

Frage: Herr Kessler: Ihre Firma ist international tätig. In der Schweiz haben Sie neben vielen kleinen bis mittelgrossen ebenfalls mehrere Fotovoltaik-Grossprojekte realisiert, kürzlich dasjenige auf dem Dach des Fussballstadiums Letzigrund. Welche Bedeutung nehmen einerseits in Deutschland, andererseits in der Schweiz die Landwirtschaftsbetriebe für Ihre Firma ein?

Antwort: Eine immer wichtigere, und dies nicht nur seit der Einführung der Kostendeckenden Einspeisevergütung. Die Landwirte sehen die Einfachheit und Effizienz und die guten Investitionsmöglichkeiten mit guter Rendite heute verstärkt. Gerade in den letzten Jahren konnten wir hier in der Schweiz einige Projekte – über deren zehn – zusammen mit Landwirten abwickeln. Dies vorallem im Einzugsgebiet der ewz, also Graubünden und Zürich und Umgebung. Die Solarstrombörse ist ein vorzügliches Instrument zur Förderung der Solarenergie und sollte meiner Meinung nach von viel mehr EWs genutzt werden. Auch heute noch ist die Situation nach wie vor verunsichernd. Die limitierenden Deckel genügen den realen Ansprüchen nicht. Hier besteht Handlungsbedarf.

Deutschland hingegen ist das weltweit führende Land mit dem grössten Wachstum und einer Politik, die wahr macht, was andere nur versprechen. Hier sieht es vorzüglich aus. Viele Landwirte, aber auch Private, nehmen das Angebot an und sind bereits Energiewirte geworden.

Frage: Sie sind Mitglied des Vorstandes und Geschäftsführer der Schweiz. Tätigen Sie ab der Schweiz "nur" Geschäfte in der Schweiz oder auch in anderen Teilen der Welt? Wie wichtig ist der Schweizer Markt für die SolarMarkt insgesamt?

Antwort: Der Solarmarkt Schweiz arbeitet seit nunmehr 18 Jahren in der Solarbranche. Seit 2 Jahren haben sich die beiden selbständigen Firmen SolarMarkt Schweiz und Deutschland nach vielen Jahren der engen Zusammenarbeit zu einer AG vereint. Das ein kleiner Abriss unserer Geschichte. Die Tochtergesellschaft Schweiz ist neben dem inländischen auch für den gesamten ausländischen Markt verantwortlich, ausser in den Ländern wo Tochterfirmen ansässig sind, dies ist heute in Italien, Spanien und den USA der Fall. Wir vergrössern unserer Vertriebspartnernetz mehr und mehr. Dazu gehören per dato Bulgarien, Frankreich, Griechenland, Belgien, die Tschechische Republik und Ungarn.

Die Schweiz ist unser Standbein, hier wurde der Grundstein gelegt und die heute so wichtigen Lieferverträge mit namhaften Lieferanten sind zum grossen Teil auf langjährige enge Beziehungen zurückzuführen. Vergessen wir nicht: vor 20 Jahren waren alle noch kleine Ein-/Zwei-Mann-Betriebe, Enthusiasten wider der allgemeinen Auffassung, auch die heute weltweit operierenden Firmen wie Sunways, Sputnik, Schott Solar etc. Der lange Atem zahlt sich heute aus. Und wird auch in Zukunft von tragender Bedeutung sein. Das gilt für die Hersteller bis hin zu den privaten Anlagebesitzern.

Landwirte, man vergisst das manchmal, sind für die Schweiz enorm wichtig. Sie pflegen unser Land und erhalten es so. Solaranlagen setzen genau an diesem Punkt an. Auch deswegen ist das Verständnis und die Bereitschaft gestiegen.

Frage: Bei den anlässlich der Tagung vom 26. April 08 im Tösstal vorgestellten Objekten (siehe Bericht.....) haben Sie als Generalunternehmer gewirkt? Können Sie dieses Geschäftsmodell kurz erläutern?

Antwort: Unser Firma ist Grosshändler für Solarprodukte und Projektierungsbüro mit internationaler Ausrichtung. Dies ist, kurz umschrieben, unser Geschäftsmodell. Die beiden Anlagen, in Zell und in Rikon, sind irgendwie typisch, wie Ideen zu Bedürfnissen und diese zu konkreten Projekten werden. Die Gebrüder Gorgi, Kunden mit denen wir eine langjährige Beziehung aufgebaut haben, investieren in grosse Solaranlagen und betreiben Anlagen rund um Zürich mit gesamthaft mehreren hundert Kilowatt Leistung. Einer der beider Brüder ist im gleichen Pferdeverein, wie Frau Reichert. Auf dem Dach der Reithalle in Turbenthal wurde 2004 eine 32kWp-Anlage eingeweiht. Eine der Anlagen von Gorgi+Gorgi. Bei einem Gespräch wurde schnell klar, dass auf dem grossen Dach der Familie Reichert eine Solar-Anlage am meisten Sinn machen würde; die Dachhaut musste saniert werden. Fünf Minuten von Zell entfernt wohnt und arbeitet die Familie Jung und betreibt eine florierende Eierproduktion. Ein neue Stallung musste gebaut werden. Und da die Idee seit langen Jahren herumgeisterte, schon der Vater sprach davon, und da die finanziellen Belange durch die Solarstrombörse ins realistische Licht gerückt wurden, konnte aus einem Bubentraum Wirklichkeit werden.

SolarMarkt wurde beauftragt, die Anlagen zu konzipieren und zu bauen. Bei der dachintegrierten Anlage wurde zusätzlich eine Heubelüftung eingebaut. Durch die heiss werdenden Solarmodule entsteht automatisch Abluft, die zur Belüftung benutzt wird. Ein einfacher aber sinnvoller Synergieeffekt.

Frage: Gibt es auch Installationen, bei denen Sie als Lieferant auftreten, hingegen die Montage einer Drittfirma überlassen?

Antwort: Anfangs waren wir ein Betrieb, der alles aus einer Hand lieferte, vom Handel bis hin zur Montage. Heute hingegen stehen wir auf zwei unternehmerischen Eckpfeilern: Grosshandel und Projektierung. Im Inland arbeiten wir zusammen mit externen Installationsteams, die wir mit unserem Know-how unterstützen. Im Ausland treten wir fast ausschliesslich als Lieferant auf, ausser bei Grossprojekten. Da übernehmen wir die Rolle eines GU, von der Projektierung, dem Handel bis hin zur Bauleitung.

Frage: Welches sind für Sie die wichtigsten Gründe, warum Landwirte in der Schweiz vermehrt in die Solartechnik investieren sollten?

Antwort: Welches Dach erwirtschaftet schon Geld? Die Solarmodule sind genauso beständig und haltbar und ersetzen in jeder Hinsicht die herkömmlichen Ziegel- oder Eternitdächer. So sieht die Zukunft aus: Dächer, die dem Zweck des Schutzes dienen und gleichzeitig eine Einkommensquelle darstellen.

Darf ich eine kurze Rechnung aufstellen? Bei einer Dachgrösse von 400 Quadratmetern kann eine Ertragsleistung von rund 52kWp erzeugt werden. Das ergibt im Jahr eine Leistung von ca. 50'000kWh. Für integrierte Anlagen werden ihnen gemäss der Kostendeckenden Einspeisevergütung 74 Rappen pro Kilowattstunde ausbezahlt. Das ergibt pro Jahr ein Einkommen von 37'057 Franken. Die Anlage ist je nach Grösse des Fremdkapitals in 11 bis 13 Jahren amortisiert. Vergessen wir nicht: Es handelt sich um eine einmalige Investition, und um eine 30 bis 40jährige andauernde Freude.

Die gemischte, effiziente Nutzung von landwirtschaftlichen Flächen liegt jedem Bauern im Blut. Ungenutzte Flächen mindern den hart erarbeiteten Ertrag. Und warum soll dieses Geld aus dem Dorf abfliessen? Warum soll es nicht da bleiben, wo es erzeugt wird? Eine dezentrale Energieproduktion mag für einige ein Dorn im Auge sein, wird sich aber unumstösslich durchsetzen.

Frage: Die Nachfrage nach Solaranlagen hat stark zugenommen. Es gibt Firmen mit Lieferengpässen. Wie beurteilen Sie die Situation?

Antwort: Wir sind in der glücklichen Lage, seit Jahren enge Beziehungen zu unseren Lieferanten aufgebaut zu haben und jährlich grosse Kontingente für uns sichern zu können. Aber Sie haben Recht, es herrscht mancherorts Goldgräberstimmung, jeder will und nicht jeder wird. Unsere Branche ist dynamisch und muss sich innert kürzester Zeit jederzeit den sich ändernden Umständen anpassen. Vielleicht gelingt dies nicht immer wie gewünscht. Die Branche hat aber gezeigt, dass sie imstande ist, lernfähig zu bleiben. Und noch eines: die erhöhten Produktionsmengen haben den richtigen Effekt: die Produkte werden mittelfristig günstiger und damit auch die Entstehungskosten des Solarstroms. Dieser ist im Vergleich zum herkömmliche Strom, je nach Rechnung selbstverständlich, noch zu teuer. Wir nähern uns jedoch in Riesenschritten zur sogenannten „grid-parity“ (gleiche Kosten von Solar-, Wasser- und Atomstrom) an. Ich glaube, dass dies in 3 bis 4 Jahren soweit ist.

Frage: Wenn Sie die Förderprogramme für die Solartechnik, insbesondere für die Fotovoltaik, in Europa vergleichen, wie ordnen Sie dabei die schweizerische Politik mit der "kostendeckenden Einspeisevergütung" ein?

Antwort: Im Vergleich zu Deutschland stehen wir bezüglich der Vergütungssätze gar nicht schlecht da. Das Hauptproblem sehe ich in der zukünftigen Dezentralisierung. Die heutige zentralistische Energiepolitik, wo nur einige wenige daran verdienen, treibt seine Blüten. Die Deckelung ist das Resultat dieser Bremspolitik. Ich bin aber schon so lange dabei, dass ich mir darüber keine grauen Haare wachsen lasse. Die Vorteile liegen auf der Hand und die Zustimmung innerhalb der Bevölkerung für erneuerbare Energien ist immens. Die nicht erneuerbaren Energien sind, wie das Wort schon andeutet, endlich und sterben aus. Ein ganz natürlicher Selektionsvorgang: Survival of the fittest. Ganz nach Darwin.