



Kurt Bieri ist als Verwaltungsratsmitglied verantwortlich für die Energieholzlieferung.

Holzenergie Rikon AG

Mut allein reicht nicht

Gregor Lutz | Emil Ott, Verwaltungsratspräsident der Holzenergie Rikon AG, beantwortet im Interview Fragen zum Wärmeverbund.

Was war die Motivation für die Gründung der Holzenergie Rikon AG?

Die alte Schnitzelheizung im Altersheim Spiegel wurde pionierhaft vor 25 Jahren von der Gemeinde Zell gebaut und betrieben. Schon damals ging es darum, dass mit dem Energieholz aus der Region die Wertschöpfung in der Gemeinde verbleibt. Als die Sanierung der Heizung anstand, entschied die Gemeinde, den Betrieb des Wärmeverbundes an einen Contractor auszulagern. Geplant war, die Holzheizung durch eine Grundwasserwärmepumpe zu ersetzen, was einzelne Waldeigentümer erzürnte. Dies war der Anstoss zur Gründung der Holzenergie Rikon AG. Auf eine öffentliche Ausschreibung unterbreiteten wir in der Folge ein Angebot, das die Gemeinde nicht ablehnen konnte.

Lohnt sich der Bau und Betrieb eines Holz-Wärmeverbundes für private Waldbesitzer finanziell überhaupt?

Anfänglich hatten wir trotz Machbarkeitsstudien und Businessplänen unsere

Bedenken. Im Nachhinein können wir aber sagen, dass sich mit einer disziplinierten Finanzplanung der Betrieb eines Wärmeverbundes durchaus lohnt.

Worauf haben Sie beim Bau des Wärmeverbundes und der Kundengewinnung besonders geachtet?

Beim Bau der Heizzentrale achteten wir darauf, dass effizient, zweckmässig und möglichst einfach gebaut wird. Auch blieb die Bauführung zum grössten Teil in unseren Händen, sodass wir über das gesamte Projekt immer den Überblick behielten und flexibel auf neu eintretende Situationen reagieren konnten. Dabei erfuhren wir, wie wertvoll ein freundschaftlicher Kontakt zu den zu meist einheimischen Handwerkern ist. Für

Im Jahr 2016 wurden der erste Heizkessels (unten) und der Elektrofilter auf dem Podest eingebaut.

Holzenergie Rikon AG

die erfolgreiche Kundengewinnung half uns unser enger Bezug zur Gemeinde und zu den Einwohnern. Ausserdem kamen uns die Energiestrategie 2050 zugute und der Umstand, dass die grossen Gebäude alle über ältere Heizungen verfügten. So passte es einfach.

Wie konnten Sie die Finanzierung des Projektes realisieren?

Mit dem schliesslich von 39 Waldeigentümern zur Verfügung gestellten Aktienkapital von 450 000 Franken und dem von Allotherm erstellten Businessplan gelang es uns, die Banken von unserem Projekt zu überzeugen. Die zukünftige finanzielle Unterstützung durch die Stiftung KliK (siehe Seite 24) wird uns bei der Amortisation dieses Projektes wesentlich helfen.

Was würden Sie anderen Waldbesitzern empfehlen, die einen Holz-Wärmeverbund ins Auge fassen?

Erstens braucht es dafür eine Portion Mut und Gottvertrauen. Da dies nicht ausreicht, sollte von vornherein abgeklärt werden, ob ein Bedürfnis für einen Wärmeverbund besteht und wie viel diese Dienstleistung kosten darf. Auf mündliche Anschlussversprechen darf man sich dabei aber nicht verlassen. So sollten vor Beginn des Baus die wichtigsten Wärmelieferverträge abgeschlossen sein. Dies fördert auch bei anderen das Vertrauen, sodass während des Baus erfahrungsgemäss noch der eine oder andere Kunde hinzukommt. Hierfür sollte man sich auf jeden Fall eine gewisse Flexibilität bewahren.

