

Abs	ProFirma (1 / 2009)	taz (21.3.2009)	Abs
	Photovoltaik Sonnenstrom finanziert sich selbst (Bernward Janzing)	Energie & Umwelt Eigenkapital ist nicht nötig (Bernward Janzing)	
0	Solarstromanlagen lassen sich auch per Leasing finanzieren. Allerdings sollten die Projektvolumina mindestens 50.000 Euro umfassen.	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	0
1	Kredit oder Leasing? Bei der Investition in Photovoltaik (PV) kommt das Mietmodell immer öfter zum Zuge. Der Grund ist simpel:	Kredit oder Leasing? Auch bei der Investition in Photovoltaik (PV) heißt die Antwort immer öfter: Leasing.	1
	Kaum ein Investitionsprojekt bietet sich besser an für diese Form der Finanzierung, da Solarstrom pläne dank gesetzlich definierten Vergütungssätzen recht exakt zu kalkulieren sind.	Denn kaum ein Projekt bietet sich besser an für diese Form der Finanzierung - schließlich lassen sich Solarstrom projekte dank gesetzlich definierter Vergütungssätze recht sicher kalkulieren.	
	An ertragreichen Standorten, also in Lagen mit hoher Sonneneinstrahlung, rechnen sich Anlagen sogar ohne Eigenkapitaleinsatz .	An guten Standorten sind sogar Anlagen ohne Eigenkapital möglich.	
2	Der Ablauf eines PV-Leasingprojekts ist im Grundsatz schnell erzählt: Das Leasingunternehmen finanziert die Solarstromanlage, der Betreiber trifft die Produktauswahl. Der erzeugte Strom wird ins allgemeine Netz eingespeist.	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,	2
	Dafür fällt eine Einspeisevergütung an, die nach dem Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) festgelegt ist. Eine Anlage bis 30 Kilowatt Leistung beispielsweise, die im Jahr 2009 ans Netz geht, erwirtschaftet eine Vergütung von 43,01 Cent je Kilowattstunde. Bei größeren Anlagen sinkt der Satz. Für Projekte ab 1.000 Kilowatt Leistung fällt die Einspeisevergütung auf bis zu 33 Cent. Für Freiflächenanlagen liegen die Beträge noch etwas niedriger. Die Höhe der Vergütung wurde vom Gesetzgeber jeweils so definiert, dass die Anlagen kostendeckende Erlöse inklusive einer auskömmlichen Rendite ermöglichen.	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.	
3	Über eine Laufzeit von zumeist zehn bis zwölf Jahren muss der Anlagenbetreiber nun die Investitionen an das Leasingunternehmen zurückzahlen. „Ziel ist, dass die prognostizierten Einspeiseerlöse die Leasingraten abdecken“, sagt Lars Immel von der VR-Leasing AG in Eschborn, dem Leasingunternehmen der Volks- und Raiffeisenbanken. Um das Ziel zu erreichen, kann es je nach Projekt nötig sein, dass der Betreiber zum Start eine Sonderzahlung aus Eigenkapital leistet. Zwingend nötig ist das aber nicht. Man kann auch ohne Eigenkapital kalkulieren. Dann bleibt aber in der Regel nach Ablauf der Leasingfrist ein Restbetrag offen. Dafür muss eine Anschlussfinanzierung gefunden werden.	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 abdecken", sagt Lars Immel von der VR-Leasing AG in Eschborn, dem Leasingunternehmen der Volks- und Raiffeisenbanken. Um das Ziel erreichbar zumachen, kann es je nach Projekt nötig sein, dass der Betreiber zum Start eine Sonderzahlung aus Eigenkapital leistet. Zwingend nötig ist das aber nicht.	3

Abs	ProFirma (1 / 2009)	taz (21.3.2009)	Abs
	Wobei auch das letztendlich eine Frage der Laufzeit ist: Bei Projekten mit 15 Jahren Nutzungsdauer an guten Standorten sind Kalkulationen denkbar, bei denen der Kapitaleinsatz mit Ende des Anlagenbetriebs komplett getilgt ist.		
	Risiko beim Betreiber		
4	Das produkttypische Risiko bleibt jedoch immer beim Betreiber.	Das produkttypische Risiko bleibt immer beim Betreiber:	4
	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 erzielt werden, der dem Betreiber zugute kommt. Auch die technische Verfügbarkeit der Anlage und mögliche Ausfälle fallen in den Verantwortungsbereich des Betreibers. „Will ein Solarunternehmer zusätzliche Sicherheiten, kann aber auch eine All-Gefahren-Versicherung in das Leasingkonzept integriert wenden“, heißt es bei VR-Leasing.	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 zugute kommt. Auch die technische Verfügbarkeit der Anlage und mögliche Ausfälle fallen in den Verantwortungsbereich des Betreibers.	
5	Für wen kommt die Leasing-Finanzierung infrage?	Für wen kommt das Leasing nun in Frage?	5
	Das Mindestvolumen der Projekte beziffert VR-Leasing auf 50.000 Euro, was einer Leistung von zwölf 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 bei Leistungen von 25 Kilowatt. Da jedes Kilowatt Photovoltaik mindestens acht Quadratmeter Dachfläche benötigt, sind folglich für ein Leasingprojekt mit 25 Kilowatt rund 200 Quadratmeter Dachfläche nötig.	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.	
6	Konkret könnte eine Finanzierung etwa so aussehen: Eine Anlage für 100.000 Euro wird per Leasing finanziert. Das Objekt erzeugt mit seinen 25 Kilowatt Leistung jährlich etwa 22.000 Kilowattstunden Strom und erzielt damit eine jährliche Vergütung von 9.500 Euro.	Konkret könnte eine Finanzierung etwa so aussehen: 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.	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.	
	Qualität wichtiger als Bonität		
7	Der Restwert hängt natürlich von Laufzeit und Zinssatz ab.	Der Restwert ist natürlich abhängig von der Laufzeit und dem Zinssatz.	6
	Die Konditionen der Leasing-Bank bleiben in der Regel über die gesamte Betriebsdauer konstant.	Die Konditionen der Leasingbank bleiben in der Regel über die gesamte Laufzeit konstant.	

Abs	ProFirma (1 / 2009)	taz (21.3.2009)	Abs
	»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, werden die weiterhin fließenden Einnahmen auch eine gegebenenfalls nötige Anschlussfinanzierung ermöglichen.	"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.	
8	Die Details können zu Beginn des Projekts individuell abgestimmt werden. „Üblich sind bei uns Vertragslaufzeiten zwischen acht und 15 Jahren und Sonderzahlungen zwischen zehn und 25 Prozent der Investitionskosten“, sagt Jaxtheimer.	Die Details können zu Beginn des Projektes individuell abgestimmt werden. "Üblich sind bei uns Vertragslaufzeiten zwischen 8 und 15 Jahren und Sonderzahlungen zwischen 10 und 25 Prozent der Investitionskosten", sagt Jaxtheimer.	7
	Doch Ausnahmen seien möglich, je nach Qualität des Projektes und nach Bonität des Betreibers.	Doch Ausnahmen seien durchaus möglich, je nach Qualität des Projektes und nach Bonität des Betreibers.	
	Anders als bei klassischen Krediten steht die Bonität weniger im Fokus als die Qualität des Projektes.	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 Cashflows kalkulieren lässt, umso stärker rückt die Bonität in den Hintergrund“, sagt Jaxtheimer.	"Je besser sich das Projekt anhand des Cash-Flows kalkulieren lässt, umso stärker rückt die Bonität in den Hintergrund", sagt Jaxtheimer.	
9	Die Vorteile des Leasings für die Unternehmen sind vielfältig.	Die Vorteile des Leasings sind vielfältig.	8
	Das Unternehmen belastet — anders als bei einem normalen Kredit — nicht die Grundschuld-Sicherheiten und auch nicht die bestehenden Kreditlinien bei der Hausbank. Die Spielräume, die für das eigentliche operative Geschäft der Firma häufig nötig sind, werden durch die Photovoltaik-Anlage folglich nicht eingeschränkt.	Der Investor belastet - anders als bei einem normalen Kredit - nicht die Grundschuld-Sicherheiten und auch nicht die bestehenden Kreditlinien bei der Hausbank. Somit werden durch eine Photovoltaikanlage keine anderweitigen finanziellen Spielräume eingeschränkt.	
10	Zunehmend interessant wurde diese Form der Finanzierung für Unternehmen auch durch die neuen Kreditrichtlinien nach Basel II, weil die Leasinggeschäfte im Unterschied zu Krediten nicht direkt den Vermögensausweis der Firma beeinträchtigen.	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:	9
	Die Leasingraten tauchen nur in der Gewinn- und Verlustrechnung auf, nicht aber in den Aktiva und Passiva der Bilanz.	Die Leasingraten tauchen nur in der Gewinn- und Verlust-Rechnung auf, das ganze Projekt aber nicht in den Aktiva und Passiva der Bilanz.	
	Leasingmodell wird populär		
11	Hinzu kommt, dass die spezialisierten Anbieter von Leasingverträgen die Qualität und Effizienz der Solaranlagen oft viel besser einschätzen können als viele Hausbanken und daher die Anlage selbst als Sicherheit akzeptieren können. Normale Geschäftsbanken tun sich damit oft schwer. „Wir sind einfach näher dran am Objekt als die meisten Hausbanken“, beschreibt Jaxtheimer den Vorteil der Leasinggeber.		
12	Deshalb wird das Leasing-Modell auch immer populärer. Von einer „tendenziellen Zunahme“ spricht VR-Leasingexperte Immel. Mitbewerber	Aus diesen Gründen wird das Leasingmodell immer populärer.	

Abs	ProFirma (1 / 2009)	taz (21.3.2009)	Abs
	Jaxtheimer von Solvera schätzt unterdessen, dass bereits jede fünfte Photovoltaikanlage auf Industriedächern nach dem Prinzip des Leasings finanziert wird.		
13	Auch im Ausland greift das Konzept immer mehr. Sobald ein Staat auskömmliche Einspeisetarife definiert hat, wird investiert. „Das EEG ist ein echter Exportschlager“, sagt Leasingspezialist Klaus Jaxtheimer. In Italien, Spanien und auch in Griechenland seien die Einspeisevergütungen für Solarstrom inzwischen so gut — mitunter noch besser als in Deutschland —, dass sich auch dort Leasingprojekte realisieren ließen.		