

Output 111
Seite 19
Wirtschaft

«Nicht mehr nur Stromversorger»

Die SAK investieren in E-Health. Und nehmen die Pläne für eine Solaranlage am Walensee aus der Schublade.

Interview: Kaspar Enz

Die St. Gallisch-Appenzellischen Kraftwerke investieren in das E-Health-Start-up Domo Health. CEO Stefano Garbin sagt, was das mit Energieversorgung zu tun hat. Und warum die SAK das Solarprojekt am Walensee wieder aufnehmen.

Die SAK investiert in digitale Gesundheit. Warum?

Stefano Garbin: Wir haben das Thema «Leben im Alter» schon lange auf dem Radar. Domo Health ist der ideale Partner, um hier einzusteigen: Es ist ein Spin-off der ETH Lausanne und im Markt schon etabliert.

Was hat das mit Energieversorgung zu tun?

Wir sind kein reiner Energieversorger mehr. Unsere Netze liefern nicht nur Strom, wir stellen auch die digitale Verbindung zu den Kunden her. Wir liefern Fernsehen, Telefonie und Internet an unsere Kunden und bieten Dienstleistungen im Bereich IT und Digitalisierung an. Daten sind für uns ein wichtiges Thema, genau wie deren Transport. Dieser Aspekt war für Domo Health interessant. Und wir können so unser Angebot erweitern.

Welche Dienstleistungen wären das konkret?

Domo Health bietet ein umfassendes System, das auf Sensoren basiert. Das kann eine Uhr sein, die Vitaldaten aufzeichnet, oder Sensoren. Eine künstliche Intelligenz lernt, wie jemand sein Leben führt, und merkt so, wenn etwas nicht stimmt. Es wird ein Alarm ausgelöst.

Das System merkt, wenn die Grossmutter stürzt?

Genau – solche Stürze sind bei älteren Menschen oft gefährlich, wenn man sie nicht bemerkt. Services wie Domo Health geben auch Angehörigen Sicherheit. Sie wissen, es geht ihren Grosseltern gut.

Und der Alarm geht dann an die SAK?

Nein, wir sind keine Notrufzentrale. Domo Health hat dafür eine Organisation, sie arbeiten auch mit Kliniken zusammen. Die Hirslanden-Gruppe, die auch zwei Kliniken in der Ostschweiz betreibt, ist bei Domo Health eingestiegen.

Warum steigen die SAK hier ein und nicht das Kantonsspital?

Wir stellen die Verbindung zum Kunden her, installieren das System und transportieren die Daten. Aber fürs Gesundheitswesen steht fest: Das ist die Zukunft. Es bringt klare Vorteile.

Welche?

Das Gesundheitswesen ist am Anschlag, es fehlt an Infrastrukturen und Fachkräften. Systeme wie die von Domo Health können das System entlasten. Man könnte Patientinnen und Patienten früher nach Hause schicken. Und auch die Spitex könnte sehen, dass jemand aktiv und gesund ist, ohne jeden Tag vorbeizuschauen.

Wer zahlt das?

Im Moment noch die Kundinnen und Kunden. Es laufen aber Gespräche mit den Krankenkassen. Es ist ja auch für sie ein Mehrwert.

Hat die SAK noch mehr Pläne im Bereich Leben im Alter?

Das ist unser Start. Jetzt geht es darum, die neuen Angebote bekannt zu machen und das Angebot weiterzuentwickeln. Dafür sind wir ja auch bei Domo Health beteiligt und im Verwaltungsrat vertreten.

Noch ist die SAK aber in erster Linie ein Energieversorger. Da haben Sie ein turbulentes Jahr hinter sich.

Das hat auch uns in verschiedener Weise betroffen. Als Netzbetreiber müssen wir ja das Netz ständig instand halten und ausbauen. Da kamen die Lieferketten oft ins Stocken.

Wir mussten Lager aufbauen, nur schon, um weiterbauen zu können.

Wie sah es bei der Strombeschaffung aus?

Wir beschaffen den Strom nicht spekulativ, sondern rollierend über drei Jahre. So waren wir gut eingedeckt. Wir mussten die Preise zwar erhöhen, im schweizweiten Vergleich aber moderat.

War das der Grund für den gestiegenen Umsatz?

Alle Abteilungen und Tochterunternehmen haben dazu einen Beitrag geleistet. Aber die Strompreise waren sicher der wichtigste Treiber. Allerdings haben wir deswegen nicht mehr verdient – auch für uns wurde der Einkauf teurer.

Laut Geschäftsbericht hat die SAK 2022 weniger Strom produziert. Warum?

Es gab weniger Wasser, das wirkt sich direkt auf die Produktion unserer Wasserkraftwerke aus. Für unsere Kunden ändert sich damit aber nichts. Mit unserer Eigenproduktion decken wir gut einen Siebtel des Strombedarfs unserer Kunden ab. Den Rest beschaffen wir über unsere Tochterfirma Energieplattform AG am Schweizer Markt.

Letztes Jahr boomten die Solaranlagen.

Das haben wir stark gespürt. Wir haben viele Anfragen bekommen. Auch hier waren die Lieferketten eine Herausforderung. Aber auch in diesem Feld wollen wir das Angebot für die Kunden ausbauen: Es soll einfacher werden, eine Anlage zu bauen, zu betreiben und zu finanzieren.

Wie viel machen die privaten Photovoltaikanlagen aus?

Insgesamt gesehen noch nicht so viel. Aber in manchen Gemeinden produzieren die privaten Anlagen an manchen Tagen Strom genug fürs ganze Dorf.

Baut die SAK auch selber weiter grössere Anlagen?

Wir haben das Ziel, pro Jahr ein Megawatt Leistung hinzuzubauen, auch dieses Jahr. Zudem planen wir, ein lange gehegtes Projekt wieder aufzunehmen: die Photovoltaikanlage im Steinbruch Schnür am Walensee.

Das Projekt wurde 2016 auf Eis gelegt. Was ist anders?

Aufgrund der damaligen Rahmenbedingungen galt es als nicht umsetzbar. Doch im Rahmen der Solaroffensive des Bundes

© Werdenberger & Obertoggenburger 13-05-2023

gibt es ein Zeitfenster, während dem die Verfahren vereinfacht werden. Bedingung ist, dass die Anlagen auch im Winter Strom produzieren.

Wann ginge die Anlage ans Netz?

Noch müssen wir die Ergebnisse einer Vorstudie abwarten. Aber wenn es gut läuft, hoffen wir, 2025 mit dem Bau beginnen zu können.

Stefano Garbin ist seit 2009 CEO der St. Gallisch-Appenzellischen Kraftwerke. Bild: Ralph Ribl