

Investitionen in Photovoltaik

Quo vadis Solarfonds? – Gewandelte Rahmenbedingungen beachten

Hermann Klughardt

In Europa ändern sich die Rahmenbedingungen für die Photovoltaik immer schneller. Solarfonds müssen sich an die gewandelten Rahmenbedingungen anpassen und mit ihnen mögliche Investoren. (Red.)

„Die Sonne schickt keine Rechnung.“ Mit diesem Slogan engagiert sich Dr. Franz Alt, Fernsehmoderator und Buchautor, für die Energiewende. Dieses Kalkül treibt auch den weltweiten Vormarsch der Photovoltaik voran. 2010 haben sich die weltweit neu installierten Kapazitäten noch einmal mehr als verdoppelt und liegen jetzt bei 16,6 Gigawatt.

Direktinvestitionen und Fondsbeteiligungen

Eine Möglichkeit die Photovoltaik zu nutzen, ist die Installation einer Anlage auf dem Dach. Auf zahlreichen Einfamilienhäusern, Bauernhöfen und Gewerbeimmobilien betreiben die Eigentümer mittlerweile Solaranlagen. Neben der Direktinvestition ist die Beteiligung an einem Geschlossenen Solarfonds eine weitere Möglichkeit sein Kapital in erneuerbare Energien zu investieren.

Denn nicht nur Privatinvestoren sehen die Photovoltaik als sichere Investition. Auch immer mehr institutionelle Investoren, wie beispielsweise die Versiche-

Schon seit einigen Jahren erleben die Fonds aus dem Segment New Energy einen wahren Boom bei deutschen Privatanlegern. Während 2008 noch 296 Millionen Euro Eigenkapital platziert werden konnten, waren es im Folgejahr rund 400 Millionen Euro. 2010 flossen bereits über 900 Millionen Euro Anlegergelder in Geschlossene New Energy-Fonds. Der weitaus größte Teil davon waren Solarfonds.



„Die Rahmenbedingungen auf den Solarmärkten ändern sich derzeit rasch. Fondsangebote sollten daher genau unter die Lupe genommen werden.“

Hermann Klughardt ist Geschäftsführender Gesellschafter von Voigt & Kollegen GmbH, Düsseldorf
www.voigtundcollegen.de

rer Allianz und Munich Re, legen große Summen in erneuerbaren Energien an. So überstiegen die Investitionen der Allianz in erneuerbare Energien im Januar 2011 die Marke von einer Milliarde Euro.

Zuspruch durch Anleger

Solarfonds fanden in der Zeit nach der Finanzkrise den besonderen Zuspruch der Anleger. Sicherheitsorientierte Investoren wurden von den stabilen Erträgen überzeugt. In Deutschland und vielen anderen EU-Staaten wird Solarstrom staatlich gefördert. Investoren erhalten für einen Zeitraum von 20 Jahren eine feste Vergütung in der Höhe, die beim Netzanschluss der Anlage gültig war. Auf diese Weise erhalten sie auch die notwendige Planungssicherheit. Kürzungen der Vergütung treffen immer nur Neuanlagen.

Die Vergütung von Solarstrom ist nur als Übergangslösung gedacht. Die Preise für Module gehen seit Jahren deut-

lich zurück – vor allem im Jahr 2009 kam es zu einem regelrechten Preisverfall.

Folgen des technischen Wandels

Daher sinken die Einspeisetarife in den meisten europäischen Ländern schon seit geraumer Zeit. In Deutschland regelt das Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) die Degression der Vergütung.

Jedes Jahr zum ersten Januar werden die Sätze um neun bis 13 Prozent reduziert. Die Preise für Anlagen sanken jedoch deutlich schneller. Daher kürzte die Bundesregierung im Jahr 2010 bereits während des Jahres die Vergütung außerplanmäßig. Insgesamt sind die Einspeisesätze in den vergangenen Jahren deutlich gesunken. Zwischen 2004 und 2011 ging die Förderung in Deutschland um rund die Hälfte zurück.

Kürzungen verhindern Marktüberhitzung ...

Die Kürzungen sind notwendig und sinnvoll. Eine zu hohe Förderung führt zu einer Marktüberhitzung und zu hohen Folgekosten für die Verbraucher, auf die die Förderung im Endeffekt umgelegt wird.

Genau das geschah in Spanien in den Jahren 2007 und 2008. Eine sehr attraktive Förderung zog gewaltige Investitionen nach sich: Allein 2008 ging in Spanien eine Rekordkapazität von 2,6 Megawatt ans Netz. Aufgrund der hohen Folgekosten unternahm die spanische Regierung Ende 2010 drastische Schritte. Sie kürzte rückwirkend die Vergütung für die Anlagen, die 2007 und 2008 ans Netz gegangen waren.

... in den einzelnen Ländern

Dieses Vorgehen ist zwar weder mit der spanischen Verfassung noch mit dem europäischen Recht konform. Es kann jedoch Jahre dauern, bis Gerichte in diesem Fall eine Entscheidung gefällt haben werden. Im Vorteil waren in einem solchen Fall Fonds, die ihre Solarinvestments über mehrere Länder gestreut haben. Beispielsweise konnten bestimmte Fonds die Einbußen in Spanien durch Mehreinnahmen italienischer Anlagen ausgleichen.

Im Jahr 2010 rückte vor allem Italien in den Fokus von Solarfonds. Wie Spanien ist auch das Land auf der Apenninen-Halbinsel prädestiniert für die Photovoltaik, da die Sonneneinstrahlung deutlich höher ist als beispielsweise in Deutschland. Das italienische Vergütungssystem, Conto Energia, bietet ebenfalls eine attraktive Vergütung. Derzeit wird die Kilowattstunde bei einer Anlage mit einer Leistung zwischen 1 000 und 5 000 Kilowatt mit rund 29 Cent vergütet. Dazu kommt noch der Marktpreis. Aufgrund dieser positiven Rahmenbedingungen erlebte Italien einen Investorenansturm. 2010 waren Kapazitäten von 2,3 Gigawatt neu ans Netz gegangen, ein Anstieg um mehrere hundert Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

Auch in Italien droht die Gefahr einer Marktüberhitzung. Daher hat sich die Regierung zu einer deutlichen Kürzung entschlossen. Im Mai 2011 hat die italienische Regierung mit dem Conto Energia 4 die neuen Regelungen für die Einspeisevergütung in Italien veröffentlicht. Voraussetzung für einen Fördertarif für Großanlagen – zum Beispiel Freilandanlagen mit einer Leistung von mehr als 200 KW – ist zunächst einmal die Eintragung in ein entsprechendes Register. Diese Anlagen erhalten dann bei Inbe-

triebnahme 2011 einen Tarif zwischen zirka 28 Cent (Inbetriebnahme Juni 2011) und zirka 18 Cent (Inbetriebnahme Dezember 2011). Bei Inbetriebnahme im Jahr 2012 sinkt die Vergütung über zirka 15 Cent (1. Halbjahr) auf zirka 14 Cent (2. Halbjahr). Diese Tarife sollten auch für die Zukunft durchaus rentable Investitionsmöglichkeiten bieten.

Bestandsanlagen im Fokus der Fonds

Fakt ist: Die Rahmenbedingungen für Photovoltaikinvestments haben sich in allen wichtigen Solarmärkten gewandelt. Künftig dürften daher auch verstärkt Fonds mit Bestandsanlagen mit einer gesicherten Vergütung interessant werden. Anleger sollten dies bei ihren Entscheidungen berücksichtigen. Projektentwicklungen sind deutlich riskanter. Außerdem besteht die Gefahr, dass durch Verzögerungen im Bau der Stichtag für eine bestimmte Vergütung verpasst wird. In Italien lassen sich mit Bestandsanlagen noch attraktive Renditen erzielen, die zwei bis drei Prozent über denen in Mitteleuropa erzielbaren liegen.

Neben Europa könnten sich die USA als Solarstandort etablieren. Zwar gibt es dort keine gesetzliche Vergütung von

Solarstrom wie in Europa. Allerdings macht der Staat den Stromversorgern Vorgaben, welchen Prozentsatz des Stroms sie aus regenerativen Energien beziehen müssen. Regionale Abnehmer schließen daher langfristige Verträge mit den Betreibern von Solarkraftwerken ab. Zudem existieren steuerliche Anreize.

Derzeit gibt es am Markt noch keine Geschlossenen Photovoltaikfonds, die in den USA investieren. In der zweiten Jahreshälfte könnten aber die ersten Angebote auf den Markt kommen.

Anleger müssen sich detailliert informieren

Die Rahmenbedingungen auf den Solarmärkten ändern sich derzeit rasch. Fondsangebote sollten daher genau unter die Lupe genommen werden. Wichtig ist, dass der Fondsanbieter über die notwendige Asset-Management-Kompetenz und Erfahrung verfügt. Darüber hinaus ist derzeit – mehr als in der Vergangenheit – von Bedeutung, dass die Investitionsobjekte über eine langfristig gesicherte Vergütung verfügen. Berücksichtigt man diese Punkte lassen sich auch weiterhin mit Solarfonds gute Renditen erzielen. **V&S**

Kundenzufriedenheitsbefragung der V-BANK

Fokussierung auf institutionelle Kunden, Stiftungen und Family Offices als Strategie

Acht von zehn Geschäftspartnern sind mit der V-BANK AG überaus zufrieden. Das ergab die eben veröffentlichte Kundenzufriedenheitsbefragung 2011 von Deutschlands erster Bank der Vermögensverwalter.

Im Vergleich zur letzten Messung konnte die bereits sehr hohe Gesamtzufriedenheit nochmals gesteigert werden. Vor allem punktet die persönlichen Ansprechpartner bei den Befragten. Als positiv empfunden werden günstige Transaktionspreise sowie eine schnelle Abwicklung, ebenso die technische Plattform für eine Zusammenarbeit mit dem Spezialinstitut.

74 Prozent der Umfrageteilnehmer empfehlen die V-BANK bestimmt wei-

ter, 16 Prozent würden es sehr wahrscheinlich tun. 96 Prozent aller Vermögensverwalter planen, die Anzahl der Konten und Depots weiter zu erhöhen. Über ein unabhängiges Marktforschungsinstitut waren die aktiven Geschäftspartner im Bereich Vermögensverwalter befragt worden.

Ende März 2011 nutzten 180 der rund 600 in Deutschland zugelassenen Vermögensverwalter die Dienstleistungen der V-BANK.

Als Ansätze für Verbesserungen in der Zukunft werden die Optimierung der Benutzerführung des Handelssystems und die Übersichtlichkeit des Reportings genannt, ebenso gemeinsame Marketingaktivitäten.

Die V-BANK fokussiert sich mit ihrem Geschäftsmodell ganz auf die Depot- und Kontoführung sowie auf die Wertpapierabwicklung für unabhängige Vermögensverwalter und ausgewählte institutionelle Kunden wie Stiftungen oder Family Offices im deutschsprachigen Raum. Aufgrund einer effizienten IT-Plattform und schlanker Strukturen beansprucht das Institut für sich, das beste Preis-Leistungs-Verhältnis am Markt anzubieten. Die nicht börsennotierte V-BANK betreute Ende März 2011 Kundengelder (Assets under Custody) in Höhe von 3,8 Milliarden Euro. Gemessen am Marktanteil gehört sie damit zu den Top-3-Depotbanken in Deutschland.

www.v-bank.com