



Luma Solar Invest GmbH

Luma Solar Invest **Business Plan 2025-2029**



Inhaltsverzeichnis

1. Executive Summary
2. Die Geschäftsmöglichkeit: Luma Solar Invest
3. Marktanalyse & Strategische Positionierung
4. Betrieb, Technologie & Dienstleistungserbringung
5. Marketing- & Vertriebsstrategie
6. Strategische Analyse & Risikomanagement
7. Finanzplanung & Prognose

1. Executive Summary



Seit 2018 realisiert die Luma Solar Invest GmbH erfolgreich Solar-Projekte in Österreich und hat sich mit ihrem bewährten Contracting-Modell als verlässlicher Partner für die Energiewende etabliert. Angeführt von einem Management mit über 20 Jahren Branchenerfahrung, erschließt Luma Solar Invest das enorme Potenzial des unterversorgten Marktes der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) sowie der landwirtschaftlichen Betriebe.

Unser Geschäftsmodell ist ein klares **WIN-WIN-WIN Modell**:

- **Für unsere Kunden:** Sofortige Kostenersparnis durch günstigen Grünstrom vom eigenen Dach – ohne Investitionsrisiko oder Kapitalbindung. Diese extrem niedrige Einstiegshürde macht unser Angebot hochattraktiv und verkaufsstark.
- **Für Luma Solar Invest & ihre Investoren:** Planbare, langfristige Erträge über 25 Jahre durch den Stromverkauf an Kunden und die Netzeinspeisung. Dies sichert einen stabilen, inflationsgeschützten Cashflow.
- **Für die Umwelt:** Dezentrale Grünstromproduktion mit hohem lokalem Verbrauch entlastet die Stromnetze und reduziert nachhaltig CO₂-Emissionen.

Investmentphilosophie: Diversifikation trifft Effizienz

Unsere langjährige Markterfahrung zeigt: Ein Portfolio aus Solar-plus-Speicher-Projekten verhält sich analog zu einem professionell gemanagten Wertpapierdepot. Die breite Streuung über eine Vielzahl dezentraler Kleinanlagen (20–200 kWp) minimiert Risiken und optimiert gleichzeitig die Renditeerwartung. Wir fokussieren uns bewusst auf hocheffiziente Projekte mit maximaler Eigenverbrauchsquote – der entscheidende Renditevorteil, da direkt verbrauchter Strom eine 3- bis 5-fach höhere Vergütung erzielt als reine Netzeinspeisung.

Luma Solar Invest ist perfekt positioniert, um vom boomenden Solar-Markt in der DACH-Region zu profitieren, der durch ambitionierte Klimaziele und robuste Förderprogramme wie das EAG gestützt wird. Mit einer klaren Expansionsstrategie und ambitionierten Wachstumszielen laden wir Sie ein, Teil dieser Erfolgsgeschichte zu werden und den einfachsten Weg zu beschreiten, an der Energiewende zu partizipieren.

Wachstumsziele 2025-2029

	2025	2026	2027	2028	2029
Contracting Portfolio – Solar Anlagen (kWp)	600	4.000	15.000	30.000	50.000
Contracting Portfolio – Batteriespeicher (kWh)	250	4.000	9.000	18.000	36.000
Erträge Stromverkauf*	215.400 €	1.463.000 €	5,385 Mio. €	10,77 Mio. €	17,95 Mio. €
Stücke Contracting Projekte	7	45	110	250	500
Märkte	Österreich	Österreich, Deutschland, Schweiz	AT, DE, CH, IT PO, ES	AT, DE, CH, IT, PO, HR, SI, CZ	AT, DE, CH, IT, PO, HR, SI, CZ
Umsatz	1.200.000 €	5.500.000 €	18.500.000 €	35,5 Mio. €	57,5 Mio. €

Annahme: 70% zu 17 €cent Direktverkauf, 20% an EEGs zu 9 €cent und 10% Netzeinspeisung zu 6 €cent



2. Die Geschäftsmöglichkeit: Luma Solar Invest

2.1 Vision & Mission:

Vision: Wir machen das wirtschaftliche Rückgrat der EU – KMU und Landwirte – energieunabhängig und werden ihr führender Partner für dezentrale, profitable und nachhaltige Energielösungen.

Mission: Schlüsselfertige Solar-plus-Speicher-Lösungen durch ein investitionsfreies Contracting-Modell zu liefern, das den Partnern planbare, kostengünstige grüne Energie und langfristigen Mehrwert bietet.

2.2 Das Contracting-Modell: Eine Partnerschaft für Rentabilität und Nachhaltigkeit

Das Geschäftsmodell von Luma Solar Invest ist als umfassende Energiedienstleistung konzipiert. Das Unternehmen übernimmt die vollständige Verantwortung für den gesamten Lebenszyklus der Energieanlage. Dies umfasst die Finanzierung, die detaillierte technische Planung, die Einholung aller behördlichen Genehmigungen, die professionelle Installation, die Versicherung sowie den laufenden Betrieb und die Wartung der Anlage. Der Kunde stellt lediglich eine geeignete Dach- oder Freifläche zur Verfügung und schließt einen langfristigen Stromliefervertrag ab.

Die Wertschöpfung für den Kunden ist dabei klar definiert und mehrdimensional:

Keine Investitionskosten (CAPEX): Der Kunde muss kein eigenes Kapital für die Solar-Anlage aufwenden, was die Liquidität für das Kerngeschäft schont. Dies ist ein entscheidender Vorteil, da die Beendigung der Umsatzsteuerbefreiung für Anlagen bis 35 kWp ab dem 1. April 2025 die Anschaffungskosten für Direktkäufer erhöht und somit das investitionsfreie Contracting-Modell noch attraktiver macht.

Sofortige Einsparungen: Der vertraglich vereinbarte Strompreis von 0,17 €/kWh ist bewusst unter den marktüblichen Netzbezugstarifen angesetzt, sodass der Kunde ab dem ersten Tag der Inbetriebnahme finanzielle Einsparungen realisiert.

Preisstabilität: Langfristige Verträge mit fixierten Preisen schützen die Kunden vor den volatilen und tendenziell steigenden Preisen am Energiemarkt und schaffen eine verlässliche Kalkulationsgrundlage für die Betriebskosten.

Risikotransfer: Luma Solar Invest übernimmt sämtliche technischen, operativen und leistungsbezogenen Risiken. Der Kunde zahlt nur für den tatsächlich produzierten und gelieferten Strom, was eine leistungsbasierte und risikofreie Partnerschaft gewährleistet.

Nachhaltigkeit als Dienstleistung: Kunden verbessern ihre ökologische Bilanz und stärken ihr Unternehmensimage, ohne sich mit der Komplexität der Projektumsetzung und des Anlagenbetriebs auseinandersetzen zu müssen.

2. Die Geschäftsmöglichkeit: Luma Solar Invest

2.3. Unternehmensstruktur & Strategische Ziele (2025-2029)

Luma Solar Invest wurde als Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) mit Sitz in Haag, Österreich gegründet. Die strategischen Ziele für die ersten drei Geschäftsjahre sind klar definiert und folgen dem SMART-Prinzip:

Operative Ziele (Contracting): Erreichen einer kumulierten installierten Leistung von 600 kWp Solar und 250 kWh Speicherkapazität bis Ende 2025. Skalierung auf 4 MWp Solar und 2 MWh Speicher bis Ende 2026 und Erreichen von 15 MWp Solar und 5 MWh Speicher bis Ende 2027. Bis 2029 sollen Contracting Anlagen mit rund 50 MW Leistung betrieben werden.

Finanzielle Ziele (Contracting + Errichtungsgeschäft): Erzielung eines Umsatzes von rund 1,41 Mio. € im Jahr 2025. Steigerung auf rund 2,9 Mio. € Umsatz im Jahr 2026 sowie 7,88 Mio. € Umsatz im Jahr 2027. Bis 2029 soll der Umsatz auf rund 24,95 Mio. € gesteigert werden. Der Fokus liegt dabei immer auf den langfristigen Stromverkauf-Erträgen aus den betriebenen Contracting-Anlagen.

Geografische Ziele: Etablierung einer dominanten Marktpräsenz in Österreich im Jahr 2025. Erfolgreicher Markteintritt in Deutschland im Jahr 2026 und Aufbau lokalen Zweigstellen und Vertrieb in Schlüsselregionen dieser Länder. Ab 2027 ist es geplant weitere EU-Länder sukzessiv zu erschließen.



3. Marktanalyse & Strategische Positionierung

3.1. Der Solar-Markt der DACH-Region: Ein Umfeld für starkes Wachstum

2.1.1. Österreich: Der boomende Heimatmarkt

Der österreichische Solar-Markt befindet sich in einer Phase beispiellosen Wachstums, angetrieben durch das Ziel, bis 2030 100 % des Stroms aus erneuerbaren Energien zu beziehen. Das Erneuerbaren-Ausbau-Gesetz (EAG) schafft dafür den perfekten regulatorischen Rahmen. Unsere Zielprojekte (20-200 kWp) profitieren direkt von attraktiven Investitionszuschüssen für Solar-Anlagen und Stromspeicher, was die Wirtschaftlichkeit jedes einzelnen Projekts weiter optimiert.

3.1.2. Deutschland: Das Expansions-Kraftpaket (ab 2026)

Als größter Solar-Markt Europas bietet Deutschland enormes Potenzial. Eine wachsende Solarpflicht für Gewerbebauten und attraktive Finanzierungsprogramme wie der KfW-Kredit 270 schaffen ideale Bedingungen. Besonders vorteilhaft: Das "Solarspitzen-Gesetz" streicht die Vergütung bei negativen Strompreisen und schafft so einen starken Anreiz für Eigenverbrauch und Speicherung – eine direkte Bestätigung unserer Kernstrategie.

3.1.3. Schweiz: Der hochwertige Wachstumsmarkt (ab 2026)

Die Schweiz beschleunigt ihren Solar-Ausbau mit dem neuen Stromgesetz ab 2025 massiv. Förderinstrumente wie die "Einmalvergütung" (EIV) reduzieren die Investitionskosten signifikant. Zukunftsweisende Regelungen wie virtuelle Zusammenschlüsse zum Eigenverbrauch (ZEV) und gleitende Marktprämien passen perfekt zu unserem Geschäftsmodell und stärken unsere Position als Anbieter intelligenter Energielösungen.

3.2. Zielmarkt: Das wirtschaftliche Rückgrat der DACH-Region

KMU und landwirtschaftliche Betriebe sind das Fundament der Wirtschaft und machen 99,7 % aller Unternehmen in Österreich aus. Sie verfügen über ideale Voraussetzungen – hohe Energiekosten, große Dachflächen und den wachsenden Wunsch nach Nachhaltigkeit – aber es fehlt ihnen oft an Kapital und technischem Know-how. Luma Solar Invest bietet die maßgeschneiderte Lösung: eine einfache, risikofreie und sofort profitable Partnerschaft.

3. Marktanalyse & Strategische Positionierung



3.3. Wettbewerbsvorteil: Lumas Nischen-Dominanz

Während sich große Contracting-Anbieter auf Multi-Megawatt-Projekte konzentrieren, bleibt das Segment der kleineren Anlagen (20-200 kWp) weitgehend unberührt. Luma Solar Invest besetzt damit eine strategisch verteidigungsfähige Nische: Unsere Projekte sind zu kleinteilig für Großanbieter und das Contracting-Modell ist zu kapitalintensiv für lokale Installateure.

	Luma Solar Invest (Contracting)	Großanlagen-PPA-Anbieter
Zielkunde	KMU, Landwirte (20-200 kWp)	Energieversorger, Großindustrie (Multi-MW)
Primäres Ziel	Maximaler Eigenverbrauch vor Ort	Reine Netzeinspeisung
Risikoprofil	Diversifiziert über viele kleine Projekte	Konzentriert auf wenige Großprojekte
Genehmigung	Einfach & schnell	Komplex & langwierig
Verkaufszyklus	Kurz (Wochen/Monate)	Lang (Monate/Jahre)
Erlösquelle	Hohe Marge durch Direktverkauf	Geringe Marge am Großhandelsmarkt



3. Marktanalyse & Strategische Positionierung



3.3.1. Quantitative Analyse: Der wirtschaftliche Vorteil des Luma-Modells

Die strategische Überlegenheit des Luma-Modells lässt sich auch durch eine direkte Wirtschaftlichkeitsberechnung untermauern. Der folgende 100 kWp-Vergleich analysiert eine typische 100-kWp-Anlage im Luma-Contracting-Modell im Vergleich zu einer klassischen Freiflächen- oder Großanlage (1 MW+), die ausschließlich ins Netz einspeist. Um den Vorteil des Luma-Modells zu verdeutlichen, wird für die Großanlage eine deutlich niedrigere Anfangsinvestition von 700 € pro kWp angenommen, gegenüber 1.000 € pro kWp für die kleinere Contracting-Anlage mit Speicherkomponenten.

Analyse der Ergebnisse

Trotz geringerer Investition in Großanlagen ist der ROI der Contracting-Anlage mehr als doppelt so hoch. Der Grund: Der jährliche Gewinn ist durch den lukrativen Direktverkauf des Stroms an den Kunden fast dreimal so hoch. Unser Modell arbeitet weitaus effizienter und refinanziert die Investition in weniger als der halben Zeit.

Langfristige Ertragsprognose (25 Jahre)

Über die Laufzeit wird der Unterschied noch deutlicher. Das Luma-Modell generiert einen kumulierten Gewinn von 330.375 € – das sind 217.875 € mehr als bei der reinen Netzeinspeisung.

Vergleich 100 kWp	Luma Contracting-Modell	Großanlage (PPA)
Investitionskosten	120.000 €	85.000 €
Jährlicher Gewinn	13.215 €	4.500 €
Projektrendite	13,22 %	6,43 %
Amortisationszeit	ca. 7,6 Jahre	ca. 15,6 Jahre

3. Marktanalyse & Strategische Positionierung

Über 25 Jahre generiert das Contracting-Modell einen kumulierten Gewinn, der die Alternative um 217.875 € übersteigt.

Fazit: Die Analyse belegt, dass der entscheidende Faktor für die Gesamtrendite der maximierte jährliche Gewinn ist, nicht die minimierten Anschaffungskosten.

Der Direktverkauf von Strom an den Kunden (17 Cent/kWh) und an Energiegemeinschaften (9 Cent/kWh) ist dem reinen Netzeinspeisemodell (6 Cent/kWh) so weit überlegen, dass das Contracting-Modell selbst bei höheren Anfangsinvestitionen die wirtschaftlich weitaus rentablere und strategisch klügere Wahl darstellt.

3.4. Die strategische Rolle von Energiegemeinschaften (EEG)

Wir verkaufen nicht nur Überschussstrom, wir bauen Ökosysteme. Durch die aktive Förderung von Erneuerbare-Energie-Gemeinschaften (EEG) rund um unsere Kundenanlagen schaffen wir einen enormen Mehrwert. Unsere Kunden werden zu zentralen Energieversorgern in ihrer Region, was eine unübertroffene Kundenbindung ("Stickiness") erzeugt und durch positive Mundpropaganda die Kosten für die Neukundenakquise senkt.

Jahr	Kumulierter Ertrag (Contracting)	Kumulierter Ertrag (Nur Netzeinspeisung)
1	13.215 €	4.500 €
5	66.075 €	22.500 €
10	132.150 €	45.000 €
15	198.225 €	67.500 €
20	264.300 €	90.000 €
25	330.375 €	112.500 €

Berechnungsgrundlage 100 kWp mit 1.000 Sonnenstunden p.a.

Luma Solar Invest:

70% zu 17 Cent an Contractingnehmer, 20% an EEGs zu 9 Cent /kWh und 10% Netzeinspeisung zu 6 Cent / kWh.

Großanlage mit PPA:

100% Netzeinspeisung / Verkauf via PPA für 6 Cent / kWh.

4. Betrieb, Technologie & Dienstleistungserbringung

4.1. Kerndienstleistung: Die Luma Contracting-Reise

Für unsere Kunden ist der Weg zur eigenen Solaranlage ein nahtloses Rundum-sorglos-Erlebnis:

- **Beratung & Potenzialanalyse:** Wir analysieren den Energiebedarf und bewerten den Standort.
- **Maßgeschneidertes Konzept & Angebot:** Wir designen ein System für über 70 % Eigenverbrauch und legen eine transparente Wirtschaftlichkeitsberechnung vor.
- **Finanzierung & Genehmigung:** Luma Solar Invest übernimmt die gesamte Finanzierung und den gesamten bürokratischen Aufwand.
- **Installation & Inbetriebnahme:** Unsere zertifizierten Partner errichten die Anlage schlüsselfertig.
- **Betrieb & Optimierung:** Wir kümmern uns um 24/7-Monitoring, Wartung und Abrechnung.

4.2. Technologie- & Lieferkettenstrategie

Wir setzen ausschließlich auf Qualität und Langlebigkeit, um maximale Erträge über Jahrzehnte zu sichern:

- **Solar-Module:** Hocheffiziente Module von Tier-1-Herstellern, bevorzugt aus europäischer Produktion zur Stärkung der Lieferkettenresilienz.

- **Wechselrichter & Batteriespeicher:** Wir verbauen bewährte Hybrid-Wechselrichter führender Marken und sichere, zyklensichere Lithium-Eisenphosphat-Speicher (LFP), um die Eigenverbrauchsquote zu maximieren.
- **Lieferkette:** Strategische Partnerschaften mit führenden Distributoren sichern uns Verfügbarkeit und wettbewerbsfähige Preise.

4.3. Zweites Standbein: Reines Errichtungsgeschäft

Als klassischer EPC-Dienstleister bedienen wir auch Kunden, die eine Anlage direkt erwerben möchten. Dieses Geschäftsfeld generiert sofortigen Cashflow, liefert wertvolle Marktinformationen und dient als Akquise-Kanal für zukünftige Contracting-Projekte. Die Erfahrung der letzten Jahre hat gezeigt, dass speziell im Bereich der KMUs und Landwirte die mündliche Weiterempfehlung das stärkste Vertriebskanal ist.

5. Go-to-Market-Strategie: Gezielte Marktdurchdringung



5.1. Digitale und direkte Kanäle

Unsere Vertriebsstrategie kombiniert eine starke digitale Präsenz mit einem spezialisierten Vertriebsteam. Gezieltes Online-Marketing für Bekanntheit und Erstkontakt, während unser Team mit tiefgreifender Branchenkenntnis den Abschluss sichert. Den wichtigsten Aspekt spielt dabei ein großes Netzwerk an Vertriebspartnern und das eigene Vertriebsteam.

5.2. Eroberung des Agrarsektors: Vertrauen säen

Im Agrarsektor bauen wir auf Präsenz und Partnerschaft.

- **Fachmessen:** Wir sind auf den Leitmessen wie der **Agraria Wels** und der **AgroTier** vertreten, um direkt mit Landwirten ins Gespräch zu kommen.
- **Verbandspartnerschaften:** Kooperationen mit zum Beispiel der **Landwirtschaftskammer** und dem **Maschinenring Österreich** sollen Vertrauen schaffen und öffnen Türen.
- **Fachmedien:** Gezielte Präsenz in Publikationen wie der "BauernZeitung" steigert unsere Bekanntheit.

5.3. Durchdringung des KMU-Marktes: Netzwerke nutzen

Im KMU-Sektor setzen wir auf professionelle Netzwerke.

- **Branchenverbände:** Eine enge Zusammenarbeit mit Verbänden, wie der WKO sollen als Multiplikator dienen.
- **Netzwerkveranstaltungen:** Wir knüpfen aktiv Kontakte zu Entscheidungsträgern auf lokalen Wirtschaftsevents.
- **Empfehlungsprogramm:** Wir incentivieren Empfehlungen durch zufriedene Kunden und Partner, um unser Wachstum organisch zu beschleunigen.



6. Strategische Analyse & Risikomanagement



	Stärken (Strengths)	Schwächen (Weaknesses)
Intern	• Klare Fokussierung auf eine hochprofitable Nische • Überlegenes, investitionsfreies Kundenangebot • Geschäftsmodell im Einklang mit Markttrends • Risikodiversifizierung durch Kleinanlagen-Portfolio • Erfahrenes Management	• Kapitalintensives Geschäftsmodell • Anfänglich geringe Markenbekanntheit • Abhängigkeit von Installationspartnern in der Skalierungsphase
	Chancen (Opportunities)	Risiken (Threats)
Extern	• Riesiger, unerschlossener Markt im KMU- & Agrarsektor • Starke politische Unterstützung & Förderprogramme (EAG) • Steigende Bedeutung von Nachhaltigkeit (ESG) • Aufbau von EEG-Ökosystemen als Alleinstellungsmerkmal • Expansion in die profitablen Märkte Deutschland & Schweiz	• Änderungen in der Förderpolitik • Steigende Zinsen • Lieferkettenengpässe bei Komponenten • Zunehmender Wettbewerb

6. Strategische Analyse & Risikomanagement



Wir haben ein robustes Risikomanagement etabliert, um die Stabilität des Geschäftsmodells zu sichern.

Finanzielles Risiko: Steigenden Zinsen begegnen wir durch die Sicherung langfristiger Finanzierungen mit festen Zinssätzen über unsere Anleiheemissionen. Durch die Streuung der Rendite auf ein großes Portfolio kleinerer Anlagen wird das finanzielle Risiko, speziell auch das Ausfallrisiko (Anlagenschäden, etc.) ebenfalls signifikant reduziert. Bei gleichzeitig geringeren Vorab(investitions)kosten die bei Großprojekten notwendig sind.

Operatives Risiko: Lieferkettenengpässe minimieren wir durch ein diversifiziertes Lieferantenportfolio und strategische Lagerhaltung.

Marktrisiko: Dem Eintritt von Wettbewerbern begegnen wir durch schnellen Marktanteilsgewinn und die Etablierung einer starken, vertrauenswürdigen Marke.

Regulatorisches Risiko: Unser Geschäftsmodell ist fundamental profitabel, da es auf der Preisdifferenz zwischen Gestehungskosten und Netzbezugspreisen basiert. Förderungen optimieren die Rendite, sind aber nicht die alleinige Existenzgrundlage. Durch den Fokus auf kleinere Anlagen sind Förderungen wahrscheinlicher, speziell im Landwirtschaftssektor. Zusätzlich sind bei kleineren Anlagen und hohem Eigennutzungsanteil (Verbrauch des Stromes am Standort der Anlage) Netzzugang und notwendige Genehmigungen wesentlich einfacher zu erhalten im Vergleich zu Großanlagen (1 MW+).

7. Finanzstrategie & Ausblick

7.1. Wesentliche Annahmen

Unsere Finanzprognosen basieren auf konservativen und marktüblichen Annahmen.

- **Systemkosten:** Wir kalkulieren mit aktuellen Marktpreisen für Solar-Anlagen (ca. 900 –1.100 €/kWp) und Batteriespeicher (ca. 360-450 €/kWh) und berücksichtigen eine leichte jährliche Kostensenkung.
- **Energieertrag:** Wir gehen von einem konservativen Jahresertrag von 1.000 kWh pro kWp aus.
- **Erlösströme:** Die Einnahmen werden gemäß der 70/20/10-Aufteilung zu den Tarifen von 0,17 €/kWh, 0,09 €/kWh und 0,06 €/kWh modelliert. Der angenommene Netzeinspeisetarif von 0,06 €/kWh stellt eine realistische Annahme dar. Die Stabilität des Geschäftsmodells wird jedoch dadurch gewährleistet, dass dieser volatile Erlösstrom nur 10 % der Gesamterträge ausmacht, während der Großteil der Einnahmen aus planbaren, vertraglich fixierten Tarifen für den Eigenverbrauch und den Verkauf an Energiegemeinschaften stammt.
- **Betriebskosten & Förderungen:** Alle laufenden Kosten sowie die positiven Effekte der EAG-Investitionszuschüsse sind in den Prognosen berücksichtigt.

7.2. 3-Jahres-Finanzprognosen

Detaillierte Pro-forma-Finanzaufstellungen (GuV, Kapitalflussrechnung, Bilanz) werden auf Basis des Installationsplans und der genannten Annahmen erstellt, um die finanzielle Stabilität und das Wachstumspotenzial transparent darzustellen.

7.3. Finanzierungsstrategie & Mittelverwendung

Die Finanzierung unserer Wachstumsstrategie erfolgt bankenunabhängig durch die Ausgabe von Unternehmensanleihen und Nachrangdarlehen. Dies sichert unsere unternehmerische Freiheit und schafft eine breite Basis von Investoren, die unsere Vision teilen. Wir setzen auf zwei bewährte Instrumente:

- **Qualifizierte nachrangige Darlehen:** Dieses etablierte Instrument ermöglicht eine flexible Kapitalaufnahme zur Stärkung des Investitions-Chashflows bzw. Finanzierung der Contracting-Anlagen, ohne Unternehmensanteile abgeben zu müssen. Investoren profitieren von einer attraktiven Verzinsung für das übernommene Risiko.
- **Anleihen für den § 14 Gewinnfreibetrag (EStG):** Wir begeben Anleihen, die speziell für österreichische Unternehmer und Selbstständige konzipiert sind, um deren persönliche Steuerlast zu senken. Dies schafft einen starken Anreiz für eine finanzstarke Zielgruppe, in Luma Solar Invest zu investieren, sofern die Anleihen die gesetzliche Haltedauer von vier Jahren erfüllen.

Die generierten Mittel werden gezielt für das Wachstum eingesetzt:

- **Projektfinanzierung (CAPEX):** Der Großteil der Mittel fließt direkt in die Errichtung neuer, ertragsstarker Solar- und Speichersysteme.
- **Betriebskosten (OPEX):** Finanzierung des Aufbaus unserer Vertriebs- und Betriebsteams.
- **Liquiditätsreserve:** Ein strategischer Puffer sichert die finanzielle Stabilität des Unternehmens in jeder Phase.



Luma Solar Invest GmbH

Holzleiten 130c
3350 Haag
Österreich

office@luma-solar.com
www.luma-solar.com