abrufbar.

Gender-Hinweis: Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

Fotos: Titel, Seite 4 © AdobeStock; andere © ÖKORENTA

**ÖKORENTA FINANZ GmbH**  
Hafenstraße 6c  
26789 Leer  
04941 60497-285  
[vertrieb@oekorenta.de](mailto:vertrieb@oekorenta.de)  
[oekorenta.de](https://oekorenta.de)