

# ProFirma

Das Magazin für den innovativen Mittelstand

JANUAR 2009

www.profirma.de

## Kunden im Glück

Reklamationen als Chance:  
Von der Kunst, aus unzufriedenen Käufern  
treue Kunden zu machen. **Seite 24**



**Fabrice Schmidt**, Chef der Münchener Mydays GmbH, lässt für die Besucher seines Internet-Portals Träume in Erfüllung gehen, vom Jodeldiplom bis zum Flug mit einem russischen MIG-Jet. **Seite 18**

### KRISENSTIMMUNG

Das ProFirma-Konjunkturbarometer zeigt die Lage des Mittelstands. **Seite 36**

### LEICHTERES ERBE

Was Unternehmer nach der Reform der Erbschaftsteuer beachten müssen. **Seite 34**

Belegexemplar

Bitte beachten Sie die Seite/n:

60

Vielen Dank - Ihr Redaktionsteam



## Photovoltaik

# Sonnenstrom finanziert sich selbst

Solarstromanlagen lassen sich auch per Leasing finanzieren. Allerdings sollten die Projektvolumina mindestens 50.000 Euro umfassen. VON BERNWARD JANZING

Kredit oder Leasing? Bei der Investition in Photovoltaik (PV) kommt das Mietmodell immer öfter zum Zuge. Der Grund ist simpel: Kaum ein Investitionsprojekt bietet sich besser an für diese Form der Finanzierung, da Solarstrompläne dank gesetzlich definierten Vergütungssätzen recht exakt zu kalkulieren sind. An ertragreichen Standorten, also in Lagen mit hoher Sonneneinstrahlung, rechnen sich Anlagen sogar ohne Eigenkapitaleinsatz.

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. 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.

Über eine Laufzeit von zumeist zehn bis zwölf Jahren muss der Anlagenbetreiber nun die Investitionen an das Leasingunternehmen zurückzahlen. „Ziel ist, dass die prognostizierten Einspeiserlöse 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

Eigenkapitaleinsatz kalkulieren. Dann bleibt aber in der Regel nach Ablauf der Leasingfrist ein Restbetrag offen. Dafür muss eine Anschlussfinanzierung gefunden werden. 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

Das produkttypische Risiko bleibt jedoch 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 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



„Je besser das Projekt ist, umso mehr rückt die Bedeutung der Bonität in den Hintergrund.“

KLAUS JAXTHEIMER, LEASINGSPEZIALIST BEI SOLVERA, ESCHAU



Foto: Weisbach & Partner

auch eine All-Gefahren-Versicherung in das Leasingkonzept integriert werden“, heißt es bei VR-Leasing.

Für wen kommt die Leasing-Finanzierung infrage? 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. 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. 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

Der Restwert hängt natürlich von Laufzeit und Zinssatz ab. Die Konditionen der Leasing-Bank bleiben in der Regel über die gesamte Betriebsdauer 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, werden die weiterhin fließenden Einnahmen auch eine gegebenenfalls nötige Anschlussfinanzierung ermöglichen. ➤

Finanzierungsvorteil aus Sonnenkraft:  
Je besser die solare Einstrahlung ist, umso eher rechnet sich das Leasingmodell.

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. Doch Ausnahmen seien 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 Projekts. „Je besser sich das Projekt anhand des Cashflows kalkulieren lässt, umso stärker rückt die Bonität in den Hintergrund“, sagt Jaxtheimer. Die Vorteile des Leasings für die Unternehmen sind vielfältig. 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. 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. Die Leasingraten tauchen nur in der Gewinn- und Verlustrechnung auf, nicht aber in den Aktiva und Passiva der Bilanz.

### Leasingmodell wird populär

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.

Deshalb wird das Leasing-Modell auch immer populärer. Von einer „tendenziellen Zunahme“ spricht VR-Leasingexperte Immel. Mitbewerber Jaxtheimer von Solvera schätzt unterdessen, dass bereits jede fünfte Photovoltaikanlage auf Industriedächern nach dem Prinzip des Leasings finanziert wird.

Auch im Ausland greift das Konzept immer mehr. Sobald ein Staat auskömmliche Einspeisesätze 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. ●

#### MODELLRECHNUNG

### PV-Anlagenleasing lohnt

Leistung in kWpeak	50,00
Preis pro kWpeak	3.800,00 Euro
Anschaffungswert (AW)	190.000,00 Euro
Mietsonderzahlung (MSZ)	10,00 %
Restwert (RW) in % AW	5,00 %
Laufzeit in Monaten	192,00 Euro
Leasing-/Kreditrate pro Monat	1.338,76 Euro
Mittlere Jahressumme in kWh/m <sup>2</sup>	1080
Prognostizierter Jahresertrag in kWh/Jahr	950
durchschnittliche jährliche Einspeisevergütung pro kWh	0,422 Euro
Förderzeitraum	21 Jahre
Ertrag kumuliert	399.393,83 Euro
./. Leasing-/Kreditraten (inkl. RW)	266.541,92 Euro
./. Wartung/Reparatur	19.950,00 Euro
./. Versicherung	8.400,00 Euro
Zwischensumme (Gesamtkosten)	294.891,92 Euro
Überschuss	104.501,91 Euro
eingesetztes Eigenkapital	19.000,00 Euro
Interne Kapitalverzinsung/Jahr	14,10 %
Ausschüttung in % des Eigenkapitals	550,01 %

© Pro-Optimal Klaus Jaxtheimer



Foto: Winfried Böhmert

Rolf Disch, Solararchitekt aus Freiburg, ist Pionier bei der Integration von Photovoltaik-Anlagen auf Wohn- und Geschäftsgebäuden. Unter anderem gestaltete er mit der Solarsiedlung in Freiburg ein Vorzeigeprojekt.