

# Hamburger Solar-Symposium vereint Fonds-Macher und Solarbranche

Der Streit über die Kürzung der Solarförderung in Deutschland geht weiter. In Hamburg diskutierten Experten über die Konsequenzen für Solarpark-Investments.

**eid** Auf dem Solar-Symposium von „Ratingwissen“ in Hamburg ging es in Sachen Solarinvestment bis tief an die Grundlagen. Der Blickwinkel, mit dem das Phänomen Solarpark beleuchtet wurde, war – da Fokus des Veranstalters – der des geschlossenen Solarfonds. Drastisch fallende Modulpreise haben die renditeverwöhnten Solarparks für geschlossene Fonds attraktiv gemacht – „die beste Assetklasse derzeit überhaupt“, so die Ansicht anwesender Solarfonds-Akteure mit Blick vor allem auf die gute Prognostizierbarkeit der zu erwartenden Erträge.

Doch, obwohl auch „Banker“-Treff, der Blick wanderte über reines Finanzierungs-Know-how weit hinaus. „Solarparks müssen nicht nur finanziert, sondern zuerst geplant, projektiert und gebaut werden“, gab Ratingwissen-Mitinitiator und Moderator Jürgen Braatz die Marschrichtung vor, Pfuscher müssten dabei von potenziellen Partnern abgesondert werden.

In Sachen Projekt-Know-how ging es demgemäß ins Detail – was sämtliche Projektphasen anbelangt: vom Einstrahlungsertragsgutachten (Komponenten, Wetterdaten, Verschattung etc.) über die Qualitätssicherung beim Kraftwerksbau bis hin zur Absicherung der Betriebsführung.

Qualitätssicherung war das bestimmende Thema. Deutlich wurde zunächst: Was Qualität ist, bestimmen die Banken – schon weil nur bestimmte Bauelemente „Bank-gelistet“ sind bzw. Projektprozesse als „bankable“ gelten. „Die Banker haben da ihre Erfahrungen gemacht“, meint Michael Preißel von mp-tec. Für ihn ist die zentrale Herausforderung, wie der richtige Modulhersteller zu finden ist. Derzeit gebe es rund 600 Anbieter, 400 allein in China. „Wir legen da erst einmal eigene Prüfkriterien fest“, TÜV-Zertifikate habe heute so gut wie jeder. Auch seien unangemeldete „Factory Inspections“ wichtig. Lieferungen würden teils noch im Zolllager geprüft, bevor sie bezahlt würden – Gewährleistungsansprüche seien nun mal sehr schwer durchzusetzen in anderen Teilen der Welt. Ob Qualität etwas mit Herkunft zu tun hat, blieb unter den Referenten strittig. Pe-



V.l.: Referenten Stephan Appel (Check-Analyse), Peter Käsberger (Trend Capital Neue Energien), Bernd Neitzel (Neitzel & Cie.), Stefan Müller (Enerparc), Markus Voigt (Voigt & Collegen), Kai Lippert (EWS und BSW-Solar). Bild: Ratingwissen/Fondswissen Events

ter Käsberger von Trend Capital Neue Energien sagte, einige chinesische Modulbauer böten hervorragende Qualität – teils 20 Prozent unter den deutschen Preisen: hinfahren und vor Ort anschauen, empfindet er, und die Verträge so zu machen, dass erst bezahlt wird, wenn die Anlagen da sind. „Zudem entwickeln wir die Parks selbst – bis zu zwei Jahre –, bis sie reif sind beispielsweise für Fonds. Wir kommen nicht erst, wenn die Kabel bereits unter der Erde sind.“ Der Markt dränge allerdings immer mehr dahin, auf Semi-„blindpool“-Projekte umzusteigen. Solarunternehmer Kai Lippert vom BSW-Solar plädierte dagegen eher für deutsche Hersteller, vor allem wegen des sonst schwer zu realisierenden deutschen Gerichtsstands. Qualitätssicherung kann aber auch darin liegen, Betriebsführer über Ertrags-Bonus-/Malus-Systeme zu beteiligen, oder indem der Betriebsführer zu 10 Prozent als Gesellschafter mit im Boot ist; das stabilisiere die Erträge, so die Experten.

Mit der Solar-Förderkürzung scheint sich die Branche bereits arrangiert zu haben. Nach Pflichtkritik an den Röttgen-Plänen empfahl BSW-Solar-Mann Lippert, sich schleunigst auf die neue Lage einzustellen. „Ich gehe davon aus, dass der Koalitions-vorschlag so durchgeht“, sagte er, auch wenn aus der CSU schon wieder Quer-

schüsse kämen. Der 1. Juli gilt der Branche eher planerisch als „worst case“-Datum, da sie mit einer Projektflut rechnet, wie sonst nur vor den Jahreswechslern, war zu hören. Preißel riet dringend von einer Projektrealisierung um jeden Preis noch zum 1. Juli ab, da die Erträge empfindlich auf Qualitätseinbußen reagierten.

Die deutsche Kürzungsdebatte werde dazu führen, dass sich Anleger mehr und mehr auf andere europäische Märkte und darüber hinaus orientieren, so die Experten. Italien sei derzeit das attraktivste Investitionsland – schon wegen der hohen Einspeisevergütung bis zu 50 Cent je kWh, sagte Markus Voigt vom Kapitalanlagen-Spezialisten Voigt & Collegen, allerdings seien die Modulpreise ebenfalls höher. „Alles schaut nach Italien“, meint auch Stefan Müller von Enerparc. Trotz fallender Modulpreise sei mit einer anhaltend hohen Förderung zu rechnen, da die italienische Regierung noch weit von den EU-Ausbauloseilen entfernt sei. In Osteuropa habe sich Tschechien gemausert, es sei aber wegen des unerwarteten Erfolgs absehbar, dass die Förderung wieder runtergefahren werde. In Fernost sei insbesondere in Indien derzeit ein Netzanschluss von Solarparks kaum sinnvoll möglich. China bilde für auswärtige Investoren ohnehin ein schwer zugängliches Marktgebiet. ■