



Die neue Edisun-Power-Photovoltaikanlage in Leipzig: «Mit dieser Anlage erreichen wir eine weitere geografische Diversifizierung.»

«Strompreis tendiert gegen null»

Rainer Isenrich Der Chef von Edisun Power über die Energiestrategie, den tiefen Strompreis und den Einfluss des Wetters auf den Gewinn.

INTERVIEW: ROBERTO STEFANO

Haben Sie am Abend des 21. Mai 2017 eigentlich eine gute Flasche Wein geöffnet?
Rainer Isenrich: Wahrscheinlich schon, aber weniger wegen dem Ja zum Energiegesetz. Edisun Power wird davon kurzfristig kaum profitieren. Persönlich hat mich das Ergebnis gefreut. Denn es eröffnet sich dadurch ein hohes Innovationspotenzial im Bereich der erneuerbaren Energien.

Wie macht sich die Energiestrategie des Bundes für Ihre Firma bemerkbar?

Für uns sind die Renditen hierzulande aufgrund der Förderbedingungen und der kleinen Anlagengrößen zu wenig attraktiv. Wir setzen trotz dem Wechselkursrisiko eher auf Spanien, Italien oder Frankreich, da wir dort in grössere Anlagen investieren können. Denn der administrative und operative Aufwand für die Erstellung und den Betrieb einer Anlage ist unabhängig von der Photovoltaikfläche etwa gleich gross. Neue Rahmenbedingungen im Zuge der Energiestrategie – beispielsweise für Eigenverbrauchsgemeinschaften oder durch die Bündelung von kleineren Anlagen – könnten die Attraktivität der Schweiz in Zukunft wieder erhöhen. Zudem werden neue Geschäftsmodelle entstehen.

Wie beurteilen Sie aktuell den Photovoltaikmarkt Schweiz?

Die Schweiz ist ein interessanter Nischenmarkt. Dieser ist geprägt durch gebäude-nahe Anlagen. In diesem Bereich besteht ein gutes Angebot. Neu drängen zusätzliche Anbieter, zum Beispiel die traditionellen Energieversorger, in den Bereich der Installationen vor. Da es viele Anbieter und viele Energieversorger gibt, erwarte ich eine Konsolidierung im Markt. Zumal mit der zunehmenden Digitalisierung und der Blockchain-Technologie die Stromversorgung dezentraler und anspruchsvoller wird.

Wie sehr ist Edisun Power ansonsten von politischen Entscheidungen abhängig?

Wir bewegen uns in regulierten und politisch gefärbten Märkten. Daher haben für uns politische Entscheide einen grossen Einfluss und können zum Risiko werden. Vor allem wenn sie, wie in Spanien, einen rückwirkenden Charakter haben.

Wie reagieren Sie darauf?

Wir müssen das Umfeld genau beobachten und in unsere Risikoüberlegungen einfließen lassen. Zudem investieren wir

in verschiedene Länder und erzielen so eine Diversifikation.

Sie haben Anlagen in der Schweiz, in Deutschland, Spanien und Frankreich. Wo sehen Sie das grösste Potenzial?

Die technischen Voraussetzungen sind in allen Ländern etwa gleich. Auf der regulatorischen Ebene und in Bezug auf die Renditen gibt es aber Unterschiede. Daher konzentrieren wir uns derzeit auf Spanien, Frankreich und als möglichen neuen Markt auf Italien.

Dabei investieren Sie jeweils in bestehende Anlagen. Weshalb bauen Sie nicht selber?

Unser früheres Geschäftsmodell sah auch den Bau von Anlagen vor. Im Zuge der Neuausrichtung ab dem Jahr 2013 haben wir darauf verzichtet. Für den Anlagenbau ist eine andere Risikofähigkeit nötig, als wir sie aufbringen können. Unser Geschäft ist nun ähnlich jenem eines Immobilieninvestors. Wir kaufen Anlagen auf dem Sekundärmarkt und betreiben diese. Der grösstenteils fixierte Stromtarif ist dabei vergleichbar mit Mieteinnahmen, auf der anderen Seite fallen überschaubare Unterhalts- und Verwaltungskosten an. Dadurch ergibt sich in der Regel eine Eigenkapitalrendite zwischen 6 und 9 Prozent, bei einem begrenzten Risiko. Eine Anlage in Spanien, die bald ans Netz geht, weist ein etwas höheres Risiko auf, da wir diese direkt von einem Generalunternehmer kaufen. Dafür ist auch die Rendite etwas höher.

Gibt es genügend bestehende Photovoltaikprojekte, in die Sie investieren können?

Die EU fördert die erneuerbaren Energien vermehrt. Entsprechend finden wieder Investitionen statt, wenn auch auf tieferem Niveau als in den Jahren um 2010. Dennoch ist das Angebot in der Schweiz und in Deutschland für uns begrenzt. Interessante Märkte für Zweitmarktanlagen mit einer gewissen Liquidität sind Frankreich, Spanien, Grossbritannien und Italien.

Sie haben Anfang November eine Anlage in Leipzig gekauft. Was zeichnet diese aus?

An das Projekt sind wir über persönliche Kontakte gekommen. Es handelt sich um einen namhaften Verkäufer, die Anlage bietet eine interessante Rendite. Die Tariffixierung gilt noch für 19 Jahre. Danach besteht die Möglichkeit, dem Vermieter den Strom weitere 5 bis 15 Jahre zu verkaufen. Da die Strompreise in Deutschland auch für industrielle Endkunden sehr

hoch sind, gehen wir davon aus, dass auch nach Ablauf der Tariffixierung der Strom zu einem interessanten Preis verkauft werden kann. Mit dieser Anlage erreichen wir zudem eine weitere geografische Diversifizierung.

Inwieweit hat der Strompreis einen Einfluss auf Ihr Geschäft?

Die Wirkung ist gering. In Frankreich, Deutschland und in der Schweiz sind die Stromabnahmetarife zu 100 Prozent fixiert. Auch in Spanien sind sie zu etwa 80 Prozent fix, darüber hinaus gibt es einen Betriebszuschuss und schliesslich kommt auch der Marktpreis zum Tragen. Dieser liegt aktuell bei rund 5 Cent pro Kilowattstunde.

Wann wird der Strompreis wieder steigen?

Grundsätzlich geht man von einer Erholung des Strompreises aus. Ich bin hier aber nicht so zuversichtlich. Denn die Grenzkosten bei den erneuerbaren Energien tendieren gegen null. Entsprechend dürfte auch der Strompreis gegen null tendieren. Der Strompreis wird sicher aufgrund der erneuerbaren Energien viel volatiler. Zurzeit werden bei neuen Photovoltaikanlagen Ausschreibungen durch-

geführt. Derzeit liegt in Deutschland der Mittelwert für eine Laufzeit von zwanzig Jahren bei 5 bis 6 Cent pro Kilowattstunde.

Ohne fixe Abnahmeverträge läuft es nicht? Es braucht klare Rahmenbedingungen. Sonst würde niemand in erneuerbare Technologien investieren. Das gilt aber auch für fossile oder atomare Energieträ-

«Politische Entscheide haben für uns einen grossen Einfluss und können zum Risiko werden.»

ger. Im Vergleich dazu ist die Photovoltaik deutlich günstiger, die Sonnenenergie ist gratis und nachhaltig, die Anlagen haben eine lange Lebensdauer und auch die Unterhaltskosten sind gering.

Wie sehr sind Sie vom Wetter abhängig?

Der Wettereinfluss ist gross. Scheint die Sonne mehr, wie zum Beispiel in diesem Frühling, ergibt dies einen höheren Umsatz, der sich direkt auf den Gewinn niederschlägt. In der Regel variiert der Umsatz im Jahresvergleich wetterbedingt um plus/minus 5 bis 6 Prozent.

Im ersten Halbjahr 2017 konnten Sie den Umsatz um 21 Prozent auf 4,83 Millionen Franken steigern. Zufrieden?

Ja. Das Wetter war vor allem im ersten Halbjahr auf unserer Seite, im zweiten etwas weniger. Zudem haben wir von einer Akquisition profitiert, die zu Mehrumsatz führt. Auch unter dem Strich lohnt sich praktisch jeder Zukauf, da die Kosten und das Risiko tief sind. Der Gewinnsprung, den wir im ersten Halbjahr erzielen konnten, ist aber auch auf eine frühzeitige Refinanzierung zurückzuführen. Hier konnten wir nachhaltig Zinsen sparen.

Vor 18 Monaten haben Sie eine technologische Diversifikation, zum Beispiel in Biogasanlagen, geprüft. Halten Sie daran fest?

Diese technologische Diversifikation ist eine Überlegung wert, allerdings streben wir sie nicht an. Wenn sich opportunistisch etwas ergibt, werden wir es prüfen. Damit könnten wir die volatilen Einnahmen aus der Photovoltaik etwas ausgleichen.

Dabei würden Sie aber Ihre traute Umgebung verlassen. Ergibt das Sinn?

Das Geschäft mit Biogasanlagen funktioniert anders, es steht eine andere Techno-

logie und ein anderes Geschäftsmodell mit Zulieferanten dahinter. Daher agieren wir sehr vorsichtig. Neben Biogasanlagen wäre auch die Windenergie eine Option.

Sie haben im Sommer eine Kapitalerhöhung durchgeführt und nun eine neue Obligation ausgegeben. Wozu benötigen Sie die Mittel?

Die Akquisition in Leipzig haben wir aus dem Cashflow getätigt. Über die Kapitalerhöhung haben wir zum Teil die sich im Bau befindliche spanische Anlage finanziert und wir wollen weitere Investitionen tätigen; es sind entsprechende Projekte in der Pipeline ... Mit der neuen Obligation haben wir frühzeitig eine 2018 auslaufende Anleihe refinanziert.

Die Obligation war deutlich überzeichnet. Worauf führen Sie dies zurück?

Wir geben seit mehr als zehn Jahren Obligationen aus und haben dadurch einen Kundenstamm aufgebaut, der regelmässig investiert. Zudem konnten wir in den vergangenen Jahren das Vertrauen der Anleger zurückgewinnen.

Inwieweit profitieren Sie vom Trend zu nachhaltigen Investments?

Das spielt sicherlich auch eine Rolle. Allerdings ist Edisun Power noch zu klein und illiquide für entsprechende Fonds.

Dennoch halten Sie an der Börsenkotierung fest. Ist diese nicht zu teuer?

Nein, denn einerseits nutzen wir die Möglichkeiten des Kapitalmarktes wie beispielsweise die Kapitalerhöhung in diesem Jahr. Andererseits profitieren wir von erhöhter Bekanntheit. Zudem werden die laufenden Kotierungskosten überschätzt.

Wie wird das laufende Geschäftsjahr für Edisun Power ausfallen?

Ich bin sehr zufrieden. Das Wetter im zweiten Halbjahr war zwar weniger gut als im ersten Halbjahr, aber es lag in unseren Erwartungen. Zudem wird bald die neue Anlage in Spanien, deren Rechte wir im Februar gekauft haben, ans Netz gehen. Dadurch erwarten wir – im nächsten Jahr – 20 bis 25 Prozent mehr Umsatz.

Welche mittelfristigen Ziele streben Sie an?

Wir sind seit der Neuausrichtung sehr pragmatisch unterwegs. Wir wollen wachsen, aber nicht um jeden Preis. Dabei profitieren wir von unseren gut funktionierenden Anlagen, quasi als Rückgrat für eine nachhaltige Entwicklung.



Der Solarinvestor

Name: Rainer Isenrich
Funktion: VR-Präsident und CEO Edisun Power Europe

Alter: 57
Wohnort: Muttenz
Familie: verheiratet, drei erw. Kinder
Ausbildung: dipl. El.-Ing. ETH, Master Science Management Georgia Tech

Das Unternehmen Die an der SIX kotierte Edisun Power ist seit 1997 auf dem Gebiet der Solarstromproduktion tätig. Die Firma besitzt 35 Solarstromanlagen mit einer Leistung von total 21,6 Megawatt. 2016 lag der Umsatz bei 8,23 Millionen Franken, der Gewinn bei 959 000 Franken.