

# «Seetaler, wir brauchen Dächer»

**HOCHDORF/BERN** Der Hochdorfer Roger Langenegger (26) arbeitet im Solar-Startup Solarify zwar in einem kleinen Team, dafür an einer umso grösseren Aufgabe: der Energiewende. Wir haben den Jungunternehmer getroffen. Ein Gespräch über Sonne, Wind und Subventionen.

von Raphael Zemp

Bern, 13.05 Uhr, Grosse Schanze. Per Lift direkt aus dem Bauch des Hauptbahnhofs gehievt, eröffnet sich einem ein eindrückliches Panorama: Ein Dächermeer, eingefasst von den Hausbergen Bantiger und Gurten, im Hintergrund schrauben sich die mit Schnee beduderten Steinriesen des Berner Oberlands in den Himmel. Die Sonne strahlt – und ein junger Mann mit adrett gestutztem Bart tut es ihr gleich. Gestatten: Roger Langenegger, 26 Jahre alt, aufgewachsen in Hochdorf, Master-Student von Nachhaltiger Entwicklung an der Uni Basel und Projektleiter von «Solarify», einem aufstrebenden Schweizer Solar-Startup mit Sitz in Bern. Was hat es damit auf sich? Und welche Rolle spielen dabei die Dächer des Seetals? Auf diese und weitere Fragen liefert ein gut einstündiges Gespräch mit Langenegger bei Kaffee und Terrassen-Frischlucht Antworten.

## Ganz allgemein: Wie weit ist die Schweiz schon auf dem Weg zur Energiewende?

**Roger Langenegger:** Wir haben die richtige Richtung zwar eingeschlagen, bewegen uns aber deutlich zu langsam auf das Ziel Energiewende zu. Gerade was die Solarenergie betrifft, so ist erst ein ganz kleiner Teil des Gesamtpotenzials ausgeschöpft worden.

## Und da kommt nun ihr Startup Solarify ins Spiel.

Genau. Mit unserem Crowdfunding-Projekt wollen wir ein Potenzial anzapfen, das bisher noch kaum genutzt wurde: das mittelgrosse Solarsegment. Wir haben nämlich Folgendes beobachtet: In der Schweiz werden besonders oft entweder Kleinanlagen – auf Einfamilienhäusern etwa – oder aber grosse Solarparks durch schwergewichtige Energiewerke realisiert. Anlagen, die in der Grösse dazwischen liegen werden seltener gebaut. Weil sie für Einzelpersonen zu kostenintensiv, für Konzerne aber zu wenig lukrativ sind. Da wollen wir mit «Solarify» Abhilfe schaffen.

## Wie genau?

Indem wir Kleininvestoren auf der einen und Hausbesitzer auf der anderen Seite zusammenbringen. Wer gerne in Solarenergie investieren will, aber selber etwa über kein entsprechendes Dach verfügt, trifft auf jemanden, der zwar ein Dach hat, das unseren Vorstellungen entspricht, aber nicht über das nötige Kleingeld verfügt. So gewinnen beide Seiten. Der Investor hat in eine saubere Zukunftstechnologie investiert, die ihm, wenn auch nicht riesige, so doch aber regelmässige Renditen abwirft. Und der Dacheigentümer hat eine Anlage realisieren können, von dessen sauberer Energie er zu einem fairen Tarif profitieren kann.

## Renditen für Investoren? Das klingt komisch. Denn in den vergangenen Jahren hat sich der Preis für Solarstrom nur in eine Richtung entwickelt: nach unten.

Es stimmt, die Preise für Solarstrom sind derzeit im Keller. Es gibt aber Anzeichen, dass sie schon bald wieder steigen könnten. Zudem sorgt die Revision des Energiegesetzes, die im kommenden Jahr ansteht, für eine fairere Subventionspolitik mit entsprechenden Vergütungen. So oder so: Auch unter den gegebenen Umständen lassen sich mittelgrosse Solaranlagen rentabel betreiben. Diesen Beweis treten wir seit der Unternehmensgründung vor vier Jahren an.



Der Hochdorfer Roger Langenegger hoch über den Dächern von Bern. Foto zar



Die Siedlung Baumgarten in Bern ist ein Projekt von «Solarify» ...



... das Altersheim Seegarten in Hünibach ein weiteres. Fotos pd

## Wenn es denn so einträglich wäre, warum sind denn nicht mehr Akteure aktiv?

Zugegeben, es winken nicht mehr so hohe Beträge wie noch in der ersten Förderphase der Solarenergie. Und doch erhält man für das investierte Geld mehr, als wenn man es bloss auf dem Sparkonto liesse. Vor allem im gegenwärtigen Zinsumfeld. Kurz: Wir stellen eine attraktive Langzeitinvestition dar, zwar nicht hochprofitabel, dafür aber sicher. Wohl auch deshalb werden auffallend viele unserer Solarpanels verschenkt. Von Eltern an ihre Kinder etwa, anstelle einer klassischen Kontoeröffnung zur Geburt.

## Dass man euch gerne Geld anvertraut, zeigt sich auch daran, dass ihr derzeit eine Warteliste für Investoren führt.

Das stimmt. Wir sind in einer sehr privilegierten Lage und haben Kapital von mehr als einer Million Franken sammeln dürfen. Unser dringlichstes Problem besteht auf der anderen Seite: Wir haben im Moment zu wenig Dächer. Und gerade da möchte ich auch einen Appell ins Seetal richten: Wer über geeignete Dachflächen verfügt, meldet euch!

## Was genau heisst geeignet?

Das Dach sollte mindestens 100 Quadratmeter gross und in einem guten Zustand sein. Denn um die Installationskosten mehr als bloss zu decken, betreiben wir unsere Anlagen so lan-

ge wie möglich. Das heisst konkret: 25 bis 30 Jahre. Für diese Dauer sollte das Dach ohne Sanierung auskommen. Und genau das ist der Grund für die teils sehr langen Projektlaufzeiten: Wir nehmen zwar laufend interessante Flächen in unseren Katalog auf, müssen oft aber noch warten, bis diese saniert werden. Erst danach sind sie für uns interessant.

## Apropos interessant: Um die Energiewende Realität werden zu lassen gibt es nebst Solarenergie auch andere grüne Energieformen, wie etwa die Windenergie. Wie schätzen Sie ihr Potenzial ein? Derzeit wird nicht zuletzt im Seetal aufgrund aktueller Projekte gerade wieder hitzig darüber diskutiert.

Keine Frage, die Windenergie ist aus der Warte eines Ingenieurs betrachtet eine sehr spannende Zukunftstechnologie. Und solange die Windräder auch nicht vor der eigenen Haustür stehen, ist es eine breit akzeptierte Energieform. Und genau darin liegt das Problem, das auch Studien schon aufgezeigt haben: Geht es um konkrete Windräder, sinkt die Zustimmung rapide, auf unter zehn Prozent. Vielleicht ändert sich das in Zukunft? Vielleicht braucht es erst ein paar Leuchtturm-Projekte?

## Also keine Konkurrenz für Solarstrom?

Ich würde in diesem Zusammenhang

nicht von Konkurrenz, sondern eher von einer Ergänzung reden. Aber ja, es ist kein Geheimnis, dass künftig der Solarenergie eine ungleich wichtigere Rolle zukommen wird, zumindest in der Schweiz. Denn ihr theoretisches Potenzial ist enorm.

## Theoretisch?

Würde man sämtliche Dachflächen mit Solarpanels einkleiden, könnte man den gesamten Energiebedarf der Schweiz decken. In dieser theoretischen Berechnung aber sind auch denkmalgeschützte Dächer eingerechnet und Flächen, die erst noch saniert werden müssten. Aber selbst wenn man diese abzieht, könnte fast die Hälfte des aktuellen Stromverbrauchs von jährlich knapp 60 Terawattstunden durch Solarstrom gedeckt werden. Ein unglaubliches Potenzial! In Kombination mit der Wasserkraft und den Pumpspeicherkraftwerken, den Schweizer Strom-Batterien, ist eine Energiewende keine Träumerei, sondern durchaus realisierbar.

## Ein letzter Themensprung: Wie kommt es, dass einer, der einst nebenbei für den «Seetaler Bote» schrieb, danach Speiseinsekten züchtete, plötzlich in der Solarbranche landet?

Nun, mein Engagement für den «Seetaler Bote» reicht noch in meine Kanti-Zeit zurück und endete ziemlich

## Solarify in Zahlen

**Gründungsjahr:** 2016  
**Mitarbeiter:** 6  
**Realisierte Projekte:** 18  
**Geplante Projekte:** ca. 50  
**Bereits installierte Leistung:** ca. 750 000 Kw/h.  
**Kosten für ein Solarpanel:** 400–600 Franken.

abrupt, als ich für mein Studium nach Bern zog. Dort gründete ich vor gut drei Jahren mein Insekten-Startup, das ich dann allerdings leider wieder aufgeben musste. Zur aktuellen Arbeit bei Solarify, wo ich seit 2018 dabei bin, gibt es aber einige Parallelen. Beide Projekte wollen zur Lösung drängender Probleme dieser Zeit beitragen, über das Bestehende hinausgehen und einen positiven Einfluss auf die Gesellschaft als Ganzes ausüben.

## Leben Sie mit diesen Projekten primär Ihre unternehmerische Ader aus?

Nein, es geht um mehr. Die Projekte entsprechen auch meiner persönlichen Vision, die da wäre: Zeit und Engagement aufwenden, um den Wandel in Richtung Nachhaltigkeit weiter voranzutreiben.