



**VOLL IM TREND**  
DHP baut Solaranlagen, ohne die Umwelt zu verschandeln: Gian Andri Diem, Geschäftsführer.

## ► Der Sonnenkollektor

DHP Technology baut Solarfaltdächer auf grosse Industrieanlagen und ermöglicht so die CO<sub>2</sub>-freie Stromversorgung direkt vor Ort.

Website: [www.dhp-technology.ch](http://www.dhp-technology.ch)  
Gegründet: 1. Mai 2015  
Gründer: Gian Andri Diem (43), Geschäftsführer und VR; Co-Gründer Andreas Hügli (52) hat das Unternehmen Anfang 2022 verlassen.  
Firmensitz: Zizers GR  
Anzahl Mitarbeiter: ca. 30  
Umsatzziel für 2023: 12,5 Mio. Fr.  
Profitabel ab: 2023

### Die Geschäftsidee?

Wir überdachen mit Fotovoltaik-Faltdächern riesige Infrastrukturfächen wie Logistikflächen oder Kläranlagen und produzieren genau dort CO<sub>2</sub>-freien Solarstrom, wo er gebraucht wird. Das schützt die wertvolle Ressource Boden und ist eine enorme Chance für die Energiewende.

### Wie ist sie entstanden?

Uns ist aufgefallen, wie wichtig der Eigenverbrauch für die Verbreitung von Fotovoltaik ist. Trotzdem hatten viele energieintensiven Industrien noch keine Solaranlagen installiert, auch weil viele grosse Industriedächer dafür zu schwach ausgelegt sind.

### Warum der Name?

«DH» steht für die Initialen der Gründer und «P» für Partner. Wir wussten, dass wir gemeinsam mit Investoren und anderen Unternehmen wachsen wollen.

### Woher stammt das Startkapital?

Klassisch von den 3 Fs, von uns Gründern und einigen Innovationsfonds. Auch die Innovationsstiftung des Kantons Graubünden unterstützte uns sehr grosszügig.

### Womit erzielen Sie die Umsätze?

Heute verkaufen wir die Projekte, deren Planung und Service, in Zukunft wollen wir auch Energie aus eigenen Anlagenportfolios verkaufen. Zudem steigt die Nachfrage nach Dienstleistungen rund um Energiemanagement und -effizienz.

### Die Vision?

Wir ermöglichen weltweit die CO<sub>2</sub>-freie Stromproduktion vor Ort für Infrastrukturen, besonders für Verkehrsflächen, wo in Zukunft E-Fahrzeuge tanken. Wir können dafür auch Raststätten und selbst die Autobahn nutzen.

### Die grosse Stärke?

Das Solarfaltdach Horizon kombiniert Seilbahntechnik mit Fotovoltaik. Dabei werden die Solarmodule durch Einfahren vor Witterungsschäden geschützt. Dies reduziert die Kosten um rund 50 Prozent gegenüber einer fixen Konstruktion. Zudem sind Stützenabstände bis zu 30 Metern möglich.

### Die grösste Herausforderung?

Pandemie, Krieg in der Ukraine, Energiekrise und die geopolitischen Spannungen

Foto: Roger Hofstetter für BILANZ

„In Zukunft wollen wir auch Energie aus eigenen Anlagenportfolios verkaufen.“

in Asien machen das internationale Wachstum eines jungen Produkts nicht einfach.

### Der bisher grösste Erfolg?

Der Eintritt in den deutschen Markt 2022 mit bereits sechs verkauften Projekten mit zusammen etwa zehn Millionen Umsatz.

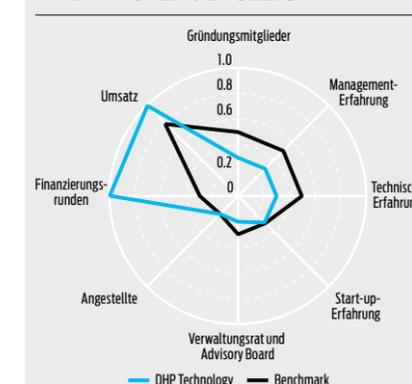
### Das Überraschendste bisher?

Eine enorme Nachfrage von Logistikern, die ihre Fahrzeugflotten auf E-LKWs umstellen und damit einen grösseren Strombedarf haben. Zudem steigt die Forderung der Kunden nach CO<sub>2</sub>-freien Lieferketten.

### Der nächste Schritt?

Die Erschliessung weiterer EU-Märkte wie Österreichs und Italiens. Zudem bringen wir unser Produkt nun zu den grossen Logistikfirmen und kombinieren es mit E-Lade-Infrastruktur.

## DHP TECHNOLOGY IM BRANCHENVERGLEICH



«DHP Technology ist im Benchmark-Vergleich mit einem kleinen Gründungsteam und Verwaltungsrat erfolgreich unterwegs. Das Start-up konnte unter anderem Fördermittel aus «Horizon 2020» gewinnen und steht aus Funding-Perspektive im Vergleich gut da. Im Series-B-Funding-Kontext spielt nun die Skalierbarkeit die wichtigste Rolle. Der vergleichsweise starke Umsatz deutet auf diese Eigenschaft hin. Entscheidend für das weitere Wachstum wird auch der Zugang zu Solarmodulen sein.»

Die «Startup Navigator»-App des Institute of Technology Management der HSG unter Prof. Dietmar Grichnik vergleicht erfolgsrelevante Faktoren des Start-ups mit dem Branchenschnitt. Download: [www.stgaller-navigator.com](http://www.stgaller-navigator.com)

## EXPERTENMEINUNG

Zwei Risikokapitalisten über die Chancen von DHP Technology

► „Grösser denken!“



**MARCO RODZYNEK**  
ist Gründer von Noah Advisors, einer Corporate-Finance-Boutique für Internetfirmen.

«Die Solarfaltdächer von DHP Technology sind ein Nischenbereich in einem sehr heissen Sektor. Die Nische ist aber ausreichend gross: Wenn man alle Zielsegmente bearbeitet, reden wir von über 100 Milliarden Marktpotenzial. Die Installationen von DHP Technology sind nicht wetterfest, sondern werden bei Schnee und Regen einfach eingefaltet. Damit sind die Kosten nur halb so hoch wie bei einer normalen Solaranlage. Diese Technologie ist patentiert, das gefällt mir. Deshalb hat die Firma auch keine direkte Konkurrenz. Die Doppelnutzung von gewerblichen Flächen ist ein weiterer strategischer Vorteil gegenüber herkömmlichen Renewables. Das Businessmodell ist interessant: Nicht die Anzahl Sonnenstunden ist der entscheidende Faktor, sondern der Strompreis. Deshalb geht der deutsche Markt, wo die Energiekosten deutlich höher sind als hier, jetzt auch richtig ab!

Das Team ist super, mit vernünftigen Betriebswirtschaftlern, überschaubar. Der CEO ist ein guter Typ mit viel Konzernenerfahrung, aber bescheiden. Vielleicht sollte er aber den Mut haben, grösser zu denken - die Firma kann mehr, als er meint! Der Wachstumshebel sind jetzt grosse B2B-Kunden wie DHL, Amazon oder Tank & Rast. Bei denen kann man mit einem Konzept gleich Dutzende Standorte abdecken. Um diese Anlagen zu bauen, braucht es aber Kapital. DHP Technology sollte daher jetzt einen Climatetech-Investor suchen.»

Das Team ist super, mit vernünftigen Betriebswirtschaftlern, überschaubar. Der CEO ist ein guter Typ mit viel Konzernenerfahrung, aber bescheiden. Vielleicht sollte er aber den Mut haben, grösser zu denken - die Firma kann mehr, als er meint! Der Wachstumshebel sind jetzt grosse B2B-Kunden wie DHL, Amazon oder Tank & Rast. Bei denen kann man mit einem Konzept gleich Dutzende Standorte abdecken. Um diese Anlagen zu bauen, braucht es aber Kapital. DHP Technology sollte daher jetzt einen Climatetech-Investor suchen.»

► „Respekt!“



**ROBERT GALLENBERGER**  
ist Partner bei Matterwave Ventures und zuständig für industrielle Technologien.

«Die Story von DHP Technology ist insofern ungewöhnlich, als die Gründer die Produktidee und die IP eingekauft haben. Es ist ihnen dann gelungen, daraus eine spannende Firma und ein florierendes Geschäft zu machen, weil sie ein zuverlässiges Produkt entwickelt und richtig gut exekutiert haben - Respekt! Im gesamten Fotovoltaikmarkt ist das eine Nischenanwendung, aber die Lösung macht Sinn. Jetzt trifft die Firma auf eine tolle Marktsituation: Der Energiemarkt ist im Umbruch, der Strompreis ist stark gestiegen, und man bietet eine noch nicht erschlossene, auf Seilbahntechnik basierte Stromerzeugung, die zudem patentgeschützt ist. Ich bin mir aber nicht sicher, ob ein

Wettbewerber den Patentschutz nicht auch umgehen könnte, zumal es keine wirklich einzigartige Kernkomponente gibt.

Das Geschäftsmodell basiert bisher auf individuellen Projekten, erfordert einiges an Kapital und beschränkt die Skalierungsgeschwindigkeit. Zudem ist die erzielbare Marge etwas limitiert im Vergleich mit anderen Geschäftsmodellen. Mittel- und langfristig wäre es möglich, den Bau der Anlagen an externe Generalunternehmer zu übergeben und sich selber etwa auf die Rolle des Lizenzgebers zu beschränken. Dann macht man zwar pro Projekt weniger Umsatz, aber optimiert die Marge und kann mit dosiertem Kapitaleinsatz weiter schnell wachsen. Dann wird aus DHP Technology ein rentables, stabiles KMU.»