

# Photon

## DAS SOLARSTROM-MAGAZIN

Solaraktienindex • über 100 Messe- und Veranstaltungshinweise

### Leasing von Solaranlagen

Eine (un)gewöhnliche Methode der Finanzierung

### Solarsilizium

Neue Quellen gegen die Knappheit

### Energiemix 2020

Eine Strategie für ganz Europa

### Photovoltaik in Belgien

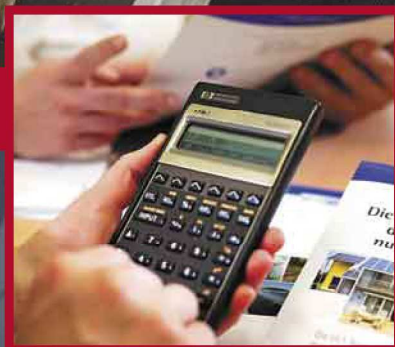
Der Markt kommt langsam in Schwung

### Stararchitekt plant solar

Sir Norman Foster und das neue Londoner Rathaus

## Marktübersicht Solarmodule

Große Auswahl ab Lager



KREDITE FÜR SOLARSTROMANLAGEN

## Aktuelle Angebote und Tipps für den Umgang mit Banken

über 1.500 Händleradressen • Solarstrahlungsatlas • Praktika



# Eine knifflige Sache



## Photovoltaikanlagen lassen sich auch leasen, doch das Solar-Leasing zahlt sich nicht in jedem Falle aus

**Jeder vierte Euro, der in Deutschland in die Ausrüstung von Unternehmen fließt, wird von Leasinggesellschaften aufgebracht. Doch was bei der Finanzierung vom Kopiergerät bis zum Containerschiff seit Jahrzehnten zum Standard gehört, ist für Photovoltaikanlagen bisher kaum von Bedeutung. Und das liegt nicht nur daran, dass es das Solar-Leasing erst seit einigen Jahren gibt.**

Geleaste Photovoltaikanlagen, die also weder aus Rücklagen noch mithilfe eines Kredits bezahlt wurden, sind immer noch eine Seltenheit. Manche Projektentwickler haben noch nicht einmal von dieser Finanzierungsmöglichkeit gehört. Dabei funktioniert das Solar-Leasing ganz genauso wie in allen anderen Branchen: Man entscheidet sich für ein bestimmtes

Dachkraftwerk, lässt es jedoch von einer Leasing-Gesellschaft finanzieren und nutzt es dann gegen monatliche Raten und etwaige Sonderzahlungen, um es später vollständig zu übernehmen. Vergleichbare Vorgänge sind in der deutschen Industrie so weit verbreitet, dass die Leasingbranche sich rühmt, mit Investitionen von derzeit 54,1 Milliarden Euro jährlich Deutschlands größter Investor zu sein.

Etliche Leasingunternehmen sind inzwischen angetreten, den Zwitter aus Kauf und Miete nun auch bei der Photovoltaik populär zu machen, und haben eigens Mitarbeiter für den Bereich der erneuerbaren Energien eingesetzt. Die Gesellschaften haben dabei vor allen Dingen die Zielgruppe im Blick, die über reichlich Dachfläche verfügt – wie zum Beispiel Firmen, Landwirte und Kommunen.

Kleine Anlagen mit weniger als zehn Kilowatt Leistung beziehungsweise unter 50.000 Euro Investitionsvolumen sind für die Leasingunternehmen hingegen uninteressant. »Bei kleineren Anlagen rate ich zur GLS Bank oder zur Umweltbank. Die haben gute Konditionen und setzen zum

Beispiel kein Eigenkapital voraus«, sagt Klaus Jaxtheimer aus Eschau bei Aschaffenburg. Er verleast für die Südleasing GmbH Photovoltaikanlagen und betreibt selbst mehrere kleinere Dachkraftwerke. Auch bei der Deutschen Leasing AG in Bad Homburg v. d. Höhe finanziert man lieber die größeren Anlagen. Sonst sei für die Gesellschaft der Aufwand im Verhältnis zum Nutzen einfach zu groß, sagt Frank Lustermann, der das Photovoltaik-Geschäft der Firma, die zur Sparkassen-Gruppe gehört, aufgebaut hat.

Viele Vorteile sieht die Branche vor allem für Unternehmen mit großen Photovoltaik-Ambitionen und wenig eigenem Geld. So werben fast alle Leasingfirmen mit dem sogenannten »pay as you earn« – gemeint ist, dass die Erträge der Anlage nach dem Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) direkt zur Zahlung der Leasingraten genutzt werden. Zusätzliches Geld ist, abgesehen von mehr oder weniger hohen einmaligen Sonderzahlungen, nicht erforderlich.

Für die Betreiber der geleasteten Anlage ergeben sich daraus mehrere Vorteile:

**Lieber einmal mehr nachrechnen: Ob sich Leasing lohnt, hängt von vielen Faktoren ab.**

Einerseits müssen sie ihre Unternehmensbilanzen nicht durch Kredite belasten, wenn sie Leasingraten anstelle von Darlehensraten bezahlen. So vermeiden sie, dass sich bei der Finanzierung ihre Kreditlinie verschlechtert. Außerdem verzichten die Leasinggesellschaften – anders als viele Banken – auf externe Sicherheiten wie etwa eine Grundschuld. Die Schuld wird stattdessen mit der Anlage selbst und in Verbindung mit der EEG-Vergütung über 20 Jahre gesichert. Darüber hinaus lassen die Leasingfirmen sich die Dachnutzung garantieren, entweder mit einem kostenpflichtigen Eintrag ins Grundbuch oder einem Gestattungsvertrag, bei dem keine Kosten anfallen. Mit dem Dachrecht sichern sich die Leasinggesellschaften den Zugriff auf die Anlage, falls das Gebäude verkauft oder der Anlagenbetreiber zahlungsunfähig wird.

Das wichtigste Argument für Leasing – auch wenn es oft nur verschämt genannt wird – lautet jedoch: Unter bestimmten Voraussetzungen ist Solar-Leasing als Steuersparmodell attraktiv. Denn eine geleaste Anlage lässt sich über einen vergleichsweise kurzen Zeitraum abschreiben – üblich sind zehn bis 14 Jahre anstatt der ansonsten vom Finanzamt vorgeschriebenen 20

Jahre. »Für Kunden, die mehrere Einkommensarten haben und steuerlichen Verlust machen möchten, ist Leasing interessant«, sagt Ingo Gnaß, Spezialist für Erneuerbare-Energien-Finanzierungen bei der Deutschen Kreditbank AG (DKB) in Berlin. Die Bank ist nicht nur im klassischen Finanzierungsgeschäft aktiv, sondern bietet auch das Solaranlagen-Leasing an. Außerdem fallen auf die Leasingraten keine Gewerbesteuern an, im Gegensatz zur Kreditfinanzierung, bei der 50 Prozent der Zinszahlungen dem Gewerbeertrag zugerechnet werden, zumindest dann, wenn dieser 24.500 Euro übersteigt. Die Finanzierung werde dadurch um 0,3 bis 0,4 Prozent günstiger, sagen Leasingfachleute. Um diesen Vorteil gegenüber der klassischen Finanzierung tatsächlich in vollem Umfang auszuspielen, muss eine geleaste Photovoltaikanlage je nach Jahresertrag mindestens 50 bis 60 Kilowatt leisten – ein weiteres Argument dafür, dass Leasing eher zur Finanzierung großer Anlagen geeignet ist.

**Leasing ist nicht immer billiger**

Warum aber leasen dennoch nur relativ wenige Unternehmen ihre Dachkraftwerke, und warum werden schätzungsweise 90 Prozent der Anlagen auch von Unternehmen weiterhin klassisch finanziert? »Das ist eine gute Frage. Wir evaluieren das zurzeit«, sagt Jörg Schreiber, der das

Deutschlandgeschäft bei der Hamburger Sun Technics GmbH leitet. Und auch andere Anbieter haben noch keine Antwort auf diese Frage.

Trotz der augenscheinlichen Vorteile des Solar-Leasings offenbart sich beim genaueren Hinsehen jedoch, dass die Finanzierung per Leasing für die meisten Interessenten letztlich doch teurer ist als der klassische Weg. Das liegt unter anderem daran, dass die Leasinggesellschaften im rechtlichen Sinne Eigentümer der Solaranlage sind und damit selbst ein gewisses Risiko tragen. Und auch sie bezahlen die Anlagen nicht aus eigener Tasche, sondern finanzieren sie über Bankdarlehen. Das Leasing ist damit letztlich eine verdeckte Form des Darlehens. – Und die Marge, die die Leasinggesellschaften auf die Darlehensraten aufschlagen, erhöht den fiktiven Zinssatz beim Leasing üblicherweise um etwa einen Prozentpunkt gegenüber dem Darlehen. Allerdings gibt es Ausnahmen: Leasinggesellschaften, die Tochterunternehmen einer Bank sind, bieten durchaus vergleichbare Konditionen an. »Unsere Festzinskonditionen für Gewerbetreibende bewegen sich in etwa auf Höhe der KfW-Bonitätsklassen C und D«, sagt Klaus Jaxtheimer von der Südleasing, die zur Landesbank Baden-Württemberg gehört. Das entspricht gegenwärtig einem nominalen Zinssatz von 4,8 bis 5,1 Prozent.



Finanziert per Leasing: Franz Fottner vor einem seiner Solarkraftwerke bei München.

Dass die exotische Finanzierungsform noch weitere Vorteile haben kann, zeigt ein Beispiel aus Hilgertshausen-Tandern, einer Gemeinde 50 Kilometer nordwestlich von München. Hier finden sich, verteilt auf die Dächer des Familienbetriebes von Franz Fottner, sieben Photovoltaikanlagen. Mit einer Gesamtleistung von 780 Kilowatt handelt es sich um ein Millionenprojekt, das EEG-Vergütungen von mehr als 400.000 Euro im Jahr einbringt und deshalb leicht Begehrlichkeiten beim Fiskus wecken könnte. Für Franz Fottner war das ein wesentlicher Grund, seine Anlage per Leasing zu finanzieren. »Ein Darlehen wäre nach etwa sieben Jahren gekippt, der Ertrag aus dem Betrieb der Anlagen wäre dann größer geworden als die jährlichen Zinszahlungen plus die Abschreibung der Anlage«, erläutert er. Damit hätten die Anlagen, zumindest aus Sicht des Finanzamtes, Gewinn erwirtschaftet. Und der wäre steuerpflichtig.

»Kein Banker sagt einem etwas über die Steuerschädlichkeit eines Annuitätendarlehens«, schimpft Fottner. Bei seinen Leasingverträgen seien die jährlichen Ratenzahlungen hingegen in etwa so hoch wie die jährlichen Erträge der Anlage. »Das ist steuerneutral. Denn man wird beim Leasing nur steuerpflichtig, wenn die Einnahmen höher sind als die Leasingraten.« So würden die zunächst etwas schlechteren Konditionen der Leasing-Finanzierung nicht nur kompensiert, sondern wandelten sich sogar in einen Vorteil, sagt Fottner. Denn letztlich macht Leasing nichts anderes, als die Anlagengewinne in die ferne Zukunft zu verschieben – mitsamt den darauf fälligen Steuern. Diese lassen sich jedoch reduzieren, indem man die Anlagengewinne zum Beispiel nutzt, um das Eigenkapital für ein neues Solarstromprojekt aufzubringen. Oder der Anlagenbetreiber rechnet damit, dass er nach Ende des Leasingvertrages einem geringeren Steuersatz unterliegt – weil beispielsweise der Ruhestand naht und damit das Einkommen deutlich sinkt.

### Eine genaue Prüfung ist unerlässlich

Generell aber sind gerade wegen solcher Aspekte Modellrechnungen darüber, wann sich das Leasing lohnt, schwierig aufzustellen. Viele Leasinggesellschaften verzichten deshalb sogar auf einen Prospekt und raten ihren Kunden, sich unbedingt mit einem Steuerberater zusammenzusetzen. Nur so lasse sich abschätzen, ob sich das Leasing im Vergleich zu einer konventionellen Finanzierung wirklich lohnt.



Je größer desto besser: Klaus Jaxtheimer verleast für die Südleasing GmbH Photovoltaikanlagen.

Viele andere Argumente, die für das Leasing sprechen sollen, lösen sich jedoch bei genauerer Betrachtung nicht selten in Luft auf. So erweist sich der vielfach verbreitete Glaube, dass beim Leasing kein Eigenkapital nötig sei, als Irrtum. Das Gegenteil ist sogar der Fall: Eigenkapitalquoten von bis zu 30 Prozent, die beim Leasing »einmalige Mietsonderzahlung« heißen, sind durchaus üblich. Die Deutsche Leasing AG etwa setzt diese Quote bei einem Preis von rund 5.000 Euro pro Kilowatt Anlagenleistung an. »Konventionelle Projekt-Finanzierungen sehen Eigenkapitalanteile von 25 bis 30 Prozent vor, bei PV-Anlagen gehen wir durchaus auch auf 15 Prozent und weniger, in Abhängigkeit von der konkreten Situation, aber bestimmt nicht auf Null«, sagt Frank Lustermann von der Deutschen Leasing AG. Dabei rechnet er mit hohen Jahreseinstrahlungen und Anlagenpreisen von unter 4.000 Euro pro Kilowatt Leistung.

Von den Banken heben sich die Leasinggesellschaften auch in Sachen Kreditrisiko immer weniger ab: Denn die Anlage in Verbindung mit der EEG-Vergütung über 20 Jahre sichert auch manch herkömmliche Finanzierung ab, etwa bei der DKB und der Umweltbank.

Schließlich sind in manchen Leasingverträgen sogar Fallen verborgen, die erst zum Vorschein kommen, wenn der Betrieb der Anlage richtig interessant wird: nämlich nach Ablauf der Leasingzeit, wenn die EEG-Vergütung nicht mehr die Leasingraten deckt, sondern endlich in die Taschen des Anlagenbetreibers fließt. Doch genau diesen Vorteil kann die Leasinggesellschaft im schlimmsten Fall – unglaublich, aber

wahr – an einen Dritten verkaufen. Sie ist schließlich juristisch noch immer Eigentümerin der Photovoltaikanlage. Der Anlagenbetreiber hat indes keinen einklagbaren Anspruch darauf, die Anlage zum vertraglich festgelegten Restwert kaufen zu können. Es ist das Steuerrecht, das einen entsprechenden Passus im Vertrag verhindert. Ansonsten würde das Finanzamt die Leasingfinanzierung genauso bewerten wie eine gewöhnliche Finanzierung – der Steuervorteil wäre damit passé.

Formal hat die Leasinggesellschaft daher das Recht, die Anlage an jedermann zu verkaufen, durchaus auch zu einem Preis, der den Restwert deutlich übersteigt, sagt Klaus Jaxtheimer von der Südleasing. Vom Mehrerlös, den die Gesellschaft gegenüber dem Restwert erzielt, würde der Anlagenbetreiber nichts erhalten.

Vor diesem Risiko kann man sich jedoch durch eine im Vertrag festgelegte Mehrerlösbeteiligung schützen – zumindest ein bisschen. Die Südleasing etwa spricht ihren Leasingnehmern 75 Prozent eines etwaigen Mehrerlöses vertraglich zu. Die meisten anderen Gesellschaften haben die Mehrerlösbeteiligungen hingegen aus ihren Verträgen gestrichen und beschwören stattdessen, dass sich der Verkauf zum Restwert an den Anlagenbesitzer seit Jahrzehnten bewährt habe und dass sie niemals auf die Idee kommen würden, am Ende des Leasingvertrages noch einen Extraprofit herauschlagen zu wollen. Den größeren der mehr als 1.000 deutschen Leasingunternehmen wird man das glauben können. Doch gilt dies auch für die kleinen und unbekannteren Gesellschaften?

Mit ein bisschen Bauernschläue lässt sich das Verkaufsrisiko jedoch auch ohne eine Mehrerlösbeteiligung reduzieren, weiß Franz Fottner. »Man sollte die Grunddienstbarkeit auf zehn Jahre beschränken, darüber habe ich den Leasinggeber auch wieder im Griff.« Denn wenn der nicht mehr auf das Dach klettern dürfe, könne er die Anlage auch nicht an Dritte verkaufen.

Als Fazit lässt sich festhalten: Leasing ist eine knifflige Sache. Für Unternehmen, die ihre Kreditlinien nicht belasten wollen, kann es eine attraktive Finanzierungsalternative sein. Ebenso kann es interessant sein, mit dem Leasing ein Vermögen aufzubauen. Inwieweit die Nachteile – vor allem die häufig höheren Kosten – die Vorteile aufwiegen, lässt sich jedoch nur nach eingehender Prüfung durch einen Steuerberater beurteilen.

Christoph Podewils