

Interview mit Jürgen Braatz, Veranstalter des Solar-Symposiums

Herr Braatz, Sie haben in diesem Jahr zweimal ein Solar-Symposium veranstaltet. Mit welchem Ziel?

Wir bringen auf den Kongressen Finanzierer mit der Solarbranche zusammen. Offensichtlich gibt es dafür einen großen Bedarf, denn beide Veranstaltungen – im Frühjahr in Hamburg und im Herbst in München – waren gut besucht. Es gibt viele Veranstaltungen der Fondsbranche und der Solarbranche, auf denen man jeweils unter sich bleibt. Wir glauben aber, dass beide Seiten mehr miteinander diskutieren müssen, als das bisher der Fall ist.

Die Emissionshäuser mit Solarfonds kennen doch aber die Produktanbieter und Dienstleister der Solarbranche.

Die großen Häuser schon, aber auch da kann man Überraschungen erleben. In Hamburg hat ein Referent eine Akkreditivlösung für den spanischen Markt vorgestellt, die offensichtlich auch großen Häusern nicht bekannt war. Im München haben wir allerhand Neues über die rechtliche Absicherung von Solarinvestments gehört. Und bei kleineren Emissionshäusern ist der Einkaufsprozess von Dienstleistungen und technischen Komponenten häufig noch nicht professionell genug.

Können Sie Beispiele nennen?

Es gibt einige Anbieter, die für Solaranlagen eigene Einkaufsabteilungen mit erfahrenen Managern gegründet haben. Das kann sich natürlich nicht

jeder leisten. Kleinere Anbieter arbeiten manchmal mit Dienstleistern oder Produktlieferanten zusammen, ohne vorher den Markt gründlich gescannt zu haben. Da bringt zum Beispiel ein Wirtschaftsprüfer oder Steuerberater aus seinem Mandantenkreis Emissionshaus und Projektentwickler zusammen. Das kann gut gehen, ist aber riskant. Ob der Steuerberater nämlich die fachliche Expertise seines Mandanten beurteilen kann, ist fraglich.

Warum sollten Dienstleister und Produkthersteller den Kongress besuchen?

Wenn Berater beim Einkauf und der

Vertragsgestaltung unterstützen, sollten sie die Materie beherrschen. Dabei helfen wir. In beiden Städten haben uns hochrangige Mitarbeiter von Banken, Wirtschaftsprüfern und Rechtsanwälten besucht. Projektentwickler habe oft keine Ahnung, welche Anforderungen Banken und Emissionshäuser an sie stellen. Auch Emissionshäuser wollen frühzeitig über das Projekt informiert werden, um noch Einfluss nehmen zu können. Den Projektentwicklern ging es in den vergangenen Jahren sehr gut, aber dieser Boom neigt sich dem Ende zu. Die Szene steht vor einer Marktberichtigung.

Was haben Finanzberater von dem Besuch?

Wir haben auf beiden Kongressen Vertreter von Emissionshäusern als Referenten erlebt, und auch als Besucher waren einige dabei. Wir halten bekanntlich viel von den Beratern und wissen, dass die besten von ihnen sich nie mit Aussagen aus Prospekten und Roadshows zufrieden geben. Sie wollen das Asset und das Assetmanagement fundiert beurteilen können. Da hilft ihnen der Kongress mit seinem Themenmix auf alle Fälle weiter.

Wie geht es weiter?

Wir werden die Reihe genauso weiterführen wie begonnen, der Markt hat unser Konzept angenommen. Das nächste Solar-Symposium findet am 12. April in Hamburg statt.

Informationen und Anmeldung zum Kongress unter www.ratingwissen.de



Jürgen Braatz