

Schaden durch Sturm: Wer zahlt für die Ausfälle und neuerliche Montage? Foto: Mannheimer Versicherungen

Vom Winde verweht

Investoren brauchen Sicherheiten. Deshalb ist die Versicherung von Solarparks eine Säule des Geschäfts. Die Fallstricke lauern in den Details und im Kleingedruckten.

Der finanzielle Erfolg einer Solaranlage hängt entscheidend davon ab, dass sie über ihre Gesamtlaufzeit die prognostizierte Strommenge produziert und so bei garantierten Einspeisevergütungen ein stabiler Cashflow gewährleistet ist. Hierauf basieren letztlich die Renditeerwartungen von Investoren und die Risikoanalyse bei Kreditvergabe der finanzierenden Banken.

Was passiert aber, wenn die Anlage zu spät ans Netz geht oder im Betrieb Mängel auftreten? Wer haftet dann für den Ausfall? Und was passiert, wenn die Verantwortlichen nicht (mehr) zahlungsfähig sind?

Vorsorge und Bankability

Projektentwickler und Montagefirmen sind aufgrund ihrer finanziellen Ausstattung häufig nicht in der Lage, die geschilderten Risiken zu stemmen. Ist dann noch im Rahmen der Finanzierung die Kreditnehmerin eine Projektgesellschaft (Special Purpose Vehicle), so gewinnt Risikovorsorge weiter an Bedeutung. Grund dafür ist, dass bei einer solchen Gestaltung für die Kreditverbindlichkeiten allein die Projektgesellschaft haftet, die jedoch regelmäßig über keinen nennenswerten Assets (über die Betriebsgenehmigung und die Anlage hinaus) verfügt, ein Zugriff auf das Vermögen des Initiators aber ausgeschlossen ist.

Vor dem Hintergrund der begrenzten Haftungsmasse legen Banken und Investoren ein besonderes Augenmerk auf die angemessene Risikovorsorge. Kriterien, wie bewährte Technik, Projekt-Know-how, sicheres Regulierungsumfeld und Ausschluss eines Fertigstellungsrisikos, sind somit letztlich für ein Engagement entscheidend. Dabei haben sich zwischenzeitlich gewisse Standards an die „Bankability“ eines Projekts herausgebildet. Dies gilt auch für die Anforderungen an den Versicherungsschutz, der das Projekt-Rating als Basis für einen Risikozuschlag beim Kreditzins positiv beeinflussen kann.

Es verwundert also nicht, wenn entsprechende Klauseln in Projektverträge Eingang finden oder in Verkaufsprospekten mit dem Bestand von Leistungsgarantien oder einer Minderertragsversicherungen geworben wird.

Risiken oft unterschätzt

In der Praxis zeigt sich dann allerdings, dass die Beteiligten dem Thema Risiko nicht die erforderliche Aufmerksamkeit schenken und Versicherungsfragen erst sehr spät angehen. Das kann zu Verzögerungen führen, wenn etwa Umplanungen aufgrund von Sicherheitsvorgaben des Versicherers erforderlich werden. Späte Anfragen beim Versicherer und kurze Angebotsfristen treiben zudem die Versicherungsprämien unnötig hoch.

Das am Markt verfügbare Angebot an Versicherungsschutz im Bereich der regenerativen Energien unterscheidet sich in Qualität und Preis erheblich voneinander. Bei Großprojekten sind zudem Klauseln in Versicherungsbedingungen und Prämien durchaus verhandelbar. Vor diesem Hintergrund kann es ratsam sein, einen auf dem Gebiet der erneuerbaren Energien spezialisierten Versicherungsmakler einzuschalten, der die Marktrecherche und die Verhandlungen mit dem Versicherer übernimmt.

Vorbereitung eines Projekts

Anlagenprojekte werden üblicherweise in eine Vorbereitungs-, Errichtungs- und Betriebsphase unterteilt. Hierbei können sich jeweils unterschiedliche Risiken realisieren. Diese sind den Projektbeteiligten zuzuordnen und gegebenenfalls zu versichern. Je nach Projektstruktur können insofern verschiedene Versicherungslösungen zum Einsatz gelangen. Standardlösungen verbieten sich dabei zumeist. Zur Prämienoptimierung können zudem hohe Selbstbehalte angezeigt sein. Dies setzt jedoch eine gute Kenntnis des eigenen Risikoprofils voraus sowie das Einvernehmen der beteiligten Projektpartner.

Im Rahmen der Vorbereitungsphase sind insbesondere die Folgen von Planungsmängeln abzusichern, etwa in Bezug auf Statik oder technische Dimensionierung. Die entsprechenden Haftpflichtrisiken können dabei dem Grunde nach im Rahmen der (besonderen) Betriebshaftpflichtversicherung des planenden Bauunternehmers bzw. der Berufshaftpflichtversicherung des Architekten, Bauingenieurs oder beratenden Ingenieurs abgedeckt werden.

Die genannten Versicherungen greifen allerdings dann nicht, wenn sich die Planung allein als Teilleistung des die Gesamtanlage liefernden Unternehmens darstellt. Haben die Parteien also die schlüsselfertige Lieferung der Solaranlage etwa im Rahmen eines Generalunternehmer- bzw. Generalübernehmervertrages vereinbart, geht das Planungsrisiko im Risiko der Realisierung des Gesamtprojektes auf und ist damit nicht mehr vom Deckungsschutz der jeweiligen Haftpflicht- bzw. Berufshaftpflichtversicherung umfasst.

Vor dem Hintergrund eines engeren Marktumfeldes werden Zusatzangebote immer wichtiger. Wird etwa das Projekt aktiv mit Renditeerwartungen beworben oder Einstrahlungsgutachten bzw. Ertragsprognosen erstellt, ist dringend abzuklären, wer für deren Richtigkeit die Verantwortung trägt. Dass hier in der Praxis einiges im Argen liegt, zeigt die steigende Anzahl strafrechtlicher Ermittlungsverfahren gegen Projektierer und Montagefirmen wegen Betrugs. Ziel solcher Verfahren ist es, Munition für einen nachfolgenden Schadensersatzprozess zu sammeln. Neben einer sachgerechten Vertragsgestaltung ist es damit dringend angezeigt abzuklären, ob der bestehende Versicherungsschutz Vermögensschäden aus Falschberatung erfasst oder ob eine entsprechende Erweiterung nötig ist.

In der Errichtungsphase gilt es den termingerechten und technisch einwandfreien Bau der Solaranlage zu gewährleisten.

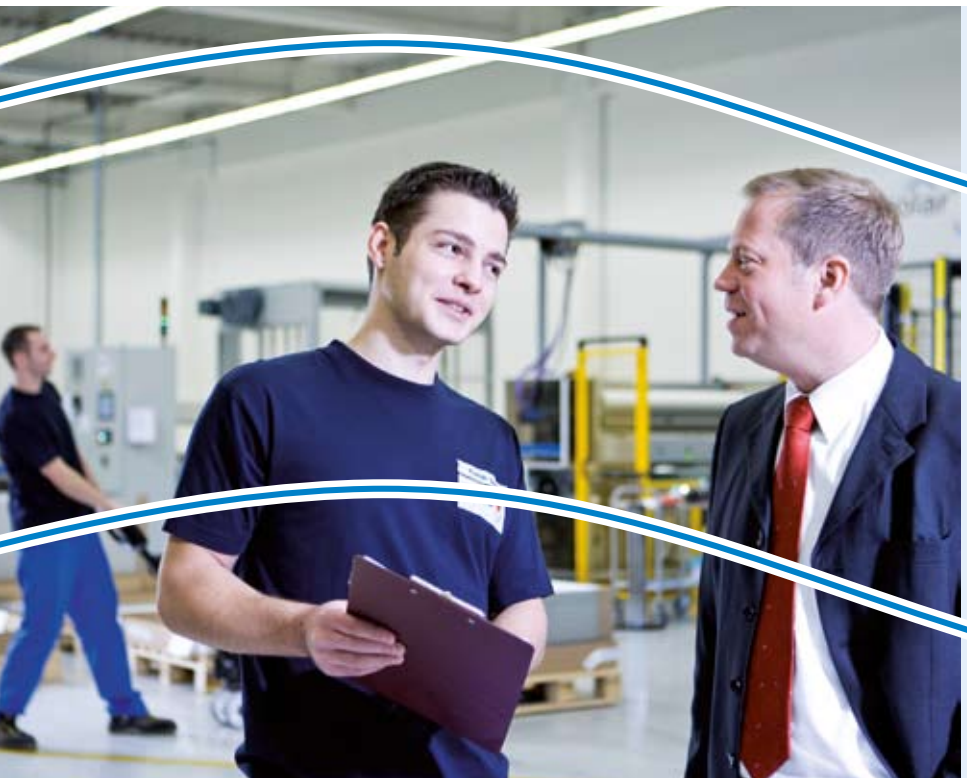
Der Projektentwickler trägt in aller Regel bis zur Abnahme der Solaranlage das so genannte Herstellerrisiko. Im Rahmen einer Montageversicherung kann er sämtliche Risiken durch Schäden an und Verlusten von versicherten Sachen im Zusammenhang mit der versicherten Anlage im Entstehungs- und Erprobungsstadium auf den Versicherer verlagern, soweit solche Schäden während der Versicherungsdauer unvorhergesehen und plötzlich eintreten.

Sonderfall: Pfusch am Bau

Es handelt sich insoweit um eine so genannte Allgefahrendeckung, wobei allerdings „Pfusch am Bau“, also mangelhafte Leistungen des Projektentwicklers selbst nicht versichert sind.

Dies ist zu beachten, da Spitzenreiter bei Anlagemängeln (bislang) die unsachgemäße Befestigung von Modulen sein dürfte. Hierbei spielen Zeitdruck, falsch verstandenes Kostenbewusstsein und mangelnde Sensibilität der ausführenden Handwerker eine maßgebliche Rolle. Insofern wird am Markt zwar zwischenzeitlich die Baugewährleistungsversicherung angeboten, die gerade im Fall solcher Mängel Deckung bietet. In der Praxis spielt diese Versicherung jedoch letztlich keine Rolle.

Die Rendite eines Solarprojekts hängt entscheidend davon ab, wann die Anlage ans Netz geht. Verzögerungen in der Errichtungsphase können also ganz erheblichen Einfluss auf den wirtschaftlichen Erfolg haben. Insofern besteht die Möglichkeit des Abschlusses einer Betriebsunterbrechungsversicherung. Diese gewährt im Fall (außer-



alfasolar®
Innovative Solarsysteme

Von allem nur das Beste

Stark durch Innovation und Qualität

Bei alfasolar haben wir eine einfache Unternehmensphilosophie: Von allem nur das Beste! Das gilt für unsere innovativen Produkte und wachsenden Produktionskapazitäten ebenso wie für unsere motivierten Mitarbeiter. Zufriedene Kunden, wachsende Umsatzzahlen und die entsprechenden Zertifizierungen geben uns Recht. So lässt sich die Sonnenenergie souverän nutzen.

www.alfasolar.de



Keine Lawine, sondern die Schneelast eines normalen Winters hat dieses Dach eingedrückt. Die Unterkonstruktion und die Anlage sind Schrott.



Unterschätzt: Besonders harte Böen wirbeln nicht selten auf dem Freiland aufgeständerte Anlagen durcheinander. Die Kräfte sind enorm, die auf die Glasmodule wirken.

planmäßiger) Verzögerungen Deckung hinsichtlich des Betriebsgewinns und einzelner ausdrücklich vereinbarter Kosten, teilweise aber auch für Mehrkosten, um den Ertragsausfall zu verhindern oder zu verringern. Die Versicherung leistet dabei jedoch nicht unbegrenzt. Regelmäßig sehen Betriebsunterbrechungsversicherungen vielmehr eine der Höhe nach festgelegte Versicherungssumme als Entschädigungsgrenze vor sowie eine so genannte Haftzeit, innerhalb derer der versicherte Schaden auftreten muss. Zur Bestimmung der Versicherungssumme und Haftzeit ist daher eine eingehende Risikoanalyse vor Abschluss der Versicherung notwendig, soll der Versicherungsschutz im Ergebnis nicht leerlaufen.

Probleme im Betrieb

In der Betriebsphase ist die Anlage selbst, etwa gegen Elementarrisiken und Feuer, Zerstörung infolge Überspannung bzw. Kurzschlüssen oder Diebstahl, zu versichern. Entsprechende Versicherungen werden am Markt als so genannten Photovoltaik-Versicherungen angeboten. Darüber hinaus sind die Risken, die von der PV-Anlage ausgehen, im Rahmen einer Haftpflichtversicherung abzusichern. Ergänzt werden sollte der Versicherungsschutz, jedenfalls bei Großanlagen, durch einen belastbaren Betriebs- und Wartungsvertrag.

Schließlich bieten einzelne Versicherer so genannte Leistungsgarantien und Mindererträgsversicherungen an, zur Risikovorsorge für den Fall von Anlagemängeln, die erst nach Ablauf der Gewährleistung auftreten bzw. bei Mindererträgen.

Hierbei ist tatsächlich für die Zukunft ein Anstieg von Schadensfällen aufgrund mangelhafter Module zu erwarten, etwa infolge interner Korrosion, fehlender Kantendichtigkeit oder Delamination. Grund hierfür ist, dass die normativen Qualitätsanforderungen im Ergebnis zu gering sind, und es keine bindenden Langzeittests gibt. Vor diesem Hintergrund gewinnt die entsprechende Absicherung für die Betriebsphase an entscheidender Bedeutung, da der Cashflow und damit die Rendite des Projekts vom Stromertrag letztlich abhängen.

Modulhersteller, die solche Leistungsgarantien vorweisen, können so ihre „Bankability“ steigern. Mit dem Versicherer hat der Investor hier einen leistungsfähigen Schuldner, der unabhängig von der Bonität des ursprünglichen Herstellers bei Mindererträgen zahlt. Zudem birgt die Risikoprüfung durch den Versicherer dem Grunde nach für Qualität des versicherten Produkts, da das Versicherungsunternehmen nicht unnötig schlechte Risiken in seine Bücher nehmen wird. Gleichzeitig sollten die jeweiligen Versicherungsbedingungen im Einzelnen einer gründlichen Prüfung unterzogen werden. Definition des Versicherungsfalls, Ausschlüsse und Leistungsumfang können hier zu ganz erhebliche Qualitätsunterschieden für den Versicherungsschutz führen.

Ausgestaltung des Vertrags

Risikomanagement beginnt bei der interessengerechten Vertragsgestaltung. Hierbei sind die einzelnen Risiken in den zugrunde liegenden Verträgen den jeweiligen Projektbeteiligten zuzuordnen. Ein angemessenes „Risk Sharing“ ist dabei Grundlage für eine gelungene Finanzierung bzw. ein nachhaltiges Investment. Hierbei sind die Projektverträge mit den entsprechenden Versicherungsverträgen abzustimmen. Auf diese Weise können den Projekterfolg gefährdende Deckungslücken vermieden bzw. die Parteien unnötig beschwerende Übersicherungen ausgeschlossen werden.

So gilt es die Haftung der Projektbeteiligten klar voneinander abzugrenzen. Dabei wird es etwa bei Anlagen auf Hallendächern sinnvoll sein, vertraglich zu klären, wer für die Statik verantwortlich ist. Bei der Errichtung von Freiflächenanlagen sollte der Vertrag andererseits Regelungen vorsehen, wer für Zusatzkosten aufgrund ungünstiger Bodenbeschaffenheit aufkommt

Verbindliche Schiedssprüche

Es sollte zudem geklärt werden, ob Schiedssprüche gegen den Versicherungsnehmer für dessen Versicherer verbindlich sind und ob der Versicherer Mindestanforderungen an das Schiedsverfahren stellt. Diese wären im Projektvertrag abzubilden, damit der (Haftpflicht-) Versicherer im Versicherungsfall nicht erfolgreich die Deckung aus formalen Gründen verweigert. Gerade bei internationalen Projekten sind Schiedsklauseln häufig in Projektverträgen vereinbart. Ein Grund ist die überlange Verfahrensdauer vor staatlichen Gerichten (etwa in Italien) oder die leichtere Vollstreckbarkeit von Schiedssprüchen im transnationalen Rechtsverkehr (insbesondere in außereuropäischen Staaten).

Eine sachgerechte Risikovorsorge darf nicht die Qualität der Technologie ausblenden. Noch fehlt es weitgehend an einem Katalog technischer Normen für PV-Anlagen, um Mindestanforderungen an die anerkannten Regeln der Technik zu konkretisieren. Deshalb kann es angezeigt sein, die Soll-Beschaffenheit vertraglich festzulegen. So sind etwa einzelne Banken dazu übergegangen, die Verwendung von Komponenten bestimmter Hersteller ausdrücklich zur Bedingung ihrer Kreditvergabe zu machen.



Dr. Christian Pisani LL.M.
Rechtsanwalt und Dozent für Versicherungsrecht
Müller & Pisani – Rechtsanwälte
www.muellerpisani.com



Der Schneedruck hat die Unterkonstruktion verschoben. Nun müssen wieder die Monteure ran. Fotos: Mannheimer Versicherungen

Due Diligence – vier Phasen der Projektplanung

Um ein Projekt finanzierbar zu machen, ist seine sorgfältige Analyse, Prüfung und Bewertung – die so genannte Due Diligence – erforderlich. Sie durchläuft in der Regel vier Stufen:

Legal Due Diligence

Hier werden alle Rechtsgrundlagen für ein Projekt vom Grundstück (Kauf oder Pacht) bis zur Einspeisung kontrolliert. Die Netzanfrage an den Netzbetreiber, sowie die Verträge zum Betrieb, zur Wartung und zur Versicherung werden überprüft. Erfahrene Projektentwickler nutzen standardisierte Vorlagen, um die wichtigsten Risiken auszuschließen.

Tax Due Diligence

Experten überprüfen die steuerliche Seite des Projekts. Dazu gehören die Körperschaftssteuer, Gewerbesteuer und Einkommenssteuer, Umsatzsteuer, Versteuerung der Dividende, Grundsteuer und Grunderwerbssteuer sowie die Steuern aus dem laufenden Betrieb. In diese Analyse gehen steuerliche Anreize und Abschreibungen mit ein.

Technical Due Diligence

Unabhängige Ingenieure nehmen das technische Anlagenkonzept unter die Lupe: Anlagenplanung (u. a. Ertragsgutachten, Layout der Anlage, Neigung und Ausrichtung der Module, Bodengutachten, Entfernung zum Einspeisepunkt, Anzahl der Einspeisepunkte), Spezifikation und Auswahl der Komponenten, Ausschreibung und Auftragserteilung, Installation, Qualitätsmanagement der Technik und der Bauausführung, Garantien und Gewährleistungen der Hersteller und Installateure, Kreditwürdigkeit der Zulieferer, Schutzsysteme gegen Diebstahl und Beschädigung (Zaun, Überwachungstechnik) und die Kosten für Wartung und Landbewirtschaftung (zum Beispiel Grünschnitt).

Financial Due Diligence

Die letzte Phase vor der Kreditentscheidung erfasst die finanziellen Belange: die erforderliche Investition (Capex), die Kosten für das Grundstück und Erlöse aus einem späteren Verkauf, den erwarteten Solarertrag, die Kosten für Betrieb und Wartung (Opex), die Bildung von Reserven, Versicherungen, Kosten für Rückbau und Recycling der Anlage nach Ablauf der Betriebszeit. Aus den Einnahmen (Cash Flow), den Steuern und dem Schuldendienst wird die Rentabilität ermittelt. Sie entscheidet über die Kreditvergabe.

25th European Photovoltaic Solar Energy Conference and Exhibition

5th World Conference on Photovoltaic Energy Conversion

The most inspiring Platform for the global PV Solar Sector

Feria Valencia
Convention & Exhibition Centre
Valencia, Spain
Conference 06-10 September 2010
Exhibition 06-09 September 2010



Conference Programme Online - Register Now

joint World Conference of:

25th European Photovoltaic Solar Energy Conference and Exhibition

36th US IEEE Photovoltaic Specialists Conference

20th Asia/Pacific PV Science and Engineering Conference

www.photovoltaic-conference.com