

Finanzierungsleitfaden für PV-Anlagen

Projekt PV Financing

Deliverable 3.5

Österreich



This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No 646554

Rahmenbedingungen für PV in Österreich

Erneuerbare Energien spielen in Österreich eine tragende Rolle, wobei sich insbesondere der Einsatz von Photovoltaik im Alltag sich schneller durchsetzt als jemals erwartet. Zu dieser positiven Entwicklung insbesondere im Bereich der Haushalte, hat vor allem auch das Streben nach Energieautonomie beigetragen.

Für alle untersuchten Segmente (Einfamilienhäuser, Mehrparteienhäuser, Bürogebäude, Einkaufszentren, Industrieparks und öffentliche Gebäude) stellt ein maximierter Eigenverbrauch das optimale Geschäftsmodell dar. Durch stetig sinkende Ökostromtarifförderungen für PV Strom (verfügbar für Dachanlagen zwischen 5 kWp und 200 kWp; 2016: 8,24 EUR cent/kWh; 2015: 11,5 EUR cent/kWh; 2010: 38 EUR cent/kWh für PV Anlagen 5 – 20 kWp; über 20 kWp: 33 EUR cents/kWh) zeigt sich eine klare Verschiebung von auf Volleinspeisung basierenden Modellen hin zur Eigenverbrauchsoptimierung mit Überschusseinspeisung.

Jedoch wird die wirtschaftlich sinnvolle Nutzung von Photovoltaik in Gebäuden mit mehreren Nutzern durch das geltende „Elektrizitätswirtschafts- und organisationsgesetz 2010“, welches die Nutzung von PV-Strom einer einzigen Erzeugungsanlage in mehreren Wohn-/Geschäftseinheiten verbietet, verhindert. Da auch eine Zusammenlegung von Zählpunkten verboten ist, kann beispielsweise eine PV-Anlage am Dach eines Mehrparteienhauses nur für hauseigene Zwecke (Gangbeleuchtung, Liftbetrieb), nicht aber für den Strombedarf in den einzelnen Wohnungen genutzt werden. Diese Regel gilt auch für Gewerbegebäude mit mehreren Parteien wie etwa Bürogebäude mit unterschiedlichen Mietern oder für Einkaufszentren.

Allerdings ist eine dahingehende gesetzliche Anpassung aktuell in Diskussion. Ein erster Entwurf soll bis zum Sommer 2016 Begutachtung gehen.

Finanzierungssektor

Der österreichische Finanzsektor ist nach wie vor größtenteils von traditionellen/konservativen Finanzierungsinstrumenten geprägt. Die Finanzierung von PV Anlagen für private Haushalte erfolgt zumeist durch Eigenfinanzierung (mittels Ersparnissen). Dank des aktuell niedrigen Zinsniveaus haben aber auch Kredite für private Investoren an Attraktivität gewonnen. Gewerbliche Projekte werden häufig ebenfalls durch Kredite oder, bei sehr großen Projekten, durch Projektfinanzierung realisiert. Für Energieversorger hat sich auch in der jüngeren Vergangenheit Contracting zu einem beliebten Finanzierungsmodell entwickelt.

Zusätzlich erfreuen sich unterschiedliche Crowdfunding- und Bürgerbeteiligungsmodelle aktuell großer Beliebtheit. Diese Entwicklung wurde durch das neue Alternativfinanzierungsgesetz, welches im September 2015 in Kraft trat und Crowdfunding erheblich erleichtert, noch zusätzlich unterstützt.

Nachfolgende Abschnitte beschreiben ein gängiges und ein innovatives Finanzierungsmodell im Detail:

1. Kreditfinanzierung als die gängigste Finanzierungsform
2. „Sale and Lease Back“ als eine innovative Form der Bürgerbeteiligung

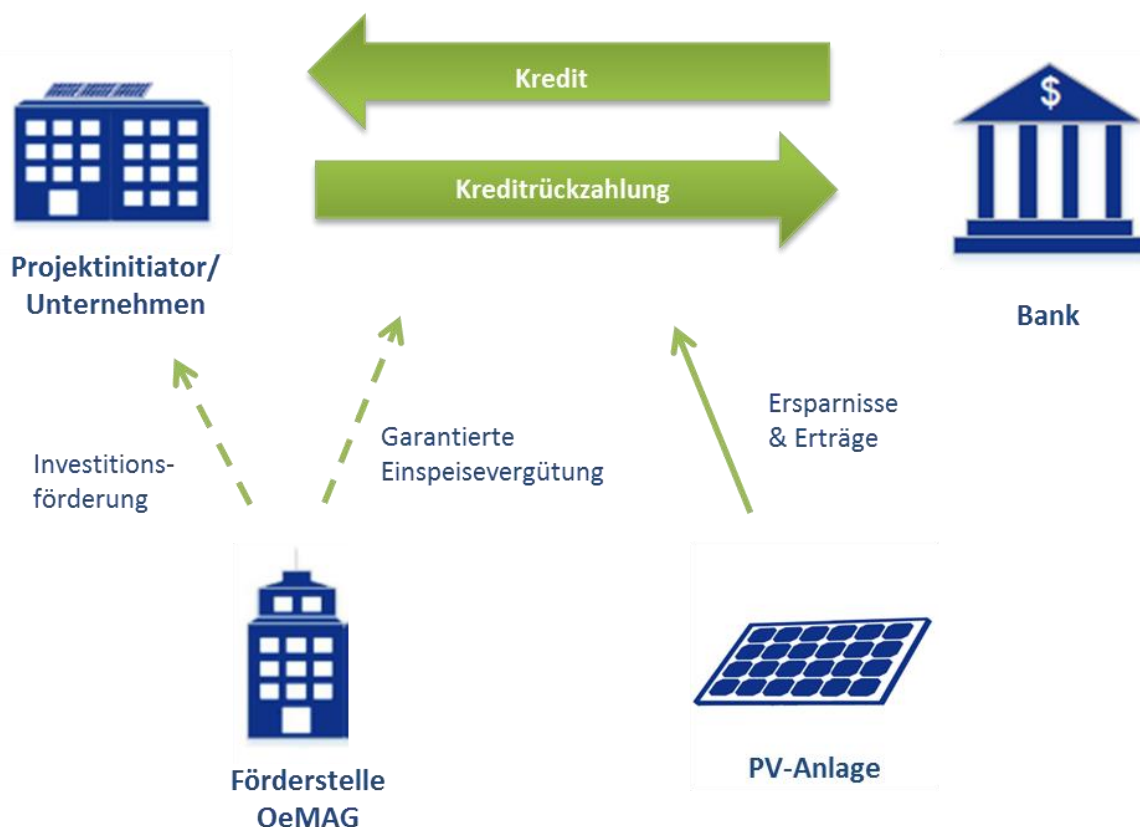
Selbstverständlich existieren darüber hinaus weitere Formen der Eigen- und Fremdfinanzierung:

Eigenfinanzierung	Fremdfinanzierung
Leasing	Projektfinanzierung
Crowdfunding	
Contracting	

Finanzierungsinstrumente

1. Kreditfinanzierung

Finanzierung über Kredite findet die häufigste Anwendung bei gewerblichen PV-Projekten. Die Kreditkonditionen variieren und hängen von einer Vielzahl von Faktoren ab, u.a.: Cash Flow des Projekts, Kreditwürdigkeit des Unternehmens, Jahresabschlüsse, Bilanzen, Qualität der PV-Komponenten (und gegebenenfalls Garantie) sowie die Verfügbarkeit von Förderungen und einem garantierten Einspeisetarif (für PV-Anlagen ab 5 kWp via OeMAG). Aufgrund des hohen administrativen Aufwands verlangen einige Banken jedoch projektbezogene Mindestkreditsummen (z.B. ab 25.000 EUR, manche Banken haben aber auch Mindestsummen von bis zu 1 Mio. EUR eingeführt).



Die Ersparnisse und Erträge durch die PV-Anlage und – sofern vorhanden – die garantierte Einspeisevergütung tragen zur Deckung der Kreditraten bei. Zusätzlich profitiert der Projektinitiator bei Zusage einer OeMAG-Förderung auch von einer Investitionsförderung, welche den Finanzbedarf reduziert.

Anwendungs-Segmente

Kreditfinanzierung für PV-Anlagen findet bei gewerblichen Projekten die häufigste Anwendung, da etablierte Unternehmen mit ausreichend Sicherheiten im Allgemeinen gute Bedingungen von Banken erhalten. Darüber hinaus gewinnt die Kreditfinanzierung aufgrund des derzeit niedrigen Zinsniveaus an Attraktivität.

Die spezifischen Kreditbedingungen werden von Fall zu Fall zwischen der Bank und dem gewerblichen Investor verhandelt.

Geeignete Geschäftsmodelle

Aufgrund sinkender Einspeisevergütungen sind Geschäftsmodelle, welche auf einer Maximierung des Eigenverbrauchs basieren, wirtschaftlich am attraktivsten und bieten bei Kreditfinanzierung auch eine hohe Planungssicherheit. Denn der Kreditnehmer profitiert nicht nur von gleichbleibenden Kreditraten, sondern auch von Ersparnissen durch die Nutzung des selbst produzierten PV-Stroms.

Bei guter Projektplanung sollten die Kreditraten zudem durch diese Ersparnisse und die Einnahmen aus der Einspeisung von Überschussstrom gedeckt werden. Um dies zu erreichen, sollten – soweit möglich – die Kreditkonditionen möglichst gut an den Projekt-Cash Flow angepasst werden. Beispielsweise werden bei Zusage einer garantierten Einspeisevergütung oft eine Kreditlaufzeit von 13 Jahren (oder kürzer) gewählt, da diese Periode auch der Dauer der Einspeisevergütung entspricht.

Ablauf

Im Folgenden wird eine vereinfachte Übersicht über den Prozess der Kreditvergabe gegeben. Darüber hinaus wird auf unterschiedliche Aspekte, die es hierbei zu beachten gilt, hingewiesen. Diese variieren jedoch von Fall zu Fall und dürfen nicht als universell anwendbar verstanden werden.

Auswahl des besten Angebots

Grundsätzlich ist es ratsam, Kreditangebote von unterschiedlichen Banken einzuholen und diese zu vergleichen. Vor allem bei größeren, gut etablierten Unternehmen ist in der Regel zu erwarten, dass die Hausbank, mit welcher das Unternehmen bereits eine langjährige Zusammenarbeit pflegt, ein attraktives, an das Projekt angepasstes Angebot legen wird.

Die benötigte Kreditsumme kann auch ein ausschlaggebender Faktor auf der Suche nach dem besten Angebot darstellen. Die meisten Banken setzen eine Mindestkreditsumme von 25,000 EUR voraus, manche Banken verlangen aber auch wesentlich höhere Mindestkreditsummen (bis zu 1 Mio. EUR). Die maximale Kredithöhe, die eine einzelne Bank vergeben kann, liegt bei 4 Mio. EUR. Allerdings sind PV-Projekte von dieser Größenordnung in Österreich derzeit unbekannt.

Weitere wichtige Kriterien sind die verlangte Eigenkapitalquote (mind. 15%, kann aber auch wesentlich darüber sein), die Laufzeit und natürlich das Zinsniveau.

(Kredit-)relevante Unterlagen

Insbesondere im Falle von größeren Kreditsummen kann der administrative Aufwand für die Aufbereitung der notwendigen Unterlagen recht umfangreich sein.

Notwendige Unterlagen können unter anderem die folgenden umfassen, sind aber nicht ausschließlich darauf zu beschränken:

- Bilanzen und Jahresabschlüsse der letzten drei Jahre
- Cash Flow Prognosen
- Technische Pläne der PV-Anlage (Typus, Herkunftsland, Qualität der Komponenten)
- Dokumentation über Sicherheiten
- Business Plan
- Förderzusage (sofern vorhanden, insbesondere garantierte Einspeisevergütung für größere PV-Anlagen)

Die Bank überprüft alle eingereichten Unterlagen eingehend und erstellt eine Risikobewertung. Sofern alle Dokumente als zufriedenstellend beurteilt werden, erteilt die Bank eine Finanzierungsgenehmigung, legt die Kreditkonditionen fest und zahlt schließlich die Mittel aus.

Externe Einflussfaktoren

Die angebotenen Kreditkonditionen sind selbstverständlich vom Leitzins abhängig, welcher wiederum von einer Vielzahl an makroökonomischen Parametern beeinflusst wird. Da Kredite aber zu den konservativen, etablierten Finanzierungsinstrumenten zählen, unterliegen sie generell keinen unerwarteten regulatorischen Veränderungen.

In vielen Fällen kommt auch der Verfügbarkeit einer garantierten Einspeisevergütung eine Schlüsselrolle zu, da diese eine sichere Einnahmequelle für einen Zeitraum von 13 Jahren darstellt. Mit dem Trend stetig sinkender garantierter Einspeisevergütungen werden aber auch Banken ihre Kreditbedingungen dahingehend anpassen müssen.

Beispiele und Informationsquellen

Einige Beispiele für Banken, die Kredite für PV-Projekte anbieten:

- **Umweltcenter Raiffeisen Gunskirchen:** <http://www.umweltcenter.at/sparen-finanzieren/finanzierungs-moeglichkeiten/>
- **Kommunalkredit:** <https://www.kommunalkredit.at/DE/Leistungsspektrum/Energie%20%20Umwelt/EnergieUmwelt.aspx>
- **Volksbank Niederösterreich Süd:** http://www.noesued.volksbank.at/m101/volksbank/m058_44430/de/index.jsp
- **BKS Bank:** https://www.bks.at/BKSWebp/BKS/bks_at/FIRMENKUNDEN/index.jsp
- **Erste Bank AG:** <https://www.sparkasse.at/erstebank/Ueber-uns/Erneuerbare-Energie>
- **Sparkasse:** <https://www.s-bausparkasse.at/portal/?page=pv.schritt1>

2. "Sale and Lease Back"

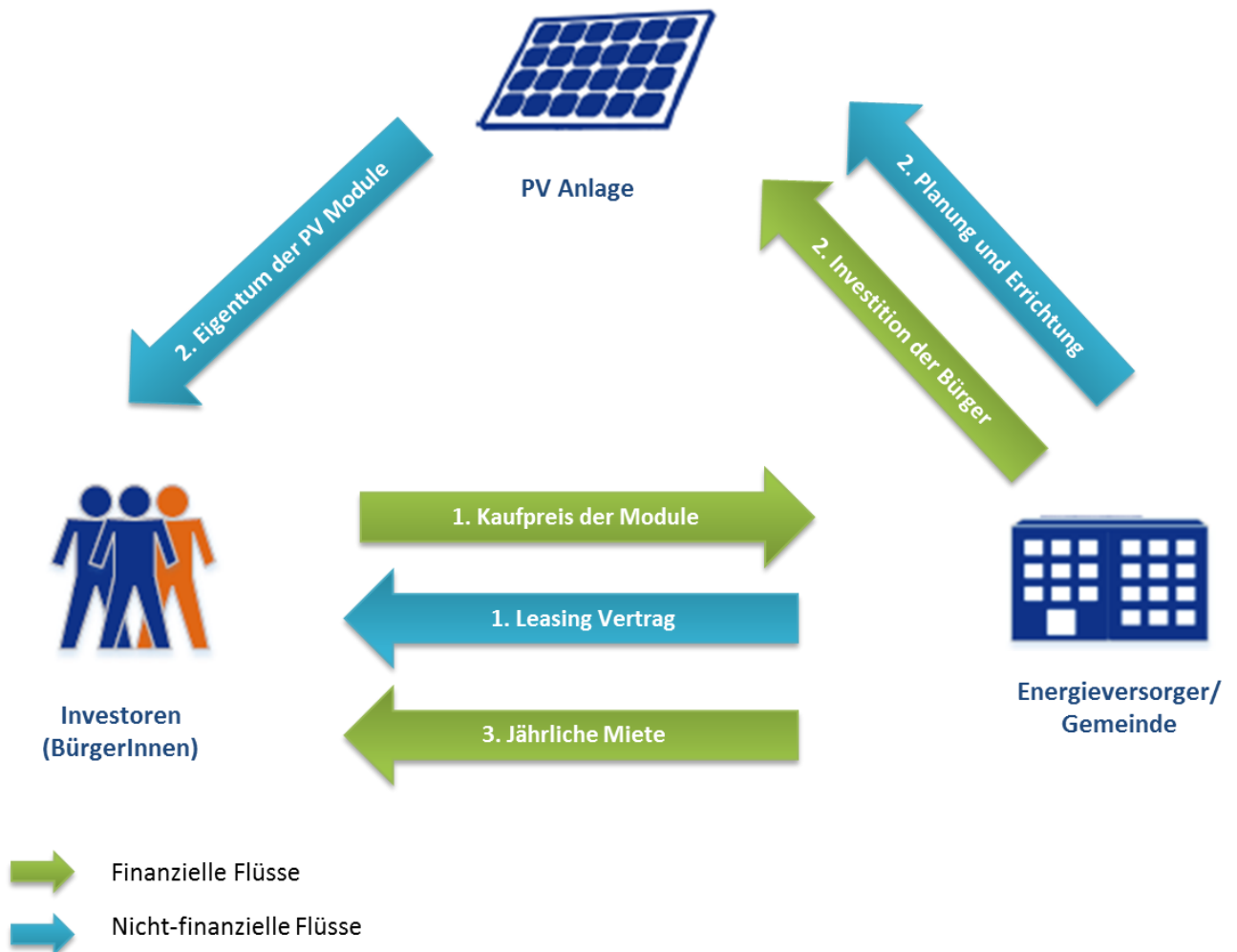
„Sale and Lease Back“ ist eine neuere Finanzierungsform für PV-Projekte, welche es einer Vielzahl an kleineren Investoren ermöglicht, sich an einer (großen) PV-Anlage finanziell zu beteiligen. Auf diese Weise können BürgerInnen, die keine Möglichkeit haben, eine eigene PV-Anlage zu errichten, sich dennoch am Ausbau erneuerbarer Energien aktiv beteiligen und dabei von einem regelmäßigen Einkommen durch die Vermietung der erstandenen PV-Module profitieren. Gleichzeitig erhält der Projektinitiator dadurch unbürokratischen Zugang zur Finanzierungsmitteln.

Grundsätzlich handelt es sich bei „Sale and Lease Back“ um eine Bündelung von Kauf- und Mietverträgen. Der Projektinitiator, typischerweise eine Gemeinde oder ein (Energieversorgungs-) Unternehmen, bietet einzelne PV-Module einer PV-Anlage öffentlich zum Verkauf an. Investoren erwerben Module (mindestens eines; üblich ist eine festgelegte Obergrenze pro Person) und erhalten im Gegenzug Miete vom Projektinitiator. Dieser ist sowohl für die Errichtung als auch für den Betrieb und die Wartung verantwortlich. Die Mietlaufzeit ist in manchen Fällen auf 13 Jahre beschränkt, da dies der Periode des garantierten Einspeisetarifs entspricht. Bei Ablauf des Mietvertrags bzw. der Lebensdauer der Anlage kauft der Projektinitiator die Module zu einem im „Sale and Lease Back“-Vertrag festgelegten Preis zurück, wobei der Beteiligungsbetrag an die Investoren zurückfließt.

Da die Investoren (d.h. die Leasinggeber) zu den Eigentümern der gekauften PV-Module werden, aber alle Risiken und Erlöse in Zusammenhang mit der PV-Anlage dem Projektinitiator (d.h. dem Leasingnehmer) zugeschrieben werden und dieser auch die Module am Ende der Periode zurück kauft, handelt es sich bei „Sale and Lease Back“ grundsätzlich um Finanzierungsleasing. Daher sind, im Gegensatz zum operativen Leasing, die Anlagegüter (= PV-Anlage) dem Leasingnehmer (in dem Fall der Gemeinde bzw. dem Energieversorger), wirtschaftlich zuzurechnen und unterliegt daher der steuerlichen Abschreibung.

Bisher wurden „Sale and Lease Back“-Modelle mit Bürgerbeteiligung für PV-Anlagen in Größenordnungen zwischen 130 kWp und 500 kWp in Österreich angewandt.

Diagramm: “Sale and Lease Back” – Modell:



Mehrere Transaktionen finden zur selben Zeit statt, was die Nummerierung der Pfeile erklärt.

Anwendungs-Segmente

„Sale and Lease Back“ kommt typischerweise in Segmenten zur Anwendung, wo eine direkte Bürgerbeteiligung gewünscht ist. Bisher wurden beispielsweise PV-Anlagen von Gemeinden auf öffentlichen Schulen oder Freiflächenanlagen bzw. auf dem Dach von gewerblichen Kooperationspartnern von Energieversorgern auf diese Weise realisiert.

Bei der Evaluierung, ob „Sale and Lease Back“ im jeweiligen Anwendungsfall in Frage kommt, hängt von einer Reihe weicher Faktoren ab. Erneuerbare Energien genießen einen sehr guten Ruf und ein beträchtlicher Teil der Bevölkerung ist an ihrem Ausbau interessiert – auch Bürgerinnen und Bürger, die nicht die Möglichkeit haben, eine eigene PV-Anlage zu errichten.

In Fällen, wo keine attraktiven Bankkredite zur Verfügung stehen, oder wo eine direkte Einbeziehung und Teilhabe der lokalen Bevölkerung Teil der CSR- oder Imagestrategie darstellt, kann „Sale and Lease Back“ einen attraktiven Zugang zu Finanzmitteln darstellen.

Grundsätzlich ist „Sale and Lease Back“ ein unbürokratisches Finanzierungsmodell. Alle Finanzierungsbedingungen einschließlich der jährlichen Miete und Rückkaufpreis werden in unterschiedlichen Verträgen festgelegt. Standardisierte Verträge geben hierbei Rechtssicherheit.

Geeignete Geschäftsmodelle

„Sale und Lease Back“ erfreute sich insbesondere vor einigen Jahren großer Beliebtheit, als Volleinspeisung aufgrund der attraktiven garantierten Einspeisevergütung ein gängiges Geschäftsmodell darstellte. Die Einspeisevergütung, welche jährlich zwischen den drei zuständigen Ministerien verhandelt wird und eine Gültigkeit von 13 Jahren hat, wird aber kontinuierlich reduziert (2016: 8,24 EUR cent/kWh; 2015: 11,5 EUR cent/kWh; 2010: 38 EUR cent/kWh für PV Anlagen von 5 – 20 kWp; über 20 kWp: 33 EUR cent). Für den Fall, dass zwischen den Ministerien keine Einigung über den Tarif erzielt werden kann, sinkt der Tarif automatisch um 8% im Vergleich zum Vorjahr. Das Tarifförderungssystem, welches auf dem Ökostromgesetz 2012 basiert, läuft mit dem Jahr 2023 aus.

Aufgrund der sinkenden Einspeisevergütungen ist Volleinspeisung wirtschaftlich kaum noch darstellbar, weswegen „Sale und Lease Back“-Modelle nun für Anwendungen mit möglichst hohem Eigenverbrauch (z.B. Schulen, öffentliche Gebäude) oder für Energieversorger zur Erhöhung ihres Ökostromanteils attraktiv sind. Nichtsdestotrotz hat der Zugang zu einem garantierten Einspeisetarif natürlich positive Effekte, da er stabile Einkommensströme für 13 Jahre sichert.

Ablauf

Im Folgenden finden Sie eine exemplarische und vereinfachte Übersicht über verschiedene Aspekte, die berücksichtigt werden sollten, wenn "Sale and Lease Back" als Finanzierungsmodell eingesetzt werden soll. Allerdings können diese von Fall zu Fall variieren, weswegen die hier aufgelisteten Schritte nicht als universell anwendbar zu verstehen sind.

Suche nach geeigneten Dachflächen

Da es sich bei den typischen Projektinitiatoren, die „Sale and Lease Back“ als Finanzierungsmodell anwenden, um Gemeinden oder Energieversorger handelt, wird ein Großteil der Anlagen auf öffentlichen Gebäuden (welche zum Teil auch den produzierten PV-Strom konsumieren) errichtet. In Fällen, in denen Dachflächen angemietet werden, müssen entsprechende Mietverträge abgeschlossen werden.

Definition der Zielgruppe:

Wer ist am ehesten bereit, sich an der Errichtung einer PV-Anlage zu beteiligen und wie kann diese Gruppe an potenziellen Investoren am besten angesprochen werden? Für Gemeinden, welche eine PV-Anlage auf einem öffentlichen Gebäude wie etwa einer Schule planen, ist die Zielgruppe typischerweise die lokale Bevölkerung. Bei anderen Projektinitiatoren wie beispielsweise Energieversorgern kann die Zielgruppe breiter sein und sich vor allem auch auf umweltbewusste Stadtbewohner, die keine Möglichkeit zur Errichtung einer eigenen Anlage haben, ausdehnen.

Basierend auf der Zielgruppenanalyse muss eine maßgeschneiderte Werbekampagne entwickelt werden. Zu beachten sind hierbei unter anderem die Entwicklung eines passenden Corporate Designs, Auswahl der Kommunikationskanäle (Print, Online, Face-to-Face, etc.) und gegebenenfalls auch Möglichkeiten, Investoren zu involvieren und für „ihre“ Anlage zu begeistern (z.B. Live-Übertragung der aktuellen Leistung der PV-Anlage).

Vertragsgestaltung

„Sale and Lease Back“ Verträge können grundsätzlich recht flexibel gestaltet werden. Sie sollten aber jedenfalls die folgenden Aspekte enthalten:

- Vertragslaufzeit: Festlegen einer Mindestlaufzeit; oft wird die Laufzeit mit 13 Jahren festgelegt, da dies der Periode der garantierten Einspeisevergütung entspricht (sofern vorhanden), in anderen Fällen endet die Vertragslaufzeit mit der Lebensdauer der PV-Anlage.
- Stückelung: Der Kaufpreis pro Modul ist grundsätzlich frei wählbar und hängt im Wesentlichen von der Modulgröße und dem aktuellen Marktpreis ab. Üblicherweise wird auch eine Obergrenze, wie viele Module pro Person zum Verkauf stehen (z.B. max. zehn Module) festgelegt.
- Miete/Ertrag: Der Mietertrag wird im Vertrag fix festgelegt, typischerweise in der Höhe von 1-3% des Gegenwerts der PV-Module

- Rückzahlung: Der Preis, zu dem der Projektinitiator die Module am Ende der Vertragslaufzeit zurückkauft, muss bereits im Vertrag festgelegt werden.
- Risiko: Der Mieter/Projektinitiator trägt alle Risiken, ist für den Betrieb und die Wartung verantwortlich und schließt in der Regel auch eine Versicherung ab. Der Vermieter trägt nur das Risiko, dass das Unternehmen in Konkurs gehen könnte. Da "Sale and Lease Back" mit Bürgerbeteiligung in den meisten Fällen aber durch etablierte Energieversorger oder Gemeinden angeboten wird, ist dieses Risiko eher gering.
- Mitbestimmung: Obwohl der Investor die Module formal besitzt, besteht kein Recht auf Mitbestimmung.
- Versteuerung: Der Erträge aus dem „Sale and Lease Back“ gelten als Nebeneinkommen und sind daher nicht endbesteuert, d.h. der Investor muss eine Einkommenssteuererklärung machen. Allerdings gilt eine Freigrenze von 750 EUR/Jahr.

Vertragsabschluss

Der Vertrag ist gültig, sobald er unterzeichnet ist und die Zahlungen geleistet wurden.

Externe Einflussfaktoren

"Sale and Lease Back" bleibt von externen Faktoren relativ unbeeinflusst, da die Konditionen sehr flexibel gestaltet werden können. Selbstverständlich werden Projektinitiatoren das „Sale and Lease Back“-Modell sehr genau mit anderen Finanzierungsmöglichkeiten vergleichen und gegebenenfalls die Leasingraten an das aktuelle Zinsniveau anpassen. Jüngste Erfahrungen haben aber gezeigt, dass Energieversorger und Gemeinden trotz des derzeit niedrigen Zinsniveaus immer noch attraktive „Sale and Lease Back“-Angebote machen, welche stark nachgefragt werden. Für Privatinvestoren ist „Sale and Lease Back“ gerade wegen der niedrigen Zinsen auf Spareinlagen eine interessante und risikoarme Anlagemöglichkeit.

Für Geschäftsmodelle, die auf Volleinspeisung und garantierte Einspeisetarife basieren, ist der anhaltende Trend sinkender Tarifförderungen von Bedeutung. Da sich diese Entwicklung weiter fortsetzen wird, gewinnt die Maximierung des Eigenverbrauchs zunehmend an Bedeutung.

Example of key players and sources of information

- **Wien Energie:**
<https://www.buergerkraftwerke.at/eportal2/ep/programView.do/pageTypeId/67349/programId/68018/channelId/-47864>
- **Helios Sonnenstrom GmbH:** <http://www.helios-sonnenstrom.at/pages/index.php?mid=5>
- **EVN:** <https://www.evn.at/EVN-Group/Medien/Importiere-Meldungen/Spatenstich-Sonnenkraftwerk-Schonkirchen-I-%E2%80%93Ab-1.aspx>
- **Bad Vöslau:**
<http://www.10hoch4.at/buergerbeteiligungsmodelle/badvoeslau/buergerbeteiligung.html>