

05.12.2017

Solaranlage pachten vom örtlichen Energieversorger? In Hilden überteuert, in Wuppertal günstig

VZ NRW... Lohnt es sich finanziell, eine Solaranlage vom örtlichen Energieversorger zu pachten? Das hat die Verbraucherzentrale NRW mit einer Stichprobe in 13 Städten untersucht und dabei große Unterschiede festgestellt. Beim Schlusslicht Stadtwerke Hilden etwa machte der angenommene Fünf-Personen-Beispielhaushalt über eine Pachtzeit von 18 Jahren satte 8.734 Euro Verlust. In anderen Orten hingegen konnte derselbe Beispielhaushalt ein Plus verbuchen – bis zu 869 Euro bei den Wuppertaler Stadtwerken. Insgesamt erwiesen sich in der Beispielrechnung nur 3 der 13 Angebote unter den getroffenen Annahmen als wirtschaftlich.

„Pachtmodelle für Photovoltaikanlagen können finanziell attraktiv sein, das zeigen unsere Ergebnisse. Trotzdem ist es der Großteil nicht, und manch ein Pachtangebot der örtlichen Energieversorger ist schlicht inakzeptabel“, sagt Udo Sieverding, Leiter des Bereichs Energie der Verbraucherzentrale NRW. Die wirtschaftlichsten Modelle schnitten in der Untersuchung günstiger ab als die Finanzierung über einen Förderkredit und teils sogar als der Barkauf. „Dass das Pachten in manchen anderen Orten ein Verlustgeschäft von mehreren Tausend Euro ist, wird im Gesamtkonzert der lauten Werbebotschaften nicht immer deutlich genug, sondern kann darin schnell untergehen“, so Sieverding. Die Verbraucherzentrale NRW prüfe daher rechtliche Schritte gegen die Darstellung finanzieller Vorteile in einzelnen Angebotsbewerbungen.

In ihren eigenen Angebotsrechnern legen manche der Energieversorger der Untersuchung zufolge zudem teils unrealistische Werte zugrunde. Dies gilt vor allem für den Anteil des Solarstroms, der im Haushalt selbst verbraucht wird. Dieser sogenannte Eigenverbrauch lohnt sich mehr als die Einspeisung in das Netz und ist deshalb mit entscheidend für die Wirtschaftlichkeit. „Vor allem acht von neun Versorgern, die ihr Pachtmodell in Kooperation mit der Vattenfall Smarter Living GmbH umsetzen, rechnen ihre Angebote mit zu hohen Eigenverbrauchsquoten schön“, berichtet Sieverding. Auch das am besten abschneidende Unternehmen in der Untersuchung zählt zu dieser

Mintropstraße 27
40215 Düsseldorf

Tel. (0211) 38 09-101
Fax (0211) 38 09-216

presse@verbraucherzentrale.nrw
www.verbraucherzentrale.nrw

Achter-Gruppe, überzeugt aber auch unter den realistischen Annahmen der Verbraucherzentrale NRW. Die anderen vier Energieversorger in der Stichprobe – darunter sowohl das Schlusslicht als auch eines der drei Unternehmen mit wirtschaftlichem Pachtangebot – kooperieren mit dem Dienstleister Greenergetic.

Für Verbraucherinnen und Verbraucher sei es ohnehin schwierig, die Wirtschaftlichkeit von Solaranlagen zu beurteilen, sagt Sieverding. „Bei Pachtmodellen kommt hinzu, dass sie als Rundum-sorglos-Pakete erscheinen können, das aber gar nicht immer sind“, erklärt der Experte. So umfasst nur ein Teil der Pachtangebote auch Wartung, Instandhaltung und Versicherung der Anlage – bei den anderen kommen dafür noch Zusatzkosten auf die Haushalte zu. Für den Wirtschaftlichkeitsvergleich der Verbraucherzentrale NRW wurden diese deshalb ergänzt.

Die Studie mit einer kurzen Zusammenfassung steht zum Download bereit unter www.verbraucherzentrale.nrw/stichprobe-solarpacht.

Mintropstraße 27
40215 Düsseldorf

Tel. (0211) 38 09-101
Fax (0211) 38 09-216

presse@verbraucherzentrale.nrw
www.verbraucherzentrale.nrw