

„Südeuropa ist nun lukrativ“

Interview mit Markus W. Voigt aus der Financial Times Deutschland vom 19.08.2008

FINANCIAL TIMES
DEUTSCHLAND

Quelle: Financial Times Deutschland

„Südeuropa ist nun lukrativ“

„Südeuropa ist nun lukrativ“

Über Alternativen, die sich Solarfonds außerhalb Deutschlands bieten, sprach die FTD mit **Markus W. Voigt**, geschäftsführender Gesellschafter des Düsseldorfer Emissionshauses Voigt & Coll.



FTD: Herr Voigt, nachdem die Einspeisevergütung für Solaranlagen in Deutschland gekürzt wurde, wird immer wieder Südeuropa als Ausweichmöglichkeit genannt. Ist das eine Alternative?

Markus W. Voigt: Südeuropa ist ein Markt, der sich immer weiter entwickelt, aber aufgrund der bisherigen hohen Einspeisevergütung in Deutschland nicht berücksichtigt wurde. Außerdem war es dort zunächst nicht so einfach Solarparks zu errichten. Das hat sich nun entscheidend geändert. Die höhere Sonneneinstrahlung kombiniert mit einer höheren Einspeisevergütung machen Südeuropa zu einem lukrativen Markt für Solaranlagen.

FTD: In Spanien erscheint die Situation derzeit nicht einfach. Woran liegt das?/

Markus W. Voigt: Dort gibt es eine Obergrenze für die Anzahl der zu fördernden Solarprojekte. Die wurde bereits im September 2007 erreicht. Deshalb werden nur noch Projekte in den Genuss der nach wie vor hohen Einspeisevergütung kommen, die bis zum 28. September 2008 realisiert und endgültig in das entsprechende spanische Register eingetragen sind. Das wird für viele laufende Projekte sehr knapp. Wie hoch die Einspeisevergütung für diese Projekte sein wird, weiß noch niemand. Es besteht lediglich ein Gesetzentwurf des Generalsekretärs für Energie, der auf jeden Fall niedrigere Einspeisetarife vorsieht.

FTD: Was sollten Solarfondsanbieter in dieser Situation tun?

Markus W. Voigt: Wichtig ist es, eine Preisgleitklausel in die Verträge mit den Lieferanten der Solaranlagen einzubauen. Der Preis sollte sich den Einspeisevergütungen anpassen. Für Fonds ist es zudem ratsam, nur Projekte auszuwählen, die bis zum 28. September eingetragen sind.

FTD: Wie können deutsche Anbieter von Solarfonds gewährleisten, dass die Anlagen kontinuierlich hohe Leistung liefern?

Markus W. Voigt: Das ist eine Frage der Qualitäts- und Projektkontrolle. Gute Anbieter betreiben ein ganzheitliches Qualitäts- und Projektmanagement, indem die Anlagen über ihren gesamten Lebenszyklus hinweg kontrolliert und optimiert werden. Laut einer Studie des Fraunhofer Instituts können durch schlechte Qualität und schlechtes Management der Anlagen bis zu 60% Ertragseinbußen entstehen.

Das Interview führte Jörg Weber