

Aus zweiter Hand

Der Handel mit gebrauchten Solaranlagen und -modulen gewinnt an Bedeutung, da die Renditen bei Neubauten sinken und viele laufende Anlagen allmählich in die Jahre kommen.

Fotos: Sabine Rübensaatz



Ware aus zweiter Hand ist gefragter denn je: Gebrauchte Autos, Altbauten, gelene Bücher, sogar getragene Schuhe gehen auf den einschlägigen Online-Portalen weg wie warme Semmeln. Ebay liegt gleich hinter dem Versandunternehmen Amazon auf dem zweiten Rang. Die Internetseite wurde im Vorjahr 1,9 Milliarden Mal besucht. Auch der Handel mit laufenden Solaranlagen und gebrauchten Modulen gewinnt an Bedeutung. Die Unterneh-

men berichten von einer steigenden Anzahl der Transaktionen und immer schneller vergriffenen Angeboten. „Die Investoren haben großen Appetit“, sagt Philipp von Seherr-Thoss von der Online-Plattform Milk the Sun. Über sie sind im vergangenen Jahr weltweit Anlagen mit einem Volumen von fast 100 Millionen Euro gehandelt worden – von kleinen Privatanlagen bis Solarkraftwerken mit 48 Megawatt Leistung. Damit zählt Milk the Sun zu den größten Akteuren auf dem weltweiten PV-Zweitmarkt.

Grund für das Interesse an gebrauchten Solaranlagen: Investoren finden derzeit nur wenige Möglichkeiten, ihr Geld gewinnbringend anzulegen. Anleihen und Sparkonten werfen kaum noch Rendite ab, die Börse ist unruhig, und auch neue Photovoltaikanlagen haben an Reiz verloren. Der Zubau ist in Deutschland eingebrochen, weil die Einspeisevergütung in den letzten Jahren schneller gesunken ist, als es die Modulpreise sind. Bei den großen Freilandkraftwerken wiederum bremsen hohe Vorlaufkosten und Risiken bei den wettbewerblichen Aus-

schreibungen die Investitionsbereitschaft. Investoren stellen sich die Frage: Wo liegt der Zuschlagswert, bin ich dabei?

Bei PV-Gebrauchtanlagen gibt es weniger Unwägbarkeiten. Die meisten laufen schon mehrere Jahre, sodass sich tatsächliche Leistung und Betriebskosten gut nachvollziehen lassen. Entsprechend genau lässt sich auf Basis der Einspeisevergütung auch die zu erwartende Rendite abschätzen. „Bei Anlagen bis 500 Kilowatt Leistung erzielen Investoren im Durchschnitt 3,5 bis vier Prozent, bei größeren Anlagen rund sieben Prozent“, sagt Seherr-Thoss. Diese Werte finden offenbar breiten Anklang: Private wie institutionelle Anleger und Stadtwerke investieren.

Doch wenn die Solaranlagen so viel abwerfen – warum werden sie überhaupt verkauft? Gründe gebe es genug, sagt Seherr-Thoss: Insolvenzen, neue Anlagemöglichkeiten, die Auflösung einer Erbengemeinschaft, Scheidungen. Um eine Anlage über die Plattform verkaufen zu können, müssen Anbieter dort präzise Angaben machen: Freifläche oder Dachfläche, Projektgröße,

Um eine Solaranlage über eine Online-Plattform verkaufen zu können, müssen Anbieter dort präzise Angaben machen: Freifläche oder Dachfläche, Projektgröße, Standort, Art der Pacht, fester oder verhandelbarer Kaufpreis.

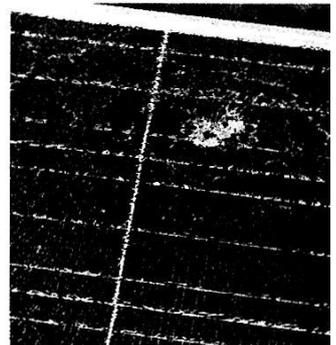
Standort, Art der Pacht, Kaufpreis, fest oder verhandelbar? Wer keine Preisvorstellung hat, dem kann eine Art PV-Schwackeliste helfen. Ein sogenannter Nettowertrechner errechnet auf Basis des Netzgangs und des Ertrags einer Anlage online den aktuellen Verkaufswert und die für den Käufer zu erwartende Rendite. Interessenten sollten sich aber nicht zu viel Zeit lassen, ein Angebot zu prüfen. „Die Umschlaggeschwindigkeit der angebotenen Projekte, das heißt der Zeitraum von der Ver-

CLEANTEC
Reinigungstechnik
... für Solar- und Photovoltaikanlagen

Reinigungstechnik für Solar & Photovoltaik

REINIGEN SIE IHRE ANLAGE
UND FÖRDEREN
IHR WERTVERMÖGEN
ERTRAGSSTABIL
SICHER

CLEANTEC GmbH
In der Kerz 8 • 74545 Michelfeld
Tel.: 0791 956799/70
info@cleantec-reinigungstechnik.de



Ersatz für beschädigte Module lässt sich bei Secondsol finden.

öffentlichung bis zum Verkauf, hat sich von durchschnittlich fünf Monaten im Jahr 2014 auf unter drei Monate im Jahr 2015 verbessert“, sagt Seherr-Thoss. „Gerade in Deutschland drehen die Anlagen sehr schnell, wenn sie auf die Plattform kommen.“

Milk the Sun ist nicht das einzige wachsende Unternehmen auf dem PV-Zweitmarkt. Auch auf dem Portal der Firma Secondsol nehmen die Transaktionen zu. „Seit letztem Jahr läuft das Geschäft. Mittlerweile haben wir 8 000 Kunden, die bei uns kaufen und verkaufen.“ Im Gegensatz zu Milk the Sun werden über Secondsol keine kompletten Anlagen, sondern nur einzelne PV-Produkte gehandelt. Und das Unternehmen tritt nicht nur als Vermittler, sondern auch als Anbieter auf. „Wir haben bereits 32 000 Module mit rund 6,4 Megawatt Gesamtleistung an Lager“, sagt Frank Fiedler. Darunter sind Restserien von Herstellern, die nicht mehr im Solargeschäft aktiv sind, und gebrauchte wie reparierte Module. Ihr Handel bringt allen Beteiligten Vorteile: Käufer profitieren, weil sie auch Paneele älterer Generationen finden, die sonst nicht mehr angeboten werden. So können sie Defektlücken auf ihren Dächern zu überschaubaren Kosten schließen. Laut Fiedler sind Gebrauchtmodule bei Secondsol für durchschnittlich 0,36 bis 0,38 Euro pro Watt zu haben, neue Module kosten aktuell 0,58 Euro. Auch Versicherungen nutzen das Angebot, um etwa durch Unwetter verursachte Schäden mit geringem finanziellem Aufwand zu regulieren.

Es war nicht immer beste Qualität

Secondsol wiederum profitiert vom stetig steigenden Ersatzbedarf. In der Boomphase der Photovoltaik in Deutschland in den Jahren 2010 bis 2012 wurde offenbar nicht immer die beste Qualität auf die Dächer gebracht. Immer mehr Besitzer und Versicherer von Anlagen aus dieser Zeit beklagen schlechte Erträge oder Schäden, weil die Paneele fehlerhaft installiert wurden oder wegen technischer Mängel vorzeitig an Leistung verlieren. „Der Zustand der Anlagen, die fünf bis sechs Jahre in Betrieb sind, ist teilweise problematisch“, sagt der Solarexperte Willi Vaaßen vom TÜV Rheinland. Im Rahmen ihres jährlichen Qualitätsmonitorings von Solaranlagen stellen die TÜV-Experten bei Modulen besonders häufig die potenzialinduzierte Degradation (Pid) fest. Bei diesem Effekt lassen Materialschwächen, Feuchte und hohe Spannungen die Leistung schon in den ersten Jahren übermäßig sinken.

Eigentlich müssten in diesen Fällen die Garantien der Hersteller greifen. In der Regel wird heute ein Leistungsausstoß von 90 Prozent der Nennleistung einer Anlage über zehn Jahre und von 80 Prozent über 25 Jahre zugesichert. Außerdem garantieren die Hersteller für bis zehn Jahre, dass Module über die zweijährige Gewährleistung hinaus keine Material- und Verarbeitungsfehler aufweisen. Das Problem: Im Zuge der Solarkrise sind viele Hersteller und Installateure vom Markt verschwunden. So ist die Zahl der Installationsbetriebe in Deutschland seit 2010 von rund 30 000 auf 10 000 gesunken. Damit fehlt vielen Betreibern der Ansprechpartner, der im Garantiefall ihre Ansprüche beim Hersteller durchsetzt. Sie müssen daher bei Schäden auf eigene Kosten günstigen Ersatz beschaffen. An dieser Stelle setzt Secondsol an.

Fiedler sieht sein Portal aber nicht nur als Notbehelf. „Die zweite Schiene ist das Repowering.“ Viele Anlagenbesitzer tauschten alte Module auch freiwillig gegen neue gebrauchte, um ihre Anlage zu höheren Wirkungsgraden weiterzuentwickeln. Ein Effekt des Repowerings: Der Platzbedarf sinkt, und es entstehen Freiräume auf einem Dach, die für zusätzliche Module genutzt werden können. Für die Neuinstallation gelten dann allerdings die aktuellen Förder-

bedingungen. Während sich Secondsol eher als Marktplatz für den Kauf und Verkauf von Solarmodulen versteht, komplettiert Kooperationspartner Envaris das Angebot um Service-Dienstleistungen: Die Firma bietet Anlagenchecks an, Gutachten, Wartungen, Reparaturen und das Recycling ausgedienter Module. Vertriebsleiter Stefan Wippich sagt, dass das Thema Wartung kleiner und mittlerer Anlagen bisher eher eine untergeordnete Rolle gespielt hat. Doch offenbar setzt bei Betreibern allmählich ein Umdenken ein. „In den letzten drei Jahren haben wir über 700 Anlagen in den Service genommen“, sagt Wippich. Zu den Auftraggebern zählten unter anderem Stadtwerke, Energieversorger und Fertighausanbieter. Auch das passt zum Second-Hand-Trend: Bestehendes wird besser gepflegt, mehr wertgeschätzt als in Zeiten des Booms.

Sascha Rentzing, Dortmund