Andreas Jossi und Giovanni Mongello:

Mehrwert für alle.

Investitionsfreie Energie vom eigenen Dach

Die SN Erneuerbare Energie AG als Tochterunternehmen der SN Energie AG aus St.Gallen realisiert nachhaltige Energielösungen. Sie mietet unter anderem grosse Flächen und plant, baut, finanziert und betreibt darauf Photovoltaik-Grossanlagen. Geschäftsleiter Andreas Jossi und Giovanni Mongello, Leiter Vertrieb Photovoltaik, wissen, wie Unternehmen ihre Stromkosten auch ohne Investitionen senken können.

Andreas Jossi, Giovanni Mongello, die SNEE bietet PV-Contracting an. Was beinhaltet dieses?
AJ: Wir sind der One-Stop-Shop für PV-Anlagen auf Gebäudeflächen unserer Kunden. Dazu zeigen wir die individuellen Möglichkeiten sowie den Nutzen auf und kümmern uns um Planung, Bau, Finanzierung und Betrieb der Anlage. Der Kunde muss sich um nichts kümmern. Gleichzeitig bekommt er die Möglichkeit, PV-Strom zu sehr attraktiven Konditionen von uns beziehen und eine marktübliche Miete für sein Dach zu erhalten. GM: Das PV-Contracting ist ein Finanzvehikel und bietet unseren Kunden primär Unabhängigkeit – aus monetärer und energiewirtschaftlicher Sicht. Der Liegenschaftsbesitzer oder -nutzer profitiert von langfristig stabilen Strompreisen und Energie vom eigenen Dach. Dazu muss er sich weder um Planung, Realisation, Finanzierung noch Betrieb der Anlage kümmern.

Eignet sich dieses Angebot für alle Betriebe oder müssen die Flächen eine bestimmte Mindestgrösse aufweisen?
AJ: Dachflächen müssen mindestens 1500 m² gross sein, Fassaden mindestens 2000 m².

Und spielt es eine Rolle, ob es sich um eine Bestandesbaute oder einen Neubau handelt?
AJ: Grundsätzlich spielt das keine Rolle. Wichtig ist vielmehr eine sonnige und ganzjährig schattenfreie Lage. GM: Bei Interesse an einer PV-Grossanlage ist eine Begehung vor Ort unumgänglich. Dabei werden alle technischen Details und Kriterien der betreffenden Gebäudehülle durch uns aufgenommen und analysiert. Anhand dieser Erkenntnisse wird dann entschieden, ob das Objekt geeignet ist oder eine Sanierung notwendig ist.

Aber wahrscheinlich sollte das Dach saniert sein, bevor Sie eine PV-Anlage installieren, oder?
GM: Je nach Alter und Zustand kann eine Sanierung notwendig sein. Unsere Objektanalyse zeigt das auf. Wichtig ist, dass die erwartete Lebensdauer der PV-Fläche und die 30 Jahre Vertragsdauer gleichauf sind. AJ: Neubauten oder in letzter Zeit sanierte Flächen sind oft idealer. Ist die PV-Anlage erstellt, möchte man idealerweise während 30 Jahren keine Änderungen daran vornehmen.

«Der Kunde muss sich um nichts kümmern.»

Wie sieht es mit der verbauten Technik aus, entspricht die dem aktuellen Stand – und muss ich mich bei der Wartung/dem Service um etwas kümmern?
AJ: Wir kennen den Markt, die aktuellen Technologien und die individuellen Kundenwünsche. Dadurch stellen wir stets sicher, dass die optimale Anlage mit zeitgemässen Produkten und Konzepten realisiert wird. GM: Unsere PV-Anlagen sind immer auf dem aktuellsten Stand der Technik. SNEE kümmert sich dazu auch vollumfänglich um Betrieb und Wartung aller Anlagen.

Angenommen, ich habe ein entsprechendes Dach, Fassade oder Freifläche: Wie gehe ich vor, um das Potenzial zu analysieren?
AJ: Ganz einfach: Rufen Sie uns an (071 228 70 98). GM: In einem ersten Schritt evaluieren wir das Objekt mit öffentlich zur Verfügung stehenden Daten, etwa den Geoportalen. Danach erfolgt eine Begehung vor Ort. Dabei werden Dach, Fassade oder Freifläche genaustens untersucht, alle relevanten Details aufgenommen und fotografiert. Zusätzlich werden die Daten zum Stromverbrauch sowie die Ausführungs- und Statik-Pläne geprüft. Diese Informationen werden mit den individuellen Wünschen und Bedürfnisse der Kunden abgeglichen und als Projektgrundlage übernommen.

Giovanni Mongello.

Andreas Jossi.

Erhalte ich von Ihnen alles aus einer Hand oder muss ich mich um verschiedene Gewerke kümmern?
GM: Wir machen alles für Sie. Sie schliessen lediglich den Dachnutzungs- und Energieliefervertrag mit uns ab. Die gesamte Projektentwicklung, Realisation sowie der Betrieb liegen bei SNEE.

«Finanzielle Einsparungen sind nicht der einzige Nutzen.»

Von welchen Einsparungen sprechen wir hier etwa?
GM: Die Einsparungen variieren je nach Objekt. Eine hohe Investitionssumme für die PV-Anlage – weil zum Beispiel die Sanierung des Daches mitfinanziert wird oder der Aufwand für Elektroinstallation und Netzverstärkung grösser ist – haben negative Auswirkungen auf Solarstrompreis und Dachmiete. Eine tiefe Investitionssumme wirkt sich indes positiv aus. AJ: Beachtliche finanzielle Einsparungen sind nicht der einzige Nutzen. PV-Strom vom Dach ist in der Regel massiv günstiger als der Energiebezug aus dem Netz. Der Fakt, dass für Herstellungsprozesse nachhaltig produzierte Energie vom eigenen Dach verwendet wird, kann für Firmen auch im Rahmen der Kundenkommunikation und als Massnahme im Kontext Corporate Social Responsibility positiv genutzt werden.

Kann ich, sofern ich das möchte, die PV-Anlage zu einem Zeitpunkt X auch übernehmen?
GM: Ja, das ist möglich. Die PV-Anlage kann ab dem sechsten Betriebsjahr erworben werden. Kunden erhalten dazu bei Vertragsabschluss eine Rückkaufwerttabelle.

Lohnt sich denn Contracting für den Flächengeber eher, als wenn er bspw. selbst eine PV-Anlage erstellen lassen und betreiben würde?
GM: Verschiedene Faktoren sprechen für oder gegen ein Contracting. Ein Beispiel: Ihre Firma steht vor grossen Investitionen zur Erneuerung der Produktionslinie oder der Beschaffung neuer Maschinen. Gleichzeitig verspricht Ihnen die Investition in eine neue PV-Anlage langfristige Einsparungen und weitere Vorteile. Die Frage ist nun: Wo setzen Sie Ihre Priorität, und was lässt Ihr Budget zu? Mit dem Contracting bietet sich Ihnen die Möglichkeit, beide Massnahmen gleichzeitig zu realisieren. Und wenn Sie Ihre PV-Anlage im sechsten oder zehnten Betriebsjahr übernehmen möchten, ist das problemlos möglich: Sie erhalten von uns eine instandgehaltene, sauber funktionierende PV-Anlage. AJ: Über unsere Mutterfirma SN Energie verfügen wir zudem über einen etablierten Zugang zum Energiemarkt und können die ideale Energievermarktung sicherstellen. Das erlaubt uns in der Regel einen optimierten Energieertrag, an dem wir Sie beteiligen.

Haben Sie hier Vergleichszahlen?
GM: Alle Projekte sind äusserst individuell und weisen verschiedene Flächen, Dachtypen sowie technische Anforderungen auf. Deshalb ist eine pauschale Aussage zu Vergleichszahlen nicht seriös. Unser Commitment: Wir wollen einen Mehrwert für uns und für unsere Vertragspartner. Es sollen alle profitieren, denn unsere Ziele sind langfristiger Natur!

Und wie sieht es mit Referenzobjekten aus?
GM: Referenzobjekte finden Sie auf unserer Webseite snee.ch. Wir vermitteln auch gerne den Kontakt für ein direktes Gespräch.

Text: Stephan Ziegler
Bilder: Thomas Hary