

startup

Schneller zur Solaranlage

Eternity Das Bündner Startup hat eine Online-Plattform für die effiziente und kostengünstige Planung, Beratung und den Verkauf von Solarsystemen entwickelt.

PIRMIN SCHILLIGER

► Die Business-Idee

Das Geschäftsmodell von Eternity gründet auf der Idee, den Planungs- und Verkaufsprozess beim Bau von Solaranlagen digital zu unterstützen. Zu diesem Zwecke entwickelte das Startup die Plattform LEA. Diese besteht aus einem Solarrechner, der schnell und effizient die gewünschte Solaranlage mit oder ohne Batteriespeicher konzipiert und realitätsnah simuliert. Darüber hinaus berechnet er deren energetisches Potenzial, die zu erwartende Leistung und die Wirtschaftlichkeit. Der Solarrechner lässt sich mit einem Offerten-Programm verknüpfen, sodass der Verkäufer einer Solaranlage dem Endkunden in lediglich 20 Minuten ein professionelles Angebot unterbreiten kann. Berücksichtigt sind in der Offerte auch schon Faktoren wie der lokale Strompreis oder das individuelle Stromverbrauchsprofil.

Der Bauherr erhält also einen Lösungsvorschlag, der ihm alle wichtigen Entscheidungsgrundlagen liefert. Mittels verschiedener Zusatzfunktionen lassen sich Solarrechner und Offerten-Programm überdies mit anderen Systemen verknüpfen. «Die Beschleunigung, die wir ermöglichen, ist ein entscheidendes Kriterium, denn der Weg zu einer verkauften Solaranlage führt in der Regel über fünf Offerten», sagt CEO Matthias Wiget.

► Die Gründer

Der Ingenieur Matthias Wiget gründete Eternity im Jahre 2012, zusammen mit drei Kollegen. Er nutzte dabei seine Erfahrungen, die er beim Bau von Kleinwasserkraftwerken gesammelt hatte. Allerdings ging es nun um Solarenergie. In den ersten Jahren plante und verkaufte Eternity einzelne Photovoltaikanlagen. Zudem entwickelte das Jungunternehmen den Prototyp eines Energiemessgeräts. Auch der Solarrechner, wie er nun auf der Plattform aufgeschaltet ist, war bereits ein Thema. So wirklich in den Mittelpunkt rückte er allerdings erst vor zwei Jahren, als sich das junge Unternehmen nochmals neu ausrichtete. «Wir beschlossen, uns fortan darauf zu konzentrieren, den aufwendigen Planungs- und Verkaufsprozess von Solaranlagen zu digitalisieren und kundenfreundlich zu ma-

chen», erklärt Wiget. Zu diesem Zweck wurde im März 2015 Peter Novotny, ein Amerikaner, der Computer Science in den USA studiert hatte, als neuer CTO nach Chur geholt. Er spielt nun bei der Entwicklung der Plattform LEA eine entscheidende Rolle. Eternity beschäftigt mittlerweile acht Mitarbeiter.

► Der Markt

Eternity verkauft die Weblösung in Lizenz an Anwender auf dem B2B-Markt. Das digitale Werkzeug richtet sich an die Hersteller von Solarspeichersystemen, an Energieversorger und an Solaranlageninstallateure. Es vereinfacht die Offertstellung, die nun vor Ort ausgearbeitet und in verschiedenen Varianten geprüft werden kann. Mittlerweile haben über zwei Dutzend Kunden das Werkzeug im Einsatz, so zum Beispiel der Stromversorger CKW.



DAS MEINT DER EXPERTE



«Eternity liefert ein tolles Beispiel, wie mit modernen Technologien und Verfahren erneuerbare Energien einfacher und günstiger genutzt werden können.»

Peter Toggweiler
Photovoltaikexperte

► Das Kapital

In den Anfängen finanzierte Eternity die Forschung und Entwicklung ausschliesslich über eigene Beratungsaufträge im Energieversorgungsbereich und über den Verkauf von Solaranlagen. Den Aufbau der Plattform LEA unterstützte dann die Innovationsstiftung des Kantons Graubünden. «Die operativen Zahlen sind erfreulich», so Wiget zum aktuellen Geschäftsgang. Für die weitere Marktexpansion benötigt das Jungunternehmen jedoch noch etwas zusätzliches Geld.

Helfen bei der Suche nach Investoren könnten zwei Auszeichnungen: Im Sommer 2016 gelangte die Firma ins Finale des Innovationspreises Startfeld der Region St. Gallen-Bodensee, im November 2016 erhielt sie das CTI Startup Label der Kommission für Technologie und Innovation (KTI).