

Rainer Isenrich, CEO Edisun Power, im Interview

Von [patrick.gunti](#) – 25. April 2016 16:10

Eingestellt unter: [! Fly](#), [! Main Stories](#), [CEO Interviews](#), [Dossiers](#), [Green World](#), [Interviews](#), [MCD ! Top](#), [Newsletter MCD](#)



Rainer Isenrich, CEO Edisun Power. (Foto: zvg)

von Patrick Gunti

Moneycab.com: Herr Isenrich, Edisun Power hat die Stromproduktion im vergangenen Jahr deutlich erhöht. Welche Faktoren haben dazu beigetragen?

Rainer Isenrich: Die höhere Stromproduktion ist zum einen auf das generell gute Wetter im letzten Jahr, dann aber vor allem auch auf den Kauf der 2 MW Photovoltaikanlage auf Mallorca zurückzuführen.

2013 hat sich Edisun Power entschieden, keine Anlagen mehr selber zu bauen und statt dessen in in Betrieb stehende Anlagen zu investieren. Der Kauf der 1,8 MW-Anlage Digrun in Lluçmajor auf Mallorca war nun die erste Akquisition seit 2012. Ende 2015 tätigte Edisun Power mit der Sainte Maxime Solaire SAS ausserdem eine weitere Akquisition. Was gab den Ausschlag für die beiden Käufe?

Nachdem wir 2013 und 2014 den Fokus auf Kostenreduktionen gelegt und in diesem Rahmen auch die Dekotierung angestrebt hatten, hat sich der im Herbst 2014 neu formierte Verwaltungsrat entschieden, an der Börse zu verbleiben und eine Vorwärtsstrategie zu fahren. Wir haben uns in der Folge auf die Suche von Anlagen konzentriert, was schliesslich zum Kauf der beiden Anlagen im letzten Jahr geführt hat.

Was bedeuten die Zukäufe für das Unternehmen?

Die Edisun Power ist von der Grösse her nach wie vor unterkritisch. Mit den Zukäufen können wir bei praktisch gleichen Kosten die Ertragskraft spürbar stärken. Der Effekt zeigt sich gut im Resultat in 2015, welches stark durch den Zukauf der Anlage auf Mallorca beeinflusst war.

“Mit den Zukäufen können wir bei praktisch gleichen Kosten die Ertragskraft spürbar stärken.”

Rainer Isenrich, CEO Edisun Power

Wie sieht Ihre weitere Akquisitionspolitik aus?

In unseren bestehenden Märkten wollen wir weiterhin Photovoltaikanlagen zukaufen. Darüber hinaus prüfen wir Opportunitäten in neuen Märkten, insbesondere in Italien. Wir ziehen auch die Option einer technologischen Diversifikation in Betracht. Insbesondere Biogasanlagen könnten eine ideale Ergänzung zum Photovoltaikgeschäft sein, da sie die wetterabhängige Stromproduktion der Photovoltaikanlagen durch eine über das Jahr hinweg konstante Stromproduktion ausgleichen. Zudem gibt es unseres Wissens bis jetzt noch kaum Firmen, die ein Portfolio aus Biogas- und Photovoltaikanlagen aufweisen.

Der Stromertrag legte um vergleichsweise geringe 2 % zu. Wie stark belastet die Euroschwäche Ihre Geschäfte, wo profitieren Sie auf der anderen Seite?

Die Euroschwäche belastete unser Ergebnis im vergangenen Jahr sehr stark, da unsere Umsätze zu gut 85% in Euro anfallen. Auf Stufe Umsatz haben wir gegenüber dem Vorjahr über 10% oder rund CHF 770'000 verloren. Da ein Grossteil der Kosten, insbesondere die Abschreibungen, auch in Euro anfallen, wird der Einfluss auf den Gewinn gemildert. Unter dem Strich blieb aus der Euroschwäche aber trotzdem eine Belastung des Resultats in Höhe von rund CHF 260'000.

“Auf Stufe Umsatz haben wir wegen der Euroschwäche gegenüber dem Vorjahr über 10% oder rund CHF 770'000 verloren.”

Wie kostenintensiv ist eigentlich die Wartung einer Photovoltaikanlage? Welche Arbeiten müssen regelmässig vorgenommen werden?

Der Betrieb von Photovoltaikanlagen ist überhaupt nicht kostenintensiv. Die Anlagen müssen kaum gewartet werden, sondern laufen einfach. Wir überprüfen – durch unsere externen Partner – die Stromproduktion laufend und reagieren bei allfälligen Alarmen. Die grössten Kosten einer Photovoltaikanlage sind die präventive Wartung, bei der die Anlage jährlich überprüft wird, sowie die Miete für die Dach- oder Freifläche. Typischerweise betragen laufenden Kosten – ohne Abschreibungen und Zinsen – ca. 10% der Anlagenumsätze.

Was trug zum signifikanten Gewinnsprung von 76 % auf 720'000 Franken bei?

Es gab drei wesentliche Effekte. Erstens die abermals reduzierten Kosten der Holding und ein striktes Kostenmanagement bei den Anlagen, dann kamen die Erträge aus der neuen Anlage auf Mallorca hinzu und schliesslich profitierten wir von Einmaleffekten in der Grössenordnung von etwa CHF 200'000, insbesondere von einer Auflösung einer Wertberichtigung.

Diese betrifft das Landstück der Edisun Power im Vale Hermoso in Andalusien, wo Sie wegen des Moratoriums keine Anlage mehr bauen konnten. Was ist mit diesem Land geschehen?

Wir konnten das Land inkl. Baurechte für eine Photovoltaikanlage an eine Drittpartei vermieten. Eine Genossenschaft hat nun auf diesem Land mit unseren ursprünglichen Plänen und Rechten eine 2 MW-Anlage gebaut. Da die Genossenschaft selber Strom an ihre Mitglieder verkauft, ist die Anlage für die Genossenschaft – ohne jegliche staatliche Unterstützung – profitabel.

Spanien hat im Herbst ein Gesetz für den Eigenverbrauch von Solarstrom verabschiedet. Damit sind erhöhte Abgaben für netzgebundene Photovoltaik-Anlagen verbunden, die solaren Eigenverbrauch ermöglichen. Welchen Einfluss hat das Gesetz auf Ihr Geschäft?

Das Gesetz hat keinen Einfluss auf unser Geschäft, da unsere Anlagen die normalen staatlich festgelegten Einspeisetarife gemäss den 2013 erlassenen Gesetzen erhalten. Wir bedauern jedoch das neue Gesetz, da damit die Photovoltaik in Spanien für den Eigenverbrauch stark diskriminiert wird. Dies ist bedenklich für ein Land, in dem es sehr viele industrielle Flächen für Photovoltaikanlagen gäbe und in dem die Sonne etwa 40% höhere Erträge ermöglicht als in der Schweiz. Das neue Gesetz ist aber unter Beschuss und es könnte gut sein, dass dieses von einer neuen Regierung überarbeitet wird, damit ähnlich gute Voraussetzungen für den Eigenverbrauch von Strom aus Photovoltaik wie in Italien oder der Schweiz gelten.

“Ich bin überzeugt, dass die Stromproduktion aus Photovoltaik, kombiniert mit anderen erneuerbaren Technologien und Speichern, die Zukunft der Energieversorgung sein wird.”

Wie beurteilen Sie denn die aktuellen Entwicklungen im Photovoltaik-Markt Schweiz?

Die hängige Energiestrategie lähmt den Markt. Die Wartezeiten für die Zusage für KEV-Projekte verunmöglichen grössere Investitionen. Dafür ist die Regelung für den Eigenverbrauch und auch die ohne Wartezeiten verfügbare Einmalvergütung für kleine Photovoltaik Anlagen ein sehr interessantes Instrument, um den Markt in der Schweiz weiter zu entwickeln. Dies gilt vorab für kleine Anlagen, d.h. Wohnbauten oder kleine industrielle Dachanlagen. Für die Edisun Power gibt es im Moment keine Investitionsmöglichkeiten mehr. Es gibt jedoch viele alternative Geschäftsmodelle, wie das Leasing von PV-Anlagen, welche längerfristig auch für Edisun Power interessant sein könnten.

Generell wächst der Markt für Photovoltaik-Anlagen. Erhoffen Sie sich einen weiteren Schub durch das Pariser Klima-Abkommen?

Langfristig auf jeden Fall. Wir sehen auch, dass sich die Zweitmärkte für Photovoltaikanlagen, wo wir im Moment den Fokus setzen, an Attraktivität gewinnen. Ich bin überzeugt, dass die Stromproduktion aus Photovoltaik, kombiniert mit anderen erneuerbaren Technologien und Speichern, die Zukunft der Energieversorgung sein wird. Davon will und wird auch Edisun Power profitieren.

Edisun Power ist bald 20 Jahre im Markt. Welche Vorteile bringt Ihnen die langjährige Erfahrung im letztlich noch jungen Photovoltaikmarkt?

Wir geniessen bei Partnern und Kennern des PV-Marktes national und international einen sehr guten Ruf. Dies hilft uns in Verhandlungen und eröffnet oft Möglichkeiten von interessanten Kooperationen oder Partnerschaften. Zudem haben wir in der Beurteilung von Photovoltaikmärkten und -anlagen ein sehr grosses Know-how, welches hilft, beim Kauf von Anlagen die „Spreu vom Weizen“ zu trennen und gute Investitionsentscheide zu treffen.

Herr Isenrich, wir bedanken uns für das Interview.

Zur Person:

Rainer Isenrich ist dipl. El. Ing. ETH mit einer Weiterbildung als Master of Science in Management des Georgia Institute of Technology in Atlanta und als Innovationverantwortlicher am IMD in Lausanne. Er besitzt eine langjährige internationale Industrieerfahrung, unter anderem bei Mettler

Toledo, Georg Fischer und Infranor in sehr unterschiedlichen Führungsfunktionen. Seit der Aufgabe als CEO des international tätigen Schweizer Steckerhersteller Multi-Contact, welcher unter anderem Marktleader in Steckern für die Photovoltaik ist, engagiert sich Rainer Isenrich im Photovoltaik-Markt. Rainer Isenrich ist verheiratet und Vater dreier erwachsener Kinder.

Zum Unternehmen:

Als kotierter europäischer Solarstromproduzent finanziert und betreibt die Edisun Power Gruppe Solarstromanlagen in verschiedenen europäischen Ländern. Edisun Power startete ihr Engagement auf diesem Gebiet bereits 1997. Seit September 2008 ist das Unternehmen an der Schweizer Börse kotiert. Edisun Power verfügt bei der Realisierung und beim Kauf sowohl nationaler als auch internationaler Projekte über breite Erfahrung. Ende März 2016 besitzt das Unternehmen 34 Solarstromanlagen in der Schweiz, in Deutschland, Spanien und Frankreich, mit einer Leistung von total 15.8 MWp.

- [Edisun Power](#)
- [Firmeninformationen bei monetas](#)

EDISUN POWER EURO N

■ ESUN.SW

