



Stefan M. Prager / photon-pictures.com

**In Spanien ist die Einspeisevergütung für Solarstrom ähnlich hoch wie in Deutschland, die Sonne scheint jedoch weitaus fleißiger. Ideale Bedingungen also für Photovoltaikprojekte und erstklassige Verdienstmöglichkeiten für kleine und große Kapitalanleger. Schon jetzt gibt es viele interessante Angebote, und die Auswahl wird in diesem Jahr voraussichtlich rapide steigen. Viel versprechende Aussichten also. Wer keine Enttäuschung erleben möchte, sollte dennoch genau hinsehen.**

Im Prinzip, so sollte man nach dem Vergleich einiger grundlegender Fakten meinen, ist die Standortfrage geklärt: Wer in diesem Jahr auf einer Freifläche in Deutschland eine Solarstromanlage errichten will, kann dafür – falls er ein Grundstück findet, das planungsrechtlich für ein solches Projekt in Frage

kommt – mit einer Einspeisevergütung von 40,6 Cent pro Kilowattstunde (kWh) für 20 Jahre kalkulieren. In guten Lagen darf er mit einer Sonneneinstrahlung von 1.100 Kilowattstunden pro Quadratmeter rechnen, in sehr guten mit etwa 1.150.

Wer dagegen ein ähnliches Projekt in Spanien plant, erhält derzeit 42,1 Cent/kWh. Dieser Betrag wird alljährlich an die Strompreise angepasst und deshalb aller Voraussicht nach beständig steigen. In jedem Fall aber besteht der Rechtsanspruch 25 Jahre lang, und danach gibt es noch 80 Prozent der zuletzt gezahlten Vergütung – so lange, wie die Anlage funktionstüchtig ist. Und dies alles bei einer jährlichen Einstrahlung von 1.500 an mittleren und 1.700 Kilowattstunden pro Quadratmeter an guten Standorten. Es braucht also keinen allzu spitzen Bleistift, um die Vorteile auszurechnen: »Auf Deutschland umgerechnet entspräche das einer Vergütung von rund 60 Cent«, sagt Bernhard Beck, Geschäftsführer der Beck Energy GmbH aus Volkach.

Selbstverständlich ist Beck gemeinsam mit spanischen Partnern bereits aktiv und stellt damit ebenso selbstverständlich keine Ausnahme dar: Wer in der deutschen Solarbranche während der letzten zwei Jahre eine Möglichkeit bekam, im Land der Zitronen mit Photovoltaik zu

handeln, hat nicht lange gezögert. Im März 2004 wurde die bis dahin wegen mangelnder langfristiger Rechtssicherheit praktisch unbrauchbare spanische Einspeisevergütung durch königlichen Erlass zu einem höchst attraktiven Förderinstrument, und nun kalkulieren Solarstromprojekte mit Renditen um zehn Prozent (PHOTON 9-2005). Es stellt sich also die Frage, warum nicht längst schon jedes verfügbare Solarmodul nach Spanien geliefert wird. Auch hierfür hat Bernhard Beck indes eine Erklärung: »Wer einmal in Spanien einen Genehmigungsantrag gestellt hat, der weiß, warum da noch nicht so viel installiert ist.«

### Keine Eile

Die umständlichen und Zeit raubenden Abläufe bei Behörden und Stromversorgern, darüber herrscht Einigkeit, stellen bislang das größte Hindernis dar. Allerdings wiegt dieses Problem, wenn man sich einmal darauf eingestellt hat, so schwer nun auch wieder nicht: Während in Deutschland eine Anlage, die 2007 ans Netz geht, eine um fünf Prozent geringere Einspeisevergütung erhält als eine noch in diesem Jahr angeschlossene (bei Freiflächenanlagen sogar um 6,5 Prozent weniger), darf man in Spanien sogar auf eine höhere Vergütung rechnen. »Das ist



Lehrgeld: Weil sich kein Investor für die 13-MW-Anlage des Forschungsinstituts ITER auf Teneriffa fand, machte die Wissenschaftseinrichtung einen Ausflug ins Wirtschaftsleben und stellte eine Finanzierung als Beteiligungsanlage auf die Beine.

in Spanien aktiven Unternehmen bildet und dabei gerade auch kleineren Investoren Anlagemöglichkeiten verschaffen will, berichtet von reger Nachfrage: »Wir haben weit mehr Kunden, als wir eigentlich bedienen können«, wobei allerdings wohl nicht jeder, der Interesse bekundet, dann auch tatsächlich aktiv werde.

#### Nicht auf eigene Faust

Die Möglichkeiten, in spanische Solarprojekte zu investieren, sind jedenfalls sehr vielfältig und werden gerade von Deutschland aus stark nachgefragt. Meyer-Delpho selbst versuchte es nach eigenem Bekunden vor einiger Zeit auf dem direkten Weg und plante den Bau einer Anlage auf eigene Faust. Dieses Modell empfiehlt er nicht zur Nachahmung: »Wer das versucht, wird aller Voraussicht nach scheitern.« Eben deshalb entstand die Geschäftsidee der im August 2005 gegründeten Intelli Solar und das derzeit aktuelle Projekt »Energetica«. Es verdankt seinen Namen der spanischen Partnerfirma und hat nichts mit dem gleichnamigen österreichischen Unternehmen zu tun.

In groben Zügen lässt sich die Geschäftsgrundlage folgendermaßen zusammenfassen: Die Organisatoren haben Grundstücke für den Bau von Solarstromanlagen gesichert. In der Regel übernehmen sie Planung, Beschaffung und Installation einer Anlage der vom Kunden

eine Art Inflationsausgleich«, meint Robin Schöck, der im November 2004 die kleine Projektbetreuungsfirma Anasol S.L. in Marbella gründete und zuvor den Bereich Photovoltaik bei der Juwi GmbH in Mainz betreute. Die Fördersystematik sorgt für eine gewisse Gelassenheit, wie man hinter vorgehaltener Hand zugibt: »Im nächsten Jahr ist die Sonne da und der Einspeisetarif auch«, meint ein spanischer Beobachter. »Also warum sich beeilen?«

Somit ist der Aufschwung der Photovoltaik zwar sehr deutlich spürbar, aber von den Dimensionen des deutschen Marktes noch weit entfernt. PHOTON International, englischsprachiges Schwesterblatt von PHOTON, versuchte im vergangenen Herbst eine Zusammenstellung aller Projekte über 500 Kilowatt (kW, siehe Kasten Seite 42). Diese Kategorie hat in Spanien einen weitaus höheren Marktanteil als in Deutschland, wo nach wie vor das Gros der installierten Leistung von kleineren Aufdachanlagen gestellt wird. Etwa zehn bis zwölf Megawatt (MW) sind dieser Umfrage zufolge 2005 in spanischen Großanlagen ans Netz gegangen, für dieses und das kommende Jahr sollen weitere 83 Megawatt in Angriff genommen werden. Die Erhebung machte allerdings auch deutlich, dass belastbare Zahlen letztlich wohl nicht zu ermitteln sind: Viele Unternehmen gaben an, sich mit Großprojekten zu befassen, verweigerten aber jegliche Auskunft zu Details. Fest steht: Über einen Mangel an Dynamik kann man sich nicht beklagen.

Schon die vorhandenen Daten bedeuten eine Verfünfachung der in Großan-

lagen installierten Leistung, tatsächlich dürfte es wohl noch weitaus mehr werden. Für die Pairan Elektronik GmbH aus Göttingen etwa, die mit ihren zweischichtig nachgeführten Systemen im sonnenreichen Spanien besonders gute Absatzchancen sieht, nennt Vertriebsleiter Volkmar Frankenstein für dieses Jahr ein Projektportfolio mit einem Umfang von fünf Megawatt für Anlagen, bei denen sein Arbeitgeber direkt involviert ist und auch die Module beisteuert. Weitere Vorhaben, bei denen man lediglich Zulieferer der Nachführentechnik ist, belaufen sich laut Frankenstein auf etwa 17 Megawatt. Die Berliner Solon AG gab im vergangenen November die Lieferung von »Solon Mover«-Nachführsystemen für rund 32 Millionen Euro nach Spanien bekannt, die dort von der Partnerfirma Ecotecnia sccl aufgestellt werden. Weitere Mover für rund acht Megawatt Gesamtleistung werden im Auftrag der Geosol Ibérica S.L. in Granada, einer Tochter der Berliner Geosol Gesellschaft für Solarenergie, aufgestellt.

#### Vielfältige Projekte

Und nicht nur Hersteller, auch Händler und Installateure aus Deutschland sind in Spanien aktiv – wobei sie sich, wie auf dem heimischen Markt, keineswegs nur aufs Handeln und Installieren beschränken. Gemeinsam mit spanischen Partnern organisieren sie auch Planung und Finanzierung. Selbst für bislang im Ausland noch kaum aktive Firmen wie die Iliotec Solar GmbH aus Regensburg ist es dabei keine zu große Hürde, eine

Tochterfirma zu gründen: Seit Ende 2005 kann man zu den bisherigen Zweigstellen in Weiden, Nürnberg und Passau auch die Iliotec Solar SLU in Marbella hinzuzählen. Die Mainzer Juwi GmbH ist nicht nur über die Verbindung mit Anasol und ihrem Ex-Mitarbeiter Schöck präsent, sondern baut auch eine eigene Repräsentanz in Spanien auf, während Anasol bereits zwei Anlagen mit jeweils zwei Megawatt für Juwi in Planung hat. Die Freiburger S.A.G. Solarstrom AG erwarb im vergangenen Juli mit einem Aktienkauf im Wert von 1,1 Millionen Euro die Madrider Firma TAU Solar, um das in Deutschland bereits bewährte System von Franchise-Partnern auch in Spanien aufzubauen. Daneben wird die spanische Tochter aber auch bei Beteiligungsprojekten der S.A.G. eine wichtige Stütze sein. Laut TAU-Geschäftsführer Jose Iglesia arbeitet sein Unternehmen im Auftrag der Muttergesellschaft an den Details für drei Projekte mit jeweils zwei Megawatt, die im Laufe dieses Jahres abgeschlossen werden sollen. Die Phoenix Sonnenstrom AG aus Sulzemoos hat bereits ihre erste Großanlage, ein 1-MW-System in Coria del Rio bei Sevilla, fertig gestellt. Weitere sind in Planung. Und selbstverständlich ist auch die über ihre Tochterfirma Voltwerk AG im Bereich der Megawatt-Anlagen in Deutschland Ton angehende Hamburger Conergy AG schon in Spanien aktiv, wie Unternehmenssprecher Christoph Marx versichert. Die entsprechenden Projekte seien allerdings noch nicht spruchreif, Mitte Februar könnten aber erste Prospekte vorliegen.

»Sehr interessant« findet Jochen Beckmann diese Gemengelage. Für die Repräsentanz der Anwalts- und Steuerberatersozietät Voelker & Partner in Barcelona hält er seit einiger Zeit Kontakt zu diversen Solarunternehmen und freut sich über die abwechslungsreiche Arbeit: »Vom kleinen Fachbetrieb bis zum großen Systemanbieter« seien die unterschiedlichsten Kunden mit vielfältigen Ideen und großem Engagement aktiv. Allen gemeinsam ist dabei, dass Geld benötigt wird – was allerdings kein Problem zu sein scheint: »Investoren zu finden ist eher leicht«, meint Robin Schöck, »weil sich alle für den spanischen Markt interessieren.« Und auch Florian Meyer-Delpho, dessen Firma Intelli Solar von Bonn aus die Schnittstelle zu einem Verbund von

#### Standortbedingungen

Die meisten großen Solarstromanlagen in Spanien entstehen auf Freiflächen. Passende Grundstücke dafür sind wesentlich leichter zu bekommen als etwa in Deutschland, außerdem bietet sich bei dem höheren Anteil direkter Sonneneinstrahlung die Installation von Nachführsystemen an; zumindest kommen die Vorteile dieser Technik hier besser zum Tragen als in Mitteleuropa. Allerdings stellen die besonderen Bedingungen – große Hitze und Staubentwicklung – die Nachführentechnik häufig auf eine harte Probe.

Die Beschaffungskosten für Solarmodule liegen in Spanien eher höher als in Deutschland. Zudem müssen auch bei starr montierten Modulen wegen der hohen Einstrahlung die Wechselrichter im Verhältnis zum Solargenerator größer dimensioniert

werden als in Mitteleuropa, was die Preise pro Kilowatt installierter Leistung ebenfalls nach oben treibt. Auch die Baukosten sind eher höher: Wegen des enormen Baubooms in Spanien liegen Planungs- und Arbeitstarife auf historischem Rekordniveau.

Dem gegenüber stehen die deutlich höheren Erträge, die allerdings nicht linear zur Sonneneinstrahlung steigen: Die ist in Spanien um rund 60 Prozent höher als in Deutschland, wegen der höheren Temperaturen und der damit sinkenden Wirkungsgrade der Solarzellen ergibt sich daraus beim Stromertrag ein Plus von etwa 40 Prozent. Günstiger ist das Verhältnis bei Dünnschichtmodulen, die einen besseren Temperaturkoeffizienten haben, bei Hitze also weniger an Wirkungsgrad verlieren. js

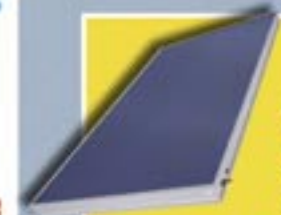
SANYO



**Sanyo-Modul**  
Die HIT-Technologie dieser High-End-Produkte sorgt für Mehrerträge größer 7% gegenüber herkömmlichen kristallinen Modulen.

HIP-200NH1

aimex-solar



**Flachkollektor**  
Die einzigartige Montagevariabilität garantiert kurze Installationszeiten, senkt Arbeitszeit und steigert somit die Wirtschaftlichkeit der Anlage.

AS-FK

SHARP



**Pellet-Wohnheizzentrale**  
Die vollautomatische Pellet-Heizung erzielt mit einfachster Bedienung, modernster Sicherheitstechnik und patentierter Selbstreinigung höchsten Komfort.

sht-EKA

SolarMax

sunways

SMA

MASTERTVOLT



Hauptdistributor der  
**SANYO**  
Spitzenmodule

Qualität setzt sich durch

gewünschten Größe, wobei man hier bei Bedarf flexibel auf besondere Wünsche eingehen will: Wer möchte, kann Komponenten seiner Wahl auch selbst besorgen. Die Höchstgrenze der Anlagenleistung liegt üblicherweise bei 100 Kilowatt, denn nur bis zu diesem Limit gilt die Einspeisevergütung von 42,1 Cent/kWh; darüber werden lediglich 22 Cent gewährt. Sämtliche Formalitäten werden – gegen Gebühr – von Intelli und Energetica erledigt, der Anlagenbetreiber muss lediglich eine Kopie seines Personalausweises zusenden. Für Wartung und Instandhaltung ist gesorgt, eine Versicherung gehört zum Paket und auch die Erledigung der Abrechnungen und aller steuerlichen Fragen ist im Service inbegriffen.

Ein bevorzugter Weg ist hierbei die Gründung einer Sociedad Limitada (S.L.). Diese Gesellschaftsform entspricht ziemlich genau der deutschen GmbH, nur ist

das zur Gründung erforderliche Kapital mit rund 3.000 Euro wesentlich geringer (bei der GmbH sind es 25.000 Euro).

Angebote wie dieses kursieren mehrfach und sind eine durchaus runde Sache – unter bestimmten Bedingungen. Die erste davon lautet: Die entsprechenden Verträge sollten Interessenten immer auch von einem Anwalt ihres Vertrauens prüfen lassen. Die Fachleute sollten beurteilen können, ob zum Beispiel die erhobenen Gebühren angemessen sind. Vor allem aber lässt sich zwar die Geschäftsführung der S.L. an einen Beauftragten vor Ort delegieren, nicht aber die Haftung. Wer die Gesellschaft also nicht selbst führen will, muss dennoch dafür geradestehen, dass alles mit rechten Dingen zugeht; ohne Sachkenntnis und zeitlichem Aufwand ist das nicht zu machen. Für Investitionen im Bereich von einigen Zehntausend Euro kann Jochen Beck-

mann diese Lösung deshalb nicht empfehlen: »Das ist Quatsch, der Aufwand ist zu hoch und es ist viel zu teuer.« Bei einer Anlage von 100 Kilowatt und dem entsprechenden Summen zwischen 600.000 und 800.000 Euro hingegen sei dies »ein gangbarer Weg«.

### Service entscheidet

Derlei Beträge liegen für die Mehrheit der Interessenten indes wohl außer Reichweite. Sie können natürlich auf die S.L.-Gründung verzichten und einfach als Privatperson Betreiber einer Anlage werden. Auch hier bieten Firmen wie Intelli Solar eine Rundum-Betreuung an, es gilt aber gleichfalls: Wer direkter Eigentümer einer Anlage ist, trägt auch die Verantwortung und muss entsprechend sorgfältig prüfen, ob und, wenn ja, auf welche Weise er die technische und finanzielle Betreuung an Dritte abgeben will. Ein

## Pläne in der Schublade

Bei einer Erhebung von PHOTON International wurden im vergangenen Herbst Informationen von 16 Unternehmen zu insgesamt 38 Projekten gesammelt. Fast alle (36) waren auf Freiflächen geplant, 22 als Nachführsysteme und 16 mit starr montierten Modulen konzipiert. Die Projekte bringen es zusammen auf eine Leistung von 95 Megawatt (MW), davon waren 2005 etwa zwölf Megawatt bereits installiert (oder zum Zeitpunkt der Erhebung kurz vor der Fertigstellung). Bis 2007 sollen demnach weitere Anlagen mit zusammen rund 83 Megawatt fertiggestellt werden.

Diese Zahlen liegen allerdings mit großer Wahrscheinlichkeit weit unter dem, was 2006 und 2007 tatsächlich gebaut wird. Ebenso wie einige deutsche Unternehmen derzeit noch recht vage Angaben zu ihren in Spanien geplanten Projekten machen, weigern sich bislang auch die größten spanischen Photovoltaikunternehmen, Details ihrer Pläne zu enthüllen. BP Solar España SA zum Beispiel gibt an, die Zeit sei noch nicht reif für die Veröffentlichung von Zahlen. Nach Informationen aus der Branche weigert sich der in Tres Cantos bei Madrid ansässige Zell- und Modulhersteller unter anderem deshalb Einzelheiten über geplante Projekte mitzuteilen, weil man in Bezug auf Einhaltung von Lieferterminen niemanden beruhigen möchte.

Bei Isofoton in Malaga heißt es, die Offenlegung zu vieler Informationen könne dazu führen, dass »mindestens zehn andere Unternehmen versuchen würden, uns unsere Netzeinspeisestel-



Telefónica Sistemas (2)



**Die Installationsart spielt für die Höhe der Einspeisevergütung keine Rolle. Auch deshalb stehen die meisten spanischen Großanlagen auf Freiflächen. Eine Ausnahme ist dieses 3-MW-Kraftwerk, das auf dem riesigen Glasdach der Verwaltungszentrale der Telefongesellschaft Telefónica in Madrid entsteht. Der Bau begann 2005 (kleines Foto) und soll in diesem Jahr fertiggestellt werden.**

len streitig zu machen«. Der Produzent von Wafern, Zellen und Modulen gibt an, außer einigen Architekturprojekten in Spanien nur noch Anlagen mit Leistungen von mindestens fünf Megawatt zu errichten. Man möchte aber insbesondere den Großhandelskunden in Spanien und Deutschland keine falschen Signale geben: Niemand soll denken, er käme deshalb bei der Belieferung mit den heiß begehrten Modulen zu kurz. Bestätigt wurde immerhin, dass sich Isofoton mit einer Multi-Megawatt-Anlage mit

dem in Entwicklung befindlichen zweiachsigen 30-Kilowatt-Nachführsystem befasst.

Auch der Modulhersteller Atersa aus Valencia lehnt es ab, Einzelheiten seiner Pläne mitzuteilen. Ein Sprecher des Unternehmens verwies lediglich auf eine Pressemitteilung, in der an fünf verschiedenen Standorten bereits realisierte einachsige nachgeführte Installationen mit einer Gesamtleistung von neun Megawatt aufgezählt werden. *js*

solches Vertragsverhältnis ist auch ohne zwischengeschaltete S.L. noch eine komplexe Angelegenheit.

Ähnlichen Fragen werden auch Kunden der S.A.G. Solarstrom zu klären haben, wenn das Freiburger Solarunternehmen sein Produkt »Solar Optimal« in Spanien eingeführt hat. Bislang steht für diese Investment-Variante ein Solarstrompark im bayerischen Erlasee zur Verfügung, auf dem im Endausbau insgesamt 1.500 »Solon Mover« eine Gesamtleistung von 12,4 Megawatt erbringen sollen. Jeder Kunde kann dort eine oder mehrere Anlagen (je nach Ausführung ab etwa 35.000 Euro) erwerben, ohne sich mit Planung und Betriebsführung auseinandersetzen zu müssen. Auch die Finanzierung – als Eigenkapital reichen knapp 12.000 Euro – wird von S.A.G. angeboten. Im zweiten Quartal dieses Jahres wird es Solar Optimal nun auch für in Spanien aufgestellte Mover geben. Das Ganze soll, so S.A.G.-Sprecher Ulrich Schnepfel, im Prinzip genau wie in Deutschland ablaufen, jeder Käufer wird damit in seiner Eigenschaft als Solarstromproduzent auch Unternehmer. Eine vorgefertigte Lösung für diesen Teil des Geschäfts bietet S.A.G. jedoch nicht an: »Da muss jeder gucken, wie er das macht.«

Solche Aktivitäten im Ausland, bei denen die Prüfung der steuerlichen Bedingungen (zum Beispiel eine eventuell anfallende Doppelbesteuerung) um einiges komplizierter ist als bei Inlandsgeschäften, sind nach Jochen Beckmanns Einschätzung für kleinere Investoren im allgemeinen nicht empfehlenswert: »Eine direkte Investition lohnt sich erst ab etwa 100.000 Euro.«

Anders sieht die Situation nach Einschätzung von Robin Schöck höchstens dann aus, wenn die Anlage unterhalb von zehn Kilowatt Leistung bleibt: »Dann ist es deutlich einfacher«, weil die vorgeschriebenen Formalitäten hier halbwegs überschaubar sind. Das grundsätzliche Problem, eine Person – oder eine Firma – des Vertrauens mit der Abwicklung des Projekts betreuen zu müssen, bleibe aber bestehen; den Bau einer Anlage in Spanien von Deutschland aus zu organisieren »ist nicht möglich, man braucht jemanden vor Ort«. Denn selbst wer sich mit



Der Sonne folgen: Wie dieser Solarpark mit knapp 900 Kilowatt Leistung, den die Soltec Energías Renovables SL am Firmstandort in Molina de Segura errichtete, bestehen weit über die Hälfte aller spanischen Großanlagen aus Nachführsystemen.

den besonderen Anforderungen an unternehmerische Tätigkeiten im Ausland gut auskennt, muss schließlich immer noch die Klippen umschieben, die Spaniens Administration dem Photovoltaikausbau in den Weg stellt.

### Ein Jahr Wartezeit

Als allgemein anerkannte Größe für Anlagen oberhalb von zehn Kilowatt gilt, dass es mindestens sechs Monate, eher aber ein Jahr dauert, bis alle Versorgungsunternehmen, regionale und lokale Behörden die einzureichenden Unterlagen abgezeichnet und die erforderlichen Genehmigungen erteilt haben. Dies gilt allerdings nur unter der Voraussetzung, dass man sich regelmäßig kümmert, den Stand der Bearbeitung erfragt und auf zügige Erledigung drängt. Abgesehen von zeitlichen Verzögerungen ist das Verfahren aber auch inhaltlich schwieriger als in Deutschland. Vor allem haben die Stromversorger in Spanien weitaus mehr Möglichkeiten, die Betreiber großer Anlagen an den Kosten für einen eventuell nötigen Netzausbau zu beteiligen. Vor einer Einigung stehen hier bisweilen langwierige Verhandlungen.

Wer genügend Zeit und ausreichend große Summen verfügbar hat, für den sind derlei Probleme zwar immer noch ein Ärgernis, aber kein Hinderungsgrund: Die guten Renditeaussichten für spanischen Solarstrom sind längst ins Visier internationaler Investoren gerückt. Fachleute wie Volkmar Frankenstein sehen hierin auch einen Grund, weshalb inzwischen eine ganze Reihe von Projekten im Megawatt-Bereich ohne die sonst übliche

Öffentlichkeitsarbeit angelaufen sind. Die Investoren hätten nämlich gar kein Interesse daran, ihr Engagement an die große Glocke zu hängen und handelten oft nach dem Motto: »Wir wissen davon, unser Auftragnehmer weiß davon, und damit gut.«

Ein geschlossener Markt sind spanische Solarprojekte dennoch keineswegs, und auch Kleinanlegern bieten sich Beteiligungsmöglichkeiten. »Am sinnvollsten ist es eigentlich, zu einer Bank zu gehen«, meint Jochen Beckmann. Spanische Kreditinstitute haben schon Solarfonds aufgelegt, ihre Niederlassungen in Deutschland informieren gern über dieses Angebot. Ebenso werden aller Voraussicht nach schon in Kürze auch Solarunternehmen einschlägige Produkte offerieren. S.A.G. will nicht nur Solar Optimal in Spanien vermarkten, sondern auch das ebenfalls schon in der Heimat erprobte Konzept der »Solarstromparks«, also Gemeinschaftsanlagen, an denen man sich mit Summen ab 2.000 Euro beteiligen kann. Auch in Spanien, so Ulrich Schnepfel, will man diese Eintrittsschwelle möglichst niedrig halten. Bei den in Planung befindlichen Voltwerk-Projekten kann man davon ausgehen, dass sie den in Deutschland schon bestehenden Fonds ähneln, und auch die beiden von Anasol betreuten Juwi-Projekte sind für diese Anlageform konzipiert.

Solche Investments dürften für Kleinanleger, die am spanischen Solarboom mitverdienen möchten, letztlich am interessantesten sein, denn hier macht es für die finanzielle, insbesondere die steuerliche Behandlung

*Fortsetzung auf Seite 51 »*

tatsächlich keinen wesentlichen Unterschied, wo die Module aufgestellt werden. Ansol zum Beispiel führt die projektierten Fonds über eine deutsche GmbH & Co. KG. Diese ist Mutter mehrerer spanischer S.L.-Unternehmen, denen jeweils eine Teilanlage mit 100 Kilowatt zugeordnet ist – ein Modell, das zumindest bislang noch von der öffentlichen Verwaltung toleriert wird.

### Stabile Bedingungen

Andere Unternehmen gehen deshalb ähnlich vor. Auch Ecotecnia beispielsweise hat seine große Anlagen in mehrere 100-kW-Pakete aufgeteilt. Bei Anlegern aus Spanien ist zudem ein »Bonus-Modell« beliebt, bei dem die Anleger jeweils ein paar Tausend Euro als privaten Kredit an eine Betreibergesellschaft geben – eine Konstruktion, die wie ein Bankdarlehen funktioniert, nur mit einem etwas höheren Zinssatz. Wie groß das Interesse an solaren Investitionen auch bei spanischen Geldanlegern ist, durfte schon das Institut für Erneuerbare Energien (Instituto Tecnológico y de Energías Renovables, ITER), erfahren. Weil sich für eine geplante Großanlage, an der man künftig

auch die technischen Probleme solcher Installationen erforschen will, kein Kapitalgeber fand, wurde das Projekt kurzerhand als Beteiligungsanlage auf die Beine gestellt. Obwohl die 13-MW-Anlage auf der Insel Teneriffa erst 2007 fertig gestellt werden soll, waren die 130 Anteile zu je 100 Kilowatt innerhalb von vier Monaten unter die Leute gebracht.

Interessenten – keineswegs nur aus dem Ausland – gibt es also genügend, um den Ausbau der Photovoltaik in Spanien zu finanzieren. Zwar hat die Nachfrage nach geeigneten Flächen bereits zu Preissteigerungen geführt, und wie überall sonst spielt die stockende Versorgung mit Solarmodulen auch in Spanien eine unerfreuliche Rolle in den Plänen für neue Anlagen. Doch derlei Komplikationen werden nach derzeitigem Stand den Solarboom in Spanien nur bremsen, nicht aufhalten.

Das könnte wahrscheinlich nicht einmal die Abkehr vom System der Einspeisevergütung mit Inflationsausgleich. Angesichts der von der Solarindustrie selbst immer wieder postulierten Kostensenkungspotenziale und der Aussicht, eines nicht allzu fernen Tages auch ohne öffentliche Förderung mit konventionellen Energien mithalten zu können, ist dieses Prinzip allerdings ein wenig widersinnig. Eine moderate Degression würde die sonnenverwöhnten spanischen Anlagenbetreiber sicher nicht gleich an den Bettelstab bringen.

Insbesondere für Beteiligungsprojekte wäre es da schon eher eine Bedrohung, wenn die bislang mögliche Umgehung der 100-kW-Grenze erschwert würde. »Das ist nicht ganz im Sinne des Erfinders«, räumt Robin Schöck ein, und Jochen Beckmann formuliert noch deutlicher: »Man nutzt da ganz offensichtlich eine Gesetzeslücke.« Konkrete Anzeichen für eine geplante Änderung sind allerdings nicht auszumachen, die Regierung hat im Gegenteil die ursprünglich bei 150 Megawatt liegende Grenze für die insgesamt per Einspeisevergütung zu fördernde Solarstromleistung im vergangenen August auf 400 Megawatt angehoben. Und auch Vorbehalte dagegen, dass so viele ausländische – insbesondere deutsche – Akteure im spanischen Geschäft mitmischen, sieht Beckmann nicht. Erstens hätten schließlich auch spanische Firmen wie Isoton oder Atersa kräftig vom deutschen Photovoltaikmarkt profitiert, und zweitens »überwiegt eigentlich mehr die Freude darüber, dass da ein Sektor wirklich boomt«.

Jochen Siemer

### Adressen

Erste Anlaufstelle für alle, die sich in Spanien engagieren möchten, ist die Handelskammer in Frankfurt. Sie hält auch Broschüren zum Beispiel zum Steuerrecht oder zu Unternehmensgründungen bereit.

**Amtliche Spanische Handelskammer für Deutschland**  
Friedrich-Ebert-Anlage 56, 60325 Frankfurt / Main  
Tel. 069 / 74 34 81 – 0, Fax – 55  
mail@spanische-handelskammer.de  
www.spanische-handelskammer.de

Die Deutsche Energie-Agentur (Dena) hat einen Länderbericht über Spanien erstellt (der allerdings nicht mehr ganz aktuell ist) und informiert kontinuierlich im Rahmen der »Exportinitiative Erneuerbare Energien«.

**Deutsche Energie-Agentur GmbH (Dena)**  
Chausseestraße 128a, 10115 Berlin  
Tel. 030 / 72 61 65 – 60, Fax – 699  
exportinfo@dena.de, www.exportinitiative.de

### Anbieter und Vermittler von solaren Beteiligungsprojekten

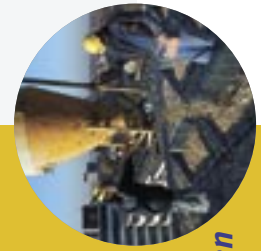
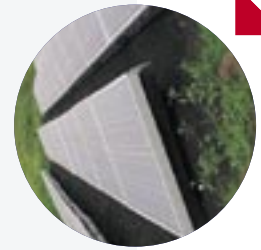
**Voelker & Partner, S. L.**  
Tuset 10, 8<sup>o</sup> – 1<sup>o</sup>  
08006 Barcelona, Spanien  
Tel. 00 34 / 93 / 238 06 90, Fax 218 09 48  
barcelona@voelker-gruppe.com, www.voelker-gruppe.com

**S.A.G. Solarstrom AG**  
Sasbacher Straße 5, 79111 Freiburg  
Tel. 07 61 / 47 70 – 0, Fax – 555  
mail@SolarstromAG.com, www.SolarstromAG.com

**Juwi GmbH**  
Untere Zahlbacher Straße 13, 55131 Mainz  
Tel. 061 31 / 588 56 – 0, Fax – 90  
info@juwi.de, www.juwi.de

**Intelli Solar**  
Köhlstraße 42, 53125 Bonn  
Tel. 02 28 / 707 63 51, Fax 01 21 26 / 46 83 55 41 23  
intelli-solar@intelli-group.de, www.intelli-solar.de

Hinstellen - Ballast einfüllen - Modul festschrauben - Fertig!



# ConSOLE

- Preiswert, Einfach, Schnell
- Komplettes Montagesystem
- Für alle gängigen Module
- Für Flachdächer, Mülldeponien und andere Flächen
- TÜV-geprüft

