

«Wir wurden als «Körnlipicker» angesehen»

Peter Schibli gestaltet die Solarbranche und das Bewusstsein in der Region seit über 40 Jahren unermüdlich mit. Nun wurde er geehrt.

Interview: Michael Wanger

Herr Schibli, seit über 40 Jahren brennen Sie für die Solarbranche. Wieso?

Peter Schibli: Die Branche ist insofern interessant, weil Solarenergie der einzige Energieträger ist, der quasi nichts kostet. Natürlich kosten die Anlage und deren Installation, aber die Produktion selbst ist gratis. Hinzu kommt, dass wir ohne die Sonne nicht leben könnten. Sie hat auf alles einen Einfluss: Psyche, Gesundheit, ja, das ganze Ökosystem. Die Sonne ist also nicht nur Energie-, sondern auch Lebensspender. Das fasziniert mich.

Und dennoch haben Sie sich vor allem den technischen Möglichkeiten verschrieben. Ich kann mir gut vorstellen, dass Sie damals, in den 1980er-Jahren, als Vordenker galten. Oder?

Wir wurden als «Körnlipicker» angesehen. Eine Branche, die man zwar zur Kenntnis, aber nicht allzu ernst genommen hat. Auch die Banken waren vorsichtig, wenn man mit ihnen Geschäfte abwickeln wollte. Die Solarbranche hat sich in den vergangenen Jahrzehnten stark gewandelt. Sie müssen sich vorstellen, dass es damals keine ausgebildeten Leute gab. Wir haben uns alles mit «Learning by Doing» beigebracht. Die eidgenössische Berufsbildung Solateur wurde erst in diesem Jahr in die Berufsschule integriert. Die Heizplan AG bildet erst seit diesem Jahr Solarmonteur aus.

Inwiefern hat sich die Branche gewandelt?

In den 1980er-Jahren gab es in der Schweiz nur wenige Solarpioniere. Der Markt war klein, und so kämpften die Branchenvertreter schon von Beginn an um ihr Überleben. Nur dank der unermüdlichen Öffentlichkeitsarbeit – auch in landesweiten Verbänden – gelangte die Solarenergie nach und nach ins Bewusstsein der Leute. Ihren Aufschwung erlebte die Technologie in Deutschland. In der Schweiz begann der Boom erst 2008 mit den Förderungen durch den Bund. Die Ersten, die aufgesprungen sind, waren Bauern. Für sie war das zinslose Darlehen mit kostendeckender Einspeisevergütung sehr attraktiv.

Steht die Branche heute vor anderen Herausforderungen als damals?

Ganz klar. Früher mussten die Module noch von Hand hergestellt werden. Die Tests und die Zertifizierung erfolgten in Rapperswil. Aus diesem Grund hatten die Module auch ihren Preis: Eineinhalb Quadratmeter des teuersten Solarmoduls kosteten 2850 Franken. Das sind Welten im Vergleich zu heute. Dementsprechend erachteten es die meisten Leute als enorme Investition, sich eine Solaranlage anzuschaffen. Diejenigen, die es dennoch taten, waren davon überzeugt.



Erinnert sich, dass es ein «Knochenjob» war, Solarenergie bekannt und beliebt zu machen: Peter Schibli aus Gams.



Bilder: Sebastian Albrich/Michael Wanger

Alle Bescheidenheit beiseite: Haben Sie dazu beigetragen, dass in der Region ein Umdenken stattfindet?

Ich denke schon. 2001 eröffnete die Heizplan AG in Gams den Synergiepark. Unser erstes, grosses Solarprojekt. Beifolgend gab es viele Reaktionen, die meisten davon positiv. Ich habe versucht, die Leute in der Region für die Solarenergie zu begeistern und habe mich in vielen Vereinen engagiert. Ein Knochenjob, wie ich heute weiss.

Hängt der jüngste Aufschwung der Solarbranche auch mit der Energiekrise von 2022/23 zusammen?

Vorab: Schon nach Tschernobyl 1986 und Fukushima 2011 erlebte die Branche ein kurzzeitiges Hoch. Bei der jüngsten Energiekrise sind die Menschen aber erwacht. Strom- und Gaspreis schnellten in die Höhe. Das zeigte sich bei den Heizkosten, aber auch bei Betriebskosten von Wärmepumpen und Fahrzeugen. Das hat bei vielen Leuten zu einem Umdenken geführt. Der Sinneswandel kam für die Branche vielleicht ein bisschen zu schnell. Sie war nicht auf eine solche Nachfrage vorbereitet. Natürlich war das Wachstum für die Preisentwicklung positiv. Andererseits hat auch der asiatische Markt davon profitiert. Heute kommen sehr viele Module aus dem Ausland.

Vor Kurzem sind in der Branche im Rheintal mehrere Betrugsfälle aufgefliegen. Wie war das Ihrer Meinung nach möglich?

Viele haben gemeint, das schnelle Geld verdienen zu können. Sie haben die Arbeit, die Qualität, die Ehrlichkeit und die Sicherheitsstandards dieser Branche unterschätzt. Für mich ist ein gu-

ter Mitbewerber immer ein guter Gegenpol. Es ist deshalb wichtig, dass Kundinnen und Kunden vergleichen und verschiedene Offerten einholen. Es darf nicht sein, dass Anbieter ihre Kundenschaft über den Tisch ziehen und/oder ihre Angestellten nicht bezahlen. Das rückt die Branche in ein schlechtes Licht. Wir, die Heizplan AG, sind langsam gewachsen. Mein Credo lautete immer: «Wir müssen nicht günstig, sondern gut sein.» Unser Erfolg beruht auf guten Referenzen und einem ebenso guten Namen. Wir leben die Sonne. Für uns bedeutet das, ein Vorbild zu sein und nicht nur darüber zu sprechen, sondern aktiv zu handeln. Das zeigen wir in unserem Unternehmen, bei unseren eigenen Gebäuden, Fahrzeugen und auch im privaten Umfeld. Nachhaltigkeit ist ein Anspruch, den wir konsequent in die Tat umsetzen wollen.

Warum ist vor allem das Rheintal davon betroffen?

Wahrscheinlich liegt es an der Nähe zur Grenze, wodurch kostengünstige Arbeitskräfte angezogen werden, die bei Bedarf auch rasch wieder in ihre Heimat zurückkehren können.

Wie lässt sich der Ruf der Branche wieder aufpolieren?

Um den Ruf der Solarbranche zu stärken, sind Qualität, Transparenz und Vertrauen die Schlüsselfaktoren. Indem Unternehmen ihre Fachkompetenz durch verlässliche Gütesiegel und transparente Arbeitsweisen nachweisen, schaffen sie ein solides Vertrauensfundament. Kundinnen und Kunden brauchen Beratung, haben Fragen und Wünsche und wollen Garantie. Letztere gilt heute bis zu 30 Jahre lang. Amortisiert hat sich eine Solaranlage je nach Fall

bereits in weniger als fünf Jahren. So kann die Branche ihre Verantwortung zeigen und das Vertrauen in nachhaltige Energielösungen festigen.

Nun hat die Solar Agentur Schweiz Ihr Lebenswerk geehrt. Ich nehme an, dass Sie dort kein unbekanntes Gesicht waren.

Nein. Wir sind bereits dreimal für unsere Gebäude ausgezeichnet worden. Damit haben wir den Leuten gezeigt, was wir denken und was sich umsetzen lässt. Und wir haben bewiesen, dass Solarenergie auch ästhetisch ist. Sie lässt sich heutzutage ohne Weiteres in die Architektur integrieren. Das haben wir konkret mit dem Synergiepark (ausgezeichnet 2001) veranschaulicht. Beim Solarpark (ausgezeichnet 2011) haben wir den Schwerpunkt auf technische Möglichkeiten gelegt: Das Gebäude trägt zehn verschiedene Modultypen. Manche davon

sind sogar beweglich. Der Solarpark war gewissermassen ein technischer Versuch. Und dann ist da noch der Energiepark (ausgezeichnet 2018). Er zeigt die Möglichkeiten für Grossanlagen, etwa auf dem Dach und an den Fassaden von Industriebetrieben.

Plant die Heizplan AG weitere solche «Lehrstücke»?

Nächstes Jahr werden wir den Parkplatz unseres Unternehmens überdachen und eine Batterie mit Schnellladestation bauen. Das ist der nächste Fingerzeig in Richtung Zukunft.

Die drei von Ihnen erwähnten Auszeichnungen richten sich an Gebäude. Die aktuellste wurde aber Ihnen als Person verliehen, richtig? Richtig, sie ist ein Persönlichkeitspreis. Das ist die grösste Ehre, die ich in meinem Alter erleben darf. Der Solarpreis ehrt mein Lebenswerk.

Gibt es jemanden, der dieses Lebenswerk weiterführt?

Mein Sohn und meine Tochter. Ich bin sehr stolz, dass sie die Heizplan AG übernommen haben. Ich wünsche ihnen nur das Beste für die Zukunft. Und ich muss sagen, dass ich all das nicht ohne meine Frau geschafft hätte. Sie hat mir stets den Rücken gestärkt.

Was bringt die Zukunft?

Man muss anders rechnen. Man muss rechnen, dass man den selbst produzierten Strom braucht und den Überschuss für die Mobilität, also E-Autos, nutzt. Und wenn wir die Energieziele bis 2030 oder 2050 erreichen wollen, müssen wir die Solarenergie noch deutlich ausbauen. Es gibt zwar schon Überlegungen zu alpinen Energieparks, doch sehe ich im Tal noch etliche Dachflächen brach liegen. Da gibt es noch sehr viel Potenzial. Die Zukunft wird jedenfalls spannend. Es wird sich noch sehr viel tun in unserer Branche. Ich denke da zum Beispiel an vernetzte Anlagen: Irgendwann können Waschmaschinen, Geschirrspüler und andere Haushaltsgeräte «denken». Sie nehmen die aktuelle Produktionsrate der Solaranlage auf dem Dach oder der Fassade als Referenz und «entscheiden» selbst, wann der Betrieb am günstigsten ist. Auch Stromspeicher werden immer wichtiger. Diese Thematik wird die Branche in näherer Zukunft bestimmt beschäftigen.

Und das alles nur dank der Kraft der Sonne?

So ist es. Der Journalist Franz Alt sagte einmal: «Die Sonne schickt nie eine Rechnung.» Ich ergänze dieses Zitat am Ende meiner Vorträge immer mit: «Das Klima schon.»

Über den Solarpreis

Den Schweizer Solarpreis gibt es seit 1990. Er wurde erstmals vom damaligen Energieminister Adolf Ogi und der neu gegründeten Solar Agentur Schweiz verliehen. Ausgezeichnet werden Gebäude, Solaranlagen, Gemeinden, Kantone, aber auch Persönlichkeiten wie Ingenieure, Architekten oder Unternehmer, die sich für Solarenergie einsetzen.

Die Heizplan AG in Gams hat den Solarpreis 2001, 2011 und 2018 erhalten. Nun hat die Jury Peter Schibli als Person geehrt. Dies, für seine «visionäre Arbeit und seinen unermüdlichen Einsatz für eine nachhaltige Zukunft». (mw)

Zur Person

Peter Schibli wurde 1952 in Zürich geboren. Er absolvierte eine Lehre als Elektromonteur und bildete sich zum bauleitenden Elektro-Projektleiter weiter. 1983 übernahm er die Heizplan AG in Gams. Seither ist die Firma von vier auf rund 60 Mitarbeitende gewachsen.

Der 72-Jährige hat gemeinsam mit seiner Firma schon mehrere Auszeichnungen erhalten – darunter viermal den Schweizer Solarpreis. Er setzt sich in zahlreichen Verbänden und Vereinen für Solarenergie ein. Beispiele: Wiga, Nesa, SSES, HEV Schweiz, Solarbauern und Solargenossenschaft. (mw)