



Ziel ist, dass die prognostizierten Einspeiseerlöse die Leasingraten abdecken FOTO: PAUL LANGROCK/ZENIT

# Eigenkapital ist nicht nötig

Solarstromanlagen lassen sich gut per Leasing finanzieren. Das Volumen sollte mindestens bei 50.000 Euro liegen. Die Laufzeit: meist zehn bis zwölf Jahre. Im Fokus steht die Projekt-Qualität

VON BERNWARD JANZING

Kredit oder Leasing? Auch bei der Investition in Photovoltaik (PV) heißt die Antwort immer öfter: Leasing. Denn kaum ein Projekt bietet sich besser an für diese Form der Finanzierung – schließlich lassen sich Solarstromprojekte dank gesetzlich definierter Vergütungssätze recht sicher kalkulieren. An guten Standorten sind sogar Anlagen ohne Eigenkapital möglich.

Der Ablauf eines PV-Leasingprojektes ist im Grundsatz schnell erzählt: Das Leasingunternehmen finanziert die Solarstromanlage. Die Produktauswahl trifft dabei der Betreiber. Der Strom wird anschließend ins allgemeine Stromnetz eingespeist, dafür fällt eine Einspeisevergütung an, die nach dem Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) definiert ist. Eine Anlage bis 30 Kilowatt Leistung, die im Jahr 2009 ans Netz geht, erhält eine Vergütung von 43,01 Cent je Kilowattstunde.

Über eine Laufzeit von meist zehn bis zwölf Jahren muss der Anlagenbetreiber nun die Investitionen an das Leasingunternehmen zurückzahlen. „Ziel ist, dass die prognostizierten Einspeiseerlöse die Leasingraten ab-

decken“, sagt Lars Immel von der VR-Leasing AG in Eschborn, dem Leasingunternehmen der Volks- und Raiffeisenbanken. Um das Ziel erreichbar zu machen, kann es je nach Projekt nötig sein, dass der Betreiber zum Start eine Sonderzahlung aus Eigenkapital leistet. Zwingend nötig ist das aber nicht.

Das produkttypische Risiko bleibt immer beim Betreiber: Wenn mal ein trüber Sommer wenig Solarstrom bringt, muss der Unternehmer die fehlende Summe zur Tilgung der Leasingrate aus Eigenmitteln aufbringen. Umgekehrt kann bei überdurchschnittlicher Einstrahlung ein Zusatzgewinn entstehen, der dem Betreiber zugutekommt. Auch die technische Verfügbarkeit der Anlage und mögliche Ausfälle fallen in den Verantwortungsbereich des Betreibers.

Für wen kommt das Leasing nun in Frage? Das Mindestvolumen der Projekte beziffert VR-Leasing auf 50.000 Euro, was einer Leistung von 12 bis 15 Kilowatt entspricht. Die Solvera GmbH Neue Energien in Eschau, eine Tochter der Landesbank Baden-Württemberg, beginnt ab einem Volumen von 100.000 Euro, also etwa bei Leistungen von rund 25 Kilowatt. Konkret könnte eine Finanzierung etwa so ausse-

hen: Eine Anlage für 100.000 Euro wird per Leasing finanziert. Diese erzeugt mit ihren 25 Kilowatt jährlich etwa 22.000 Kilowattstunden Strom und erzielt damit eine jährliche Vergütung von 9.500 Euro. Über zwölf Jahre wird diese Vergütung eins zu eins als Leasingrate an den Finanzier weitergeleitet. Damit ist die Anlage nach diesem Zeitraum je nach angesetzter Verzinsung der Investitionskosten schon weitgehend refinanziert. Über den verbleibenden Restwert der Anlage muss dann erneut verhandelt werden.

Der Restwert ist natürlich abhängig von der Laufzeit und dem Zinssatz. Die Konditionen der Leasingbank bleiben in der Regel über die gesamte Laufzeit konstant. „Bei uns orientieren sich die Zinssätze an der KfW“, sagt Klaus Jaxtheimer von der Solvera. Häufig bleiben noch Restwerte von 20 bis 30 Prozent. Da die Einspeisevergütungen jedoch für 20 Jahre festgeschrieben sind, ermöglichen die weiterhin fließenden Einnahmen auch eine gegebenenfalls nötige Anschlussfinanzierung.

Die Details können zu Beginn des Projektes individuell abgestimmt werden. „Üblich sind bei uns Vertragslaufzeiten zwischen 8 und 15 Jahren und Sonderzah-

lungen zwischen 10 und 25 Prozent der Investitionskosten“, sagt Jaxtheimer. Doch Ausnahmen seien durchaus möglich, je nach Qualität des Projektes und nach Bonität des Betreibers. Anders als bei klassischen Krediten steht die Bonität des Investors weniger im Fokus als die Qualität des Projektes. „Je besser sich das Projekt anhand des Cash-Flows kalkulieren lässt, umso stärker rückt die Bonität in den Hintergrund“, sagt Jaxtheimer.

Die Vorteile des Leasings sind vielfältig. Der Investor belastet – anders als bei einem normalen Kredit – nicht die Grundsicherheiten und auch nicht die bestehenden Kreditlinien bei der Hausbank. Somit werden durch eine Photovoltaikanlage keine anderweitigen finanziellen Spielräume eingeschränkt.

Zunehmend interessant wurde diese Form der Finanzierung für Unternehmen auch durch die neuen Kreditrichtlinien Basel II, weil die Leasinggeschäfte im Unterschied zu Krediten nicht die Bonität der Firma beeinträchtigen: Die Leasingraten tauchen nur in der Gewinn- und Verlustrechnung auf, das ganze Projekt aber nicht in den Aktiva und Passiva der Bilanz. Aus diesen Gründen wird das Leasingmodell immer populärer.