

**Abgleich-Arbeitsblatt: Zahlungsplan des Solarteurs
vs. Auszahlungsplan der Bank — So vermeiden Sie
Finanzierungslücken bei Ihrer PV-Anlage**

Abgleich-Arbeitsblatt: Zahlungsplan des Solarteurs vs. Auszahlungsplan der Bank

Für wen ist dieses Arbeitsblatt?

Sie haben einen Kredit für Ihre PV-Anlage beantragt oder bereits bewilligt bekommen. Jetzt beginnt der Teil, über den kaum jemand spricht: Die Zahlungen, die Ihr Solarteur (Fachbetrieb für Solarinstallation) verlangt, und die Auszahlungen, die Ihre Bank freigibt, laufen selten von selbst synchron. Das Ergebnis sind Finanzierungslücken — Zeiträume, in denen Sie Geld schulden, das die Bank noch nicht überwiesen hat.

Dieses Arbeitsblatt ist Ihr Werkzeug, um beide Pläne Zeile für Zeile abzugleichen, bevor Sie irgendeinen Vertrag unterschreiben. Nehmen Sie es ausgedruckt zum Bankgespräch und zum Gespräch mit dem Solarteur mit.

Warum das für Ihre Solarentscheidung entscheidend ist: Die richtige PV-Anlage zum besten Preis zu finden, ist nur die halbe Aufgabe. Wenn die Finanzierung in der Umsetzung hakt, verzögert sich Ihr Projekt oder Sie zahlen unnötig aus eigener Tasche. Dieses Arbeitsblatt schützt Sie davor.

Nutzung: Füllen Sie die Teile 1 und 2 getrennt aus — Teil 1 mit den Angaben Ihres Solarteurs, Teil 2 mit den Angaben Ihrer Bank. In Teil 3 führen Sie beides zusammen. Teil 4 hilft Ihnen, einen Liquiditätspuffer zu berechnen. Teil 5 ist Ihre Checkliste vor der Unterschrift.

Teil 1: Der Zahlungsplan des Solarteurs

Tragen Sie hier die vom Solarteur genannten Raten ein. Fragen Sie gezielt nach einem schriftlichen Zahlungsplan mit konkreten Beträgen und Fälligkeitsbedingungen.

Meilenstein	Fälligkeit laut Angebot	Betrag (€)	Anteil am Gesamtpreis (%)	Ihre Notizen
Anzahlung nach Auftragserteilung	_____	_____	_____	_____
Zahlung nach Materiallieferung	_____	_____	_____	_____
Zahlung nach Montageabschluss	_____	_____	_____	_____
Schlusszahlung nach Inbetriebnahme (vollständige Funktionsprüfung und Netzanmeldung)	_____	_____	_____	_____
Gesamtsumme		_____	100 %	

Falls Ihr Solarteur mehr oder weniger als vier Meilensteine vorsieht, passen Sie die Tabelle entsprechend an. Entscheidend ist, dass jede Rate einem klar definierten Projektfortschritt zugeordnet ist.

Warnsignal-Check

Kreuzen Sie an, was auf Ihr Angebot zutrifft:

- ☐ Die Anzahlung liegt über 30 % des Gesamtpreises, ohne dass Material bereits geliefert wurde
- ☐ Es gibt keine schriftliche Fixierung der Meilenstein-Termine oder -Bedingungen
- ☐ Die Schlusszahlung ist nicht klar an die erfolgreiche Inbetriebnahme geknüpft
- ☐ Eine oder mehrere Raten übersteigen den Wert der bis dahin erbrachten Leistung
- ☐ Der Zahlungsplan enthält keine konkreten Datumsangaben oder Fristen

Auswertung: Jedes angekreuzte Feld ist ein Punkt, den Sie aktiv mit dem Solarteur besprechen sollten, bevor Sie unterschreiben. Eine hohe Vorauszahlung ohne Gegenleistung ist eines der häufigsten Probleme, die in Fachforen von betroffenen Käufern beschrieben werden.

Teil 2: Der Auszahlungsplan Ihrer Bank

Tragen Sie hier ein, was Ihre Bank Ihnen zu jeder Tranche (Teilauszahlung des Kredits) mitgeteilt hat. Fragen Sie bei Ihrer Bank gezielt nach den Auszahlungsvoraussetzungen (Bedingungen, die erfüllt sein müssen, bevor die Bank den jeweiligen Betrag überweist).

Tranche	Voraussetzung für Auszahlung	Bearbeitungszeit (Werktage)	Betrag (€)
1. Tranche	_____	_____	_____
2. Tranche	_____	_____	_____
3. Tranche	_____	_____	_____
4. Tranche (Restbetrag)	_____	_____	_____
Gesamtkredit			_____

Typische Auszahlungsvoraussetzungen, die Banken verlangen können: Kopie der Rechnung, Fotonachweis des Baufortschritts, Lieferschein, Abnahmeprotokoll, Grundbucheintrag, Nachweis der Netzanmeldung. Die genauen Anforderungen unterscheiden sich je nach Bank und Kreditprogramm erheblich.

Wichtige Rückfragen an die Bank

Haken Sie jede Frage ab, sobald Sie eine klare Antwort erhalten haben:

- ☐ Reicht eine Rechnung als Nachweis oder wird zusätzlich ein Fotonachweis, Lieferschein oder Vor-Ort-Nachweis verlangt?
- ☐ Wie viele Werktage vergehen zwischen Einreichung der Unterlagen und Gutschrift auf dem Konto?
- ☐ Ab wann und in welcher Höhe fallen Bereitstellungszinsen (Gebühren, die die Bank berechnet, wenn ein zugesagter Kredit nicht innerhalb einer bestimmten Frist abgerufen wird) an? Wie lang ist die bereitstellungszinsfreie Zeit?

- ☐ Kann der Auszahlungstermin der ersten Tranche an den geplanten Baubeginn angepasst werden?
- ☐ Wird der Kredit auf einmal oder in Teilbeträgen ausgezahlt?
- ☐ Kann eine Tranche direkt an den Solarteuer überwiesen werden, oder geht sie über Ihr Konto?
- ☐ Wird ein eventueller Förderzuschuss (z. B. über KfW-Programme) erst nach vollständiger Inbetriebnahme ausgezahlt, und wenn ja — wie überbrücken Sie die Zeit dazwischen?

Hinweis: Die bereitstellungszinsfreie Zeit variiert je nach Bank und Kreditprodukt erheblich (typische Spanne: ca. 2 bis 12 Monate nach Kreditzusage). Prüfen Sie diesen Punkt besonders sorgfältig, wenn mit Bauverzögerungen zu rechnen ist. Die Höhe der Bereitstellungszinsen liegt üblicherweise bei einem Bruchteil der regulären Kreditzinsen pro Monat — der exakte Satz steht in Ihrem Kreditvertrag.

Teil 3: Der Direktvergleich — Wo klafft eine Lücke?

Übertragen Sie die Ergebnisse aus Teil 1 und Teil 2 in diese Tabelle. Ziel: Zeile für Zeile sehen Sie, ob die Bank das Geld rechtzeitig freigibt, bevor der Solarteur es verlangt.

Meilenstein	Solarteur verlangt Zahlung am...	Betrag (€)	Bank zahlt Tranche aus am...	Betrag (€)	Differenz in Tagen (+/-)	Finanzielle Lücke (€)	Lücke durch Eigenkapital gedeckt?
Auftragserteilung / Anzahlung	_____	_____	_____	_____	_____	_____	☐ Ja ☐ Nein
Materiallieferung	_____	_____	_____	_____	_____	_____	☐ Ja ☐ Nein
Montageabschluss	_____	_____	_____	_____	_____	_____	☐ Ja ☐ Nein
Inbetriebnahme / Schlussrate	_____	_____	_____	_____	_____	_____	☐ Ja ☐ Nein

So lesen Sie die Tabelle

- **Positive Differenz (z. B. +14 Tage):** Die Bank zahlt aus, bevor der Solarteur das Geld verlangt. Kein Problem.
- **Differenz bei null oder leicht negativ (z. B. -5 Tage):** Knapp, aber mit einem kleinen Puffer lösbar. Behalten Sie die Bearbeitungszeit der Bank im Blick.
- **Stark negative Differenz (z. B. -21 Tage oder mehr):** Kritisch. Sie müssten den Solarteur aus eigener Tasche bezahlen, bevor die Bank das Geld freigibt. Hier brauchen Sie eine Anpassung.

Faustregel: Ist die Differenz in einer Zeile größer als die Bearbeitungszeit Ihrer Bank (Angabe aus Teil 2), brauchen Sie entweder einen finanziellen Puffer, eine Anpassung des Zahlungsplans beim Solarteur oder eine Anpassung der Auszahlungsbedingungen bei der Bank.

Was die meisten unterschätzen

Ein typisches Szenario aus der Praxis: Der Solarteur verlangt 40 % Anzahlung bei Auftragserteilung. Die Bank gibt die erste Tranche aber erst frei, wenn der Lieferschein der Solarmodule vorliegt — also Wochen später. Ergebnis: Sie müssen mehrere tausend Euro

vorfinanzieren, obwohl Sie einen Kredit haben. Dieses Problem erkennen Sie in der Tabelle oben sofort, wenn Sie beide Seiten ehrlich eintragen.

Teil 4: Liquiditätspuffer berechnen

Nutzen Sie diese Felder, um abzuschätzen, wie viel Eigenkapital Sie als Sicherheitsreserve brauchen. Diese Berechnung ist vereinfacht — sie berücksichtigt keine Zinsen auf den Puffer und keine möglichen Zusatzkosten bei Projektverzögerungen.

1. Größte Einzelrate im Zahlungsplan des Solarteurs (aus Teil 1): _____ €
2. Größte finanzielle Lücke aus Teil 3 (der höchste negative Euro-Betrag in der Spalte „Finanzielle Lücke“): _____ €
3. Empfohlener Sicherheitszuschlag auf diese Lücke (ca. 5 bis 10 %, um Verzögerungen und unvorhergesehene Kosten aufzufangen): _____ €
4. Gesamter empfohlener Liquiditätspuffer (Zeile 2 + Zeile 3): _____ €
5. Aktuell verfügbare Eigenmittel, die Sie kurzfristig einsetzen können: _____ €
6. Reicht Ihr Puffer aus?
 - ☐ Ja — Eigenmittel (Zeile 5) sind gleich oder höher als der empfohlene Puffer (Zeile 4)
 - ☐ Nein — Dann besprechen Sie mit Ihrer Bank eine mögliche Zwischenfinanzierung (kurzfristiger Kredit zur Überbrückung der Lücke) oder verhandeln Sie den Zahlungsplan mit dem Solarteur nach

Hinweis: Der Puffer von 5 bis 10 % ist ein Richtwert. Bei größeren Projekten oder bekannten Risikofaktoren (z. B. Lieferengpässe, aufwendige Dachsanierung, ausstehende Genehmigungen) kann ein höherer Puffer sinnvoll sein.

Teil 5: Checkliste vor der Unterschrift

Gehen Sie diese Liste Punkt für Punkt durch, bevor Sie den Installationsvertrag oder den Kreditvertrag unterzeichnen. Unterschreiben Sie erst, wenn alle Punkte abgehakt sind oder bewusst akzeptiert wurden.

Dokumente und Informationen

- ☐ Zahlungsplan des Solarteurs liegt schriftlich vor (mit Beträgen, Prozentsätzen und Fälligkeitsbedingungen)
- ☐ Auszahlungsbedingungen der Bank liegen schriftlich vor (mit Nachweispflichten und Bearbeitungszeiten)
- ☐ Kreditvertragsentwurf wurde vollständig gelesen — besonders die Abschnitte zu Auszahlung, Bereitstellungszinsen und Sondertilgung

Abgleich und Puffer

- ☐ Beide Pläne wurden in Teil 3 nebeneinander gestellt
- ☐ Keine Lücke ist größer als die bankübliche Bearbeitungszeit — oder die Lücke ist durch Eigenkapital gedeckt
- ☐ Liquiditätspuffer (Teil 4) ist vorhanden oder eine Zwischenfinanzierung ist vereinbart

Timing und Fristen

- ☐ Beginn des Kreditvertrags ist auf den geplanten Baubeginn abgestimmt (um Bereitstellungszinsen zu vermeiden)
- ☐ Bereitstellungszinsfreie Zeit ist bekannt und reicht bis zur voraussichtlichen Fertigstellung
- ☐ Geplanter Installationszeitraum und Auszahlungsfristen der Bank passen zusammen

Absicherung

- ☐ Alle Absprachen mit Solarteur und Bank liegen schriftlich vor (keine reinen mündlichen Zusagen)
- ☐ Der Solarteur hat eine Regelung für den Fall von Verzögerungen oder Nacharbeiten im Vertrag
- ☐ Sie kennen die Konsequenzen, falls die Installation sich um mehr als einen Monat verzögert (Bereitstellungszinsen, Ablauf der Kreditusage)

Ergebnis

- ☐ Alle Punkte abgehakt: Sie können unterschreiben.
- ☐ Offene Punkte vorhanden: Klären Sie diese zuerst mit der jeweiligen Partei (Bank oder Solarteuer) und tragen Sie das Ergebnis schriftlich nach.

Warum das für Ihre Solarentscheidung entscheidend ist

Die Wahl der richtigen PV-Anlage und des besten Angebots ist der sichtbare Teil Ihres Solarprojekts. Der unsichtbare Teil — die reibungslose Finanzierung — entscheidet aber darüber, ob Ihr Projekt ohne unnötige Kosten, Verzögerungen oder Stress über die Bühne geht. Wer den Zahlungsplan des Solarteurs und den Auszahlungsplan der Bank nicht vor der Unterschrift abgleicht, riskiert Finanzierungslücken, die aus eigener Tasche geschlossen werden müssen. Dieses Arbeitsblatt macht den Abgleich sichtbar und greifbar.

Ihre nächsten Schritte

Angebote vergleichen, bevor Sie den Zahlungsplan verhandeln:

Bevor Sie den Zahlungsplan eines einzelnen Solarteurs akzeptieren, sollten Sie mehrere Angebote vorliegen haben. So können Sie nicht nur Preise, sondern auch Zahlungsbedingungen vergleichen.
→ Kostenloser Angebotsvergleich — bis zu 3 Angebote von geprüften Fachfirmen:

Gespräch mit Ihrer Hausbank oder Kreditberater vereinbaren:

Nehmen Sie dieses ausgefüllte Arbeitsblatt zum Gespräch mit. Fragen Sie gezielt nach den Auszahlungsvoraussetzungen und der Bearbeitungszeit pro Tranche. Je konkreter Ihre Fragen, desto besser die Antworten.

Tipp: Drucken Sie dieses Arbeitsblatt zweimal aus — eine Kopie für das Gespräch mit dem Solarteur, eine für das Gespräch mit der Bank. So stellen Sie sicher, dass beide Seiten von denselben Zahlen ausgehen.

photovoltaik.info — Ihr unabhängiges Vergleichsportal für Photovoltaik. Wir helfen Ihnen, die beste Entscheidung für Ihre Solaranlage zu treffen.

→ <https://www.photovoltaik.info>

Weitere kostenlose PDF-Ratgeber finden Sie in unserem Download-Bereich:

JvGLabs — AI visibility architecture

Kostenloser Angebotsvergleich

Viele weitere PDFs kostenlos im Download-Bereich