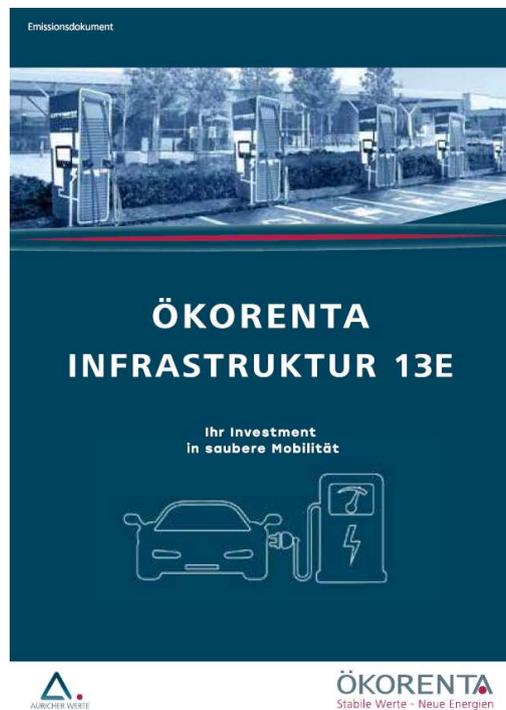




## Kurzanalyse Ökorenta Infrastruktur 13E



**Hinweis:** Jegliche Vervielfältigung, Verbreitung, Verwendung, Verarbeitung, Veröffentlichung oder Speicherung, gleich in welcher Art und Weise, privat wie gewerblich, ist ohne die Einholung eines ausdrücklich schriftlichen Nutzungsrechtes strengstens untersagt. Urheber und Autor der Analyse: **LSI Sachwertanalyse, André Weise.**

## Executive Summary

Der Alternative Investmentfonds Ökorenta Infrastruktur 13E geschlossene Investment GmbH & Co. KG investiert in Ladeinfrastruktur für Elektromobilität an ausgewählten Standorten in Deutschland.

## Fondsübersicht

	Rahmendaten
Anbieterin	Auricher Werte GmbH
Emittentin	Ökorenta Infrastruktur 13E geschlossene Investment GmbH & Co. KG
Emissionsphase	3. Quartal/2021 bis 31.12.2022
Regulierungsrahmen	Kapitalanlagegesetzbuch
Kapitalverwaltungsgesellschaft	Auricher Werte GmbH
Verwahrstelle	BLS Verwahrstelle GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Investitionsvehikel	Alternativer Investmentfonds (AIF)
Ausgestaltungsform	risikogemischt (nach Standortanzahl)
Investitionsobjekte	Ladeinfrastruktur für Elektromobilität
Ausgestaltung der Investitionsobjekte	Schnellladestationen
Standort der Schnellladestationen	Kamen, Koblenz, Freising, Münster (per 02/22)
Mindestbeteiligungssumme	10 000 €
Agio	5 %
Haftsumme	0,1 %
geplante Fondslaufzeit	31.12.2031
Gesamt-Investitionsvolumen	13 Mio. € (Erhöhung auf bis zu 30 Mio. €)
objektbezogenes Investitionsvolumen	2-2,5 Mio. €
Investitionsquote	90,87 %
Investitionsquote + Liquiditätsreserve	93,07 %
Kommanditkapital ohne Agio	bis zu 30 Mio. €
Eigenkapitalzwischenfinanzierung	ja
Fremdkapital und Konditionen	kein Fremdkapitaleinsatz
Ausschüttungshöhe	2% (2023-2025), 5% (2026), 7% (2027-2028), 10% (2029-2030)
Ausschüttungsrhythmus	jährlich
Schlussausschüttung	119,1 %
Gesamtausschüttung	163 %
Mehrerlösverteilung	45 % bei 8 % p.a. Hurdle Rate
Übertragungsmöglichkeit	ja; zum Beginn oder Ende eines Jahres
emissionshausinterner Zweitmarkt	nein
steuerliche Behandlung	Einkünfte aus Gewerbebetrieb
approximierte Gesamtkostenquote	bis zu 2,12 % des Ø-Nettoinventarwertes

## Geschäftsmodell, Ausgestaltung und Kritik

Die Abkehr von fossilen Verbrennungsmotoren ist in vielen Industrieländern beschlossene Sache. Klimaschutz und der Kampf gegen die Erderwärmung sind heutzutage die zentralen Themen in Politik und Gesellschaft. Um diese Ziele zu erreichen, muss jeder emittierende Sektor seinen Beitrag leisten; demzufolge auch der Verkehrssektor. Hier wird vor allem die Elektromobilität ins Feld geführt, die die kohlenstoffdioxid- und feinstaubemittierenden Verbrennerfahrzeuge ersetzen sollen. Der seit vielen Jahren im Bereich der Erneuerbaren Energien tätige Anbieter Ökorenta aus Aurich sticht in die selbe Mobilitätswende-Kerbe. Mittels eines Infrastrukturfonds für Privatanlegern soll in Stromtankstellen mittels Schnellladesäulen investiert werden.

Positiv hervorzuheben ist, dass Ökorenta eine genaue [Standortanalyse](#) und Verkehrsflussdichtenbetrachtung durchgeführt hat. Das Konzept mit den einzelnen Schnellladeparks kann nur dann aufgehen, wenn eine bequeme Erreichbarkeit gegeben ist und ein hoher potenzieller Abnehmerkreis angesprochen wird. Die bisher gewählten Standorte unweit von Hauptverkehrsachsen und/oder Autobahnen haben jedenfalls das Potenzial dazu. Allerdings gibt es hierzu naturgemäß noch keine belastbaren Datenräume, was Ladevorgänge, bezogene Strommengen und Umsätze betrifft. Die wirtschaftliche Perspektive ist noch nicht vollständig greifbar. Generell ist zu betonen, dass vorliegender Infrastrukturfonds der erste seiner Art ist. LSI ist bei Erstlingswerken aus Erfahrung immer etwas vorsichtiger und nicht empfehlungsbereit. Naturgemäß ist noch kein Proof-of-Concept erbracht worden.

Gemäß Präsentation seitens Ökorenta soll an den Ladestationen ein [Abgabepreis](#) von 59 - 69 Cent/kWh vorherrschen. Dies stellt schon einen sehr ambitionierten Strompreis da, zumal die Bevölkerung in Deutschland schon sowieso mit hohen Energiepreisen konfrontiert ist. Ein derartiger Ladestrompreis ist für Verbraucher generell abschreckend. Gerechtfertigt ist er insoweit, als dass der Ladevorgang an einer Schnellladesäule einen Mehrwert darstellt. Dies sagt allerdings noch nichts über die Akzeptanz eines Schnellladeparks zu diesen Konditionen aus. In Anbetracht der Tatsache, dass die Verweildauer in einem Lebensmittelgeschäft mindestens 30 Minuten dauert, ist das Schnellladekonzept für motorisierte Verbraucher tendenziell weniger geeignet, da nach Abschluss eines Einkaufs der gleiche Ladestand an einer herkömmlichen Ladesäule zu erheblich geringeren Kosten erzielt wird als an einer Schnellladesäule. Diese Zielgruppe dürfte mit dem Konzept eher weniger angesprochen werden.

Kostengünstige [Konkurrenz](#) entsteht unerwarteterweise auch durch die vorangegangene Pandemie und ihren unmittelbaren Auswirkungen. Durch die phasenweisen Lockdowns hat sich sehr viel Umsatz in das Internet verlagert. Für den stationären Einzelhandel wird der Wind, mit Ausnahme im Lebensmitteleinzelhandel, deutlich rauer. Daher müssen sich Einzelhändler neue Marketingstrategien einfallen lassen und Kunden (wieder) anlocken. Eine Möglichkeit ist es, kostenlose Ladeinfrastruktur, wie sie es heute schon bei einigen Möbelhäusern und Fachmarktzentren gibt, (weiter) auszubauen und verstärkt anzubieten. Auch Lebensmitteleinzelhändler springen auf diesen Zug auf, um Kunden in die Geschäfte zu locken.

Vermeehrt stellen Lebensmittelvollsortimenter, Discounter und Fachmarktzentren jetzt schon eigene Ladesäulen vor ihren Geschäften auf, wobei der Strom vom photovoltaikbestückten Dach kommen soll und preisgünstig oder gar (zeitlich) kostenlos abgegeben wird. Insbesondere für den zunehmend immer noch kostenorientierten deutschen Durchschnittsverbraucher mit den höchsten privaten Strompreiskosten weltweit mit weiterer Steigerungstendenz, ist kostenloses oder verbilligtes Auftanken des eignen Elektrofahrzeuges ein willkommenes Argument. Zudem werden Synergien genutzt, da der Ladevorgang mit dem Konsumaufenthalt zeitlich und örtlich korrespondiert. Auch aus einer generellen Bequemlichkeit des Menschen heraus ist die Bereitschaft längere Wege zwischen Auto und dem Eingangsbereich eines Einkaufsmarktes zurückzulegen tendenziell eher gering. Die von

den Ökorenta bisweilen erworbenen Stromtankstellen befinden sich nicht direkt auf Einzelhandelsgrundstücken des täglichen Bedarfs und sind damit etwas im Hintertreffen. Auch eine direkte Autobahnlage ist nicht gegeben. Die Auswahl und Benutzung einer Ladesäule hängen auch immer davon, was der stromtankende Kunde in der Zwischenzeit erledigen kann.

Möglicherweise wird die Konkurrenzsituation durch die sehr [niedrigen Markteintrittsbarrieren](#) unterschätzt. Es muss in Betracht gezogen werden, dass es in einigen Jahren zu einer Konsolidierung der Anbieter kommen könnte oder zumindest auch zu temporären Preiskämpfen an Ladesäulen, um Marktanteile zu gewinnen. Diese Phänomene sind bei sich abzeichnenden Sättigungserscheinungen immer wieder zu beobachten.

Weiterhin stehen die Schnellladeparks in direktem [Wettbewerb](#) mit den TESLA Super Chargers, die sich schon frühzeitig aussichtsreiche Standorte gesichert haben. Die Bedeutung dieses Auto- und Datenkonzerns dürfe in den nächsten Jahren noch zunehmen und möglicherweise ein ähnliches Ökosystem schaffen, wie es der Techgigant Apple bereits errichtet hat. Die Wechselbereitschaft und -möglichkeiten wird durch die dann eingezogenen Burggräben erschwert. Zudem ist eine bundesweite TESLA Ladeinfrastruktur bereits ausgerollt. Auch diese Konkurrenzsituation sollte bedacht werden. Unbestritten hat sich Ökorenta vielversprechende Standorte gesichert, allerdings nicht als einziger und auch nicht exklusiv. Ein Wettbewerbsvorteil kann hier nicht erblickt werden.

Die Attraktivität und [Akzeptanz von Schnellladeparks](#) hängt auch von der Vielfalt und Praktikabilität von Bezahlplattformen ab. Einfache, zuverlässige und schnelle Transaktionsabwicklungen stehen dabei im Vordergrund. Das ist bei den von der Ökorenta angebotenen Schnellladesäulen noch nicht immer der Fall und muss für den wirtschaftlichen Erfolg dringend angegangen werden. Wie bereits eingangs formuliert ist positiv herauszustellen ist, dass sich die als Investitionsobjekt angebotenen Schnellladeparks an hoch frequentierten Straßen, teilweise in Autobahnnähe, befinden. Gleichzeitig weist der Anbieter im Risikoteil des Verkaufsprospektes darauf hin, dass bereits ein anderer Anbieter am Kamener Kreuz einen wesentlich größer dimensionierten Schnellladepark errichtet, der rein größentechnisch über Skaleneffekte verfügen wird.

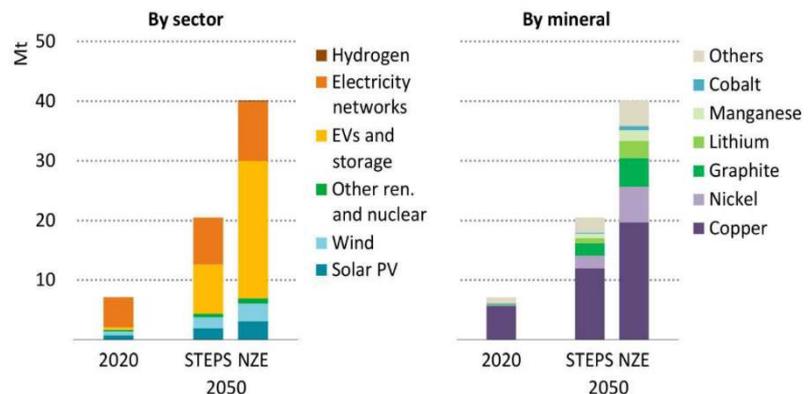
Der Anbieter selber gibt an, dass die herstellereitig abgegebenen [Garantien](#) für Ladesäulen lediglich fünf Jahre betragen. Gesicherte Erfahrungswerte bezüglich der Lebensdauer einer Schnellladesäule liegen nicht vor. Allerdings ist der Erfolg maßgeblich von der Leistungsfähigkeit jeder einzelnen Säule abhängig. Diese Problematik wurde anbieterseitig noch nicht zur Zufriedenheit gelöst. Auch fehlen konzeptionsbedingte Rückstellungen für Nachrüstungen im Rahmen des technischen Fortschritts oder für den Austausch von Ladesäulen.

Neben der technischen [Weiterentwicklung](#) sind auch die [Alternativen](#) zum Schnellladen in Betracht zu ziehen. In Anlehnung an die Versuchsstrecke auf der A 5 (Frankfurt-Mainz), bei der LKWs mittels Pantografen Strom aufnehmen, könnte es in der Zukunft sogenannte Fahrbahn Charging Systeme geben, die ein induziertes Aufladen über einen gewissen Autobahnabschnitt während der Fahrt ermöglichen. Dies würde Schnellladeparks gerade in Autobahnnähe größtenteils substituieren. Auch die Diskussion um Wechselakkustationen ist auch noch nicht gänzlich vom Tisch. Neben der Stromerzeugung wird auch die Stromverteilung und damit auch die Betankung von Elektrofahrzeugen zunehmend dezentralisiert. Entsprechende Förderprogramme des Bundes als auch der Länder für heimische Wallboxen stellen mithin eine große Konkurrenz dar. Auch ist es nicht ausgeschlossen, dass Privathaushalte mittels eines automatisierten Abrechnungssystems und der Möglichkeit einer Umsatzbeteiligung ihre Anschlüsse für Fremdfahrzeuge zur Verfügung stellen. Schnellladeparks können, wie der Name es ausdrückt, nur noch mit ihrer Geschwindigkeit punkten. Dies bedeutet aber auch, dass einige Nutzergruppen, wie Pendler-, Nahverkehrs- und Einkaufsfahrer, tendenziell nicht zur Nachfragergruppe gehören.

Dem sachlogischen Umstand geschuldet, dass der zu tankende Strom auch erzeugt werden muss, dann ist die **Umweltbilanz** nicht so grün wie propagiert. Anbieterseitig wird zwar versichert, darauf zu achten, nur nachhaltig erzeugten Strom zu produzieren. Andererseits werden die Schnellladeparks weder von einem nahegelegenen Solarpark noch von einem Windrad gespeist. Es wird also ein grauer Strommix vertankt. Da die Ökorenta allerdings seit 1999 aktiver Teilnehmer auf dem Gebiet der erneuerbaren Energien ist, wäre hier eine fondsbezogene Ausweitung der Wertschöpfungskette um den Aspekt der Erzeugung wünschenswert gewesen.

Unter dem Gesichtspunkt der **Nachhaltigkeit** ist hinter dem Fondskonzept auch anderweitig ein kleines Fragezeichen zu machen, wenn man den gesamten Prozess betrachtet. In Bezug auf die Akkutechnik sind die sehr CO<sub>2</sub>-intensive Herstellung, die teils fragwürdige Gewinnung von Metallen wie auch die Entsorgung bzw. nicht standardisierte Wiederaufarbeitung von Batterien zu nennen. Besonders

## ROHSTOFFBEDARF FÜR CLEAN ENERGY



die Förderung der benötigten seltenen Erden für die Elektromobilität lässt sich in einem Atemzug mit Umweltverschmutzung, hoher CO<sub>2</sub>-Ausstoß, Ausbeutung, Kinderarbeit und Unterstützung nicht demokratischer Strukturen nennen. Die nebenstehende Grafik verdeutlicht den enormen Rohstoffbedarf, dargestellt in den gelben und orangenen Balken, die für die Elektromobilität und die Speichertechnik für das Null-CO<sub>2</sub>-Emissionsziel (NZE) von Nöten sind und dadurch eine (erneute) Abhängigkeit von einigen wenigen, teilweise autoritären, Staaten schaffen.

Zum jetzigen Zeitpunkt steht zudem noch nicht fest, welcher Erzeugungsweg und welcher Energieträger im Bereich der Elektromobilität der wesentliche sein wird. Denn neben der direkten Strombetankung und Speicherung, wie hier im vorliegenden Fonds angeboten, kann auch die Erzeugung des benötigten Stroms im Fahrzeug selber ohne Speicherung erfolgen. Technisch möglich ist dies mittels **Brennstoffzelle**, die mit Wasserstoff betrieben wird und wiederum einen Elektromotor speist. Auch damit kann die Elektromobilitätswende ausgerollt werden. Statt also Strom zu tanken, könnte ein Fahrzeug auch Wasserstoff mit sich führen.

Der möglicherweise flächendeckende Durchbruch von **grünem Wasserstoff** (green Hydrogen) kann daher zu einer sehr starken Konkurrenz für Ladeparks und für die Strombetankung erwachsen. Zumal auch der Aufbau einer Strominfrastruktur und die Speicherung einen immensen Rohstoffverbrauch (siehe oben) im Vergleich zu Wasserstoff (roter Balken) nach sich ziehen. Die Wasserstofftechnologie dagegen kann auf die bestehende Erdgasinfrastruktur in Deutschland zurückgreifen. Statt der isolierten Ansiedlung eines Ladesparks wäre eine Integration in die bestehende Tankstelleninfrastruktur der sinnvollere Weg gewesen, da an nur einem Punkt unterschiedliche Energieträger aufgenommen werden können, egal welcher sich letztendlich durchsetzen wird. Auch kostenseitig werden Wasserstoffantriebe eine sehr starke Konkurrenz zu Stromern darstellen. Durch Kostensenkungen bei nachhaltig erzeugtem Strom in Verbindung mit Effizienzsteigerungen und höherer Lebensdauer von Elektrolyseuren können die Kosten für grünen Wasserstoff bis zum Jahr 2025 um geschätzte 50% und bis zum Jahr 2050 um insgesamt 80% gesenkt werden.

Hingegen verteuert sich der **Strom** durch eine nicht gänzlich durchdachte Energiepolitik zunehmend in Deutschland und wird als Energieträger immer unattraktiver. Leider konzentriert sich das Fondsangebot nur auf den deutschen Markt und lässt europäische Nachbarn, die teilweise wesentlich weiter in der Ladeinfrastruktur sind, außen vor. Hier hätte es bereits Erfahrungsgewinne und belastbare Datenräume gegeben. Da Ladeparks generell keine staatliche Vergütung im laufenden Betrieb erhalten und den Abgabestrom frei verkaufen können, wäre der Sprung über die Landesgrenzen empfehlenswert und lehrreich gewesen. Der Anbieter muss bei zukünftigen Parkanbindung darauf achten, grenznahe Standorte zu meiden, da die Strompreise in einigen europäischen Mitgliedsländern wesentlich niedriger sind.

### Hohe Strompreise in Europa

Industriestrom 2021 Preis in Euro-Cent je Kilowattstunde <sup>1</sup>		Strom für Privathaushalte 2021 Preis in Euro-Cent je Kilowattstunde <sup>2</sup>	
Deutschland	18,13	Deutschland	31,93
Großbritannien <sup>3</sup>	16,48	Dänemark	29,00
Italien	15,84	Spanien	23,23
<b>EU-27-Durchschnitt</b>	<b>12,83 ct</b>	Italien	22,59
Niederlande	11,28	Großbritannien <sup>3</sup>	22,03
Spanien	10,74	<b>EU-27-Durchschnitt</b>	<b>21,92 ct</b>
Frankreich	10,42	Frankreich	19,33
Dänemark	7,97	Schweden <sup>4</sup>	17,91
Schweden <sup>4</sup>	6,15	Niederlande	12,81

1) Ohne Mehrwertsteuer, Abnahme von 500 bis 2.000 MWh; 2) Inklusive Mehrwertsteuer, Abnahme von 2.500 bis 5.000 kWh, 3) 2020; 4) Schätzung  
HANDELSBLATT Endabnehmerpreise • Quelle: Eurostat

Welcher **technische Weg** innerhalb der Elektromobilität das Rennen macht, ist noch nicht entschieden und neben dem Preis, der Herstellung bzw. Beschaffung maßgeblich auch von den physikalischen Eigenschaften wie etwa dem Wirkungsgrad und der Energiedichte abhängig. Verdeutlicht werden soll dies einmal an dem Aspekt der Energiedichte, der sich für neu entwickelte Feststoffbatterien auf 370 Wattstunden/kg beläuft, während dieser Wert für Wasserstoff bei rund 33.000 Wattstunden/kg und damit um ein Vielfaches höher liegt. Energieintensive Transportbereiche werden langfristig gesehen weniger über stromspeichernde Elektroantriebe, denn über stromerzeugende betrieben werden. Dies kann möglicherweise auch für den individuellen Personenverkehr gelten.

Die über Jahre vernachlässigte Investitionen in die deutsche Infrastruktur und die Zukunftsfähigkeit dieses Landes sollen nun in Teilen mit privaten Geldern kompensiert werden. Dies ist im Rahmen auch von PPP-Projekten nicht ungewöhnlich. Allerdings stellt sich die Frage nach dem Einstiegszeitpunkt, der für das Risikoprofil von entscheidender Bedeutung ist. Nach Ansicht von LSI soll der Privatanleger in Bezug auf die Ladeinfrastruktur zu stark in die Pflicht und damit in das Risiko genommen.

Gemäß Fondsprognoserechnung sollen in den kommenden acht Jahren über laufende Ausschüttungen -unter Vernachlässigung der Vorabauschüttung- rund 44 % ausgeschüttet werde. Dies bedeutet, dass der Break Even und eine positive Rendite über den Verkauf kommen müssen. Hier liegt aber ein sehr großes Risiko begründet. Auf Grund von fehlenden Erfahrungswerten ist überhaupt nicht abschätzbar, welche Zweitmarktpreise in zehn Jahren zu erzielen sein werden. Der **Exit** ist nach Meinung von LSI mit hohen Risiken verbunden. Gerade bei technischen Produkten ist die Weiterentwicklung der Schnellladetechnik in Betracht zu ziehen, die sich auf die Werthaltigkeit der in 10 Jahren zu verkaufenden Ladesäulen unmittelbar auswirkt. Durch den technischen Fortschritt wird alleine der Substanzwert heutiger Ladesäulen in zehn Jahren höchstwahrscheinlich deutlich niedriger liegen als heute. Aufgrund der fortschreitenden Fixkostendegression sowie Konstruktions- und Fertigungserfahrungswerte werden auch im nahen Umfeld der installierten Schnellladeparks weitere

Schnellladesäule entstehen, die ältere Ladeparks unattraktiver werden lassen könnte. Auch ist es nicht ausgeschlossen, dass Nach- und Zusatzrüstungen bei Schnellladesäulen zukünftig erforderlich werden, die die Liquidität belasten. Es könnte an dieser Stelle eine Parallel zum Windenergiebereich gezeichnet werden, die dem Anbieter sehr gut bekannt sein dürfte. Dieser Aspekt wurde bei der Fondskonzeptionierung zu wenig Rechnung getragen. Im Zweifel wird ein Investor einen risikoadäquaten, abdiskontierten Barwert der Einnahmen bereit sein zu zahlen, der maßgeblich von der durchschnittlichen Auslastung der vergangenen zehn Jahre abhängig sein wird. Hierzu liegen allerdings weder belastbare Zahlen noch Erfahrungswerte vor.

Zum jetzigen Zeitpunkt beurteilte LSI das **Chance-Risiko-Verhältnis** als asymmetrisch. Gleichwohl herausgestellt werden muss, dass der Fonds sehr anlegerfreundlich konzipiert ist. Der Anbieter Ökorenta selber ist uns als verlässlicher Anbieter seit sehr vielen Jahren bekannt. Allerdings wäre es aus unserer Sicht sinnvoller gewesen, zunächst einen Spezial-AIF für institutionelle Investoren aufzulegen, um Erfahrungswerte zu sammeln, um diese dann in einer Tranche für Privatanleger zu gießen, anstatt vorneweg mit einem Publikums-AIF zu starten. Die Infrastruktur in Deutschland ist im europäischen Vergleich in vielen Teilen stark verbesserungswürdig. Von daher ist der Ansatz von Ökorenta hier Abhilfe leisten zu wollen richtig und begrüßenswert. Allerdings stellt sich die Frage nach dem richtigen Zeitpunkt, nach dem Chance-Risiko-Profil und vor allem realistischen Exitperspektiven. Dies sieht LSI als noch nicht gegeben an.

## SWOT

Stärken	Schwächen
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ qualifizierte und engagierte Geschäftsführung</li> <li>◆ umfassende Standortanalyse und Research</li> <li>◆ diversifiziertes Ladepark-Portefeuille bereits angebunden</li> <li>◆ hohe Substanzquote</li> <li>◆ reines Eigenkapitalkonzept</li> <li>◆ gesicherte Eigenkapitalzwischenfinanzierung</li> <li>◆ staatliche Zuschüsse</li> <li>◆ Kaufpreiszahlung an Projektfortschritt des zu erstellenden Ladeparks gekoppelt</li> <li>◆ geringe Liquidationskosten</li> <li>◆ konkrete technische Anlagekriterien</li> <li>◆ nachvollziehbare und realistische Grundannahmerechnung</li> <li>◆ Sensitivitätsanalysen</li> <li>◆ Ankaufsgutachten</li> <li>◆ sehr gute Risikobeschreibung</li> <li>◆ erfolgsabhängige Mehrerlösregelung</li> <li>◆ kein Rückabwicklungsrisiko</li> <li>◆ fairer Umgang mit Vertriebspartnern und Investoren</li> <li>◆ anlegerfreundliches Vertragswerk</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ keine Managementenerfahrung mit Ladeinfrastrukturprojekten</li> <li>◆ noch kein mehrjährig etabliertes und belastbares Netzwerk im Bereich Ladeinfrastruktur</li> <li>◆ kein Proof-of-Concept: kein belastbarer Datenraum oder wirtschaftliche Erfahrungsgrundlage</li> <li>◆ herstellerseitig begrenzte Garantien bei Ladensäulen</li> <li>◆ keine direkt angebundene oder nachgewiesene Grünstromversorgung</li> <li>◆ Abhängigkeit von Stromversorgern und keine langfristigen Versorgungsverträge</li> <li>◆ Abhängigkeit von Dritten als Ladesäulenbetreiber und dadurch Wertschöpfungsverluste</li> <li>◆ hohe jährliche Steigerung (3,9 %) des Nutzungsentgeltes für Betreiber</li> <li>◆ kurzfristige Abrechnungsfriktionen</li> <li>◆ hohe Ungewissheit über Stromabgabemenge</li> <li>◆ hoher Ladestrompreis</li> <li>◆ hohe Konkurrenzsituation anderer Parks an einigen Standorten</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Gewinnmarge des Ladesäulenherstellers unbekannt</li> <li>◆ Ladensäulenpreis ambitioniert</li> <li>◆ Ankaufsgutachten nicht prospektiert</li> <li>◆ keine Länderdiversifikation</li> <li>◆ keine Rückstellungen für Nachrüstungen</li> <li>◆ keine Eigenbeteiligung</li> <li>◆ hohe Kosten der Eigenkapitalzwischenfinanzierung (6 % p.a.)</li> <li>◆ anfänglich schwaches Ausschüttungskonzept</li> <li>◆ Vollarmotisation erst durch Exit</li> <li>◆ kalkulierter Verkaufserlös höher als Einstandspreis</li> <li>◆ unsichere Exitperspektiven und keine Exit-Modellrechnung oder Erläuterung</li> </ul>
<b>Chancen</b>	<b>Risiken</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Abschöpfung von Pioniergewinnen</li> <li>◆ Sammlung von Managementenerfahrungen im Bereich Ladeinfrastruktur und interne Wissensakkumulierung</li> <li>◆ Aufbau eines belastbaren Netzwerkes im Bereich Ladeinfrastruktur</li> <li>◆ Stärkung der Marktposition des Ladeparkbetreibers</li> <li>◆ zukünftige Synergieeffekte</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ technischer Fortschritt</li> <li>◆ geringe Markteintrittsbarrieren und Intensivierung des Wettbewerbs</li> <li>◆ langfristig Institutionalisierung und Konsolidierung der Branche</li> <li>◆ Insolvenz des Ladeparkbetreibers</li> <li>◆ starker Bezugsstromanstieg</li> <li>◆ Preiskampfgefahr im Bereich Ladeinfrastruktur für Marktanteilsgewinne</li> <li>◆ Preisverfall für Ladesäulen</li> <li>◆ Konkurrenz durch TESLA Super Charger</li> <li>◆ Konkurrenz durch alternative Energieträger, insbesondere grünen Wasserstoff</li> <li>◆ Konkurrenz durch ausländische Billigladeanbieter</li> <li>◆ Konkurrenz durch weitere Stromversorgungsalternativen</li> <li>◆ Managementrisiken und Fehlentscheidungen</li> <li>◆ staatliche Regulierungsmaßnahmen</li> <li>◆ allgemeine Politik- und Wirtschaftsrisiken</li> <li>◆ exogene Marktverwerfungen</li> </ul>

## LSI Analyseprozess

LSI Sachwertanalyse	
LSI-Vor-Ortbegehung	nein
LSI-Bildmaterial	nein
LSI-Managementgespräche	ja
LSI-Leistungsbilanzanalyse	ja
LSI-Prüfprozess (2+1+1)	ja

## LSI Fazit

Das hier angebotene Kapitalanlageprodukt trifft den Nerv der Zeit und stellt eine äußerst sinnvolle Investition hin zu einer zukunftsgewandten und emissionsfreien Mobilitätswende in Deutschland dar. Zudem leistet das Produkt einen kleinen Beitrag zu der in die Jahre gekommenen und rückständigen Infrastruktur. Der Anbieter Ökorenta ist nachhaltiger Überzeugungstäter, seit 1999 aktiv und für die vorliegende Infrastrukturumsetzung ein glaubwürdiger Marktteilnehmer, der einen fairen Umgang mit seinen Anlegern pflegt. Alleine die technischen Risiken und Weiterentwicklungen, die fehlenden Erfahrungswerte, generelle hohe Unsicherheiten bezüglich der Ladensäulenfrequentierung, Stromabgabemengen und Nettoumsätze sowie nicht greifbare Exiterlöse können vorliegendes Beteiligungsangebot allenfalls als opportunistische Beimischung für sehr erfahrene Anleger darstellen.

## LSI Produkt Rating zum Ökorenta Infrastruktur 13E: **befriedigend**

LSI Rating als Bewertung für die Wahrscheinlichkeit des Eintritts des wirtschaftlichen Erfolges:

> 95 %: sehr gut	74 % - 70 %: befriedigend +
94 % - 90 %: sehr gut -	69 % - 65 %: befriedigend
89 % - 85 %: gut +	64 % - 60 %: befriedigend -
84 % - 80 %: gut	59 % - 55 %: ausreichend +
79 % - 75 %: gut -	54 % - 50 %: ausreichend



## Disclaimer

Es handelt sich vorliegend nicht um ein Rating gemäß EG Verordnung 1060/2009 noch sind derartige Regelungen hier anzuwenden. Weiterhin stellt das Dokument keine Finanzanalyse im Sinne des § 34 b WpHG dar und darf auch nicht anderweitig als Ratinggrundlage verwendet werden. Bei der notentechnischen Einkategorisierung handelt es sich lediglich um ein Werturteil von LSI Sachwertanalyse, dass, wie der Rest der Analyse, eine grundgesetzlich geschützte Meinung darstellt. Das Dossier erhebt abschließend keinen Anspruch auf Vollständigkeit und Richtigkeit. Insofern wurde auch keine Prüfung der hier dargestellten Aussagen durch eine weitere unabhängige Instanz (z.B. Wirtschaftsprüfer oder Aufsichtsbehörden) durchgeführt. LSI Sachwertanalyse hat für die Erstellung der Analyse teilweise auf öffentlich zugängliche Daten zurückgegriffen, die als vertrauenswürdig erachtet werden. LSI Sachwertanalyse hat dabei die Zuverlässigkeit der Quelle soweit möglich sichergestellt, aber nicht jede der in der Quelle genannten Information unabhängig geprüft. Daher wird die Ausgewogenheit, Genauigkeit, Richtigkeit und Vollständigkeit der in der Analyse enthaltenen Tatsachen und Werturteile weder ausdrücklich gewährleistet noch eine solche Gewährleistung impliziert. Der Empfänger dieser Analyse sollte sich auf diese Tatsachen oder Werturteile nicht verlassen. Die vorliegenden Unterlagen stellen keine Wirtschafts-, Vermögens-, Steuer- oder Rechtsberatung dar, noch ersetzen sie eine solche. Eine Anlageentscheidung kann und darf auf Basis dieser Information daher nicht begründet werden. Eine Haftungsübernahme für den Eintritt der hier portraitierten wirtschaftlichen, gesellschafts- und steuerrechtlichen Ergebnisse wird ausdrücklich nicht übernommen. Maßgeblich für eine abschließende Entscheidung ist allein der genehmigte Verkaufsprospekt einschließlich sämtlicher Nachträge. Es wird keine Haftung für die Inhalte, welche sich aus den Emissionsprospekten bzw. Risiken, die sich aus dem Erwerb des jeweiligen Beteiligungskonzepts ergeben, übernommen. Ebenso erfolgt keine Haftungsübernahmen für die hier zusammengetragenen Informationen; diese können sich mittlerweile wieder geändert haben. Eine Aktualisierung wird nicht geschuldet. Es handelt sich hierbei um unternehmerische Beteiligungen; die vollständigen Risiken sind dem Verkaufsprospekt einschließlich sämtlicher Nachträge zu entnehmen. Die hier angegebenen Renditeprognosen sind keinesfalls garantiert; ein Einlagensicherungssystem ist nicht vorhanden. Ein Totalverlust inkl. Agio und weitere darüber hinaus zu leistende Beiträge sind nicht ausgeschlossen. Ausdrücklich ist vorliegend kein Angebot zur Abgabe einer Willenserklärung oder Aufforderung zur Zeichnung zu sehen, auch nicht konkludent. Ebenso kann hieraus kein wie auch immer geartetes Vertragsverhältnis abgeleitet werden, noch wird eine individuelle Leistungsverpflichtung auf Basis dieses Dokumentes geschuldet oder zugesagt. Die Verwendung dieses Dokumentes ersetzt nicht die individuelle Plausibilitätsprüfung des Finanzintermediärs noch wird hiermit konkludent ein Auslagerungsvertrag geschlossen. Das hier analysierte Emissionshaus kann allenfalls ein kostenpflichtiges Nutzungs- und Verbreitungsrecht erwerben. Die Analyse wird allerdings unabhängig von einer derartigen Lizenznehmerschaft erstellt. Die Analyse unterliegt dem Urheberrecht. Daher darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung keine der in dem Dossier enthaltenen Meinungen kopiert oder anderweitig vervielfältigt, verwendet, veröffentlicht, gespeichert oder in irgendeiner Form teilweise oder komplett weiterverbreitet werden. Vereinzelt Zitate aus der Analyse sind mit einer Quellenangabe zu versehen. Darüber hinausgehende Nutzungen bedürfen der schriftlichen Genehmigung durch LSI Sachwertanalyse. Sämtliche Rechte bleiben vorbehalten.