

Pressemitteilung

Stuttgart, 9. Mai 2018

Unternehmen: Warum sich die Investition in eine Solaranlage rechnet

Handel, Gewerbe und Industrie profitieren von günstigen Rahmenbedingungen

Photovoltaikanlagen lohnen sich nicht nur für Hauseigentümer. Auch Unternehmen und Besitzer von Gewerbeimmobilien profitieren von der klimafreundlichen Energietechnologie finanziell, sichern damit ihre Stromkosten langfristig und verbessern das Firmenimage. Dieses Jahr ist die Installation von Solarmodulen auf dem Firmendach sogar noch profitabler geworden. Darauf weisen die Experten des Solar Clusters Baden-Württemberg hin. Während die Einspeisevergütung stabil blieb, sind die Kosten für die Solarmodule in den vergangenen 12 Monaten weiter gesunken. Bereits die vollständige Einspeisung des Solarstroms in das Netz ergibt inzwischen eine Rendite von rund 6 Prozent. Nutzen Handel, Gewerbe und Industrie den günstigen Strom vom Dach selbst, steigt die Rentabilität deutlich an.

Die Nachfrage nach Solarmodulen auf dem Dach ist im vergangenen Jahr erneut gestiegen. Die neu installierte Photovoltaik-Leistung in Deutschland summierte sich insgesamt auf 1,75 Gigawatt, ein Plus von 15 Prozent gegenüber 2016. Zwar liegt der Zubau noch hinter unter dem politisch festgelegten Ziel von 2,5 Gigawatt pro Jahr. Das Wachstum zeigt aber, dass es wieder interessanter wird, mit Solarzellen selbst Strom zu erzeugen. „Für Unternehmen ist es dank günstiger Rahmenbedingungen derzeit besonders lohnend, Photovoltaikanlagen auf Gebäuden zu installieren“, sagt Franz Pöter, Geschäftsführer des Solar Clusters.

Unternehmen verfügen über große Flächen für Photovoltaikanlagen

Die Dachflächen der über 3,5 Millionen Unternehmen bieten ein großes Potenzial: In Deutschland gibt es vier bis fünf Millionen Nichtwohngebäude, allein in Baden-Württemberg sind es 440.000. Zu den meist großen Flächen auf dem Dach kommen unzählige Freiflächen in Industrie- und Gewerbegebieten hinzu, die als Konversionsflächen ausgewiesen sind.

Es sind in diesem Jahr vor allem zwei Gründe, die den Ökostrom finanziell noch attraktiver machen: „Die Unternehmen profitieren zum einen von gesunkenen Preisen“, berichtet Daniel Brandl von Orange Solar. „Um 3 bis 5 Prozent sind handelsübliche Solaranlagen in den vergangenen 12 Monaten günstiger

geworden.“ Hinzu kommt: Die feste Vergütung für den in das Stromnetz eingespeisten Sonnenstrom über das Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) ist für alle Anlagengrößen gleich geblieben.

Die Zahlen sprechen für sich: Für eine gewerbliche Aufdachanlage fallen derzeit je nach Größe 850 bis 1.000 Euro pro Kilowatt zu installierender Leistung an. Der von den Solarkraftwerken auf dem Dach erzeugte Solarstrom kostet dann zwischen sechs und sieben Cent pro Kilowattstunde bei einem Betrieb über 20 Jahre. In den genannten Kosten enthalten ist der Aufwand für die Wartung und die Ausgaben für mögliche Reparaturen. Bei 100 Prozent Fremdfinanzierung steigen die Kosten für den Solarstrom um rund 0,5 Cent pro Kilowattstunde. Wird die Anlage 5 Jahre länger – also 25 Jahre – betrieben, sinken dagegen die Stromkosten bezogen auf die Gesamtlaufzeit um rund 1 Cent pro Kilowattstunde auch bei Einbezug der zusätzlichen Instandhaltungs- und Wartungskosten.

Modulkosten fallen, Einspeisevergütung stabil

Die Vergütungssätze für neue Solaranlagen sind seit Monaten stabil. Für Aufdachanlagen von 40 bis 100 Kilowatt installierter Leistung etwa erhält der Betreiber für den Anteil bis 10 Kilowatt 12,2 Cent pro eingespeiste Kilowattstunde, von 10 bis 40 Kilowatt 11,87 Cent und für den Anteil von 40 bis 100 Kilowatt 10,61 Cent. Für eine Anlage mit einer installierten Leistung von 100 Kilowatt beträgt die Gesamtvergütung somit 11,15 Cent pro eingespeiste Kilowattstunde. Bei einer Größe von 100 bis 750 Kilowatt installierter Leistung muss der Strom selbst verbraucht oder über einen Energiehändler direkt vermarktet werden („Marktprämienmodell“). Hier gilt der „anzulegende Wert“, der 0,4 Cent höher ist als bei der Festvergütung, um die Vermarktungskosten zu decken. Damit erhält ein Anlagenbetreiber bei einer Aufdachanlage mit installierter Leistung von 150 Kilowatt durchschnittlich 11,37 Cent pro Kilowattstunde und bei 750 Kilowatt immer noch im Schnitt 11,08 Cent pro Kilowattstunde.

Haben Unternehmen ihre Anlage installiert, können sie sich auf die Vergütung verlassen. Die Höhe ist für 20 Jahre festgeschrieben. Das schafft Kalkulationssicherheit bei den Einnahmen. „Die Errichtung einer Photovoltaikanlage ist eine recht sichere Investition“, so Brandl. „Bei einer Volleinspeisung kann ohne großen Aufwand eine Rendite erzielt werden, die deutlich über dem derzeitigen Niveau von Geldanlagen liegt.“

Nutzen Firmen jetzt noch einen Teil des Solarstroms selbst, erhöht sich die jährliche Rendite von 6 auf bis zu 10 Prozent. Unternehmen haben im Gegensatz zu Privathaushalten aufgrund von laufenden Produktionsmaschinen, Klimaanlage, Beleuchtung und Computern tagsüber oft einen konstanten Strombedarf. Das deckt sich mit dem Solarstrom, der vor allem von 8 bis 18 Uhr erzeugt wird. Daher können Firmen Eigenverbrauchsquoten von 70 Prozent und mehr ohne Solarstromspeicher erreichen, was die attraktive Rendite der Volleinspeisung weiter erhöht.

Verbraucht ein Gewerbeunternehmen den eigenen Solarstrom, muss es dafür keinen Netzstrom für 17 Cent pro Kilowattstunde kaufen. So spart es die Differenz zwischen Stromgestehungskosten und Stromeinkauf von rund zehn Cent abzüglich der anteilig zu entrichtenden EEG-Umlage von derzeit 2,7 Cent pro Kilowattstunde. Im Ergebnis erzielt der Verbrauch des Solarstroms vom eigenen Industriedach daher einen Gewinn von rund 7 Cent pro Kilowattstunde.

Einen Fehler sollten die Unternehmer aber nicht begehen, rät Franz Pöter vom Solar Cluster. „Die Anlage kleiner zu dimensionieren, so dass der Eigenverbrauch maximiert wird, ergibt keinen Sinn.“ Große Anlagen sind pro installiertem Kilowatt günstiger und daher ist deren Rendite im Vergleich zu kleinen Anlagen genauso hoch. Umgekehrt decken große Anlagen einen höheren Anteil des lokalen Strombedarfs und sind deshalb eine bessere Absicherung gegen steigende Strompreise als kleine Anlagen. Daher gilt: Dächer voll belegen, so der Solar-Cluster-Geschäftsführer.

Solarstromspeicher lohnen sich noch nicht

Solarstromspeicher erhöhen übrigens die Rendite der Gesamtanlage in Unternehmen derzeit noch nicht. Dafür sind die Kosten für die Speicher aktuell zu hoch. Wenn die Speicher jedoch gleichzeitig auch für andere Zwecke eingesetzt werden, beispielsweise zur Reduktion der Spitzenlast des Industriebetriebs, dann könnte sich das finanziell lohnen.

Photovoltaik: Wie interessierte Unternehmen vorgehen

Wenn sich Unternehmer für eine Photovoltaikanlage interessieren, sollten sie sich an geeignete Fachleute aus der Region wenden. Diese prüfen, ob das Firmendach geeignet ist. In Frage kommen Solarteure, Fachkräfte für Solartechnik und Elektrofachbetriebe mit entsprechender Erfahrung.

Die Experten wissen, wie Photovoltaikanlagen fachgerecht geplant werden, erstellen eine Ertragsprognose und Amortisationsrechnung, liefern bei Bestellung die Anlage und sind für die fachgerechte Ausführung verantwortlich. Zudem stellen sie auch den Anlagenpass aus, auf dem die Daten der Anlage stehen, wie sie aufgebaut ist und dass sie ordnungsgemäß errichtet wurde. Für eine mögliche Reparatur ist das notwendig.

Förderung über die KfW

Firmeneigentümer können die Unterstützung der öffentlich-rechtlichen KfW-Bankengruppe in Anspruch nehmen und damit eine Photovoltaikanlage vollständig finanzieren. Programm „Erneuerbare Energien – Standard“, Programmnummer 270: [www.kfw.de/inlandsfoerderung/Unternehmen/Energie-Umwelt/F%C3%B6rderprodukte/Erneuerbare-Energien-Standard-\(270\)](http://www.kfw.de/inlandsfoerderung/Unternehmen/Energie-Umwelt/F%C3%B6rderprodukte/Erneuerbare-Energien-Standard-(270))

- Aktuelles zur Solarenergie twittert [Solar Cluster BW](#).
- Informationen gibt es auch auf [Facebook](#).
- **Kontakte, Kooperationen und Wissensaustausch: [Jetzt Mitglied werden!](#)**

ÜBER DAS SOLAR CLUSTER

Das Solar Cluster Baden-Württemberg e.V. vertritt und vernetzt derzeit rund 45 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.

Franz Pöter

Tel.: +49 711 7870-309

E-Mail: franz.poeter@solarcluster-bw.de

Web: www.solarcluster-bw.de

twitter.com/SolarClusterBW

www.facebook.com/SolarClusterBW

PR-Agentur Solar Consulting GmbH

Axel Vartmann

Tel.: +49 761 38 09 68-23

E-Mail: vartmann@solar-consulting.de

Web: www.solar-consulting.de



Photovoltaikanlagen sind auch für Unternehmen profitabel.

Foto: Goldbeck Solar

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