

Investitionskredite für erneuerbare Energieanlagen: Marktchance im Kreditgeschäft und der Vermögensverwaltung

January 2026

1. Politische gewollte Mobilisierung privaten Kapitals zur Realisierung der Energiewende

Deutschland hat sich mit dem Klimaschutzgesetz verpflichtet, seine Treibhausgasemissionen bis 2030 um 65% gegenüber 1990 zu senken und bis 2045 Klimaneutralität zu erreichen. Um diese ambitionierten Ziele umzusetzen, besteht ein breiter politischer Konsens, dass der massive Ausbau erneuerbarer Energieanlagen ohne die Mobilisierung erheblichen privaten Kapitals weder volkswirtschaftlich noch haushaltspolitisch realisierbar ist. Vor diesem Hintergrund hat der Gesetzgeber mit den Investitionsanreizen des § 7g EStG bewusst ein steuerliches Instrument geschaffen, das gezielt private Investitionen fördert und damit die Finanzierung der Energiewende unterstützen soll.

Hieraus ergibt sich für Banken ein attraktives Geschäftsfeld, das über neues Kreditgeschäft mit einem attraktiven Risiko-Rendite Profil auch Zugang zur hochattraktiven Kundengruppe von vermögenden Privatkunden ermöglicht.

Dabei ist die Finanzierung von Photovoltaik- (PV) und Batteriespeichersystemen (BESS) eine der etablierten Wohnimmobilienfinanzierung ähnliche, gleichwohl überlegene Alternative. Sie ermöglicht es einer Bank, sich an der Schnittstelle von Nachhaltigkeit, Steueroptimierung und Vermögensverwaltung zu positionieren, nachweislich Ihr ESG-Rating zu verbessern und langfristig profitable Kundenbeziehungen mit hohem „Share-of-Wallet“-Potenzial aufzubauen.

Der in § 7 EStG beschriebene Investitionsabzugsbetrag (IAB) fungiert dabei als zentraler Motor, der eine spezifische und bonitätsstarke Nachfrage nach Finanzierungslösungen einer sehr attraktiven Zielgruppe generiert.

2. Wie § 7g EStG einen attraktiven Finanzierungsbedarf schafft

Der Investitionsabzugsbetrag ermöglicht es anspruchsberechtigten Unternehmen und Selbstständigen, bereits vor der Anschaffung bis zu 50 % der voraussichtlichen Kosten von ihrem zu versteuernden Einkommen abzuziehen. Dies führt zu signifikanten Vorteilen für den Investor gegenüber z.B. einem Wohnimmobilieninvestment und schafft somit eine stabile Nachfrage nach passenden Finanzierungsprodukten.

Diese Vorteile lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- **Vorgezogene Steuerentlastung:** Der Abzug von bis zu 50 % der geplanten Anschaffungskosten bereits vor Investition reduziert die Steuerlast unmittelbar und erheblich.
- **Verbesserte Liquidität:** Die geringere Steuerlast setzt Kapital frei, das für andere unternehmerische Zwecke oder Reinvestitionen genutzt werden kann.
- **Erwerb von werthaltigen Vermögensgegenständen:** Investoren erwerben ertragsstarke Anlagen mit planbaren und langfristigen Cashflows, die üblicherweise mit Einspeisevergütungen oder Stromverkaufsverträgen (PPAs) unterlegt sind.

Für die finanzierende Bank bedeutet dies, dass das Darlehen nicht nur durch die Bonität des Schuldners, sondern auch durch einen planbaren, vertraglich gesicherten Cashflow aus einem realen Asset unterlegt ist. Dies schafft eine erstklassige Besicherungsstruktur.

Der typische Investitionsprozess ist für den Endkunden denkbar einfach: Er kauft einen Anteil einer schlüsselfertigen PV- oder BESS-Anlage von spezialisierten Entwicklern. Diese übernehmen die gesamte Planung, Genehmigung und Errichtung, sodass der Investor ein betriebsbereites und umsatzgenerierendes Asset erhält. „Anteil“ bedeutet dabei einwandfrei identifizierbare und separierbare Anlagenteile wie zum Beispiel einen Modulständer und die darauf montierten Solarmodule, denn nur so werden die Voraussetzungen des §7g EstG erfüllt. Es handelt sich bei der Investition also nicht um einen Share-Deal sondern einen Asset-Deal.

3. Kreditstruktur und Risikoprofil: Ein vorteilhafter Vergleich zur Immobilienfinanzierung

Das Risikoprofil von IAB-Finanzierungen bietet ein überlegenes Risiko-Rendite-Profil im Vergleich zu traditionellen Asset-Klassen im Kreditbuch. Es beruht auf dem Prinzip der "dualen Sicherheit": Ähnlich den Strukturen in der Projektfinanzierung kann das Darlehen sowohl durch die ausgezeichnete Bonität des Kreditnehmers (KMU oder vermögende Privatperson) als auch durch die stabilen und prognostizierbaren Cashflows aus dem finanzierten Asset selbst gesichert werden. Dies reduziert das Ausfallrisiko für den Kreditgeber signifikant.

Ein direkter Vergleich mit der klassischen Baufinanzierung für eine Renditeimmobilie verdeutlicht die strukturellen Vorteile:

Merkmal	IAB-Investition (PV/BESS)	Renditeimmobilie
Steuervorteil	Bis zu 50 % Investitionsabzugsbetrag als Vorab-Betriebsausgabe	Laufende steuerliche Absetzbarkeit von Zinsen und Abschreibung (AfA)
Finanzierungsstruktur	Asset-basierte Finanzierung mit Tilgungsdarlehen	Hypothekendarlehen
Sicherheit	Sicherungsübereignung & persönliche Haftung, ggf. ergänzt um Abtretung der Cashflows aus dem Asset	Grundsschuld & persönliche Haftung
Typisches Investitionsvolumen	EUR 200.000 – EUR 400.000	100.000 €+
Beleihungsauslauf	<= 90%	100%+
Risikofaktoren	Technologie, Energiepreise	Mieterisiko, Immobilienmarkt

Die Analyse zeigt, dass das Risikoprofil der IAB-Finanzierung systematisch mitgitiert werden kann. Während das Mieterisiko bei Immobilien volatil und idiosynkratisch ist, lassen sich die Risiken bei Erneuerbaren Energien systematisch steuern: Langfristige Stromabnahmeverträge (PPAs) oder staatliche Einspeisevergütungen eliminieren das Preisrisiko nahezu vollständig. Das Technologierisiko wird durch den Einsatz von Tier-1-Komponenten und Performance-Garantien minimiert. Gesetzgeberische Risiken sind in diesem mit einem breiten politischen Konsensus geförderten Sektor überschaubar.

Die robuste und kalkulierbare Natur einer Investitions-Finanzierung in erneuerbare Energien macht sie zum idealen Instrument, um eine ebenso hochwertige und strategisch wertvolle Kundengruppe zu erschließen.

4. Wertvolle Kundenbeziehungen und Realisierung von Cross-Selling-Potenzialen

Die robuste und kalkulierbare Natur einer IAB-Finanzierung in erneuerbare Energien macht sie zum idealen Instrument, um eine ebenso hochwertige und strategisch wertvolle Kundengruppe zu erschließen.

Der strategische Kernwert liegt dabei nicht im einzelnen Darlehensgeschäft, sondern in der Akquisition und langfristigen Bindung einer strategisch wertvollen Klientel mit hohem „Share-of-Wallet“-Potenzial. Der wahre Wert entfaltet sich in der umfassenden Geschäftsbeziehung, die weit über das initiale Kreditprodukt hinausgeht.

Das typische Kreditnehmerprofil umfasst KMUs, Unternehmer und vermögende Privatpersonen. Ihre Motivation ist eine Kombination aus Steueroptimierung, Portfoliodiversifikation und dem Wunsch nach nachhaltigen Kapitalanlagen. Diese Zielgruppe ist für Banken besonders wertvoll, da sie in der Regel einen Bedarf an ganzheitlichen Finanzlösungen hat, der Vermögensverwaltung, Anlageprodukte und Nachfolgeplanung einschließt.

Daraus ergeben sich konkrete Cross-Selling-Möglichkeiten:

- **Strategischer Zugang zu neuen Wealth-Management-Mandaten:** IAB-Investoren verfügen typischerweise über beträchtliches Vermögen und komplexe finanzielle Bedürfnisse, was sie zu idealen Kandidaten für eine umfassende Vermögensberatung und -verwaltung macht.
- **Ausbau der Geschäftsbeziehung durch ganzheitliche Finanzlösungen:** Neben der Kreditvergabe können integrierte Lösungen angeboten werden, die Portfolio-Management, ESG-konforme Anlageprodukte und strukturierte Finanzierungen umfassen.
- **Diversifizierung der Ertragsströme durch provisionsbasierte Dienstleistungen:** Zusätzliche Ertragspotenziale ergeben sich aus Beratungsleistungen, Asset Management und der Vermittlung von Versicherungsprodukten, die speziell auf die Risiken von Anlagen in erneuerbare Energien zugeschnitten sind.

5. Kundenakquisition und Projektzugang

Die Projektentwickler von Solar- und Batteriespeicher-Anlagen sind auch die Akquisitionsschnittstelle zum Kunden. Sie nutzen die Kaufzusage und damit verbundene Anzahlungen der Investoren, um die Baufinanzierung für das Solar- oder Batterieprojekt sicherzustellen. Der die Bauphase finanzierende Kreditgeber, üblicherweise auf Projektfinanzierungen spezialisierte Geschäftsbanken oder Kreditfonds, stellt bei seiner Prüfung neben der Ertragskraft der Anlage auch auf die Kaufpreiszahlungen der IAB-Investoren ab, mit welchen die Baufinanzierung nach Fertigstellung der erneuerbaren Energieanlage zurückgeführt wird.

Um hier die Anzahl der Schnittstellen und eine effiziente Abwicklung zu erreichen, haben Projektentwickler ein Interesse daran, möglichst viele Anteile einer erneuerbaren Energieanlage durch die IAB-Investoren über dieselbe Bank finanziert werden. Der Entwickler kann somit eine „Paketlösung“ anbieten, und die IAB-

Investoren müssen sich nicht selbst auf die Suche nach einem Investitionsdarlehen begeben. Man spricht hier von einer Globalfinanzierung für die Investoren in eine bestimmte erneuerbare Energieanlage.

Dieses Vorgehen birgt für die IAB-Darlehen vergebende Bank den Vorteil, dass in einem ersten Schritt nur ein Projekt analysiert werden muss, aus dem sich dann eine Reihe von Darlehenskunden ergeben. Ist diese Projektprüfung erfolgreich abgeschlossen, erfolgt die Kundenansprache über den Projektentwickler. Dieser holt die vorab mit der Bank vereinbarten bonitätsrelevanten Informationen über den Investor und Darlehensnehmer ein, und stellt diese der kreditgewährenden Bank zur Verfügung. Darüber hinaus begleitet der Projektentwickler die Finanzierungsphase und stellt ggf. darlehensrelevante Informationen zur Verfügung, die sich aus der Vertragsbeziehung Investor – Projektentwickler ergeben.

Die von den Entwicklern angebotenen erneuerbaren Energie-Projekte haben in der Regel eine Kapazität von 5 MW bis 50 MW. Die Anlagen werden zur Fertigstellung an 20 bis 100 Investoren verkauft, wobei das Volumen der einzelnen IAB-Darlehen zwischen EUR 200.000 und EUR 400.000 beträgt. 80% - 90% der Investoren finanzieren ihr Investment über ein Investitions-Darlehen finanzieren und stellen somit den kontrahierbaren Teil dar.

5. Zusammenfassung und Handlungsempfehlung

Die Finanzierung von IAB-Investitionen nach §7g EStG bietet Banken die Chance, drei strategische Ziele gleichzeitig zu erreichen: den Aufbau eines diversifizierten Kreditportfolios mit einem attraktiven Risiko-Rendite-Profil, die Akquisition hochwertiger Kunden mit signifikantem Cross-Selling-Potenzial und die strategische Positionierung der Bank im zentralen Wachstumsfeld der Nachhaltigkeit. Dieses Geschäftsfeld verknüpft die Kernkompetenzen der Kreditvergabe mit den wachstumsstarken Bereichen Wealth Management und ESG-Investments und trägt zur Erfüllung regulatorischer Erwartungen an ein "grünes" Kreditbuch bei.

r2 Advisors arbeitet aktiv mit einer Reihe von Projektentwicklern und deren Vertriebsagenten zusammen, die großes Interesse daran haben, den Kreis der Geschäftsbanken, mit welchen sie eine Globalfinanzierung für ein Projekt anbieten können, zu erweitern.

Autor



Dr. Stefan Bund

Partner

sb@r2advisors.com

Über r2 Advisors

r2 Advisors ist eine Boutique-Investmentbank mit Standorten in Hamburg, London und Neu-Delhi, die innovative und wachstumsorientierte Unternehmen in ganz Europa mit Corporate-Finance- und Asset-Finance-Lösungen unterstützt. Wir sind spezialisiert auf Corporate Finance, asset-basierte Finanzierungen sowie Transaktionsberatung. Unser Fokus liegt auf den Sektoren Energiewende, Life Sciences, Finanzdienstleistungen und Immobilien. Dabei unterstützen wir unsere Mandanten, nachhaltig zu wachsen.

This document makes descriptive reference to trademarks that may be owned by others. The use of such trademarks herein is not an assertion of ownership of such trademarks by r2 Advisors and is not intended to represent or get commercially benefited from it or imply the existence of an association between r2 Advisors and the lawful owners of such trademarks. Information regarding third-party products, services and organizations was obtained from publicly available sources, and r2 Advisors cannot confirm the accuracy or reliability of such sources or information. Its inclusion does not imply an endorsement by or of any third party.

Copyright © 2026 r2 Invest GmbH



info@r2advisors.com

r2 Advisors

www.r2advisors.com



Alter Wall 32
22457 Hamburg, Germany