

# Nachhaltig mit Gewinn

**SUSI Partners AG hat sich in nur 4 Jahren in Deutschland und der Schweiz einen Namen bei institutionellen Investoren gemacht: Das Investmenthaus bietet in Zusammenarbeit mit dem Luxemburger Fondsanbieter Sustainable Sarl Investitionsmöglichkeiten im Bereich nachhaltiger Energieinfrastruktur an. Erst kürzlich hat SUSI den ehemaligen Energieminister Moritz Leuenberger an Bord geholt. Das attika Magazin hat sich mit CEO Dr. Tobias Reichmuth unterhalten.**

Von Fabia Bernet

**attika:** Wie sind Sie dazu gekommen, Unternehmer zu werden?

**Tobias Reichmuth:** Ich wollte schon immer etwas Neues und Eigenes aufbauen. Während dem Betriebswirtschaftsstudium in St. Gallen habe ich meine erste Firma gegründet, die Fortune 500 Unternehmen im Bereich Employer Branding (Markenaufbau für Arbeitgeber) beraten hat. Dieses Unternehmen habe ich 2003 an einen Deutschen Mitbewerber verkauft. Danach war ich als Strategieberater bei Boston Consulting tätig, wo ich viel gelernt habe – ich wollte aber mittelfristig wieder in die Unternehmerwelt.

**Ihre Firma SUSI Partners AG ist nachhaltig und ökologisch ausgerichtet. Wie kam die Idee dazu?**

Nach meiner Arbeit bei Boston Consulting, ging ich zwei Jahre auf Weltreise. In diesen zwei Jahren hatte ich genug Zeit, mir zu überlegen, wie ich meine berufliche Zukunft gestalten möchte. Drei Dinge haben sich dabei herauskristallisiert: Ich wollte selbständig arbeiten, zudem aber etwas auf die Beine stellen, das einen gesellschaftlichen Sinn hat und last but not least wollte ich etwas machen, dass skalierbar ist. Das Thema „Klimawandel“ begegnete mir auf meiner Reise immer wieder und so entstand die Idee einer Investmentgesellschaft, die in nachhaltige Infrastrukturprojekte und gegen den Klimawandel investiert.

**Achten Sie überdurchschnittlich stark auf ihren persönlichen ökologischen Fussabdruck?**

Das ist sehr schwierig, wenn man geschäftlich viel fliegen muss. Jeder Flug bringt die persönliche Ökobilanz stark ins Wanken – da hilft es auch wenig, dass ich jeden Tag mit dem Velo ins Büro fahre. Ich interessiere mich vor allem für die grossen Zusammenhänge – und sehe dringenden Handlungsbedarf in der Energiegenerierung und der Erhöhung der Energieeffizienz. Hier packen wir auch an! Als klassischen «Öko» würde ich mich aber nicht bezeichnen.



**Ist die Deklaration als «nachhaltiges und ökologisch verantwortungsvoll agierendes» Investmenthaus nicht einfach ein gutes Werbemittel?**

Leider ist es eben noch nicht mal ein allzu gutes Werbemittel. Die meisten Investoren investieren mit uns, da Ihnen das Risiko/Rendite-Profil und die gleichmässigen und nur minimal korrelierten Ausschüttungen unserer Produkte gefallen. Für uns ist es aber Voraussetzung, dass wir bei jedem Projekt, in das wir investieren, messbare CO<sub>2</sub>-Einsparungen geniessen. Wir haben uns schriftlich dazu verpflichtet, nur in Projekte, die nachweislich CO<sub>2</sub> reduzieren, zu investieren. Entsprechend sind wir in diesem Bereich viel weiter als andere Anbieter im Bereich der nachhaltigen Anlagen – welcher Aktienfonds kann seiner Nachhaltigkeit schon eine genaue und verifizierbare Impact-Messung unterlegen?

**Von was für Projekten sprechen wir?**

Wir haben momentan zwei Fonds. Der eine kauft Wind- und Solarparks in Westeuropa. Wir investieren also direkt in Infrastruktur, die man anfassen kann, und nicht in Aktien oder Firmen. Das schöne dabei ist, dass die Erträge unserer Projekte sehr gut voraussehbar sind. Man weiss ungefähr wie viel Sonne scheint und wie viel Wind blasen wird. Investiert man geographisch diversifiziert um regionale Schwankungen auszugleichen, kann man von stabilen Ergebnissen ausgehen.

### Wie sieht es mit solchen Investitionen in der Schweiz aus?

Der Schweizer Markt für erneuerbare Energien ist sehr klein. Das hängt auch damit zusammen, dass unser Land dicht besiedelt ist. Grundsätzlich würden wir sehr gerne hier investieren und halten auch immer die Augen nach Möglichkeiten offen. Ein Schweizer Solarfond wäre eventuell in naher Zukunft ein interessantes Projekt.

### Sie haben von zwei Fonds gesprochen.

Genau, der zweite Fond finanziert Energieeffizienzsanierung bei bestehender Infrastruktur, sei es Strassenbeleuchtungen, Gebäude oder Industrieanlagen. Für die Finanzierung erhalten wir einen Teil der erzielten Einsparungen, was zu sehr gleichmässigen Renditen bei geringem Risiko führt. Das ergibt ein Geschäftsmodell, dass sich für alle Beteiligten lohnt und welches keine Subventionen oder ähnliches benötigt, um zu funktionieren. In diesem Bereich sind wir weitgehend die Ersten.

### Können Sie dieses Geschäftsmodell anhand eines Beispiels erläutern?

Natürlich. Ein grosses Gebäude, z.B. ein Opernhaus oder ein Spital, verbraucht jährlich Energie im Wert von im Beispiel einer Million Franken. Wir beauftragen ein Unternehmen wie ABB, Johnson Controls oder Siemens mit der energieeffizienten Sanierung des Gebäudes und investieren zwischen eins bis zwei Millionen in die Gebäudetechnik, resp. bezahlen die Rechnung für die Erneuerung derselben. Die Ersparungen, die durch die neue Gebäudetechnik resultieren, sind sehr hoch – meist zwischen 30 und 40%. Da wir die Sanierung finanziert haben, ist der Gebäudeeigentümer bereit, einen Teil der erzielten Einsparungen mit uns über eine Vertragsdauer von 8-10 Jahren zu teilen. Das führt wiederum dazu, dass wir einen sehr gleichmässigen Ertragsfluss generieren, der sehr gut prognostizierbar ist. Man erlebt entsprechend sehr wenig Überraschungen und Risikosituationen.

### Ist Ihnen diese Sicherheit wichtig? Normalerweise sind doch Jungunternehmer sehr risikofreudig...

Hier muss man unterscheiden. Eben haben wir über unser Produkt gesprochen: In diesem Zusammenhang ist Risikominimierung unser allerhöchstes Ziel. Unsere Investoren – das sind Pensionskassen, Versicherungen, teilweise «Family Offices» und Stiftungen – sind konservativ; Risikominimierung ist für sie wichtiger als Gewinnmaximierung. Wir ermöglichen es diesen Investoren, eine gleichmässige Rendite zu generieren, gehen aber keine Risiken ein, nur um etwas zusätzliche Rendite zu generieren.

Als Unternehmer muss man gewisse Risiken eingehen – meist sind das Risiken im Bereich der Opportunitätskosten im Zusammenhang mit dem Unternehmensaufbau. Ich würde aber nicht sagen, dass Unternehmer grundsätzlich risikofreudig sind – die meisten kalkulieren sehr genau, was für Risiken sie eingehen wollen und wie diese Risiken minimieren können.

### In drei Kernpunkte zusammengefasst – für was steht ihre Firma «SUSI Partners»?

Ersten muss jede unserer Investitionen einen messbaren ökologischen Beitrag bringen. Zweitens müssen die generierten Renditen von Beginn weg stabil anfallen – das heisst automatisch auch, dass die Korrelation unserer Produkte zum Finanzmarkt sehr klein ist. Der dritte Punkt ist, dass das Risiko so tief wie möglich gehalten wird. Risikominimierung ist wichtiger als Gewinnmaximierung.

Ganz grundsätzlich möchte ich aber auch anfügen, dass uns daran liegt, die Energiewende in der Schweiz mit zu gestalten.

### SUSI Partners gibt es nun seit vier Jahren. Mussten Sie sich erst beweisen, oder hat man auf jemanden wie Sie gewartet?

Man kann ganz sicher sagen, dass wir mit dem richtigen Thema zur richtigen Zeit unterwegs sind. Klimawandel ist omnipräsent. Die Investoren wissen, dass uns dieses Thema auch in fünfzig Jahren noch beschäftigen wird. Entsprechend und auch durch das momentane Tiefzinsumfeld unterstützt ist das Interesse für Infrastrukturinvestitionen im Zusammenhang mit dem Klimawandel gross. Aber Sie sehen das richtig: Vor vier Jahren hatten wir die Herausforderung, dass uns noch niemand kannte. Kein Investor möchte der Erste sein. Unterdessen können wir ein paar grosse Namen vorweisen. Solche Referenzen helfen bei der Gewinnung von neuen Investoren sehr. Wir merken deutlich, dass das Fundraising einfacher geworden ist.

### Was sind Ihre Ziele mit SUSI Partners?

Wir wollen für institutionelle Investoren die führende Investmentfirma im Bereich der nachhaltigen Infrastruktur sein.

### Sie sind Mitglied des Pioneers Club. Was bringt die Mitgliedschaft für Vorteile mit sich?

Der Pioneers Club Zürich vereint Unternehmer aus sehr verschiedenen Industrien. Es tut gut auch einmal über den Tellerrand der eigenen Industrie zu schauen. Interessant ist, dass wir Pioneers – egal was für eine Firma wir aufgebaut haben – mit ähnlichen Herausforderungen konfrontiert werden. Der Austausch untereinander ist sehr wertvoll. Zudem muss man lange suchen, um eine Ansammlung von so vielen spannenden Persönlichkeiten zu finden.

Dr. Tobias Reichmuth, CEO und Gründer von SUSI Partners AG, beschäftigt sich intensiv mit der Finanzierung der Energiewende. Als Fonds-Manager hat er in mehr als 10 Erneuerbare Energie Projekte in Westeuropa investiert. Er verfügt über mehrjährige Strategieberatungserfahrung bei der Boston Consulting Group, konnte sein erstes Unternehmen im Alter von 24 Jahren erfolgreich verkaufen und studierte an der Universität St. Gallen und der European Business School in Oestrich-Winkel.

