

Pressemitteilung

Stuttgart, 7. März 2017

Warum sich Solarstrom auch für Unternehmen lohnt

Photovoltaikanlagen sind 2017 noch lukrativer geworden. Handel, Gewerbe und Industrie profitieren davon.

Photovoltaikanlagen lohnen sich auch für Unternehmen aus Handel, Gewerbe und Industrie. Viele von ihnen nutzen bereits die Kostenvorteile, die selbst erzeugter Solarstrom bietet. In diesem Jahr rechnet sich die klimafreundliche Investition sogar noch mehr: Die Preise für Solaranlagen sind deutlich gesunken; um rund 10 Prozent in den vergangenen 12 Monaten. Die Vergütung für den eingespeisten Solarstrom bei Anlagen unter 750 Kilowatt (kW) installierter Leistung bleibt im ersten Halbjahr 2017 außerdem erneut gleich hoch. Hinzu kommt: Der zum Jahreswechsel vielerorts gestiegene Strompreis macht den Eigenverbrauch finanziell attraktiver. Darauf weist die Branchenvereinigung Solar Cluster Baden-Württemberg hin.

„Errichtet ein Unternehmen eine Photovoltaikanlage und speist den Solarstrom vollständig in das öffentliche Netz ein, sind bereits jährliche Renditen von 5 Prozent möglich“, sagt Carsten Tschamber vom Solar Cluster. „Wer den Strom teilweise selbst verbraucht, kann den finanziellen Ertrag noch deutlich steigern.“ Strom aus der Sonne lohnt sich für Firmen aber auch aus einem anderen Grund: Ein Teil der Betriebskosten kann so langfristig abgesichert werden.

Firmen können in Deutschland Flächen in beachtlichem Umfang für Photovoltaikanlagen nutzen: Bundesweit stehen den über 3,5 Millionen Unternehmen vier bis fünf Millionen Nichtwohngebäude zur Verfügung. Allein in Baden-Württemberg sind es rund 440.000. Dort gibt es oft große Dachflächen, ein guter Teil davon sind Flachdächer. Hinzu kommen unzählige Freiflächen in Industrie- und Gewerbegebieten, die als Konversionsflächen ausgewiesen sind.

Solarstrom deutlich günstiger als Strom vom Versorger

Der Strom aus einer Firmen-Photovoltaikanlage kostet je nach Größe inzwischen nur noch 5 bis 8 Cent pro Kilowattstunde und ist damit um einiges günstiger als Industrie- und Gewerbestrom, der mit 15 bis 18 Cent pro Kilowattstunde zu Buche schlägt. Was nicht selbst verbraucht werden kann, wird in das öffentliche Stromnetz eingespeist und über das Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) vergütet oder direkt vermarktet.

3 Gründe machen den Solarstrom gewinnträchtiger

Wie bei Privatleuten sind es vor allem drei Gründe, die den Ökostrom vom Dach oder der Freifläche wirtschaftlich attraktiver machen: Die gesunkenen Anlagenkosten gehen einher mit einer stabil gebliebenen Förderung. Die Einspeisevergütung für Solarstrom aus neuen Dachanlagen auf Nichtwohngebäuden bis 100 Kilowatt installierter Leistung liegt weiterhin bei 8,53 Cent pro Kilowattstunde (kWh). Das steigert den Gewinn.

Investoren, die eine neue Photovoltaikanlage mit mehr als 100 Kilowatt Leistung errichten wollen, vermarkten den Solarstrom direkt. Auch hier ist die Vergütung unverändert geblieben. Nur Betreiber neuer Anlagen über 750 kW installierter Leistung müssen seit diesem Jahr vor der Direktvermarktung an einer Ausschreibung teilnehmen, um die Förderung zu erhalten.

Der dritte Faktor, warum sich Solaranlagen mehr lohnen als zuvor, ist der steigende Strompreis: Zum Jahreswechsel wurden insbesondere staatliche Umlagen und Netzentgelte angehoben. Das Ende der Fahnenstange ist wohl noch nicht erreicht, weitere Preissteigerungen stehen vor der Tür. Hier können Unternehmen gegensteuern und sich langfristig einen stabilen Strompreis sichern, der derzeit zwischen einem Drittel und zwei Dritteln unter dem Industrie- und Gewerbestrompreis liegt.

Allein die Einspeisevergütung ist schon attraktiv – Eigenverbrauch steigert den Gewinn

Speisen Unternehmen den selbst erzeugten Solarstrom vollständig ein, erzielen sie damit auf einfache Art eine ansehnliche Rendite. Steigern kann man den finanziellen Ertrag mit Eigenverbrauch. Da die Last im Gegensatz zu Privatleuten meist nur tagsüber anfällt und sich das mit dem Solarstromertrag deckt, sind Eigenverbrauchsquoten von 70 Prozent oder mehr bereits ohne Speicher möglich. Wie hoch der Gewinn mit Eigenverbrauch sein kann, hängt letztlich von der Größe der Anlage, dem Anteil des Eigenverbrauchs und den Stromkosten ab. Eigenverbrauch bringt jedoch in der Regel mehr Komplexität mit sich: Insbesondere rechtliche Fragen und solche der Finanzierung machen Unternehmen hier oftmals das Leben schwer.

Solarstromspeicher erhöhen den lukrativen Eigenverbrauch. Das allein macht sie für Firmen allerdings noch nicht attraktiv. Der Grund: Ihr Strompreis ist deutlich niedriger als der von Privatkunden. Damit ist die Einsparung für den selbst verbrauchten Strom entsprechend geringer. In manchen Fällen lohnt es sich aber trotzdem, etwa wenn durch Speicher teure Lastspitzen vermieden werden können oder eine unterbrechungsfreie Stromversorgung benötigt wird.

Beispielrechnung

Eine Beispielrechnung für eine mittelgroße Anlage von 200 Kilowatt Größe zeigt: Rund 925 Euro pro Kilowattstunde installierte Leistung müssen Unternehmen hier derzeit investieren. Das sind 185.000 Euro. Inklusive laufendem Aufwand und Finanzierungskosten kommen 234.000 Euro zusammen. Die Einnahmen in den nächsten 25 Jahren, bestehend aus der Einspeisevergütung in den ersten 20 Jahren und dem Stromverkauf in den darauffolgenden 5 Jahren, belaufen sich auf 494.000 Euro – ein Gewinn von 260.000 Euro. Die Amortisationszeit einer solchen Photovoltaikanlage liegt bei rund 9 Jahren. Wird der erzeugte Solarstrom im Unternehmen teilweise selbst verbraucht, steigt der Gewinn.

Aktuelles zur Solarenergie twittert [Carsten Tschamber](#).

Fördertöpfe für Unternehmen

Zuschüsse und zinsgünstige Kredite erleichtern die Investition in eine Photovoltaikanlage. Bund, Länder und Kommunen unterstützen Unternehmen mit vielfältigen Förderprogrammen. Firmen müssen so weniger Eigenkapital aufbringen und zahlen weniger Zinsen als bei konventionellen Bankkrediten.

Die öffentlich-rechtliche KfW-Förderbank hat den größten Fördertopf. Ihr Angebot richtet sich an Unternehmen wie Privatleute. Unterstützung gibt es für Photovoltaikanlagen ([Programm 270](#)) und Solarstromspeicher ([Programm 275](#)).

In vielen Bundesländern und Kommunen gibt es zusätzliche Fördermöglichkeiten.

Kontakte, Kooperationen und Wissensaustausch: [Jetzt Mitglied werden!](#)

ÜBER DAS SOLAR CLUSTER

Das Solar Cluster Baden-Württemberg e.V. vertritt und vernetzt derzeit gut 40 Unternehmen und Forschungseinrichtungen aus allen Teilen der solaren Wertschöpfungskette. Ziele der südwestdeutschen Branchenvereinigung sind der beschleunigte Ausbau der Solarenergie in Baden-Württemberg und die Unterstützung der regionalen Solarbranche. Seinen Mitgliedern bietet der Verein zahlreiche Möglichkeiten, Kontakte zu Unternehmen, Forschung und Politik zu knüpfen, regelmäßige Veranstaltungen sowie eine starke Stimme in der Öffentlichkeit.

Pressekontakt:

Solar Cluster Baden-Württemberg e.V.

Dr.-Ing. Carsten Tschamber
Tel. +49 (0)711 7870 309
Fax: +49 (0)711 7870 230
E-Mail: carsten.tschamber@solarcluster-bw.de
Web: www.solarcluster-bw.de
twitter.com/SolarClusterBW

PR-Agentur Solar Consulting GmbH

Axel Vartmann
Tel. +49 (0)761 38 09 68-23
Fax: +49 (0)761 38 09 68-11
E-Mail: vartmann@solar-consulting.de
Web: www.solar-consulting.de



Photovoltaikanlage auf einem Firmendach in Simbach.

Foto: KACO new energy

**Fotos in Druckqualität und weitere Informationen zum Thema bekommen Sie bei:
Solar Consulting GmbH**