

Heizen und Duschen mit Sonnenenergie

Solarwärme Die Burgdorfer Jenni Energietechnik baut für 10 Millionen Franken neue Werkhalle

VON FRANZ SCHAIBLE

Josef Jenni ist Solarenergiepionier – und ein viel beschäftigter Mann. Die anstehende Volksabstimmung mit fakultativer Wirkung im Kanton Bern über das Kernkraftwerk Mühleberg II hält den überzeugten Gegner der Kernkraft und EVP-Grossrat auf Trab. Gleichzeitig muss er seine Firma, die Jenni Energietechnik AG in Oberburg bei Burgdorf, am Laufen halten.

Unternehmerisch ist er also als Patron gefordert, der 1976 seine Passion für die erneuerbare Energie in die Realität umsetzte. Vom damaligen Einmannbetrieb – Jenni setzte mit seinen Sonnenenergie-Steuerungen im ersten Geschäftsjahr 24000 Franken um – entstand bis heute ein respektables, inhabergeführtes KMU mit 70 Angestellten und einem Umsatz von rund 13 Millionen Franken.

«Heute sind wir eine moderne Schlosserei. Vor rund 20 Jahren haben wir uns auf die Produktion von Warmwasserspeichern mit integriertem Boiler konzentriert», erklärt der 57-jährige, drahtige Mann auf dem Betriebsrundgang. Rund 70 Prozent des Umsatzes erwirtschaftet der Betrieb in diesem Bereich. Zu Beginn kaufte Jenni die Warmwasserspeicher von externen Herstellern zu. «Die Qualität hat uns aber nicht überzeugt.» Kurzerhand baute Jenni, der Tüftler, die Tanks selbst.



Unternehmer Josef Jenni zeigt das Verschweissen der hergestellten Warmwasserspeicher. HANSPETER BÄRTSCHLI

■ PRAXISTEST: SONNENENERGIE LIEFERT ALLE WÄRME FÜR HÄUSER

Kapazitäten verfinnfacht

Das Geschäft laufe gut. So gut, dass der Platz in den bestehenden Gebäuden zu eng wird. Nun baut Jenni in unmittelbarer Nachbarschaft ein drittes Produktionsgebäude. Die Halle, 63 Meter lang, 48 Meter breit und 10 Meter hoch, bietet eine Produktionsfläche von gut 3000 Quadratmetern. «Inklusive Land investieren wir rund 10 Millionen Franken in den Ausbau. Dank mehr Platz und optimierten Produktionsabläufen können wir die bestehenden Kapazitäten verfinnfachen», sagt Jenni, um gleichzeitig anzufügen, dass damit der Platzbedarf für einige Jahre gedeckt sein wird.

Ab riesigen Rollen wird das Stahlblech abgerollt und mit einer Plasmascneidmaschine nach Plan zugeschnitten. Der Speichermantel wird anschliessend gerundet und zusammengeschweisst; die Hülle des Warmwasserspeichers in Form von

«Mit unseren Solartanks sind wir im Bereich «Heizen mit Sonnenenergie» die Nummer eins in der Schweiz.»

Josef Jenni, Unternehmer

runden Tanks ist fertig. Eingeschweisst werden die ebenfalls selbst gefertigten Wärmetauscher und der aus rostfreiem Chrom-Nickel-Stahl bestehende Boiler. Das durch Sonnenkollektoren auf dem Dach gewärmte Wasser zirkuliert im Wärmetauscher und heizt das Umgebungs-

Umwelt und Energie – das sind die Themen, die Josef Jenni seit seiner Jugendzeit beschäftigen, und zwar als **Mensch, Politiker und Unternehmer**. Nach der Lehre als Elektroniker bildete er sich am «Tech» in Burgdorf zum Elektroingenieur aus. Nach der Lektüre des Umweltberichts des «Club of Rome» «war ich auf das Thema Energie sensibilisiert», blickt Jenni zurück. Er war **Mitinitiant** der Volksinitiative für «zwölf autofreie Sonntage» oder des Solarfahrzeugrennens «Tour de Sol». Kritisch gegenüber der Kernenergie eingestellt, hat sich Jenni bereits früh gesagt: «Man kann nicht bloss

dagegen sein, man muss auch Alternativen anbieten.» Das war die **Geburtsstunde** der heutigen Jenni Energietechnik AG. Inzwischen hat Josef Jenni zahllose internationale und nationale Auszeichnungen für sein Engagement erhalten. 2008 wurde er mit dem **Watt d'Or** für sein Lebenswerk zugunsten der Solarenergie geehrt. Dass sich **Sonnenenergie** auch in der **Praxis** bewährt, bewies Josef Jenni mit spektakulären Anwendungen. So wehte er 2007 in direkter Nachbarschaft zur Fabrik Europas erstes, **vollständig mit Sonnenenergie** beheiztes Mehrfamilienhaus ein. Das über

Sonnenkollektoren aufgeheizte Wasser im Jenni-Solartank ermöglicht das Heizen und deckt den Bedarf an Brauchwasser für den Haushalt übers ganze Jahr hinweg ab. Nun baut Jenni angrenzend **zwei weitere Solarhäuser** mit Miet- und Eigentumswohnungen, versehen mit der weiterentwickelten Technologie. Damit will Jenni beweisen, dass voll solar beheizte Mehrfamilienhäuser **wirtschaftlich sind** und damit interessant als Mietobjekte. Das ist aber noch nicht Standard. Der Grossteil der von Jenni verkauften Solaranlagen ermöglicht einen Deckungsgrad des Wärmebedarfs bis

zu 70 Prozent. Den Rest liefert eine Zusatzquelle (Holz, Öl, Gas usw.) Gut und recht, aber wie sieht es mit der **grauen Energie** aus, die benötigt wird, um eine Anlage zu produzieren, zu betreiben und letztlich zu entsorgen? «Das ist tatsächlich die **zentrale Frage**, ob Sonnenenergieanlagen sinnvoll sind oder nicht», sagt er und beruhigt: «Energetisch sind unsere Solaranlagen je nach Deckungsgrad in **einem bis drei Jahren** amortisiert.» Konventionelle, mit nicht erneuerbarer Energie betriebene Heizungen dagegen brauchten immer mehr Energie, als sie lieferten. (FS)

wasser im Tank (für die Heizung) sowie im Boiler (Brauchwasser) auf. Jenni hat dazu die Marke «Swiss Solartank» schützen lassen. Dass der studierte Elektroingenieur Josef Jenni ein Tüftler ist, zeigt sich auch in den Werkstätten. «Praktisch alle Bearbeitungsmaschinen sind im Eigenbau entstanden», betont er sichtlich stolz.

Auch im Ausland gefragt

Jährlich verkauft die Jenni Energietechnik AG zwischen 1200 und 1400 Solartanks in den verschiedensten Grössen – mit 600 bis 200000 Liter Inhalt. Die Hälfte davon wird im Ausland, insbesondere in Deutschland und in Luxemburg, abgesetzt. Das Potenzial allein in der Schweiz sei gross, würde doch rund 40 Prozent des gesamten Energiebedarfs

für Heizung und Warmwasser eingesetzt. Die Nachfrage sei intakt, obwohl nicht wenige Interessenten jeweils einen Rückzieher machten, wenn sie sähen, wie viel eine Solaranlage koste. Bei einem Neubau liege der Mehrpreis für ein fast vollständig solar beheiztes Gebäude inklusive Brauchwarmwassererzeugung zwischen 40000 und 45000 Franken.

Kritik an Subventionitis

Das Geschäft mit der Sonnenwärme sei aber primär von externen Faktoren abhängig, gesteht Jenni ein. «Die Nachfrage reagiert sofort auf die Entwicklung des Heizölpreises. Für unsere Geschäftsentwicklung sind also hohe Ölpreise das Beste.» Und überraschend ist Jennis Aussage zum Thema Subventionen für erneuerbare

Energien. «Sie sind der falsche Ansatz. Die Bauherren gewöhnen sich daran und sagen sich, die Öffentlichkeit soll zahlen, wenn ich etwas Gutes tue.» Er plädiert vielmehr für eine Steuerreform. «Für unsere Zukunft braucht es eine ganzheitliche ökologische Steuerreform mit höheren Abgaben auf Heizöl und Strom – ohne dass die Steuern insgesamt steigen.» Subventionen seien wie Medikamente. «Sie wirken nur im Moment, aber nicht längerfristig.»

Josef Jenni hat damit Erfahrungen gemacht. In Deutschland seien die Subventionen für solare Wärmeanlagen von einem Tag auf den anderen gestrichen worden. «Das spürt nicht nur die deutsche Solarindustrie, auch die Jenni AG wird mit weniger Aufträgen rechnen müssen.»

ABB: Auftrag aus Saudi-Arabien

Der Technologiekonzern ABB hat gemäss einer Mitteilung vom Montag von der Najran University, der grössten Hochschule Saudi-Arabiens, einen Auftrag in Höhe von 53 Millionen Dollar. Für die Summe soll ABB eine Unterstation einrichten, die eine zuverlässige Stromversorgung des Schulgeländes gewährleisten soll. Unterstationen sind Komponenten eines Stromnetzes, die Spannungen transformieren und eine effiziente Übertragung und Verteilung der elektrischen Energie ermöglichen. ABB übernimmt die Konstruktion, Liefe-

rung, Installation und Inbetriebnahme der Unterstation. Der Auftrag für das schlüsselfertige Projekt umfasst Baumassnahmen und Hilfssysteme sowie gasisolierte Schaltanlagen (GIS), Transformatoren, Schutzrüstung und Stationsautomations-technik. «Die Unterstation wird zur Deckung des wachsenden Strombedarfs beitragen und den Ausbau der Najran University unterstützen», sagt Peter Leupp, Leiter der Division Energietechniksysteme von ABB. Die Universität im Süden von Saudi-Arabien wurde 2006 gegründet. (AZ)

Neue Führung bei der CS in Aarau



Der frühere Eishockey-Profi und Jurist Claude Lüthi ist neuer Local Head Aarau bei der Grossbank Credit Suisse. Der 38-jährige Bankfachmann übernimmt seine neue Aufgabe zusätzlich zu seiner bisherigen Funktion als Leiter des Privatkundengeschäfts im Marktgebiet Aarau. Als solcher war und ist Lüthi für vier CS-Filialen

im Kanton Aarau mit gut 40 Mitarbeitenden verantwortlich. Als Local Head übernimmt er nun auch die Koordination der Gesamtbank-Aktivitäten in Aarau. Lüthi wird Nachfolger von Urs Wasser, der die Bank aber nicht verlässt, sondern weiterhin als Kundenberater für Firmenkunden tätig sein wird. Patrick Biri, Leiter Privatkunden Region Nordschweiz, zu der bei der CS auch Aarau zählt, sagt über Lüthi: «Mit seiner grossen Erfahrung und seinem Kundenfokus ist er ein ausgezeichnete Botschafter für die Credit Suisse in Aarau.» (AZ)

Hier spricht der Chef

Jost Sigrist*



Gegen die Initiative 1:12

■ Seit Thomas Minder 2006 die Initiative «Gegen die Abzockerei» eingereicht hat, wurden von Politikerinnen und Politikern über 15 Gegenvorschläge gemacht. Anstatt das Problem nachhaltig anzugehen, versuchen alle Parteien sich mit populistischen Ideen zu profilieren. Einer dieser Vorstösse ist die 1:12-Initiative der Juso.

Diese Initiative verlangt, dass der höchste Lohn in einem Unternehmen nicht höher sein darf als das Zwölfte des tiefsten Lohns seiner Angestellten. Dass die Saläre einzelner Exponenten in der Schweiz zweistellige Millionenbeträge erreicht haben, lässt sich nicht mit rationalen Argumenten rechtfertigen. Diese Unternehmen und deren Manager, die solche Lohnsummen kassieren, haben sich selbst zuzuschreiben, dass die Diskussion über «Abzocker» überhaupt den aktuellen Stellenwert erreicht hat.

Wenn ein Manager ein Salär bezieht, welches in keiner vernünftigen Relation steht, kann seine Sozialkompetenz angezweifelt werden, und da-

Sozialkompetenz und Anstand konnten noch nie gesetzlich geregelt werden.

mit seine Fähigkeit, ein Unternehmen zu führen. Ein solcher Manager richtet sein Handeln weniger auf seine unternehmerische Vorbildfunktion aus, sondern vielmehr auf seinen persönlichen Nutzen.

So verwerflich dies auch ist, die Saläre werden nicht von den Managern selbst bestimmt, sondern von den Verwaltungsräten, der höchsten Instanz eines Unternehmens. Ist dieses Gremium zu schwach besetzt, so kann es zu solchen Auswüchsen bei den Salären kommen.

Der Verwaltungsrat wird von den Aktionären gewählt und kontrolliert, verteilt aber das Geld, welches den Aktionären gehört. Das Problem lässt sich daher nur angehen, wenn die Rechte der Aktionäre nachhaltig gestärkt werden. Weder eine Bonussteuer noch die Initiative 1:12 gehen dieses Thema an. Die meisten CEOs in der Schweiz arbeiten in KMU für deutlich weniger als das Zwölfte des tiefsten Lohns im Unternehmen.

Über einen vernünftigen Managerlohn sollten die Aktionäre entscheiden können. Dazu braucht es keine Politiker. Sozialkompetenz und Anstand konnten noch nie gesetzlich geregelt werden.

*Jost Sigrist ist CEO der Schlatter-Gruppe, Schlieren

wirtschaft@azmedien.ch

[ausserdem zum Thema](#)

Sämtliche Texte und Kolumnen zur Regio-Wirtschaft können Sie auch online lesen.