

**NEITZEL & CIE.**  
GREEN INVESTMENTS

# PRESSEMAPPE 2017



## DRUCKFRISCHE INFOS FÜR SIE

Hamburg, 2017 – Bleiben Sie auf dem Laufenden. Mit aktuellen Infos aus der Welt der Presse. Erfahren Sie alles zu unserer Vermögensanlage ZUKUNFTSENERGIE DEUTSCHLAND 4 und lernen Sie das Unternehmen NEITZEL & CIE. besser kennen.

**Wir über uns:** Der Hamburger Asset-Manager und Sachwertspezialist NEITZEL & CIE. realisiert und betreibt Anlagen zur Erzeugung von Strom und Wärme aus Erneuerbaren Energien. Bisher hat das Unternehmen 22 Photovoltaik-Anlagen mit einer Gesamtleistung von rund 62 Megawatt Strom erworben. An ihren Standorten in neun Bundesländern verfügen alle Anlagen über langfristige Vergütungsverträge nach dem Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG). In Zukunft sollen Blockheizkraftwerke das Portfolio erweitern. Das dafür erforderliche Eigenkapital wird bei Privat- und institutionellen Anlegern eingeworben. Durchschnittlich 7,5 % p. a. Auszahlung erhielten die Anleger der von NEITZEL & CIE. platzierten Energie-Produkte bis heute. Mehr Infos unter [www.neitzel-cie.de](http://www.neitzel-cie.de)

### KONTAKT:

Neitzel & Cie. Gesellschaft für Beteiligungen mbH & Co. KG  
Gerhofstraße 18 | 20354 Hamburg  
Tel.: +49 (40) 413 66 19 -22  
E-Mail: [manuela.rosemann@neitzel-cie.de](mailto:manuela.rosemann@neitzel-cie.de)

Argumente für Sachwertbeteiligungen

## „Konzentration aufs Kerngeschäft“

**Thomas Schmidt, Vertriebsleiter bei Neitzel & Cie., über das Potenzial von Sachwertbeteiligungen – und Argumente, die Berater und Anleger überzeugen**

**DAS INVESTMENT.com: Der Vertrieb von Sachwert-Beteiligungen wird von vielen Beratern und Vermittlern immer noch kritisch beäugt. Ist die Skepsis berechtigt?**

**Thomas Schmidt:** Die Skepsis hat mit Erfahrungswerten aus der Zeit vor der Regulierung zu tun. Es gab einfach in allen Asset-Klassen zu viele Beteiligungen, die sich zum Teil deutlich schlechter als prognostiziert entwickelt haben. Da ist die Begeisterung für das Marktsegment verloren gegangen. All das ist verständlicherweise prägend. Doch ähnlich, wie man aus Fehlern lernen kann, ist es auch möglich, wieder Vertrauen in das Beteiligungs-Geschäft zu fassen.

**Woran machen Sie das fest?**

**Schmidt:** Dank der Regulierung sind die Produkte deutlich transparenter geworden. Der Berater sollte sich Zeit nehmen, die verschiedenen Produkte ausführlich kennenzulernen. Das erfolgt am besten im persönlichen Gespräch. Hier können Fragen geklärt und ein erster Eindruck vom Anbieter gewonnen werden. Und klar ist auch: Es gibt heute viel weniger Produkte, die durch die gesetzlichen Vorgaben dazu noch leichter vergleichbar sind. Das macht es einfacher, die Besonderheiten zu erkennen.

Darüber hinaus fokussieren sich die Anbieter in aller Regel auf ein Kerngeschäft – auch das fördert das Vertrauen in die Fähigkeit des Anbieters. Wir kümmern uns um unsere Anlagen persönlich. Wir suchen sie aus, besichtigen die Objekte, sprechen mit den Bauverantwortlichen oder prüfen Bestandsanlagen, überwachen – gemeinsam mit unseren Partnern – alles bis ins Detail. Sobald sich die Anlagen in unserem Portfolio befinden, haben wir jederzeit die volle Kontrolle über deren Performance.

**Sollte es immer ein Alternativer Investmentfonds, kurz AIF, sein?**

**Schmidt:** Nein, es gibt verschiedene Arten von Beteiligungen am Markt, die sich vor allem durch

# DAS INVESTMENT

ihren formalen Charakter unterscheiden: AIF oder Vermögensanlage. Wobei sich operativ tätige Unternehmen immer der Vermögensanlage bedienen müssen, weil der Gesetzgeber das so vorgibt. Dadurch finden sich dann auch unter den Vermögensanlagen Produkte, die durchaus die Qualität eines AIF haben.

Darüber hinaus gibt es immer noch ein breites Spektrum an Assets, in die investiert werden kann. Es muss nicht immer die Immobilie sein. Wir konzentrieren wir uns auf Sachwert-Beteiligungen, deren Ertragsquellen regenerativ, nachhaltig und konstant sind.

## **Wie lässt sich das Erfolgspotenzial einer Beteiligung erkennen?**

**Schmidt:** Der Berater sollte darauf achten, dass es sich bei der Beteiligung um ein nachvollziehbares und verständliches Konzept handelt. Wer sich hier unsicher ist, kann auch auf das IDW-S4 beziehungsweise das Plausibilitäts-Gutachten vertrauen.

Zudem sollten klare Strukturen und erkennbare Erfahrungen durch handelnde Personen ersichtlich sein. Also: Wie ist die Beteiligung aufgebaut? Welche Objekte werden wie erworben? Was passiert mit dem Geld der Anleger? Hat der Anbieter Partner, mit denen er zusammenarbeitet und um wen handelt es sich dabei?

Schlussendlich verfügen Beteiligungen mit Investition in zukunftsfähige Marktsegmente über hohes Erfolgspotenzial. Dazu gehört Technologie, aber auch Nachhaltigkeit und Erneuerbare Energien.

## **Gibt es spezielle Voraussetzungen, die ein Berater erfüllen sollte, um Beteiligungen anbieten zu können?**

**Schmidt:** Die wichtigste Voraussetzung ist Sachkunde – und das nicht nur, weil sie vom Gesetzgeber gefordert wird. Für langfristigen Beratungserfolg und dauerhafte Kundenbindung ist es unerlässlich, ein Produkt zu durchdringen, um einschätzen zu können, in welcher Kundensituation eine Beteiligung als Problemlöser eingesetzt werden kann. Ob das im freien Vertrieb mit Gewerbezulassung nach § 34f GewO, unter einem Haftungsdach oder mit einer KWG-Lizenz erfolgt, ist dabei zweitrangig.

## **Geben Gütesiegel oder Prüfgutachten Aufschluss über relevante Anbieter?**

**Schmidt:** Die Bedeutung von Siegeln & Co. hat deutlich nachgelassen. Es gab in der Vergangenheit zu viele Produkte, die mit Sternen oder Bestnoten ausgezeichnet wurden – und die dennoch ohne Erfolg geblieben sind und Verluste eingefahren haben. Prospektgutachten und Plausibilitätsprüfung helfen allerdings, das Produkt besser zu verstehen und sich eine eigene sachkundige Meinung zu bilden.

# DASINVESTMENT

Für unsere Vermögensanlage Zukunftsenergie Deutschland 4 bieten wir das Plausibilitätsgutachten in einer versicherten Version an, sodass etwaige Fehler im Prüfprozess nicht auf den Vermittler durchschlagen. Bei Neitzel & Cie. haben wir für unsere insgesamt vier Energie-Sachwertbeteiligungen bislang 20 Ausschüttungen geleistet: elf davon über Prognose, die übrigen neun wie prognostiziert.

## **Und welche Argumente überzeugen auch zurückhaltende Kunden?**

**Schmidt:** Kunden folgen in ihren Abschlüssen wesentlich der Empfehlung des Beraters. Der wird in aller Regel nur präsentieren, wovon er selbst überzeugt ist. Das heißt: Der Schlüssel zur Rückkehr der Kunden in den Beteiligungsmarkt ist die Rückkehr der Berater in den Beteiligungsmarkt. Die Investition in Sachwerte bietet dem Kunden eine Chance, sein Geld in reale, bestehende Objekte zu investieren. Kann ein Berater dem Kunden zudem eine positive Leistungsbilanz des Anbieters vorlegen, ist das Vertrauen des Kunden leichter zu gewinnen.

## **Welche Unterstützung kann ein Berater vom Anbieter erwarten?**

**Schmidt:** Die Angebote auf dem Markt sind so vielfältig wie Anbieter und Berater. Nicht aufgrund der Menge, sondern aufgrund der Ausrichtung. Gleichzeitig handelt es sich im jeweiligen Bereich um hochspezialisierte Unternehmen, die sich in ihrem Segment ganz genau auskennen. Im Idealfall kann ein Berater bei sämtlichen Fragen immer auf den Anbieter zukommen und erhält eine genaue Einführung in das Produkt.

Das Vertrauen in die Beteiligung und den Anbieter wächst. Gemeinsam lassen sich Möglichkeiten für erfolgreiche Vertriebs-Strategien überlegen. Insbesondere kleinere Häuser agieren hier oft flexibel und unterstützen ihre Partner, wo sie nur können.



## NEITZEL & CIE.

# Ihr Partner für die Energiewende

Wir von NEITZEL & CIE. machen aus Sonne Strom. Und Geld. Als Assetmanager kaufen, betreiben und optimieren wir Photovoltaik-Anlagen und Blockheizkraftwerke (BHKW). Mit Sitz in Hamburg hat das Emissionshaus vor rund 10 Jahren begonnen, sich mit Erneuerbaren Energien zu beschäftigen. Mit der Zeit – und wachsender Erfahrung sowie Begeisterung – haben wir uns dazu entschlossen, das Steuer immer selbst in die Hand zu nehmen.

Die Ausrichtung als Emissionshaus bzw. als Anbieter von nachhaltigen Kapitalanlagen ist zu einer Nebentätigkeit geworden – unser Kerngeschäft stellt nun vermehrt Ankauf und Betrieb der Anlagen dar. Unser Antrieb ist es, die Energiewende voranzubringen und aktiv zu gestalten. So wie aus einem Juwel durch Veredelung ein Diamant wird, optimieren wir unsere Energieerzeugungsanlagen, um höhere Erträge zu erzielen. Unterstützt werden wir dabei von kompetenten Partnern. Das Wissen und die Erfahrung haben wir über Jahre gesammelt. Das kommt sowohl der Stromproduktion als auch der Geldanlage zugute. Den produzierten Strom speisen wir ins Netz ein oder stellen ihn – im Fall von Blockheizkraftwerken – zusammen mit der erzeugten Wärme dem jeweiligen Nutzer zur Verfügung.

### Erträge über Prognose

Unser Portfolio umfasst inzwischen rund zwei Dutzend Energieerzeugungsanlagen mit Standorten in ganz Deutschland und einer Gesamtleistung von 62 Megawatt. Diese sind Teil der von uns aufgelegten Energie-Sachwertbeteiligungen. Dank zahlreicher Möglichkeiten

der Optimierung liegen die Erträge aller Produkte regelmäßig über Prognose. Auch für 2016. Das verdeutlicht zudem der Blick in unsere testierte Leistungsbilanz oder ein Anruf bzw. Besuch bei uns in Hamburg.

### Energiemix „ZUKUNFTS-ENERGIE DEUTSCHLAND 4“

Ein besonderes Projekt haben wir mit unserer aktuellen Vermögensanlage „ZUKUNFTS-ENERGIE DEUTSCHLAND 4“ angestoßen. Denn hier verbinden wir die Vorteile von Photovoltaik und Blockheizkraft. Ziel dieses Energiemixes ist es, die Chancen der Energiewende zu nutzen und die Entwicklung des Marktes weiter voranzubringen. Blockheizkraft lohnt sich bereits für mittlere Unternehmen oder auch Reihenhaussiedlungen, die eine kostengünstige Alternative zum örtlichen Stromanbieter suchen. In diesem System wird nicht nur Strom erzeugt, sondern zudem die im Prozess entstehende Abwärme genutzt. Überschüssige Energie, welche nicht vom Abnehmer/Pächter verwendet werden kann, wird ins Netz eingespeist. Für den Nutzer ist es am wirtschaftlichsten, sein BHKW schon früh selbst zu

betreiben. Dann kann er alle Einkaufsvorteile bei den Rohstoffen (meistens Erdgas) bei sich behalten. Um Eigenkapital und Bilanz zu schonen, bietet es sich an, das BHKW zu pachten. Mit „ZUKUNFTS-ENERGIE DEUTSCHLAND 4“ übernehmen wir in diesem Fall das Kraftwerk und stellen es dem Nutzer zur Verfügung. Als Gegenleistung erhalten wir eine langfristig vereinbarte Pacht. Alternativ bieten wir auch Contracting-Modelle an. Hier übernehmen wir den kompletten Betrieb des BHKW und verkaufen die erzeugte Energie. Darüber hinaus setzen wir unser erworbenes Know-how ein, um die kaufmännische Betriebsführung von Photovoltaik-Anlagen zu übernehmen, die uns nicht gehören. Eine fortlaufende Verbesserung der Produktion sichert höhere Erlöse beim Stromverkauf.

NEITZEL & CIE.  
GREEN INVESTMENTS



### Kontakt

Neitzel & Cie.  
Gesellschaft für Beteiligungen mbH & Co. KG  
Gerhofstraße 18  
20354 Hamburg  
Tel.: 040 / 4136619 - 22  
moin@neitzel-cie.de  
www.neitzel-cie.de



## „Die Sonne ist idealer Rohstofflieferant“

NEITZEL & CIE. feiert in diesem Jahr 10-jähriges Jubiläum und bietet seitdem Investitionen in erneuerbare Energien an. Wir sprachen mit Bernd Neitzel, geschäftsführender Gesellschafter des Hamburger Emissionshauses, über die Herausforderungen von Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft.



**finanzwelt:** Herzlichen Glückwunsch zum 10-jährigen Jubiläum. Diese 10 Jahre waren für die Branche extrem stürmisch, aber NEITZEL & CIE. hat alles überstanden. Was ist Ihr Geheimnis?

**Neitzel»** Wir glauben konsequent an die Energiewende und das Potenzial der Technik. Dementsprechend haben wir uns Partner gesucht, die ähnlich ticken wie wir. Mit diesem zusammengeführten Know-how optimieren wir die Anlagen eigenständig immer weiter und gewährleisten deren erfolgreichen Betrieb.

**finanzwelt:** Ihr neuer Fonds „ZUKUNFTS-ENERGIE DEUTSCHLAND 4“ setzt auf Blockheizkraftwerke und Photovoltaik. Warum diese Kombination?

**Neitzel»** Der Energiemix aus Sonnenenergie und Blockheizkraft ist interessant, weil beide Systeme die Umwelt und die Ressourcen schonen. Zwar kommt im Blockheizkraftwerk (BHKW) bei der Produktion von Strom und Wärme endliches Erdgas zum Einsatz, doch Abwärme wird effektiv genutzt. In der Photovoltaik ist die Sonne als kosten-

freier und immer aktiver „Rohstofflieferant“ ideal. Durch Ankauf und Betrieb von Energieerzeugungsanlagen können wir die Energiewende mit Hilfe der Anleger fördern. Gleichzeitig werden Nutzer eines BHKW unabhängig vom lokalen Stromanbieter und produzieren kostengünstig eigene Energie. Schöner Nebeneffekt: Überschüssige Energie wird in das Netz eingespeist und bringt dem Lieferanten zusätzliche Erträge monetärer Art.

**finanzwelt:** Der Solarfonds ist tot, es lebe der Solarfonds, könnte man sagen. Wieso funktioniert der Markt wieder und was hat sich geändert?

**Neitzel»** Ich denke, die Wahrnehmung der Menschen hat sich ein Stück weit verändert. Man geht heute bewusster mit vielen Dingen um. Das sehen Sie schon beim Einkaufen: Dort finden Sie inzwischen Händler, die ihre Waren ohne Verpackung anbieten; so wie es früher der Fall war. Das ist ressourcenschonend und entspricht dem Zeitgeist. Aber zurück zur Frage. Die großen Energieversorger haben den Trend und die Sub-

ventionen des Staats (zu) spät erkannt. Bürger und Unternehmen jedoch haben die Chance genutzt und sich dank der EEG-Vergütung eine rentable Anlage auf ihr Hausdach oder eine Freifläche gebaut. Diese Zunahme zeugt davon, dass man sich der lukrativen Einnahmequellen durchaus bewusst ist. Zudem ist die gesellschaftlich gewollte und politisch beschlossene Energiewende in vollem Gange. Jede dritte kWh wird inzwischen durch erneuerbare Energien erzeugt. Bis zur völligen Abschaltung der Kernkraftwerke, dem mittelfristigen Verzicht auf Kohlekraftwerke und dem Wandel in Wärmeversorgung und Verkehr hin zur Nutzung elektrischer Energie ist noch sehr viel Ausbau-Potenzial vorhanden. Die logische Konsequenz im Denken: Die Sonne scheint nahezu immer, kostenfrei und die Vergütungen durch den Staat runden das Gesamtpaket ab. Eine lohnenswerte Anlage, die bei unseren Produkten bislang sogar immer über der Prognose lag.

**finanzwelt:** Energie ist der Markt der Zukunft, aber obwohl die Verbraucher mehr zahlen, sinken Strompreis und Einspeisevergütung, während die Netzkosten steigen. Wieso lohnt es sich dennoch, in Solarstrom in Deutschland zu investieren?

**Neitzel»** Zwar sinken die Einspeisevergütungen, das ist richtig. Dennoch gibt es Vorteile. Photovoltaik-Anlagen bis zu einer Leistung von 750 kW unterliegen nicht der Ausschreibung, sondern sind weiter berechtigt, eine fixe EEG-Vergütung von aktuell rd. 11 ct/kWh zu erhalten. Mit den richtigen Modulen und sachgemäßer Handhabung erwirtschaften diese Anlagen rentable und planbare Erträge. (lvs)

## Eine Dekade Zukunftsenergie

Investments in erneuerbare Energie: Bernd Neitzel, Geschäftsführer Neitzel & Cie., spricht über seine langjährigen Erfahrungen.

**Herr Neitzel, Sie sind bereits zehn Jahre im Bereich erneuerbarer Energien aktiv. Jetzt haben Sie etwas Neues auf den Markt gebracht?**

Ja, mit unserer derzeitigen Vermögensanlage „Zukunftsenergie Deutschland 4“ setzen wir weiterhin auf die Kraft der Sonne, indem wir Fotovoltaik-Anlagen in unser Portfolio aufnehmen, kombinieren diese aber mit Blockheizkraftwerken. Beide Systeme schonen die Umwelt und wir fördern die politisch wie gesellschaftlich beschlossene Energiewende. Hier gibt es noch viel zu tun – und wir sind dabei.



Bernd Neitzel betreibt seit Jahren **grünes Energie-Asset-Management**.

**Betreuen Sie die Anlagen selber?**

Als Asset-Manager produzieren wir mit unseren Anlagen den Strom selbst und speisen diesen ins Netz ein. Mit kompetenten Partnern haben wir die Leistung diverser Anlagen verbessert und höhere Erträge erwirtschaftet. Das freut uns – und die Anleger. Diese positive Entwicklung bestätigt auch ein Blick in unsere Leistungsbilanz.

**Welche Vorteile hat die Betreuung?**

Dadurch behalten wir die volle Kontrolle über die „Performance“ unserer Anlagen. Wir erkennen das Potenzial und schöpfen es aus. Auch können wir schnell reagieren und gegensteuern, falls etwas nicht nach Plan läuft. Diese Leidenschaft unterscheidet uns vom klassischen Emissionshaus.

**Gibt es eine „Kern-Erkenntnis“ aus zehn Jahren?**

Da sein – da bleiben – ruhig weiter antreiben. Märkte und Branchen halten stets Veränderungen bereit, daher sind Kontinuität und Vertrauen die größten Werte. Zugleich schätzen wir die Möglichkeit, den Markt aktiv zu gestalten sowie Chancen zu nutzen.

# TREND REPORT

Redaktion und Zeitung für moderne Wirtschaft

START MISSION DIE ZEITUNG DAS BUCH FREIE INHALTE  
TREND MONITOR FÜR AUTOREN

---

## Zehn Jahre Neitzel & Cie

0

Juni 26, 2017 veröffentlicht von Martina Bartlett-Mattis



***Investments in erneuerbare Energie: Bernd Neitzel, Geschäftsführer von Neitzel & Cie., im Gespräch mit der Redaktion über Erfahrungen und Werte.***



## **Erst einmal herzlichen Glückwunsch zu zehn Jahren in dieser Branche!**

### **Herr Neitzel, was waren denn die drei spannendsten Momente?**

Herzlichen Dank für die Glückwünsche. Nachdem ich die Firma kurz vor Beginn der Finanzmarktkrise gegründet habe, freuen wir uns alle sehr, gut durch diese turbulenten Zeiten gekommen zu sein.

Nachdem wir als Emissionshaus für Schiffsbeteiligungen gestartet waren, haben wir sehr schnell den Wechsel hin zum Energieanlagen-Betreiber vorgenommen, weil wir dort mehr Zukunftspotenzial gesehen haben. Spannend war dabei gleich die erste Gesellschafterversammlung unseres ersten Solarfonds „Solarenergie Nord“. Es war beeindruckend, wie viele Gesellschafter teilgenommen und sich aktiv eingebracht haben. Das war bestärkend für unser Handeln.

Einen langen Atem brauchten wir in einer Verhandlung mit der EEG-Clearing-Stelle. Wir wollten die EEG-Vergütung eines Vier-Megawatt-Parks auf 20 Jahre sichern. Das hat letztlich auch erfolgreich geklappt.

Als drittes denke ich an unsere erste testierte und zudem sehr positive Leistungsbilanz. Genau genommen merkt man jeden Monat, was gut läuft, und was nicht. Aber am Ende alles in einer Leistungsbilanz zusammengefasst zu sehen und zu zeigen, wir haben gute Arbeit geleistet.

### **Und was war weniger schön?**

Es war und ist zermürend zu erleben, dass Banken funktionierende Projekte nicht mehr finanzieren wollen, weil sich geschäftspolitische oder Marktveränderungen ergeben haben.

Außerdem ist es schade, zu erleben, dass Investoren der ersten Stunde bereits verstorben sind. Allerdings nutzen wir die Chance, um den Erben/Kindern die Vorteile und die Funktionsweise der nachhaltigen Kapitalanlage/n zu erläutern.

### **Gibt es eine „Kern-Erkenntnis“ aus zehn Jahren?**

Da sein – da bleiben – ruhig die Projekte weiter vorantreiben. Märkte und Branchen halten so viele Veränderungen bereit, da sind Kontinuität und Vertrauen die größten Werte.

### **Wie viele Objekte soll die Vermögensanlage umfassen?**

Mit den geplanten 20 Mio. Euro Eigenkapital wollen wir für „ZUKUNFTSENERGIE DEUTSCHLAND 4“ insgesamt 50 Mio. Euro in 20 bis 30 Photovoltaik-Anlagen und rund ein halbes Dutzend Blockheizkraftwerke investieren.

### **Wie hoch ist das bislang platzierte Eigenkapital?**

In unseren Vermögensanlagen haben uns Anleger folgende Summen zur Verfügung gestellt:

Solarenergie Nord:	12 Mio. Euro
Solarenergie Deutschland 2:	15 Mio. Euro
Solarenergie Deutschland 3:	12,3 Mio. Euro
Zukunftsenergie Deutschland 4:	8 Mio. Euro
SchiffsFonds:	12 Mio. Euro
Insgesamt:	59,3 Mio. Euro

### **Sie sind aber nicht nur Emissionshaus ...**

Das ist richtig. Wir sind seit mehreren Jahren viel mehr als Asset-Manager unterwegs. Soll heißen:

Wir produzieren mit unseren Anlagen den Strom selbst und verkaufen diesen.

Mit kompetenten Partnern an unserer Seite haben wir schon viele Anlagen optimiert und höhere Erträge als zuvor erwirtschaftet. Das freut uns – und die Anleger natürlich auch.

### **Welche Vorteile hat das?**

Nun, gegenüber anderen Anbietern behalten wir die volle Kontrolle über die „Performance“ unserer Anlagen. Wir erkennen das Potenzial und schöpfen es aus.

Diese Leidenschaft unterscheidet uns vom klassischen Emissionshaus.

Es ist schön zu sehen, dass man als langfristig denkender Asset-Manager Einfluss auf die Entwicklung einer Energieerzeugungsanlage nehmen und haben kann.

### **Und wie sehen die nächsten 10 Jahre aus?**

Wie bereits eingangs erwähnt – wir bleiben unseren Kompetenzen treu, und schätzen die Möglichkeit, den Markt aktiv zu gestalten sowie Chancen zu nutzen. Mit den Blockheizkraftwerken erweitern wir unseren eigenen Horizont und bieten Anlegern weiterhin die Möglichkeit, in spannende und rentable Projekte zu investieren. Es gibt bei der gesellschaftlich und politisch gewollten Energiewende noch viel zu tun – und wir sind dabei.

**Vielen Dank!**

## **Über Neitzel & Cie.**

Der Hamburger Asset-Manager und Sachwertspezialist NEITZEL & CIE. realisiert und betreibt Anlagen zur Erzeugung von Strom und Wärme aus Erneuerbaren Energien. Bisher hat das Unternehmen etwa zwei Dutzend Photovoltaik-Anlagen mit einer Gesamtleistung von rund 62 Megawatt Strom erworben. An ihren Standorten in neun Bundesländern verfügen alle Anlagen über langfristige Vergütungsverträge nach dem Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG). In Zukunft sollen Blockheizkraftwerke das Portfolio erweitern. Das dafür erforderliche Eigenkapital wird bei Privat- und institutionellen Anlegern eingeworben. Durchschnittlich 7,5 % p. a. Auszahlung erhielten die Anleger der von NEITZEL & CIE. platzierten Energie-Produkte bis heute.

## **Weiterführende Informationen:**

Neitzel & Cie. Gesellschaft für Beteiligungen mbH & Co. KG

Gerhofstraße 18 | 20354 Hamburg

T: +49 (40) 413 66 19 – 22

moin@neitzel-cie.de

## **Bildlizenz:** Neitzel & Cie.

Teilen mit:



## Lizenz für Textinhalte

*Bilder & Medien unterliegen gesonderten Urheberrechten*

-  Lizenz:  
Sie dürfen:
  - Teilen — das Material in jedwedem Format oder Medium vervielfältigen und

10 Jahre Emissionshaus Neitzel & Cie

## „Ein Börsengang war nie ein Thema“

**Bernd Neitzel hat vor zehn Jahren das Emissionshaus Neitzel & Cie. in Hamburg gegründet. Im Interview mit DAS INVESTMENT.com zieht er Zwischenbilanz.**

**DAS INVESTMENT.com: Wie kamen Sie darauf, ein eigenes Emissionshaus zu gründen?**

**Neitzel:** Nach drei Jahren Tätigkeit bei Nordcapital wuchs bei mir seinerzeit die Erkenntnis, dass das Wirken in einem so großen Haus für mich nicht den letzten Reiz hat. Schon während meiner Marinezeit war die Frage: Schiff oder Boot? Auf dem Schiff gibt es mehrere Offiziere mit Spezialaufgaben, auf dem Boot muss ein Offizier alles können. Der universelle Ansatz ist eher mein Ding – und so entsprach auch ein mittelständisches Unternehmen mehr meinen Zielen.

**Damit war aber das Wachstum zwangsläufig begrenzt.**

**Neitzel:** Natürlich. Es ging mir aber auch nie darum, etwa einen Börsengang anzustreben. Ich wollte unabhängig sein. Während wir in kleinen Schritten wuchsen, zogen die bekannten Namen seinerzeit beim Umsatz an uns links und rechts vorbei. Am Ende war es ein bisschen so wie beim Marathonlauf: Es gibt Läufer, die starten zügig, andere sind dagegen vergleichsweise langsam, aber kontinuierlich unterwegs. Bei Kilometer 30 oder 35 treffen sich dann beide Gruppen wieder.

**Schaut man auf Ihre Produktpalette, gilt wohl auch: Beschränkung statt Bauchladen.**

**Neitzel:** Ja. Das eine, was man hat, kann man immer besser machen. Und für das Bestehen und Vertrauen im Kapitalmarkt ist es wichtig, da zu bleiben und die Produkte vergleichbar zu gestalten. Man kann sowieso nur ein Schnitzel am Tag essen. Und wenn man heute sieht, wie sich die Wettbewerbssituation entwickelt hat, kommt man sehr schnell darauf, dass unser Ansatz so falsch nicht sein kann. Uns geht es um Transparenz und Authentizität. Als wir damals nach dem richtigen Unternehmensnamen suchten, hatten wir zunächst Ideen wie „Mare blue“ oder andere eher abstrakte Wortfindungen. Mein enges privates Umfeld hat gesagt: Die Leute wollen mit Dir zu tun haben. Also nenn Deinen Laden doch auch so. Das fand ich gut.

**Gestartet sind Sie dann aber mit Schiffsfonds.**



# DAS INVESTMENT

**Neitzel:** Ja, ich hatte zuvor in diesem Bereich ja schon viel Erfahrung sammeln können. Als wir 2007 loslegten, deutete sich die Schifffahrtskrise jedoch schon an. Wir hätten gleich mehrere 1.700-TEU-Containerschiffe in Fonds verpacken können – aber da wurden im Markt schon Höchstpreise aufgerufen, und Vieles rechnete sich nur, wenn man das Excel-Sheet entsprechend strapazierte. Im Rückblick muss man sagen: Unsere zwei Schiffe im Bulk- und Multipurpose-Bereich sind nicht aus Marktgründen schiefgegangen, sondern weil es auf Reederei- und Bankenseite plötzlich Schwierigkeiten gab. Angesichts dieser Entwicklungen wollten wir uns ein zweites Standbein aufbauen, das fanden wir im Bereich Erneuerbare Energien.

## **Warum haben Sie sich gerade für diese Sparte entschieden?**

**Neitzel:** Hier fanden wir ein sehr sinnvolles, aber vor allem auch dankbares Asset, was einfach funktioniert. Alle unsere Vermögensanlagen schütten zweimal im Jahr aus. Dies ist auch ein positives Signal für die Anleger und Vertriebspartner, dass alles gut läuft.

## **Eine Herzensangelegenheit war das Produzieren grünen Stroms aber nicht?**

**Neitzel:** Nein, das war eher eine Vernunftentscheidung. Und wir sind bei Neitzel & Cie. ja erst 2010 im grünen Bereich gestartet, da hatte sich der Markt schon sehr professionalisiert. Ankerprojekt war für uns größte Solarpark Norddeutschlands in Meldorf, der eigentlich ein Bürgersolarpark werden sollte. Den Initiatoren ist aber schnell klar geworden, dass das Projekt zu groß für sie war. Die Regulierungs- und Bafin-Notwendigkeiten brachten uns ins Spiel, und danach kam ein Park zum anderen. Das kann man als langweilig ansehen, brachte aber Ruhe und Kontinuität ins Team.

## **Haben Sie schnell die richtigen Partner gefunden?**

**Neitzel:** Auf rechtlicher und Wirtschaftsprüferseite ging das fast automatisch. Auf der Assetseite waren wir anfangs ganz bewusst nur Emissionshaus. Ab Fonds 2 sind wir dann selbst in die Geschäftsführung und ins Asset-Management eingestiegen, weil wir verstanden hatten, dass wir so dicht wie möglich mit dem das Asset zu tun haben müssen, um dem Investor gegenüber jederzeit auskunftsfähig zu sein – und das Produkt in funktionierenden Bahnen zu halten. Wir übernehmen heute alles selbst - und sind auch bei Fonds 1 rund um die Uhr am Konto- und am Zählerstand. Das war eine Metamorphose vom Emissionshaus zum Asset-Manager. Von unseren 10 Leuten machen heute zwei Vertrieb, der Rest kümmert sich um Finanzierung, Technik und Optimierung.

## **Die Regulierung wollte vor allem den Anlegerschutz stärken. Hat man dieses Ziel erreicht?**

**Neitzel:** Der Investor hat von den Regulierungen nichts mitbekommen, und ich glaube, auch heute sind es nur Bruchteile, die den Unterschied zwischen Vermögensanlagegesetz und

# DAS INVESTMENT

Kapitalanlagegesetzbuch kennen. Es ist auch eher Aufgabe des Beraters, sich hier zu orientieren und die möglichen jeweiligen Vorzüge zu kommunizieren. Regulierung ist in der Praxis notwendig, und es ist richtig und gut, dass man alle Wildwüchse verhindern oder zumindest möglichst früh erkennen will. Aber es gibt auch Gegenbeispiele.

## **Inwiefern?**

**Neitzel:** Wir müssten sehr viel Geld aufbringen, um auf Grundlage des Kapitalanlagegesetzes einen AIF an den Markt zu bringen. Direkte Vorteile für den Anleger würde das nicht mit sich bringen. Wir tun bei Fonds 4 das Gleiche wie bei Fonds 1: Wir kaufen und verwalten Erneuerbare-Energien-Anlagen in Deutschland. Der administrative Overhead bräuchte bei einem AIF ganz viel Aufmerksamkeit. Eine Ebene darunter, inhaltlich und für den Investor, würden wir das Identische praktizieren.

**Wird das Vermögensanlagegesetz aber nicht zum Auslaufmodell? Immerhin wollte der Gesetzgeber missbräuchlichem Verhalten vorbeugen, das bei geschlossenen Fonds immer wieder für Skandale sorgte.**

**Neitzel:** Persönliche Schwächen und Missbrauch bekommt man durch gesetzliche Regelungen nicht heraus, sondern nur durch Transparenz und ein Mehr-Augen-System. Ob dies im Haus oder extern organisiert ist, halte ich nicht für sehr relevant. Was man braucht, ist ein Beirat und die regelmäßige Information der Anleger. Denn Zahlen sind unbestechlich. Gesetzlich vorgegeben ist für uns, dass ein zweiter Check der Jahresabschlüsse durch eine weitere Wirtschaftsprüfungsgesellschaft stattfinden muss. Das kostet zwar zusätzliches Geld, ist aber aus Anlegerschutzaspekten natürlich absolut in Ordnung.

**Bei der Vermögensanlage gelten die Kontrollmechanismen aber immer noch als eingeschränkt.**

**Neitzel:** Das stimmt, und darum haben wir uns gefragt, was wir hier tun können, um Vertrauen zu schaffen und mindestens so viel Kontrollmechanismen wie bei einem AIF integrieren zu können. Neben der unabhängigen Mittelverwendungskontrolle am Anfang kann man das auch laufend organisieren, indem man sich jedes Quartal bestätigen lässt, dass die vorhandenen Mittel vertragsgemäß und für die Assets verwendet wurden. Wir bezeichnen das als laufende Qualitäts- und Liquiditätskontrolle, die bei uns von BDO ausgeführt und bestätigt wird.

**Warum haben Sie sich dagegen entschieden, in einem Fonds nur ein Objekt zu haben?**

# DAS INVESTMENT

**Neitzel:** Das wäre sicherlich viel einfacher im Management – dann sind wir aber auch sofort beim Thema Klumpenrisiko. Heute haben wir im Fonds 1 bis 3 jeweils sechs bis acht Parks, bei Fonds 4 sollen es zwischen 10 und 20 sein. Das bietet für den Investor eine klare Diversifikation.

## **Andere Emissionshäuser haben auch im Ausland investiert. Sie nicht – warum?**

**Neitzel:** Wir haben Südeuropa geprüft, aber uns dagegen entschieden. In einem kleinen mittelständischen Haus können wir verschiedene steuerliche und rechtliche Ländersituationen und –risiken schlicht nicht darstellen. Da hätten wir uns auf Dienstleister verlassen müssen und wären von unserem Pfad abgewichen. Gleichzeitig gibt es immer eine ganz einfache Frage am Anfang des Produkts: Warum soll ein deutscher Anleger in einen spanischen Solarpark, in ein australisches Hotel oder in Wälder in Bulgarien investieren? Hier wird schnell deutlich, ob die Priorität eher auf dem Ergebnis für das Emissionshaus liegt oder auf der Zielsetzung, dass der Investor ein belastbares Investment bekommt.

## **Wie kommen Sie an die Fondsobjekte?**

**Neitzel:** Wir kennen eine ganze Reihe von Generalunternehmern, die Solarparks bauen und verkaufen. Zudem gibt es eine ganze Reihe von Maklern, die uns regelmäßig Projekte anbieten. Hinzu kommen die Multiplikatoren, also etwa Anwälte und Wirtschaftsprüfer, die sich in dem Bereich tummeln. Und auch bei Banken gibt es Interessenten zu verkaufen. Der Reiz, sich als Einzelinvestor oder in einer Investorengruppe einen Solarpark zuzulegen, relativiert sich nach einigen Jahren stark: Wenn man nämlich sieht, wie viel man tun muss, um eine Anlage zu betreiben und weiter zu optimieren. An diese Stelle treten wir dann gern.

## **Wie viele Angebote lehnen Sie ab?**

**Neitzel:** Von 10 Anlagen, die uns angeboten werden, kommt eine in die engere Wahl. Im Grunde ist jeder Solarpark ein guter Park – das ist immer eine Frage des Preises. Qualitätsunterschiede kann bei Bestandparks sehr einfach ablesen: Wie viel Kilowattstunden wurden aus wie viel Sonne gewonnen? Auf Basis der Ist-Daten kann man das ablesen. Um hier gegebenenfalls zu optimieren, sind entsprechende Kostenpositionen einzuplanen. Daraus resultiert dann die Angemessenheit des Verkaufspreises.

## **In der Anfangszeit der Windkraftfonds war es so, dass die Windgutachten teils viel zu optimistisch waren. Wie sieht das heute im Solarbereich aus?**

**Neitzel:** Es gibt für jeden Standort in Deutschland die Einstrahlungswerte für die zurückliegenden

# DAS INVESTMENT

30 Jahre. In Kombination mit entsprechenden Sicherheitsabschlägen liegt man keine 5 bis 10 Prozent daneben. Und, wie gesagt: Darüber hinaus in eine Reihe von Parks zu investieren, reduziert das Risiko zusätzlich.

## **Wie oft geht die Kalkulation schief?**

**Neitzel:** Kalkulatorisch haben wir noch nie wirklich danebengelegen. Alle unsere Erneuerbare-Energien-Fonds liegen über Plan. Von 23 Parks haben wir derzeit bei zweien leichte technische Probleme, die am Dünnschichtmodul liegen.

## **Wäre nicht auch der Bereich Speichertechnik interessant?**

**Neitzel:** Doch, sehr. Wir schauen uns beispielsweise Lösungen für große Batteriespeicher sehr genau an, halten diese aber noch nicht für fondsfähig, wenn wir über ein ruhiges, immer funktionierendes Produkt reden. Für Investoren mit ambitionierterem Rendite-Risiko-Profil ist das möglicherweise schon ein Thema.

## **Haben Sie neben privaten Anlegern auch professionelle Investorengruppen im Blick?**

**Neitzel:** Ich habe in den zurückliegenden 10 Jahren sehr häufig die Stichworte institutionelle Investoren und Private Placements gehört. Das ist sicherlich ein großes Ziel für jeden Produkthanbieter, in der Praxis habe ich das nicht allzu häufig gesehen. Wir wissen, dass Erneuerbare Energien sehr wohl für Pensionskassen und Versicherungen klare Investments sind, doch sind unsere Fondsgrößen von 10 oder 20 Millionen Euro Eigenkapital sind da nicht unbedingt das Zielvolumen für diese Investoren. Seit zwei, drei Jahren beteiligen sich aber namhafte Stiftungen an unseren Fonds.

## **Hat sich der Vertrieb über die Jahre hinweg verändert?**

**Neitzel:** Auf jeden Fall. Ein Großteil der Namen und Partner vor sechs, acht oder zehn Jahren sind heute nicht mehr da, an ihre Stelle sind andere getreten. Gleichzeitig hat sich in Sachen Beratungsqualität deutlich etwas getan. Und wir stellen in diesem Kontext fest, dass die Höhe der Provision nicht mehr das entscheidende Kriterium ist. Hier spielt eher eine Rolle, wie lange ein Haus am Markt ist und welchen Track-record es vorweisen kann.

## **Sind weitere 10 Jahre Neitzel & Cie. geplant? Oder ruft bereits der Golfplatz?**

**Neitzel:** Ich habe einen Schlägersatz und auch die Platzreife, das Golfen reizt mich aber noch nicht so richtig. Ich kann mir auch nicht vorstellen, morgen zu verkaufen und an den Strand zu gehen. In



# DASINVESTMENT

einem funktionierenden Team etwas Sinnvolles zu machen und positives Feedback von Investorensseite zu bekommen, das ist für berufliches Wirken schon ganz prima.

***Zur Person:** Bernd Neitzel ist diplomierte Betriebswirt und hat 2007 das Emissionshaus Neitzel & Cie. gegründet. Zuvor war er als Marineoffizier, Unternehmensberater und im Vertrieb der Hamburger Emissionshäuser Nordcapital und Schroeder & Co. tätig. Neitzel & Cie. hat bisher vier Fonds aufgelegt und dafür 23 Photovoltaik-Anlagen mit einer Gesamtleistung von rund 62 Megawatt Strom für rund 160 Millionen Euro erworben.*

Dieser Artikel erschien am **22.05.2017** unter folgendem Link:  
<http://www.dasinvestment.com/ein-boersengang-war-nie-ein-thema/>

## Neuer Typ Emissionshaus: Betrieb statt Vertrieb

Gerade rechtzeitig zum zehnjährigen Firmenjubiläum hat Neitzel und Cie, der Hamburger Asset Manager für „Green Investments“, die Billigung des aktuellen Beteiligungsangebotes „Zukunftsenergie Deutschland 4“ von der Finanzaufsicht BaFin bekommen. Das Angebot investiert in Photovoltaik-Anlagen und Blockheizkraftwerke. Gegründet wurde Neitzel & Cie. bereits Anfang 2007. Heute, zehn Jahre später, blickt Bernd Neitzel auf stetigen Aufschwung in einem sehr bewegten Markt zurück.

EXXECNEWS sprach mit ihm.

Im Jahr 2007 gab es bereits Anzeichen, dass die Sachwertbranche in Turbulenzen geraten könnte, obwohl noch hervorragend platziert wurde. Warum erfolgte die Unternehmensgründung zu diesem Zeitpunkt?

Neitzel: Ich hatte 2007 acht Jahre Erfahrungen aus der Unternehmensberatung und in Emissionshäusern hinter mir, ich hatte und habe das Gefühl, dass ich diesen Beruf auch als selbstständiger Unternehmer weiterführen und weiterentwickeln kann. „The ultimate luxury is staying private“, das war meine Erkenntnis, der wollte ich folgen. Unabhängige Projekt- und Produktentwicklung, das war mein Ziel. Sie haben mit Schiffsanlagen begonnen, wie sind Sie anfangs vorgegangen?

Neitzel: Wir haben bewusst keine Containerschiffe projektiert und platziert. Bulker und Multipurpose Schiffe waren allerdings attraktive Offerten. Dieses Konzept ist grundsätzlich aufgegangen. Unsere Pro-

bleme mit zwei Schiffen dieser Art waren letztlich nicht wirtschaftlich begründet, sondern gingen auf das Konto von Managementproblemen der Reeder oder wurden durch Finanzierungsprobleme bei strauchelnden Landesbanken hervorgerufen.

Dann kam die Energiewende - daraufhin sind Sie voll eingestiegen?

Neitzel: Richtig. Mir war klar, dass dort die Zukunft liegt und die Erneuerbare-Energie-Branche Erfolge feiern wird. Es kommt auf gutes enges Management, richtige Betriebsführung und tiefes Know-how der Assetklassen an. Inhaber-

geführt in einer Assetklasse aktiv zu sein, das machte ich zur Basis meines Handelns und zur Maxime meines Hauses. Wir haben die erfolgreiche Wandlung vom Vertrieb zum Betrieb vollzogen.

Wie gut ging Ihr Vertrieb da mit?

Neitzel: Der Vertrieb krepelte sich in den vergangenen Jahren völlig um. Eine neue Generation von regulierten und gut ausgebildeten Beratern und Strukturen bestimmte mehr und mehr die Szene. Dort sind unsere Konzepte gut angekommen.

Was haben Sie in den zehn Jahren insgesamt realisiert?

Neitzel: Wir sind ein kleinerer Asset Manager. Rund 60 Millionen Eigenkapital haben wir seit 2017 mit sehr guten Ergebnissen platzieren können. Jetzt geht es schneller voran als noch 2016. Wir werden zwischen zehn und 20 Millionen Euro in den nächsten Jahren jährlich einwerben. Die Zukunft bei Neitzel & Cie. heißt erneuerbare Energien. Mit „Zukunftsenergie Deutschland 4“ wird der Anleger seine Ernte einfahren. (DJ) ♦



Bernd Neitzel

Foto: Unternehmen