



Ein neuer Solaranbieter in der Region stellt sich vor

Solarenergie spielt eine immer wichtigere Rolle in der Energieversorgung. Mit Roofmonkey GmbH gibt es seit April 2024 eine neue Solarfirma in Hindelbank. Eigentümer Daniel Weber gibt Einblick in sein Business und seine Motivation.

Was hat dich dazu inspiriert in die Solarbranche einzusteigen und wie war dein Weg zu diesem Beruf?

Strom und Elektronik haben mich schon immer interessiert. Nach der Lehre als Fernseh- und Radioelektriker (ehem. FEAM), arbeitete ich noch für IBM im Hardware Repair Zentrum in Kloten. Danach verliess ich die Schweiz und ging nach Hong Kong, um in einem Hilfswerk für Drogenabhängige zu arbeiten. Ich wollte etwas Neues machen und etwas anderes sehen. Aus den geplanten zwei Jahren wurden es letztlich zwanzig.

Vor gut sieben Jahren kam ich mit meiner Frau und unseren zwei Kindern zurück in die Schweiz. Meine Frau arbeitete im gleichen Hilfswerk in Hong Kong und ist in Zollikofen aufgewachsen... aber das ist eine andere Geschichte.

Als ich also vor sieben Jahren zurückkam, gab es meinen «alten Beruf» nicht mehr. Unterhaltungsgeräte werden nicht mehr repariert. Ich konnte bei einem guten Freund wohnen und durfte als «Hilfsdachdecker» in seiner tollen Firma in Mattstetten arbeiten. Dachdeckerarbeiten gefielen mir gut, aber das elektronische fehlte mir. Aus diesem Grund entschied ich mich für eine Weiterbildung als Solarteur und schloss schliesslich als Projektleiter Solarmontage ab.

Von 2019 bis 2023 arbeitete ich in einer innovativen Emmentaler Solarfirma mit Sitz in Wyssachen als Bau- und Montageleiter. Mir gefiel meine Arbeit mehr und mehr und irgendwann kam der Wunsch auf, mich selbständig zu machen. Letztes Jahr habe ich den Schritt gewagt und bin begeistert, in einem so zukunftsstarken Markt arbeiten zu dürfen.



Was sind für dich die Highlights an deiner Arbeit in der Solarbranche?

In den sieben Jahren in denen ich nun in der Solarbranche tätig bin, durfte ich etwa 200 Solaranlagen als Montage- und Bauleiter realisieren, von ganz kleinen bis zu riesigen PVAs. Ein unvergesslicher Moment war, als ich als Montageleiter für die PV Anlage bei der neuen KEBAG Verbrennung in Zuchwil gewählt wurde. Die Fassaden-PV Anlage ist mit 1.19 MWp und über 3200 Modulen die grösste Fassadenanlage Europas!

Ich liebe den Kundenkontakt: Leute kennenzulernen, ihre Bedürfnisse zu sehen und massgeschneiderte Lösungen realisieren zu dürfen. Wenn am Schluss ein Lächeln auf ihrem Gesicht erscheint, ist dies jedes Mal ein Highlight für mich.

Was sind Deine Kernkompetenzen?

Unsere Firma legt grossen Wert auf ästhetisch hochstehende und energetisch intelligente Anlagen. Dies ist zu meiner DNA geworden.

Ob Indach, Aufdach, Flachdach oder Fassade: Das Wichtigste in der Zukunft wird das intelligente Vernetzen, die sogenannten Sektorenkopplung von PV, Wärme, und E-Mobilität sein, in welcher ich meine Kernkompetenz sehe.

Der Markt in der PV Branche verändert sich enorm schnell. Ich liebe es, Neues zu lernen und schule mich ununterbrochen über die neusten Trends und Technologien weiter; deshalb denke ich, dass ich in der PV Branche genau richtig bin.

Was sind die grössten Herausforderungen, welchen wir uns in der PV Branche stellen müssen, und wie planst du die zu bewältigen?

Um die Klimaziele 2050 und eine Dekarbonisierung mit netto Null zu erreichen, müssen wir die erneuerbaren Energien noch viel stärker einbinden. Der grösste Ausbau wird über die Photovoltaik geschehen. Hochrechnungen zeigen, dass wir von den 6GWp installierten PVAs, welche heute am Netz sind, auf 40 GWp steigen müssen. Das heutige Stromnetz der Swissgrid in der Schweiz kann etwas 10-12 GW Leistung transportieren. Ein so starker Ausbau des Stromnetzes macht keinen Sinn und wäre auch viel zu teuer.

Aus diesem Grund liegt die Verantwortung für einen weiteren Ausbau nicht nur bei den Stromnetzbetreibern. Auch alle



Anlagebetreiber werden mehr Verantwortung dafür übernehmen müssen, dass ihr Strom dort verbraucht wird, wo er produziert wird. Die Eigenverbrauchs-optimierung über intelligente Steuerungen wird immer wichtiger. Deshalb hat der Bund seit diesem Jahr die Möglichkeit geöffnet, dass EFH und- MFH Besitzer einer PVA, aber auch Besitzer von Klein- und Grossbetrieben mit einem sogenannten vZEV (virtueller Zusammenschuss zum Eigenverbrauch) ihren überschüssigen Strom nicht nur wie bisher mit ihren Hausmitbewohnern, sondern auch im Quartier mit den unmittelbaren Nachbarn teilen können.

Wir werden im Sommer zu viel Strom und im Winter Mangel an Strom haben. Deshalb wird es in Zukunft dynamische Strompreise geben, so dass ich im Winter mehr für den Strom zahlen werde als im Sommer. Dies macht es auch für Besitzer von bestehenden PVAs interessant, ihre PVA mit einem Smart Zähler oder einer intelligenten Steuerung nachzurüsten. Allenfalls macht sogar das Nachrüsten einer Batterie Sinn, deren Preise sich in den letzten drei Jahren halbiert haben. Damit kann man den eigenen Strom am Abend gleich selbst verbrauchen oder mit Nachbarn teilen. Die PVA amortisiert sich dadurch schneller, die Strom-Transportnetze werden geschont und auch die Nachbarn ohne PVAs können erneuerbaren Strom zu einem stabilen, fix vereinbarten Strompreis nutzen. Also eine win-win Lösung.

Ich würde mich freuen sie in einem persönlichen Gespräch kennen zu lernen um zu schauen, was für ein Potenzial ihr Dach für erneuerbare Energie hat, oder wie wir ihren PV-Eigenverbrauch weiter optimieren könnten.

