



Foto: Solarpraxis AG/Tom Fischell

Leasing lohnt sich für Landwirte und andere Selbstständige, denn es schont ihre Liquidität.

Leasen statt kaufen

Leasing: Während die Banken derzeit ihre Kreditvergabe für Photovoltaikprojekte bremsen, zeigen Leasinggesellschaften immer stärker Interesse daran. Doch nicht nur deshalb bietet sich diese Finanzierungsalternative für gewerbliche und landwirtschaftliche Investoren an.

„Nach 40 Jahren mussten wir die Dächer unbedingt sanieren. Und in dem Zusammenhang haben wir über Photovoltaik nachgedacht.“ Christine Guhl, Geschäftsführerin der Bardenitzer Agrargesellschaft, erinnert sich aber noch an einen weiteren Impuls von außen: „Vor einiger Zeit kamen Leute zu uns, die wollten die Dachflächen unserer Scheunen mieten, um darauf Solarstromanlagen zu betreiben. Wir haben uns gedacht: Wenn es sich für den rechnet, der die Dächer mietet, müsste es sich für uns genauso rechnen.“

Fünf Scheunendächer kamen aufgrund ihrer Lage als Platz für Solarmodule in Frage – eine Fläche von rund 1.300 Quadratmetern. Vor einem Jahr hatte sich Guhl schließlich entschieden: Der landwirtschaftliche Betrieb im brandenburgischen Treuenbrietzen wollte zukünftig selbst Solarstrom ins örtliche Stromnetz einspeisen. Für ihren Entschluss nennt die Geschäftsführerin auch persönliche Gründe. „Die Sonne scheint ja kostenlos. Und eine Dachanlage bindet keine Nutzfläche und stört nicht in der Landschaft.

Sie stinkt nicht, macht keinen Krach, braucht keine zusätzlichen Arbeitskräfte. Und außerdem tun wir noch etwas für die Umwelt.“ Sie holte Angebote ein und ging mit dem passenden zu ihrer Hausbank, um über die Finanzierung zu sprechen. Die schlug Leasing vor, das – eine Besonderheit – durch das Programm „Energie vom Land“ der Landwirtschaftlichen Rentenbank refinanziert werden sollte.

Anregung der Bank

Bei Martin Opitz brachte ebenfalls die Hausbank das Thema Leasing mit ins Spiel. Über die und mit einem Förderkredit hatte er bereits vor Jahren auf den Dächern seiner Produktionshallen in Neuruppin Solarmodule montieren lassen. Letztes Jahr entschied der Gründer und Inhaber der Unternehmen Opitz Holzbau und Opitz Solar, die Dachflächen seines früheren Produktionsstandorts in Obergartzem ebenfalls für die Solarstrom-Produktion zu nutzen. Da er sich selbst als Überzeugungstäter in Sachen Umweltschutz versteht und ihm der Kli-

mawandel sehr am Herzen liegt, war es für ihn selbstverständlich, auf dem größtmöglichen Teil seiner Dachflächen mit Modulen zu decken: 8.000 Quadratmeter. Dabei denkt Opitz unternehmerisch-pragmatisch schon heute weiter: „Wenn in rund zehn Jahren die Kredite abbezahlt sind und der Leasingvertrag endet, dann nutze ich die Stromerträge als Rente.“

Bei seinem Investitionsvorhaben in der Nordeifel sprachen mehrere Gründe für Leasing. So konnte er – anders als vormals im Osten – in Nordrhein-Westfalen nicht mit attraktiven Förderkrediten rechnen, weshalb sich die Finanzierungsalternative anbot. „Unter anderem gibt es steuerliche Vorteile“, sagt Helmut Reich, Firmenkundenbetreuer der Kreissparkasse Euskirchen und Ansprechpartner des Unternehmers. Damit benennt Reich einen entscheidenden Punkt, der beim Abwägen der Finanzierungsmöglichkeiten für Unternehmen eine wesentliche Rolle spielt. Außerdem gilt es gerade bei Photovoltaikprojekten, die Liquidität des Investors im Blick zu behalten, da die Solar-

strom-Produktion meist nicht zu seinen ureigensten Geschäftsfeldern gehört. „Mit Leasing halte ich mir die Kreditlinie frei für Investitionen, die mein Kerngeschäft betreffen“, begründet Opitz seine Entscheidung. „Das war für mich auf jeden Fall ein wichtiges Argument.“

Auch für Christine Guhl und für die meisten gewerblichen und landwirtschaftlichen Betriebe war und ist es wesentlich, eine liquiditätsverträgliche Lösung für das Finanzieren der Photovoltaikanlagen zu finden. Das lässt sich mit Leasing erreichen: Da der Leasinggeber als rechtlicher Eigentümer der Anlage die Investitionssumme in seiner Bilanz aktiviert, bleiben bei der Hausbank bestehende Kreditlinien des Leasingnehmers unangetastet, seine Liquidität wird geschont, was die Bonität gegenüber anderen externen Finanzgebern verbessert. Wobei der Sparkassenmitarbeiter eines klarstellen will: „Für finanzschwache Unternehmen kommt Leasing genauso wenig in Frage wie ein Kredit.“

Fragen vor Vertragsabschluss

Völlig unabhängig vom finanziellen Rahmen des Projekts und unabhängig von der Finanzkraft des potenziellen Investors entscheidet sich gleich zu Beginn der Verhandlungen, ob die geplante Investition über Leasing finanziert werden kann oder nicht. Denn ein Okay von Seiten der Leasinggesellschaft gibt es nur dann, wenn das Investitionsgut – die Photovoltaikan-

lage – als selbstständige Betriebseinrichtung gelten kann. Das ist in der Regel bei allen auf dem Dach aufgeständerten Anlagen der Fall und bei denen, die auf Freiflächen stehen, sowieso. „Anders sieht es bei dach-beziehungsweise fassadenintegrierten Anlagen aus“, sagt Frank Lustermann, Senior-Projektmanager bei der DAL-Tochter Structured Finance. „Da sich solche Anlagen im Allgemeinen nicht entfernen lassen, ohne die Immobilie empfindlich zu beschädigen, gelten sie als Gebäudebestandteil. Und ein Gebäudebestandteil ist nicht leasingfähig.“

Bei den Anlagen in Treuenbrietzen und Obergartzem sprach in dieser Beziehung nichts gegen den Abschluss eines Leasingvertrags. Daher konnten die jeweiligen Leasinggesellschaften mit den für den Vertragsabschluss notwendigen Prüfungen beginnen. Horst A. Leonhardt, Vertriebsleiter und Prokurist bei der VR Leasing, beschreibt die nicht nur in seinem Hause übliche Vorgehensweise: „Nachdem wir die Bonität des möglichen Kunden überprüft haben, schauen wir uns das Projekt genau an. Neben der Größe und Leistung der Anlage geht es um die Details: Wer plant die Anlage und wer soll sie liefern, montieren und warten? Wie steht der Lieferant im Markt?“ Zudem interessiert: Welche Module und Wechselrichter von welchen Herstellern sollen zum Einsatz kommen und sind sie aufeinander abgestimmt? Handelt es sich um zertifizierte Module und zu welchen Preisen

werden sie eingekauft? Die Antworten auf diese und weitere Fragen fließen in eine Wirtschaftlichkeitsbetrachtung ein, die der Leasinggeber intern anstellt und die er mit den Berechnungen und Überlegungen des späteren Betreibers vergleicht. „Wenn wir sehen“, sagt Leonhardt, „dass sich das Ganze trägt, stellen wir unsere Vertragsmodelle darauf ab.“

Dafür müssen allerdings noch weitere Fragen geklärt werden, beispielsweise ob und mit wie viel Eigenkapital der Betreiber die Investition unterlegen will. Zudem wird die Vertragsart festgelegt: Voll- oder Teilamortisation. Was passt am besten? Geklärt werden müssen auch die Vertragslaufzeit sowie die Zahlungsmodalitäten in diesem Zeitrahmen. Schließlich wird noch das Procedere am Vertragsende angesprochen und die möglichen Varianten abgewogen. Denn für den Leasingnehmer gibt es am Ende des Vertrages mehrere Möglichkeiten: Er kann den Leasingvertrag verlängern oder die Solaranlage kaufen – oder die Anlage der Leasinggesellschaft zurückgeben. Nach alledem entsteht ein unterschriftsfertiger Vertrag, der – idealerweise – die Anforderungen und Wünsche des Leasingnehmers genauso berücksichtigt wie die der Leasinggesellschaft.

Spezielles Know-how gefragt

Zweifelloos bedarf es für all das auf Seiten des Leasinggebers eines umfangreichen Know-hows, das über die reinen

Anzeige

Produzent und Fachhändler

Wir freuen uns auf Ihren Besuch in München

ALTEC

SOLARTECHNIK

27. - 29.05
Halle B5.126
Messe München

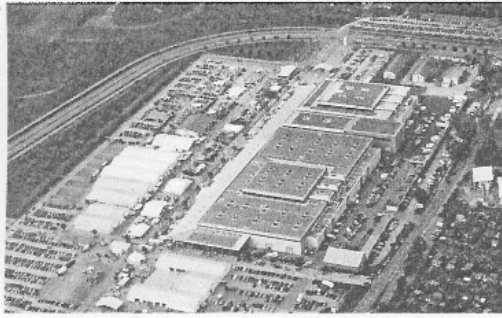
inter solar 2009



ALTEC
Mittig und Manger GmbH
Industriegebiet 1
07924 Crispendorf

Tel. 03663 42 10 - 200
Fax 03663 42 10 - 211
E-mail info@altec-solartechnik.de
Internet www.altec-solartechnik.de





Die Neue Messe Freiburg entschied sich bereits 2005 für eine geleaste PV-Anlage.

Finanzierungsspezifika weit hinausgeht. Die Mitarbeiter der Leasinggesellschaften, die „Erneuerbare Energien“ in ihrem Portfolio aufweisen, kennen denn auch die Besonderheiten der Photovoltaikbranche. Sie wissen aktuelle politische Rahmenbedingungen sowie deren Auswirkungen und Konsequenzen einzuschätzen und können die auf Anlage und Komponenten bezogenen technischen Daten bewerten.

Auf Stolperfallen achten

Der Energiefachmann des Leasingunternehmens DAL spricht aus langjähriger Erfahrung, wenn er sagt: „Für manch einen unserer Kunden hat sich das als sehr positiv herausgestellt.“ Beispielsweise dann, wenn die DAL-Kunden dank der einschlägigen Fach- und Marktkenntnis ihrer Ansprechpartner auf überhöhte Kosten, mögliche Stolperfallen oder Ungeheimheiten im Leasingangebot aufmerksam gemacht wurden. Da können durchaus Nacharbeiten notwendig sein, die

dem späteren Anlagenbetreiber unerfreuliche Überraschungen ersparen.

Kommt es zum Vertragsabschluss, so fallen für den Betreiber während der gesamten Vertragslaufzeit lediglich die festgelegten Leasingraten plus Rechnungen für Versicherung und Wartung der Anlage an. Diese Kosten kann er steuerlich geltend machen. Den monatlichen Ausgaben steht die gesetzlich vorgeschriebene Einspeisevergütung als Einnahme gegenüber. Lustermann weist auf deren besondere Rolle hin: „Bei den im Energiegeschäft üblichen Vertragslaufzeiten von 15 und mehr Jahren können sich die Leasinggesellschaften bei der Risikoeinschätzung nicht mehr allein auf die Bonität des Kunden und den Wertverlauf des Leasingobjekts verlassen. Daher haben wir eigens für das Energiegeschäft Vertragsarten entwickelt, die sich auf den mit der Strom einspeisung generierten und gesetzlich fixierten Ertrag stützen.“

Wie hoch der ausfällt, wird vor Vertragsabschluss mit Hilfe von Ertragsgutachten abgeschätzt. Damit dient die zu erwartende Einspeisevergütung, die sich die Finanzgeber im Vertrag still abtreten lassen, den Leasinggebern als zusätzliche Sicherheit. So können sie im Extremfall, falls der Kunde seine Raten nicht mehr zahlen kann, den Energieversorger auffordern, die Vergütung an sie zu zahlen. Und als Eigentümer können sie – wenn erforderlich – die Anlage unter ihrem Namen weiterbetreiben.

Feste Konditionen während erheblich längerer Laufzeiten als im Leasinggeschäft

üblich, plus die Komplexität eines Marktes, der sich noch im Aufbau befindet: All das verlangt von den Leasingunternehmen, sich wirklich intensiv mit dem Thema zu befassen. Das machen längst nicht alle, weshalb nach Auskunft des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) nur wenige in dem Geschäftsfeld aktiv sind. Meist haben sie Banken hintergrund, wie das beispielsweise bei der DAL, der Südleasing oder der VR Leasing der Fall ist. In den aktuellen Finanzkrisenzeiten erweist sich gerade das als vorteilhaft: Selbst bei komplexen Leasinggeschäften treten keine Refinanzierungsprobleme auf.

Attraktiver Markt in der Nische

Gleichwohl ist der Photovoltaikmarkt für Leasinggesellschaften noch eine Nische. „Aber dieser Markt ist ein wichtiges Standbein – eines mit Zukunft“, sagt Leonhardt. Es ist ein Markt, der sich weiter etablieren wird, davon sind die Leasinggesellschaften überzeugt. In den kommenden Jahren, schätzt der Marktexperte der VR Leasing, könnte es sogar so weit kommen, dass Anlagenlieferanten und Leasinggeber Partnerschaften eingehen. Im etablierten Leasinggeschäft ist das bereits üblich. In diesem Fall würden Christine Guhl und Martin Opitz nicht erst durch ihre Bankberater auf die Finanzierungsalternative aufmerksam gemacht. Denn dann würden sie bereits während der Angebotsphase mit den Lieferanten über die bestmögliche Finanzierung sprechen. ♦

Claudia Treffert

PROJEKT TREUENBRIETZEN

Projektlaufzeit: rund ein Jahr
Bauzeit der Anlage: ungefähr drei Monate
Inbetriebnahme: voraussichtlich im späten Frühjahr 2009
Anlagenbetreiber: Bardenitzer Agrargesellschaft, Treuenbrietzen
Planung, Baubetreuung: Winsol Energy, Ueckermünde
Anlagenfläche: rund 1.300 m²
Anlagenleistung: 131,1 kWp
Ertragsprognose: 111.566 kWh/a
Kosten der Anlage: 475.557 Euro
Eigenkapitaleinsatz des Betreibers: keiner
Vertragsart: Teilamortisation
Vertragslaufzeit: zehn Jahre
Leasinggesellschaft: VR Leasing, Eschborn
Refinanzierende Bank: Landwirtschaftliche Rentenbank, Fft./Main
Voraussichtliche Amortisationszeit: 12 bis 13 Jahre
 Am Vertragsende ist eine Vertragsverlängerung auf Basis des kalkulierten Restwerts angedacht.

PROJEKT OBERGARTZEM

Projektlaufzeit: neun Monate
Bauzeit der Anlage: fünf Monate
Inbetriebnahme: 29. Dezember 2008
Anlagenbetreiber: Opitz Holzbau, Mechernich
Planung, Baubetreuung: Ecostream, Köln
Anlagenfläche: rund 8.000 m²
Anlagenleistung: knapp 854 kWp
Ertragsprognose: 750.000 kWh/a
Kosten der Anlage: 3,9 Mio. Euro brutto
Eigenkapitaleinsatz des Betreibers: keiner
Vertragsart: Teilamortisation
Vertragslaufzeit: 10 Jahre
Leasinggesellschaft: Deutsche Leasing, Bad Homburg v. d. Höhe
Refinanzierende Bank: Kreissparkasse Euskirchen
Voraussichtliche Amortisationszeit: elf Jahre
 Abhängig von der persönlichen Situation des Inhabers ist am Vertragsende die Übernahme der Anlage durch den Betreiber zum marktüblichen Restwert oder ggf. Vertragsverlängerung geplant.