



Der erzeugte Solarstrom wird unter anderem auch für die Firmenfahrzeuge der LARAG AG verwendet.

WIR BEVORZUGEN EINEN FAIREN PARTNER

Die Lastwagen-Reparatur AG, kurz LARAG AG gehört zur Jäger Holding AG und ist seit der Gründung 1950 als ein Familienunternehmen in der Region Wil stark verwurzelt. Zur Unternehmensgruppe gehören unter anderem die MOBAS AG sowie die LIGA AG. Der gebürtige Appenzeller Hans Krüsi arbeitet seit 23 Jahren als Leiter Liegenschaften und prüft deren Eignung für neue Photovoltaik-Anlagen.

Was ist Deine Funktion bei der LARAG AG?

HANS: „Als Leiter Liegenschaften kümmere ich mich um deren Unterhalt, die Rechnungskontrolle und bei einem Neubau um die gesamte Projektierung von der Baueingabe bis zur Ausführung.“

Welches waren eure Überlegungen, euch für eine Solaranlage zu entscheiden?

HANS: „Einerseits verfolgen wir wie andere Unternehmen unsere Strategieziele im Umweltbereich. Da wir relativ viele ältere Liegenschaften betreuen, war eine energetische Optimierung bezüglich Wärmetechnik fast unmöglich. Jedoch schien uns das Thema Solarenergie und eigene Stromerzeugung im Zeitalter von Elektromobilität - was uns stark betrifft

- naheliegend, weshalb wir uns für diese Richtung entschieden haben.“

Wie ist der prozentuale E-Fahrzeug Verkaufsanteil bei LARAG AG?

HANS: „Bei den Nutzfahrzeugen liegt der Verkaufsanteil von E-Fahrzeugen 2024 bei VAN noch unter 10% und bei den LKW rund 50%. Das Umdenken bei Firmen hat bereits stattgefunden.“

War es schwierig den richtigen Partner für eure Anlage zu finden?

HANS: „Überhaupt nicht. Die LARAG AG verfolgt bei der Auftragsvergabe eine klare Strategie. Wir nutzen unsere bestehenden Partnerschaften und vergeben Handwerkeraufträge an unsere Kunden, zu denen auch MBRsolar AG zählt.“

Wie geht ihr bei der Planung jeweils vor?

HANS: „Wie planen nach dem Grundsatz, dass wir in guten Geschäftsjahren reinvestieren und die Solaranlagen ohne Fremdfinanzierung umsetzen. So bauen wir jedes Jahr eine weitere Anlage dazu. Zuerst haben wir uns die Schrägdächer vorgenommen, bevor wir die Flachdächer genauer unter die Lupe nahmen.“

KUNDENREFERENZ

Eine Solaranlage ist eine Investition.

Was empfehlst du zu beachten?

HANS: „Wir hatten Flachdächer, welche zuerst eine gründliche Sanierung benötigten, bevor wir sie mit Solarmodulen versehen konnten. Dabei entstanden Folgekosten, welche zwar mit der PV-Anlage nichts zu tun hatten, aber das Projekt entsprechend aufwändiger machten. Dies sollte bei jeder Planung und Budgetierung von Anfang an beachtet werden. Der Mehraufwand war auch der Grund, warum wir zuerst mit den Schräg- und Sandwichdächern begannen.“

Was waren die grössten Herausforderungen?

HANS: „Eigenen Strom mit einer PV-Anlage zu produzieren ist die eine Seite. Wichtig ist aber, wie er ins Netz einfliesst. Wenn der Anschluss die Leistung nicht verwerten kann, muss dieser umgebaut werden. Dies war bei unseren älteren Liegenschaften der Fall.

Ebenfalls wichtig war für uns, dass der laufende Betrieb während der Montage nicht gestört wurde. Fragen wie; wo wird der Kran platziert, wo das Material und die Fahrzeuge abgestellt, etc. mussten vorgängig durchdacht werden. Da ich immer einen direkten Draht zur MBRsolar AG hatte, konnten diese Probleme schnell gelöst werden.“

Für was nutzt ihr den Strom hauptsächlich?

HANS: „Die Branche mit unseren verschiedenen Fahrzeuglieferanten verändert sich aktuell stark und wir stecken in vielen Bereichen noch in den Kinderschuhen. Unser Ziel ist es, möglichst viel Strom im Eigenverbrauch zu nutzen. Beispielsweise in der Waschanlage, welche 24/7 offen ist und in der Produktion. Wo der PV-Strom innerhalb der LARAG AG heute ausschliesslich genutzt wird, ist momentan noch schwierig zu messen.“

Wie ist das Vorgehen mit MBRsolar AG bei einem neuen Projekt?

HANS: „Inzwischen haben wir eine eingespielte Zusammenarbeit. Das bedeutet beispielsweise, dass ich unsere Pläne digital an die MBRsolar AG einreiche und die Elektroplaner ihre benötigten Daten

selbstständig herausziehen, und dann die weiteren Schritte einleiten.“

Wie zufrieden bist du mit der Beratung und Umsetzung?

HANS: „Ich bin sehr zufrieden mit der Zusammenarbeit. Wir wurden im Verlauf des Projektes bei Moduländerungen proaktiv informiert und erhielten später sogar die leistungsfähigeren und günstigeren Solarmodule, welche neu auf den Markt kamen. Dies ist ein kundenorientierter Service, welcher nicht selbstverständlich ist. Die Preise sind meiner Meinung nach sehr fair und die Mitarbeitenden der MBRsolar AG kompetent und effizient. Die Montagen verliefen immer sehr flott und es war eine wahre Freude, den Monteuren bei der Arbeit zuzuschauen!“

Über LARAG AG:

Hauptsitz in Wil SG, gegründet 1950

520 Mitarbeitende an acht Standorten (Wil, St. Gallen, Neftenbach, Rümlang, Langenthal, Echandens, Monthey und Meyrin/Genf)

Zum Kerngeschäft gehören Reparaturen und Revisionen von Lastwagen aller Art. Ein Komplettservice für leichte und schwere Nutzfahrzeuge - vom Verkauf, über die Reparatur und Unfallinstandstellung.

Fakten & Zahlen Solaranlagen:

(Lager Rümlang und Neftenbach, Hauptgebäude, Werkstatt, Waschcenter und Gefahrgutlager in Wil SG)

3668 Module verbaut

7032.2 m² Fläche

Anlageleistung: 1485.15 kWp

Geschätzter Jahresertrag: 1'311'000 kWh