

# Investorenübersicht Speicherinvestments

Kurzfassung für Kapitalpartner, Betreiber und Projektentwickler

Investmentarten, Erlöslogik, Projektqualität und die Rolle von AM Solutions in der frühen Projektstrukturierung.



# WARUM SPEICHER

Batteriespeicher werden zu zentralen Flexibilitätsassets im Energiesystem.

## 01 Volatilität nutzen

Wind und Solar erzeugen zunehmend wetterabhängig. Speicher verschieben Energie in werthaltige Zeitfenster.

## 02 Netzanschlüsse sichern

Anschlussleistung, Trafos und Netzkapazität werden knapper. Speicher erhöhen den wirtschaftlichen Nutzen vorhandener Infrastruktur.

## 03 Erlöse bündeln

Handel, Regelernergie, Peak-Shaving und Co-Location können kombiniert werden – abhängig vom Projektmodell.

## 04 Kundenbedarf bedienen

Industrie, Areale und Ladehubs brauchen Leistung, Planbarkeit und professionelle Betreiberlösungen.

## Deutschland

### 2,4 GW

Großbatterie-Leistung  
in Betrieb

### 3,2 GWh

nutzbare Speicher-  
kapazität

Stand: 15.10.2025 · BNetzA / MaStR

# INVESTMENTARTEN

Die Art des Investments bestimmt Risiko, Prüfaufwand und Renditelogik.



# ERLÖSLOGIK

Investierbare Speicherprojekte brauchen mehr als eine Renditebehauptung.

## Stromhandel



Day-Ahead, Intraday, Spreads, Preisvolatilität

## Regelenergie



FCR, aFRR, mFRR und Systemdienstleistungen

## Netz- / Kundenwert



Peak-Shaving, Leistungspreise, Ladehub, Netzanschlussoptimierung

## PPA / Co-Location



PV/Wind-Optimierung, Direktleitung oder Bilanzierung

### 01 Entscheidend

Vermarktervertrag, technische Verfügbarkeit, Degradation, Netzentgelte und CAPEX/OPEX müssen zusammen passen.

### 02 Investorenblick

Rendite entsteht aus sauberer Struktur, nicht aus pauschalen Marktversprechen.

# PROJEKTQUALITÄT

Ein Speicher wird erst investierbar, wenn die kritischen Punkte belastbar geprüft sind.

## 01 Netzanschluss

Leistung, Spannungsebene, Reservierung, Kosten und Zeitplan.

## 02 Standort & Recht

Eigentum/Pacht, B-Plan, Brandschutz, Abstände, Zufahrt und Versicherbarkeit.

## 03 Technik & CAPEX

Sizing, C-Rate, Container, PCS, Trafo, EPC-Fähigkeit und Degradation.

## 04 Vermarktung

Erlösmodell, Vermarkter, Optimierung, Verfügbarkeit und Sicherheiten.

## 05 Finanzierung

SPV, Eigen-/Fremdkapital, O&M, Wartung, Reporting und Vertragsstruktur.

## 06 Ausschlussrisiken

Unklare Netzlage, fehlende Rechte, falsches Sizing oder reine Renditebehauptungen.

Ziel: aus einer Chance ein prüfbares, finanzierbares Projekt machen.

# INVESTORENMODELLE

Kapital kann je nach Strategie in unterschiedlichen Rollen eingesetzt werden.

## 01 SPV / Direktinvestment

Investor hält Projektgesellschaft oder Anteile und trägt den vollen Projektprüfungsanspruch.

## 02 Projektankauf

Ankauf von RTB- oder fortgeschrittenen Projektrechten mit Fokus auf Netz- und Standortqualität.

## 03 Co-Development / JV

Kapital plus Entwicklungspartner; Wert entsteht durch gemeinsame Pipeline und Projektfortschritt.

## 04 Investorendarlehen

Feste Verzinsung oder projektbezogene Rückzahlung; Sicherheiten und Rang sind zentral.

## 05 Contracting

Investor finanziert Speicher beim Kunden; Erlös über Miete, Einsparung oder Verfügbarkeit.

## 06 Portfolio

Mehrere Projekte bündeln, Risiko streuen und später refinanzieren oder verkaufen.

**Die passende Struktur hängt von Ticketgröße, Risikoprofil, Laufzeit, Kontrollbedarf sowie steuerlicher und rechtlicher Umsetzung ab.**

# ROLLE VON AM SOLUTIONS

Wir strukturieren frühe Projektchancen kundenseitig bis zur prüffähigen Ausgangslage.

## 01 Projektzugang

Unternehmen, Areale, Eigentümer und Entscheider mit realem Energie-, Netz- oder Flächenthema.

## 02 Datenbasis

Lastgänge, Abrechnungen, Standortdaten, Fotos, Pläne, Netz- und Trafoghinweise.

## 03 Projektlogik

Investmenttyp, Use Case, Partnerrolle, Werthebel und nächste technische Prüfschritte.

## 04 Partnerkoordination

Einbindung von EPC, Speicheranbieter, Betreiber, Vermarkter, Netzplaner und Investor.

## 05 Übergabe

Strukturierte Unterlagen, Ansprechpartner, Projektstatus und Entscheidungsvorbereitung.

## Unser Nutzen

Keine unqualifizierte Leadliste,  
sondern vorbereitete  
Projektansätze mit  
nachvollziehbarem Bedarf,  
Datenlage und nächstem  
Prüfschritt.

Projektfinder · Strukturierer ·  
Koordinator

# Nächster Schritt

## Investmentprofil und Unterlagencheck

- 01 Ticketgröße, Phase und Risikoprofil klären
- 02 geeignete Projektarten und Mindestgrößen definieren
- 03 Unterlagen, Partnerrollen und Prüfkriterien abstimmen
- 04 passende Speicherchancen strukturiert vorbereiten

AM Solutions – Smart Gadgets AM eGmbH · Adrian Strohmeier & Moritz Specht  
Auf der Rothe 6, 37627 Heinade · +49 151 57302079 · [info@a-m-solutions.de](mailto:info@a-m-solutions.de)

