

Mit kleinen Beträgen ins Solargeschäft

Nicht selten fehlt das Geld, um aus einer Idee einen Prototyp und schließlich ein Produkt zu machen. Doch auch die Finanzierung von Projekten ist ein Feld für Crowdfunding und Crowdinvesting. Das entwickelt sich zu einer ernstzunehmenden Finanzierungsform, wie das Beispiel der Sonneninvest AG belegt.

Außerhalb der üblichen Finanzierungswege gibt es zwei Möglichkeiten, an notwendiges Kapital zu kommen. Da ist zum einen die »3-F-Finanzierung«: Family, Friends and Fools geben das Geld. Laut dem langjähriger Vorstandsvorsitzenden Anton Milner hat sich Q-Cells in der Gründungsphase auf diese Weise finanziert. Die zweite Möglichkeit besteht darin, den kleinen Kreis um den der Profis und Semiprofis zu erweitern, die mit kleinen Beträgen ein Geschäftsmodell oder ein Projekt anschieben. Dieser Finanzierungsweg wird Crowdfunding genannt.

Das Unternehmen Sonneninvest AG hat im Juni über die Plattform Econeers das dritte Crowdfunding gestartet. Bei diesem Projekt erhalten Privatinvestoren die Möglichkeit, in ein Portfolio aus fünf Solarparks des Unternehmens zu investieren. Sie sind in der Sonneninvest Deutschland GmbH & Co. KG zusammengefasst. „Es ist uns ein Anliegen, so viele Personen wie möglich zu einem Teil der Energiewende zu machen«, sagt Michael Richter, Mitglied des Vorstands der Sonneninvest AG.

Crowdfunding oder Crowdinvesting?

Streng genommen ist das Geschäftsmodell der Sonneninvest AG kein Crowdfunding, sondern ein Crowdinvesting. Crowdfunding hat etwas Spielerisches, die Aussichten auf Erfolg sind keineswegs sicher, aber eine spannende Idee hinter dem Investment rechtfertigt den Einsatz. Crowdinvesting hingegen ist knallhartes Geschäft. Für ihren Einsatz erwarten die Investoren eine feste Rendite, denn im Fall bestehender PV-Projekte bringt jede kWh Strom der Betreibergesellschaft eine feste Vergütung nach EEG. Investoren, die sich am Crowdfunding bei Sonneninvest beteiligt haben, bekommen eine feste Grundverzinsung von 4 % im Jahr. In sonnen- und damit ertragreichen Jahren gibt es einen Bonus von 0,5 %. „Bisher haben sich unsere Kunden jedes Jahr über zusätzliche Bonuszinsen freuen können“, so Richter. „Auch für das abgelaufene Geschäftsjahr 2015/2016 gilt: Alle unsere Investoren können sich über Bonuszinsen freuen. Investoren der Sonneninvest-An-

In den letzten drei Jahren konnte Sonneninvest bereits über 1,8 Mio. € für PV-Projekte einsammeln.

Diese Dachanlage in Sangerhausen, Sachsen-Anhalt, übernahm die Sonneninvest Deutschland GmbH & Co. KG im Mai 2012.

FOTO: SONNENINVEST



lage Langenbogen erhalten voraussichtlich insgesamt 4,75 %, Investoren der Sonneninvest Deutschland (Emission 2015) erhalten den maximalen Bonuszins von 0,5%, das heißt in Summe 5% Verzinsung.“

Das Modell kommt bei Anlegern gut an. So hatten sich 38 Tage vor Ende des Crowdfundings »Sonneninvest 3« bereits 343 Investoren beteiligt und eine Summe von über 670.000 € eingebracht – nicht mehr weit vom Fundinglimit in Höhe von 750.000 € entfernt.

Mindestbeitrag 250,- €.

Doch wer sind die Crowdfunder für PV-Projekte? „Ganz normale Leute, die in der Niedrigzinsphase Geld anlegen und gleichzeitig die Energiewende unterstützen wollen. Für diese Zielgruppe sind die Crowdfunding-Projekte, die sich bei Econeers präsentieren, interessant«, sagt der Pressesprecher der Econeers GmbH, Michael Brey. Und er charakterisiert die Investoren noch etwas genauer: „Hauptsächlich Männer um die 40, gute Ausbildung, web-affin.« Um eine möglichst breite Zusammensetzung des Crowdfundings zu erreichen, setzte Econeers eine Mindestbeteiligung von 250 € fest, die Höchstbeteiligung liegt bei 10.000 €. Zur Bewertung der Verzinsung verweist Brey auf das Risikoargument: „Die Höhe der Verzinsung spiegelt immer das Risiko des Investments wider. Bei einem Solarpark zum Beispiel, der über die gesamte Laufzeit gesetzlich gesicherte Einnahmen durch die EEG-Vergütung erhält, sind 4 % durchaus risikoadäquat.“

Dabei drängt sich die Frage auf, welches Risiko dadurch abgedeckt wird. Es sind gleich mehrere Punkte, die als Risikofaktoren in Betracht kommen. Der wohl wichtigste ist der Solarpark selbst. Was ist, wenn die Sonne nicht die erwarteten Erträge bringt? Man kann allerdings davon ausgehen, dass ein Solarpark, der mit Aussicht auf Erfolg verkauft werden soll, schon eine gute Performance nachweisen muss. Anlagen, die das nicht können, werden nicht nachgefragt. Dabei gebe es zwei Gründe für den Verkauf eines gut laufenden Solarparks, meint Michael Richter: „Weil er – meist der Erbauer von Solarparks – Geld für neue Projekte, meist im Ausland, benötigt. Es gibt aber auch eine Reihe von Investoren, oft aus der Immobilienbranche, die den Aufwand des Betriebs eines Solarparks unterschätzt haben und nun wieder in Ihren ursprünglichen Investmentbereich zurückkehren.“

Tatsächlich gibt es einen regen Handel mit bestehenden Photovoltaikanlagen, sowohl im Aufdachbereich wie bei größeren Parks. Nicht wenige Eigentümer veräußern die Anlagen, obwohl dank einer fortgeschrittenen Leistungselektronik eine relativ einfache Betriebsführung möglich ist und sich viele Dienstleister um die Betreuung der Projekte professionell kümmern. Wer auf der anderen Seite einen Premium-Park mit einem glaubwürdigen Monitoring und einem lang-



Startseite der Crowdfunding-Plattform Econeers.

GRAFIK: EONEERS

jährigen Vergütungsanspruch erwirbt, hat nicht nur Aussicht auf weiterhin gute Erträge. Auch die Risiken der Projektierung, des Baus und der Inbetriebnahme entfallen.

Mitspracherechte gibt es nicht

Das Risiko, das tatsächlich allein das Crowdfunding-Portal trägt, ergibt sich aus einer festgelegten Fundingschwelle, die möglicherweise nicht erreicht wird – was allerdings bisher bei der Econeers GmbH noch nicht vorgekommen ist. Folgt man den Ausführungen des Unternehmens, gibt es für den Fall eine klare Prozedur. „Wenn die vorab festgesetzte Fundingschwelle, das ist der Mindestkapitalbedarf, bei einem Projekt nicht erreicht wird, bekommen alle Investoren automatisch ihr Geld in voller Höhe zurück. Die Kosten dafür tragen wir.“ Kein Risiko also für den Anleger – keine Erstattung der Verwaltungskosten, keine Erstattung einer Provision und auch keine Erstattung irgendwelcher variabler Kosten.

Das Crowdfunding als Form der Kapitalbeschaffung kennt für den Anleger grundsätzlich nur ein Risiko, das sich aus der durchaus üblichen Art des Kreditvertrags ergibt. Es handelt sich nämlich um ein sogenanntes partiarisches Nachrangdarlehen, und dabei trägt der Anleger das unternehmerische Risiko in Höhe seines Investments mit. Mitspracherechte gibt es hingegen nicht. Im Falle einer Insolvenz werden die Ansprüche der Anleger nachrangig gegenüber anderen Gläubigern behandelt. Die Chancen, dann das investierte Geld komplett zurück zu bekommen, tendieren gegen Null.

Jörn Iken