




Landesnetzwerk
BürgerEnergieGenossenschaften
Rheinland-Pfalz e.V.

ROADMAP für Freiflächen-Photovoltaik

Leitfaden für Bürgerenergiegenossenschaften





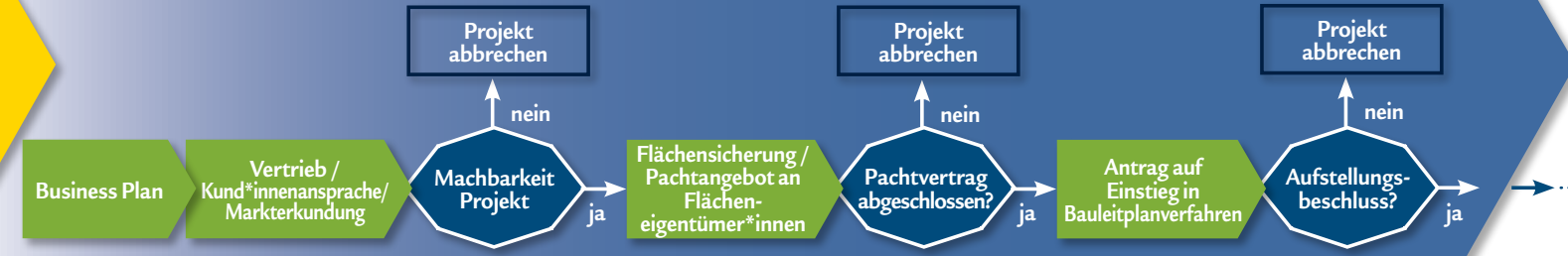
Um ein Photovoltaik-Freiflächenprojekt erfolgreich umzusetzen, durchlaufen Sie als Energiegenossenschaft einige (Wertschöpfungs-) Schritte. Eine grafische Übersicht zu diesen finden Sie auf den nächsten Seiten. Wenn Sie mehr zu einem bestimmten Schritt erfahren möchten, finden Sie unterhalb des Schrittes einen Hinweis zu dem entsprechenden Kapitel in der Broschüre.

Diese Übersicht soll Ihnen dabei helfen, den gesamten Prozess eines PV-Freiflächenprojektes zu überblicken und Solarparks erfolgreich zu realisieren.

STRATEGISCHE AUSRICHTUNG



WERTSCHÖPFUNGSSTUFE AKQUISE



siehe Kapitel „SMARTe Ziele setzen“

siehe Kapitel „Strategische Relevanz prüfen“

siehe Kapitel „Die passende strategische Positionierung“

siehe Kapitel „Die eigene Rolle finden“

siehe Kapitel „Die passenden Partner*innen finden“ und „Personal aufbauen“

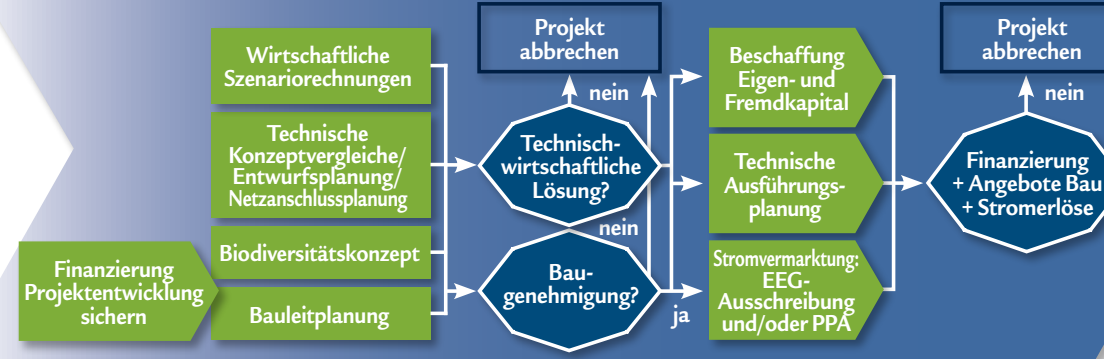
siehe Kapitel „Der fundierte Business-Plan“

siehe Kapitel „Akquise: Flächen sichern“

siehe Kapitel „Die Machbarkeit prüfen“

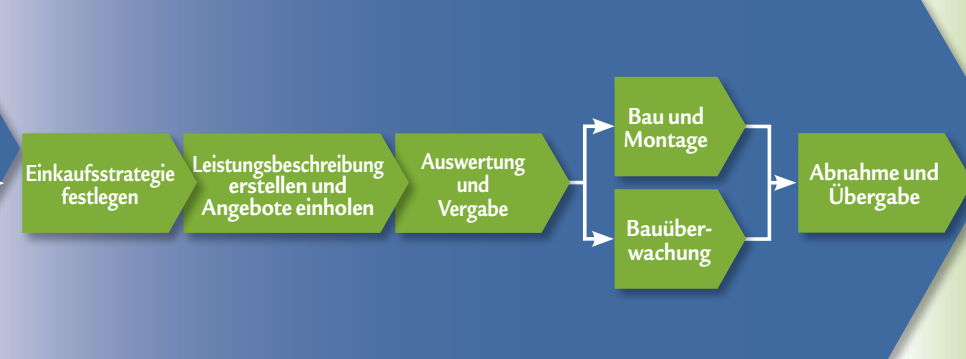
siehe Kapitel „Wissenswertes zum Bauleitplanverfahren“

WERTSCHÖPFUNGSSTUFE ENTWICKLUNG



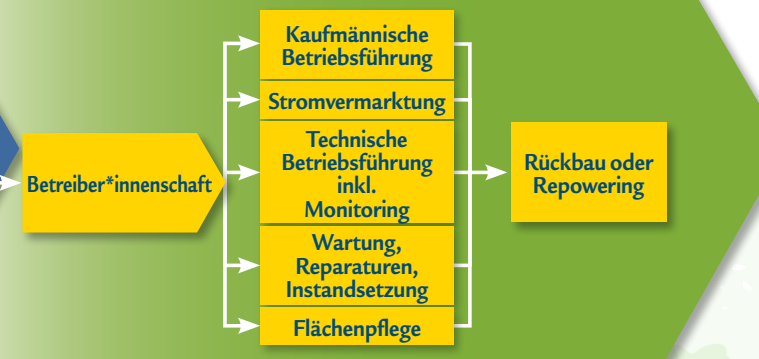
siehe Kapitel „Das Projekt entwickeln“

WERTSCHÖPFUNGSSTUFE BAU UND MONTAGE



siehe Kapitel „Bau und Montage“

WERTSCHÖPFUNGSSTUFE BETRIEB



siehe Kapitel „Der Betrieb“

Inhaltsverzeichnis

Warum diese Roadmap?	3	Die Machbarkeit prüfen	20
So nutzen Sie die Roadmap	3	Wissenswertes zum Bauleitplanverfahren	23
Was Freiflächenprojekte für Bürgerenergie- genossenschaften spannend macht	4	Das Projekt entwickeln	25
Warum ist es ein attraktives Geschäftsfeld	6	Aktuelle Herausforderungen und Risiken	28
SMARTe Ziele setzen	7	Bau und Montage	29
Strategische Relevanz prüfen	8	Der Betrieb	30
Die passende strategische Positionierung	8	Literaturhinweise	31
Wertschöpfungskette bei PV-Freiflächenprojekten	9		
Die eigene Rolle finden	11		
Die passenden Partner*innen finden	12		
Rolle und Nutzen der Energiegenossenschaft	14		
Personal aufbauen	16		
Der fundierte Businessplan	17		
Akquise: Flächen sichern	18		



Warum diese Roadmap?

Photovoltaik-Freiflächenprojekte bieten große Chancen für Bürgerenergiegenossenschaften. Diese können entlang der Wertschöpfungskette bei solchen Projekten vielfältig aktiv werden. Das Flussdiagramm in dieser Broschüre zeigt die verschiedenen Stufen, die während eines solchen Vorhabens durchlaufen werden. Auf den folgenden Seiten erhalten Sie nützliche Hinweise zu Prozessschritten, Dos und Don'ts sowie Entscheidungshilfen.

Als Energiegenossenschaft haben Sie Vorteile gegenüber allen anderen Mitbewerbern. Sie kommen aus der Region und werden meist als vertrauenswürdig angesehen. Sie können eine echte Beteiligung der Bürger*innen realisieren, diese als Mitglieder und Geldgeber*innen direkt finanziell am Projekt beteiligen und so vor Ort viel Kapital mobilisieren. Dies steigert sowohl die Akzeptanz der PV-Freiflächenanlage als auch die Wertschöpfung vor Ort.

So nutzen Sie die Roadmap

Sie können die Roadmap nach Ihren persönlichen Informationsbedürfnissen lesen.

- Sie möchten sich einen ersten Überblick verschaffen? Den finden Sie auf den Seiten drei bis sechs.
- Sie möchten in das Geschäftsfeld einsteigen? Dann lesen Sie bis Seite fünfzehn.
- Wer vor allem Partner*innen sucht, liest die Seiten elf bis fünfzehn.
- Wer selbst die Flächensicherung betreiben möchte, liest die Seiten achtzehn bis neunzehn.
- Informationen zur Projektentwicklung und dem Bau finden Sie ab Seite 25.

Was Freiflächenprojekte für Bürgerenergiegenossenschaften spannend macht

Photovoltaik-Freiflächenprojekte benötigen im Vergleich zu Windparks weniger Kapital. So ist es für gut aufgestellte Energiegenossenschaften leichter, Eigenkapital zu mobilisieren und Projekte in der Region umzusetzen.

Der Schlüssel zum Erfolg bei Wind- und Solarparks ist die Sicherung von Nutzungsrechten. Warum sollte eine vor Ort oder in der Region verankerte Genossenschaft nicht einen besseren Zugang zu Flächeneigentümer*innen haben als überregionale Projektierungsunternehmen? Die Aktiven kennen die Eigentümer*innen meist persönlich und können deren Bereitschaft und die Gründe für die Auswahl eines Projektierungsunternehmens direkt erfragen. Auch Energiegenossenschaften können marktübliche Pachten zahlen.

Bei gut aufgesetzten Freiflächenprojekten gibt es meist viele Gewinner und potenziell nur einen Verlierer, nämlich den im Haupterwerb arbeitenden Landwirt, dem Pachtflächen verloren gehen, weil er bei den gehandelten Pachthöhen nicht mehr mithalten kann. Es steigert die Akzeptanz enorm, wenn diese Betroffenen alternative Flächen

zur Bewirtschaftung angeboten bekommen oder eine andere Einkunftsart als Alternative gefunden wird, zum Beispiel die Flächenpflege eines Solarparks. Hier können Akteur*innen vor Ort viel bessere Lösungen finden als Projektentwickler*innen ohne Kenntnis der lokalen Gegebenheiten.



Bei einer fachlich gut geplanten Anlage kann die Biodiversität auf den Flächen nachweislich gesteigert werden. Die bisher landwirtschaftlich genutzten Flächen sind meist im Hinblick auf Artenvielfalt verarmt, PV-Freiflächen sorgen für zwei bis drei Jahrzehnte dafür, dass Boden und Grundwasser regenerieren und ermöglichen mehr Lebensraum für Pflanzen und Tiere.

Weitere Informationen dazu finden Sie in den Literaturhinweisen 1, 3, 6 und 7.



Ein weiterer zentraler Aspekt: Kommunen stellen die Weichen bei PV-Freiflächenprojekten, denn sie sind für die erforderliche Bauleitplanung zuständig. Hier ist der Kontakt von Energiegenossenschaften zur Verwaltungsspitze, dem Gemeinderat und dem lokalen Bauamt meist intensiver als zur Kreisverwaltung, die als Ansprechpartner*in für Windenergieprojekte gefragt ist. Außerdem sollen Gemeinderat*innen sich nach der Gemeindeordnung des jeweiligen Bundeslandes bei ihren Entscheidungen an die Ausrichtung auf das Gemeinwohl halten. Was liegt da näher als eine möglichst hohe regionale Wertschöpfung? Und die kann kaum jemand besser sicherstellen, als eine lokale oder regional ansässige Energiegenossenschaft.

*Solarpark Mooshof,
© Bürger-Energie Bodensee eG. - Andreas Klatt*

Warum ist es ein attraktives Geschäftsfeld?

Wir brauchen zeitnah viele große, dezentrale Kraftwerke, die regenerative Quellen nutzen, um den weiteren Ausstoß an Treibhausgasen zu vermeiden. Im Vergleich zu Windparks haben Freiflächenanlagen einige besondere Eigenschaften:

- PV-Freiflächenanlagen sind mit einer Projektierungszeit von etwa zwei, drei Jahren deutlich schneller zu realisieren als Windparks. Hier lässt sich schnell eine große Wirkung erzielen.
- Die Projektrisiken sind erheblich geringer als bei Windparks. Spätestens nach einem halben Jahr ist erkennbar, ob es unüberwindbare Hindernisse gibt oder nicht. Das senkt das Risiko des Verlustes hoher Projektvorlaufkosten.
- Die Projekte haben eine hohe Genauigkeit in der Ertragsvorschau, denn der Ertrag schwankt über Monate und Jahre gering.
- Es gibt mehr Eignungsflächen als bei Wind. Das Marktpotenzial ist somit deutlich größer.

- Die Emotionalität in der Diskussion ist viel geringer als bei Windparks. Die Akzeptanz durch die Menschen vor Ort ist größer.
- Die aktuelle Bundesregierung (Stand Ende 2022) sieht eine kontinuierliche Steigerung des jährlichen Ausbaus um den Faktor 8 zum Jahr 2031 vor. Sofern das Ziel der Dekarbonisierung in der Planung realistisch berücksichtigt werden würde, ergibt sich ein Faktor von 30 bis 50 gegenüber dem Ausbau der vergangenen Jahre. Es ist somit ein enormes Wachstum in diesem Segment zu erwarten.

Es lohnt sich also, das Geschäftsfeld vertieft zu betrachten.

SMARTe Ziele setzen

Was treibt Sie dazu an, sich in einer Energiegenossenschaft für den Klimaschutz zu engagieren? Warum in Gemeinschaft? Was wollen Sie mit Ihrem Engagement erreichen? Wann sind Sie zufrieden mit dem Erreichten und sagen: Wir waren erfolgreich.

Das sind einige Leitfragen, um die Ziele einer Energiegenossenschaft in Zahlen und Worte zu fassen. Ziele geben einer Gemeinschaft eine Basis und Ausrichtung. Ziele machen für Dritte verständlich, worauf die Genossenschaft hinarbeitet. Zugespitzt gesagt: Das Anstreben von Zielen gibt einer Genossenschaft erst die Daseinsberechtigung.

Mögliche Ziele für die nächsten drei Jahre können sein:

- Wir wollen mit PV-Freiflächenanlagen 15 MW an Stromerzeugungskapazität ausgebaut haben und damit 10.000 Menschen in unserer Region mit Strom aus regenerativen Energiequellen versorgen.
- Wir begeistern 500 Menschen für unsere Idee und gewinnen sie als neue Mitglieder.

- Die Mitarbeit in unserem Team ist so erfüllend, dass sich zehn neue Aktive ehrenamtlich mit insgesamt 40 Wochenstunden engagieren.
- Wir sind unternehmerisch so erfolgreich, dass wir vier Menschen in Teil- oder Vollzeit beschäftigen und ihnen eine faire Einkommens- und Berufsperspektive bieten.

Die Ziele sollten SMART sein, also spezifisch, messbar, attraktiv, anspruchsvoll, realistisch und terminiert. Sie sollten Sie inspirieren und als Ansporn dienen. Und sie sollten öffentlich bekannt sein, damit Sie den Menschen in Ihrem Umfeld erzählen können, was Sie vorhaben.

Strategische Relevanz prüfen

Sie haben Klarheit über Ihre Ziele? Dann geht es nun um die passenden Mittel und Wege, um diese zu erreichen. Wie können Sie Ihre limitierenden Ressourcen Personal, Zeit und Geld am besten nutzen?

Können PV-Freiflächen dazu beitragen, die Ziele der Genossenschaft zu erreichen? Tun sie das sogar besser und mit größerer Wahrscheinlichkeit als andere Geschäftsfelder?

Wenn Sie diese Fragen mit Ja beantworten, ist das Geschäftsfeld für Sie strategisch relevant und Sie sollten ein konkretes Konzept dafür ausarbeiten. Bei einem Nein brauchen Sie ihm keine gesteigerte Aufmerksamkeit zu widmen und bewerten mögliche Anfragen nur im Einzelfall.

Die passende strategische Positionierung

Ist die strategische Relevanz klar, brauchen Sie als nächstes schlüssige Antworten auf die folgenden Fragen zu Ihrer Positionierung: Wer sind Ihre Kund*innen, also die Empfänger*innen Ihrer Leistungen? Was versprechen Sie diesen? Welchen Nutzen bieten Sie ihnen? Auf welche

Kompetenzen, welche Leistungsfähigkeit, welche Referenzen können Sie aufbauen? Wodurch unterscheiden Sie sich von anderen Anbietenden gleicher Leistungen? Haben Sie als Energiegenossenschaft Alleinstellungsmerkmale? Welche Risiken sind Sie bereit zu tragen?

Darauf aufbauend ist es wichtig, das Marktsegment zu bestimmen, dem Sie sich bei PV-Freiflächenprojekten widmen möchten:

- Projekte in der Region oder überregional?
- Kleine Projekte bis 1 MW mit einer festen EEG-Vergütung oder größere Projekte?
- Bürger*innenenergie-Projekte mit einer Befreiung von der EEG-Ausschreibung?
- Projekte mit einem Anspruch auf eine EEG-Vergütung oder auch solche mit der Verpflichtung zur Suche nach Stromabnehmern (Power Purchase Agreements)?
Weite Informationen dazu finden Sie in den Literaturhinweisen 2 und 9.

- Inanspruchnahme von Ackerland?
- Selbstverpflichtung, die Biodiversität zu steigern?
- Flächen von Kommunen, dem Bund oder privaten Flächeneigentümer*innen?

Wertschöpfungskette bei PV-Freiflächenprojekten

Der nächste Schritt ist die Entscheidung, welche Leistungen Sie selbst verantworten und ggf. auch erbringen wollen. Was können Sie mit eigenen Kräften tun? Wofür haben Sie die erforderliche Kompetenz und Kapazität? Sind die Vorlaufkosten bekannt, wollen und können Sie diese tragen? Welche Ausgaben könnten Sie verkraften, wenn Projekte sich nicht realisieren lassen?

In der Abbildung (Seite 10) sind die erforderlichen Schritte entlang der Wertschöpfungskette aufgelistet, die zur Realisierung von PV-Freiflächenanlagen nötig sind.

Analysieren Sie alle wertschöpfenden Schritte und entscheiden Sie, welche Sie aktuell bzw. zukünftig selbst abdecken können und wollen.

Der Schlüssel zum Erfolg bei Solarparks ist die Sicherung von

Nutzungsrechten. Dafür benötigen Sie die Identifizierung der Flächeneigentümer*innen, deren Interesse an einer Verpachtung und einen Vertrag, in dem geregelt ist, dass die Flächen im Fall der Baugenehmigung für eine Freiflächenanlage genutzt werden können. Mit guten Argumenten, einem schlüssigen Konzept sowie ein wenig Charme und Geschick, können Energiegenossenschaften im Wettbewerb zu Projektentwickler*innen auf dem Markt bestehen. Gleiches gilt für die Zustimmung einer Ortsgemeinde zum Einstieg in die Bauleitplanung. Hier sind als kompetent, leistungsfähig und zuverlässig wahrgenommene Energiegenossenschaften in einer guten Ausgangsposition.

Die Flächensicherung und die Öffentlichkeitsarbeit sind unserer Erfahrung nach strategisch so relevant, dass Sie diese Kompetenzen unbedingt innerhalb der Genossenschaft aufbauen und nicht über Partnerschaften abdecken sollten.

Akquise

Entwicklung

Bau

Betrieb

1. Marketing (Leistung, Kund*innengruppen, Preis, Nutzenversprechen, Werbung)
2. Markterkundung (Projekte identifizieren / Kund*innen ansprechen / Interesse ermitteln)
3. Machbarkeit prüfen (Regionalplanung, Natur- und Artenschutz, Stadtplanung, etc.)
4. Flächen sichern (Pachtangebote erstellen / Verträge abschließen)
5. Zustimmung Kommune (Standortkonzept / Gremienvorstellung / Aufstellungsbeschluss)
6. Finanzierung Projektentwicklung sichern oder Einbindung von Partnern
7. Technische Konzeptvergleiche / Entwurfsplanung / Netzanschlussplanung
8. Biodiversitäts-Konzept
9. Bauleitplanung / Baugenehmigung
10. Öffentlichkeitsarbeit (Projekt-Kommunikation / Teilhabe / Akzeptanzsteigerung)
11. Technische Ausführungsplanung
12. Wirtschaftlichkeitsberechnungen / Szenarien / Cash-Flow-Modell
13. Stromvermarktung
14. EEG-Ausschreibung
15. Finanzierung (Exposé/ Mobilisierung Eigenkapital / Verhandlung Fremdkapital)
16. Beschreibungen Material / Ausschreibungen / Beschaffung
17. Beschreibungen Dienstleistungen und Montage / Ausschreibungen / Vergaben
18. Bau, Montage, Installation
19. Bauüberwachung / Projektmanagement
20. Abnahme und schlüsselfertige Übergabe / Dokumentation / Verkauf
21. Projektübernahme und Betreiber
22. Kaufmännische Betriebsführung inkl. Stromvermarktung
23. Technische Betriebsführung inkl. Monitoring
24. Flächenpflege
25. Wartung
26. Rückbau oder Repowering

Die eigene Rolle finden

Sie haben nun einen realistischen Blick auf Ihre Stärken, Kernkompetenzen und Defizite gewonnen und haben eine Vorstellung davon, welche Aufgaben es im Geschäftsfeld grundsätzlich gibt. Jetzt geht es darum, konkret die Rolle Ihrer Energiegenossenschaft zu finden. Dazu gibt es wieder Leitfragen zur Orientierung.

- Was müssen wir tun, um uns den Zugang zum Markt zu schaffen?
- Was können wir besser als jede*r andere Marktteilnehmer*in?
- Wollen wir unser Wachstum aktiv steuern oder beteiligen wir uns nur an Projekten, die Projektierungsunternehmen sowieso realisieren?
- Wollen wir bei Flächeneigentümer*innen und Kommunen als Treiber*innen, Kümmerer*innen und Umsetzer*innen wahrgenommen werden? Oder reicht uns die Rolle als Investor*in im Hintergrund? Wie belegen wir unsere Fachkunde, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit? Bauen wir damit die Marke unserer Genossenschaft auf?
- Welche Rendite streben wir an? Marktüblich sind aktuell (Stand Ende 2022) zwei bis vier Prozent für reine Investor*innen. Wer mehr anstrebt, muss auch mehr Einsatz bringen.
- Wollen wir in der Energiegenossenschaft Beschäftigungsverhältnisse in der Projektierung und im Betrieb aufbauen? Ist uns der Aufbau von fachlichen Kompetenzen und der direkte Zugriff darauf wichtig?
- In welchem Umfang können und wollen wir Risikokapital aufbringen? Die mit dem Risiko des Totalverlustes behafteten Vorlaufkosten sind bei einem mittelgroßen Freiflächenprojekt immer im fünfstelligen Euro-Bereich und höher.
- In welchem zeitlichen Rahmen wollen wir Wirkung erzielen?

Das Geschäftsfeld PV-Freiflächenanlagen benötigt personelle und finanzielle Leistungsfähigkeit, eine hohe Fachkunde im Vertrieb, in der Bauleitplanung, der technischen Objektplanung, der Stromvermarktung, Referenzen und

zufriedene Kund*innenstimmen, die Fähigkeit, Verluste beim Anlauf oder auch dem Scheitern von Projekten zu tragen.

Das kann sich eine Energiegenossenschaft natürlich mit Mühe und Geduld selbst aufbauen, benötigt dafür aber erfahrungsgemäß mindestens drei bis fünf Jahre. Wer nicht so lange auf die ersten Erfolge warten möchte, macht sich auf die Suche nach Partner*innen.

Im nächsten Kapitel finden Sie eine Reihe von Fragen, die Sie bei der Wahl von Partner*innen unterstützen.

Die passenden Partner*innen finden

Es sind zahlreiche Akteur*innen auf dem Markt aktiv, die PV-Freiflächenanlagen entwickeln, bauen und betreiben. Für Sie stellt sich also die Frage: Wer sind die passenden Partner*innen für uns? Nach welchen Kriterien wählen wir diese aus und was sind Ausschlusskriterien? Ist zum Beispiel die Unternehmenskultur des Projektierungsunternehmens kompatibel mit der Kultur der Energiegenossenschaft?

Nach dem Motto „Drum prüfe, wer sich ... bindet“, finden Sie hier eine Reihe von Punkten, die Sie ehrlich klären sollten.

- Was können wir nicht, ist aber erfolgskritisch? Was wollen wir nicht, ist aber zwingend erforderlich?
- Hat der/die Partner*in die uns fehlenden Referenzen und Kompetenzen?
- Was wollen wir in zwei oder drei Jahren dazulernen? Unterstützt uns der/die Partner*in dabei?
- Welchen Nutzen können wir bieten, der uns für Partner*innen interessant macht?
- Welches Interesse haben die möglichen Partner*innen in Bezug auf die Zusammenarbeit?
- Wollen wir Augenhöhe und Fairness oder reicht uns eine Rolle als Junior-Partner*in?
- Hat das Projektierungsunternehmen Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit Energiegenossenschaften?
- Ist das Partnerunternehmen offen für eine Partnerschaft mit den Standortkommunen?

- Wollen wir eine auf einzelne Projekte bezogene Zusammenarbeit oder eine strategische Partnerschaft auf mehrere Jahre und über mehrere Projekte?
- Wollen wir mitentscheiden, wenn es um das Parkdesign, die Qualität und Herkunft der Materialien geht, um das technische Konzept wie eine Süd- oder Ost-West-Ausrichtung der Module, um die Art der Stromvermarktung, die Höhe der Stromerlöse, um einen Batteriespeicher, die Steigerung der Biodiversität usw.?

Weitere Informationen zum Thema Biodiversität finden Sie in den Literaturhinweisen 1, 3, 4, 6, 7 und 8.

- Wollen wir Transparenz in den Anschaffungs- und Herstellungskosten oder sind wir mit einem marktüblichen Kaufpreis zufrieden?
- Welche Risiken und Kosten tragen mögliche Partner*innen? Warum machen sie das? Können sie die Risiken tragen und wenn ja, zu welchen Konditionen?
- Will der/die Partner*in auf Dauer auch Gesellschafter*in oder Betriebsführer*in sein oder nicht?

Aus diesen Fragen können Sie sich eine Bewertungsmatrix erstellen, um die für Sie passenden Partner*innen auszuwählen. Hier lohnen sich in jedem Fall Gespräche mit mehreren Projektierungsunternehmen. Alle haben ein eigenes Profil. Sprechen Sie auch mit anderen Energiegenossenschaften über deren Erfahrungen.

Rolle und Nutzen der Energiegenossenschaft

In der Praxis gibt es verschiedene Rollen, die Energiegenossenschaften bei PV-Freiflächenprojekten einnehmen und verschiedene Konstellationen von Partnerschaften. Dies zeigt die folgende Übersicht. Mit einer Rolle, die eine Energiegenossenschaft einnimmt, sind bestimmte Aufgaben verbunden - und ein bestimmter Nutzen.

Zusammenfassend sollten Sie die folgenden Punkte beachten:

- Wer die eigene Entwicklung gestalten will, muss aktiv sein und in die Flächensicherung gehen.
- Nahezu alle Teilleistungen werden von Energiegenossenschaften oder von mit Energiegenossenschaften verbundenen Projektentwicklungsgesellschaften erbracht.

Aktivität		
Erklärung	BEG macht (fast) alles	Vertrieb und Management durch BEG, Dritte als Dienstleister
Rolle		
Bauherr	JA	JA
Identifizieren Projekte	x	x
Rechte Pachtvertrag und Bauantrag	x	x
Träger der Vorlaufkosten	x	x
Träger von Risiken des Scheiterns	x	x
Mitsprache (Design, Komponenten,	x	x
Anteil am Park	100%	100%
Aufgaben		
Projektmanagement	x	x
Bauleitplanung	x	-
Objektplanung	x	-
Materialeinkauf	x	-
Montage und Bau	-	-
Stromvermarktung	x	x
Betreiberschaft	x	x
Betriebsführung	x	x
Nutzen		
Anlagen, die sonst nicht kommen würden	x	x
Zugewinn an eigenen Referenzen	x	x
Zugewinn an eigener Fachkunde	x	-
Zugewinn an eigener Leistungsfähigkeit / Personalkapazität	x	-
Zugewinn an öffentlicher Wahrnehmung / eigene Marke	x	x
Chance auf hohe Rendite	x	x
Chance auf großes Wachstum	x	x

Legende

x = ja

- = nein

o = zum Teil

aktiv		passiv		
mehrere BEGen mit eigener Projektentw.-gesellschaft	Projektentw.-gesellschaft von BEG mit strategischem Partner	BEG gemeinsam mit strategischem Partner	BEG als Junior, von Beginn an benannt	BEG kauft Anteil von fertiger Anlage
JA	JA	NEIN	NEIN	NEIN
x	x	x	-	-
x	o	o	-	-
x	-	-	-	-
x	-	-	-	-
x	x	x	-	-
25-50%	100%	50-100%	25-49%	1-100%
x	o	o	-	-
x	-	-	-	-
x	o	-	-	-
x	o	-	-	-
-	-	-	-	-
x	o	o	-	-
x	x	x	-	-
x	x	o	-	-
x	x	x	-	-
x	x	x	-	-
x	x	-	-	-
x	x	-	-	-
x	x	x	o	-
x	x	x	o	-
x	x	x	x	o

- Bisher hat keine Energiegenossenschaft Montage und Bau durchgeführt. Nach einer Marktumfrage strebt dies auch keine zeitnah an, mit den Aufgaben werden Dritte beauftragt. (Stand Ende 2022)
- Eine wesentliche Weggabelung ist die Bereitschaft, Vorlaufkosten für die Projektierung selbst zu tragen. Für den Einstieg in das Geschäftsfeld sollten Sie daher immer die Einbindung von Partner*innen erwägen, die den Großteil der Risiken tragen und der Genossenschaft dennoch eine faire Beteiligung ermöglichen.
- Mit dem Bau der ersten Anlagen ist ein starkes Wachstum der Energiegenossenschaft verbunden. Die Genossenschaft muss somit in der Lage sein, weitere Mitglieder, Mitgliedsanteile oder Nachrangdarlehen einzuwerben. Außerdem steht sie vor der Aufgabe, ihre Strukturen und Geschäftsprozesse professionell auszugestalten.

Rollen und Nutzen der Energiegenossenschaft
 © Netzwerk Energiewende Jetzt e.V.

Personal aufbauen

Eine Kernaussage vorweg: Gutes Personal für die Projektentwicklung macht sich immer bezahlt. Das heißt, es werden mehr Werte geschaffen als Personalkosten entstehen. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, dass zwischen dem Personalaufwand und Einnahmen aus der Projektentwicklung einige Monate bis hin zu Jahren liegen können.

Beantworten Sie vor der Personalsuche diese Fragen:

- Für welche Aufgaben suchen wir Personal? Auf Dauer oder befristet, in Teil- oder in Vollzeit?
- Welche fachlichen Kompetenzen, welche Motivation und welche Soft Skills sollten Interessierte mitbringen? Was erwarten wir von den Personen?
- Was bieten wir? Welches Gehalt und was zusätzlich: eine sinnvolle Tätigkeit, das Gemeinschaftserlebnis, die Unternehmenskultur, persönliche Entwicklungsmöglichkeiten, ein spannendes Arbeitsumfeld, soziale Leistungen usw.?

- Was macht die Energiegenossenschaft als Arbeitgeberin aus? Wie solide, wie erfolgreich, wie bekannt ist sie?

Sind Sie unsicher, tauschen Sie sich mit anderen Energiegenossenschaften aus, die bereits Personal beschäftigen. Denkbar ist auch, dass sich zwei oder drei Genossenschaften die Investition in qualifiziertes Personal teilen.

Berücksichtigen Sie auf jeden Fall, neues Personal gut „an Bord“ zu nehmen. Es braucht verantwortliche Personen, die Beschäftigte suchen, auswählen, einarbeiten und betreuen. Es bedarf auch Führung und zusätzlicher Verwaltung. Das sind Aufgaben des Vorstands oder der Geschäftsführung.

Der fundierte Businessplan

Für den Einstieg in das Geschäftsfeld der Photovoltaik-Freiflächenanlagen ist unternehmerischer Mut gefragt. Die solide Basis dafür ist der Business- oder Geschäftsplan, in dem Sie alle Aspekte des Projektes strukturiert beleuchten und dokumentieren. Messen, hinterfragen und aktualisieren Sie von Zeit zu Zeit die getroffenen Ansätze.

Der Businessplan geht auf folgende Mindestinhalte ein:

- Regionales Zielgebiet
- Objektgrößen und -eigenschaften
- Kund*innengruppen, Kund*innenbedarf, Kaufgründe der Kund*innen
- eigenes Nutzenversprechen, Wettbewerber*innen sowie Unterscheidungen zum Wettbewerb
- Marktgröße und eigener Marktanteil daran
- Personalbedarf und erforderliche Kompetenz
- Eigen- und Fremdleistungen, Bedarf an Partnerschaften
- Kalkulationsansätze, Szenarien der Marktentwicklung (Stromerlöse, Material- und Montagekosten, Zinsentwicklung usw.)
- Erfolgsvorschaurechnung
 - wesentlicher Aufwand für die kommenden 3 bis 5 Jahre
 - Einnahmen (von wem, wie hoch, wann?)
 - Gewinne und Verluste
- Kapitalbedarf
 - Vorlaufkosten bis zu den ersten Einnahmen
 - Bürgschaften, z.B. für die Teilnahme an EEG-Ausschreibungen
 - Eigenkapital
- Kapitalherkunft
- Maßnahmenplan

Sie werden viel Zeit damit verbringen, solide Recherchen zu betreiben. Der Geschäftsplan wird Ihnen eine neue Sicht auf Ihre Genossenschaft, Ihre Leistungsversprechung und das Marktumfeld geben.

Akquise: Flächen sichern

Der Vertrieb ist ein wichtiger Bestandteil auf dem Weg zum erfolgreichen Photovoltaik-Freiflächenprojekt. Wenn Sie ansprechen, haben Sie im Voraus durch die strategische Ausrichtung Ihres Projektes festgelegt. Im Gespräch mit Flächeneigentümer*innen ist es wichtig, die Vorteile hervorzuheben.

- Welchen Nutzen haben die Flächeneigentümer*innen davon, die Fläche an Sie zu verpachten?
- Welche Vorteile bieten Sie als Genossenschaft gegenüber einem Projektierungsunternehmen? Dafür ist es wichtig zu recherchieren, welche Wettbewerber*innen es gibt und mit welchen Argumenten diese agieren.

Hier sind weitere Schlüsselfragen für einen gelungenen Vertriebsprozess: Ermitteln Sie in den Gesprächen auch den Bedarf und die Motivation des/der Flächeneigentümer*in.

- Möchten die Eigentümer*innen die Fläche verpachten und wenn ja, zu welchen Konditionen?
- Ist der/die Verpächter*in ernsthaft an einem Vertrag mit der Genossenschaft interessiert? Wie erkennen wir das ernsthafte Interesse?
- Nach welchen Kriterien entscheidet er/sie sich für Projektierungsunternehmen?
- Nehmen uns Verpächter*innen unsere Fachkunde, Referenzen, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit ab?
- Mit welchen Partner*innen treten wir evtl. gemeinsam bei den Flächeneigentümer*innen auf?

Energiegenossenschaften können ebenso attraktive Pachten anbieten wie Wettbewerber. Darüber hinaus lohnt sich kontinuierliches Interesse, Geduld und ein wenig Hartnäckigkeit. Bis zum Abschluss eines Pachtvertrages bedarf es oft fünf oder mehr Termine.

Die Kommune als Flächeneigentümerin ist anders zu betrachten. Seien Sie sich bewusst, dass für die Vergabe der Nutzungsrechte evtl. ein wettbewerbliches Verfahren erforderlich sein kann. Ansonsten ermitteln Sie auch hier, was der Kommune bei der Auswahl der Partner*innen wichtig ist. Darauf abgestimmt kann die Genossenschaft ein Pachtangebot erstellen, das neben finanziellen Aspekten auch die Beteiligung der Bürger*innen, Maßnahmen

zur Akzeptanzsteigerung oder zur Kombination mit anderen kommunalen Interessen beinhaltet. Das kann die Bereitstellung von Ladesäulen sein, Bildungsangebote für Kindergärten und Schulen oder auch die Belegung eines kommunalen Daches mit einer PV-Anlage. Je mehr zusätzliche Nutzenversprechen Sie abgeben, desto weniger ist die reine Pachthöhe das einzige Zuschlagskriterium.



© schulzfoto stock.adobe.com

Die Machbarkeit prüfen

Hier prüfen Sie, wie hoch die Wahrscheinlichkeit ist, dass Sie das Projekt realisieren können. Es geht zum einen um die rechtliche, die wirtschaftliche und die städtebauliche Machbarkeit und zum anderen um das Gewinnen der Menschen vor Ort.

Darf die Fläche überhaupt für eine Photovoltaik-Freiflächenanlage genutzt werden?

Um diese Frage geht es bei der rechtlichen Machbarkeit. Es könnte sich beispielsweise um ein Naturschutzgebiet, eine Vorrangfläche aus Regional- und Landesplanung oder um ein geschütztes Biotop handeln. Flächen, die in diese Kategorien fallen, dürfen nicht für Photovoltaik-Freiflächenprojekte genutzt werden. In diesem Fall müssten Sie sich also auf die Suche nach einer neuen Fläche machen. *Informationen zur Landesverordnung über Gebote für Solaranlagen auf Ackerland- und Grünlandflächen finden Sie im Literaturhinweis 8.*

Im Zuge der Machbarkeitsprüfung sollten Sie sich diese grundsätzlichen Fragen stellen:

- Welche Hindernisse sind zu erwarten? Gibt es zum Beispiel unterschiedliche Nutzungsinteressen für die erforderlichen Flächen?
- Sind diese Hindernisse lösbar und wenn ja, wie?
- Wessen Akzeptanz brauchen wir für das geplante Projekt? Sind diese Personengruppen gewinnbar?
- Welche Widerstände gibt es? Welche Kritiker*innen möchten mit welchen Argumenten das Projekt verhindern?

Bei der wirtschaftlichen Machbarkeit sind folgende Fragen wichtig:

- Reicht die Fläche für das geplante Projekt aus (Größe, Flächenzuschnitt, Ausrichtung und Neigung)?
- Kann die Fläche erschlossen werden (z.B. Wege, Leitungen u.a.) und wenn ja, wie?

- Ist der erwartete Netzeinspeisepunkt realisierbar?
- Wie sind die Pachtvorstellungen der Eigentümer*innen ?
- Ist die Anlage nach dem EEG vergütbar?
- Besteht die Möglichkeit der Direktlieferung (PPA)?
Mehr zum Thema Power Purchase Agreement finden Sie in den Literaturhinweisen 1 und 9.

Darüber hinaus ist die städtebauliche Machbarkeit zu prüfen. Mindestabstände zu Siedlungen, die Einbindung in Tourismuskonzepte und das Potenzial zur Steigerung der Biodiversität sind einige Punkte, die Sie hier beachten sollten. Gut in die Infrastruktur und das Erscheinungsbild einer Gemeinde integrierte Anlagen steigern die Akzeptanz in der Bevölkerung.

Schließlich haben die Menschen vor Ort einen zentralen Einfluss auf die Realisierung von PV-Freiflächenanlagen. Sie brauchen die Akzeptanz in der Kommune, dem Gemeinderat und der Bevölkerung.

- Bürgermeister*innen und Gemeinderat*innen entscheiden über das Freiflächenprojekt (siehe Kapitel Bauleitplanung). Wer befürwortet das Projekt aus welchen Gründen? Welche Vorteile hat die Standortkommune? Welche Beteiligungsmodelle der Bürger*innen sind gewünscht?
- Die Bürger*innen vor Ort: Welche Multiplikator*innen unterstützen das Projekt? Wer sind die Kritiker*innen und Gegner*innen? Welche Befürchtungen gibt es, etwa wegen der Veränderung des gewohnten Landschaftsbildes oder einer als ungerecht empfundenen Verteilung des wirtschaftlichen Nutzens?
- Wie sieht die örtliche Baubehörde das Vorhaben?
- Die Pachten für Freiflächen sind um ein Vielfaches höher als Pachten für die landwirtschaftliche Nutzung. Anpachtende Landwirt*innen können hier nicht mithalten; ihnen geht Fläche zur Bewirtschaftung verloren. Gefährdet es deren Existenz? Haben sie Ausweichmöglichkeiten? Ist es möglich, ihnen andere Flächen zur Bewirtschaftung anzubieten?



© kasto/stock.adobe.com

Die Erfahrung zeigt, dass Sie mit Transparenz und guter Kommunikation die Akzeptanz vor Ort steigern und Menschen gewinnen können. Als Energiegenossenschaft haben Sie hier Vorteile gegenüber allen anderen Mitbewerber*innen.

- Sie kommen aus der Region, sind bekannt und werden meist als vertrauenswürdig angesehen.
- Sie können eine echte Beteiligung der Bürger*innen realisieren.
- Sie können vor Ort viel Kapital mobilisieren.

- Bürger*innen können sich als Mitglieder und Geldgeber*innen direkt finanziell am Projekt beteiligen,
- das steigert die Akzeptanz sowie die Identifikation mit dem Solarpark.

Schließlich steigern Sie die Wertschöpfung vor Ort durch die Zahlung von Gewerbesteuer, wenn regionale Firmen in den Bau, die Flächenpflege und Wartung eingebunden sind, die Kommune an den Anlagen mitbeteiligt ist oder Nutzungsentgelte erhält und Gewinne an die Bewohner*innen aus dem Ort ausgeschüttet werden.

Wuchern Sie mit diesen Pfunden.

Wissenswertes zum Bauleitplanverfahren

Haben Sie die Machbarkeit des Projektes geprüft und den Pachtvertrag abgeschlossen, folgt das Bauleitplanverfahren. Dieses ist notwendig, um eine Baugenehmigung zu erhalten und besteht aus zwei parallel ablaufenden Verfahren: Zum einen muss der Flächennutzungsplan geändert werden, zum anderen ist ein Bebauungsplan zu erstellen. In Rheinland-Pfalz läuft der Bebauungsplan über die Ortsgemeinde und die Änderung der Flächennutzungsplanung über die Verbandsgemeinde.

Das Bauleitplanverfahren beginnt immer mit dem sogenannten Aufstellungsbeschluss. Damit bringen die Orts- und Verbandsgemeinde den politischen Willen zum Ausdruck, dass sie das Projekt vertieft prüfen möchten. Aber Vorsicht: Ein Aufstellungsbeschluss bedeutet noch nicht, dass das Projekt umgesetzt werden kann. Nun werden alle Träger*innen öffentlicher Belange (TöB) angeschrieben und zur Stellungnahme aufgefordert. Relevanteste Träger sind exemplarisch die untere Naturschutzbehörde beim Landkreis,

die Naturschutzverbände, die Landwirtschaftskammer und der Regionalverband. Darüber hinaus wird auch die Öffentlichkeit mit einbezogen und kann sich zu dem geplanten Projekt äußern. Mögliche Einwände werden von den Gemeinderät*innen bewertet und gegebenenfalls in die Entscheidung mit einbezogen.

Das zeigt, wie wichtig ein guter und frühzeitiger Kontakt mit den Entscheider*innen vor Ort, wichtigen Meinungsbildner*innen und Multiplikator*innen ist.

- Welche Menschen, die vor Ort bekannt und geschätzt sind, können das Vorhaben unterstützen?
- Welche Mitglieder kommen aus dem Ort? Wie können diese zu Promotor*innen des Projekts werden?

Um Akzeptanz und Unterstützung in der Bürger*innenschaft zu bekommen, ist es wichtig, dass Sie präsent sind und transparent kommunizieren. Informieren Sie die

Bürger*innen in Veranstaltungen, verteilen Sie Flyer zum Projekt, informieren Sie auf der Website und auf Social Media, laden Sie die Presse ein. Nehmen Sie persönlichen Kontakt zu direkten Anwohner*innen auf, organisieren Sie Besichtigungen der Fläche usw.

Kurzum: Erarbeiten Sie ein gutes Konzept der Öffentlichkeitsarbeit. Und fragen Sie sich: Wer hat dafür in der Genossenschaft den Hut auf? Hier lohnt es sich auf jeden Fall, dass Sie eine Arbeitsgruppe zusammenstellen oder eine Kommunikationsfachkraft beschäftigen.

Das Bauleitplanverfahren führt in der Regel ein beauftragtes Fachbüro durch. Die Kosten des Verfahrens trägt das Projektierungsunternehmen. Berechnet wird in Anlehnung an die Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI) nach Größe der Fläche. Bei einer Fläche von 10 ha betragen die Kosten aktuell etwa 100.000 Euro. Näheres wird in einer sogenannten städtebaulichen Vereinbarung bzw. einer Durchführungsvereinbarung zwischen Kommune und Vorhabenträger*innen (also Energiegenossenschaft) geregelt.

Planen Sie für das Verfahren Zeit ein – es dauert in der Regel 9-18 Monate, je nachdem wie die eigene Leistungsfähigkeit, der Umfang des Projektes und die möglichen Einwände eingeschätzt werden.

Weitere Informationen zur Bauleitplanung und der Rolle der Kommunen finden Sie in den Literaturhinweisen 4 und 5.

Das Projekt entwickeln

Die Projektierung beginnt schon mit der ersten Beurteilung der Machbarkeit. Sie intensiviert sich parallel zum Bauleitplanverfahren. Dann ist bei PV-Freiflächenprojekten die Wahrscheinlichkeit der Realisierung schon hoch.

Grundsätzlich ist es wichtig, dass die voraussichtlichen Kosten der Projektentwicklung zutreffend geschätzt werden und von vornherein klar ist, wer welche Kosten übernimmt und wie die PV-Freiflächenanlage finanziert wird.

In der Projektentwicklung laufen zahlreiche Vorgänge zeitlich parallel:

- Kostenschätzung, Erlösplanung, Kapitalbedarf, Ergebnisvorschau
- die technische Konzeption (u.a. Modulausrichtung und -neigung, Flächenbelegung, Abstimmung zwischen Modul- und Wechselrichterleistung)
- die Koordination aller Beteiligten

- bei Bedarf das Beauftragen von Fachgutachten
- Planung der Erschließung mit Wegen, Löschwasser, Strom, Datenübertragung
- Planung der Ableitung des erzeugten Stroms an das Versorgungsnetz
- Öffentlichkeitsarbeit
- Einbindung der kommunalen Gremien
- Abstimmung mit der Bauverwaltung
- Analyse und Bewertung von Einwänden u.a.

Viele Aufgaben sind laufend durchzuführen und den aktuellen Erkenntnissen anzupassen. Je nach Ihrer Rolle im Projekt und welche Teile der Wertschöpfungskette Sie selbst übernehmen, sind Sie hier stark eingebunden. Lohnend ist die Frage, ob auf der Fläche eine ökologische Aufwertung und Steigerung der Biodiversität angestrebt werden soll. Gezielte Maßnahmen wie das Angebot von

Brutmöglichkeiten, ausgewählte Heckenpflanzungen, das Anlegen von Steinhäufen, die Auswahl von regionalem Saatgut oder angepasste Beweidungskonzepte können das Umfeld für gefährdete Tier- und Pflanzenarten verbessern. *Mehr zum Thema Biodiversität finden Sie in den Literaturhinweisen 1, 3, 6 und 7.*

Das Projektmanagement muss kontinuierlich die Entwicklung der Wirtschaftlichkeit im Auge behalten. Den größten Einfluss haben die Stromerlöse, die Bau- und



© Friedensfördernde Energiegenossenschaft Herford

die Finanzierungskosten. Diese drei Faktoren unterliegen aktuell einer großen Dynamik.

In der Endphase des Bauleitplanverfahrens ist der richtige Zeitpunkt für erste verbindliche Vereinbarung für den Materialkauf. Beachten Sie: Manche Komponenten haben aktuell Lieferzeiten von ein bis zu mehreren Jahren (Stand Ende 2022). So sind die Risiken gegeneinander abzuwägen, schon vor der Baugenehmigung Material zu bestellen oder dass der Bau sich um ein bis mehrere Jahre verschiebt.

Bei der Finanzierung ist die Spannweite riesig. Energiegenossenschaften haben hier den Vorteil, dass sie vor Ort viel Kapital mobilisieren können. Erarbeiten Sie ein schlüssiges Finanzierungskonzept:

- Wie viel Eigenkapital können wir über Mitgliedsanteile oder Nachrangdarlehen der Mitglieder selbst mobilisieren? Bei Kapitalmarktzinsen um fünf Prozent finanzieren manche Genossenschaften PV-Freiflächenanlagen komplett über Eigenkapital.

- Mit welchen Banken verhandeln wir über das klassische Fremdkapital?
- Können wir Eigenkapital anderer Energiegenossenschaften gewinnen,
- sogenanntes „Platzhalterkapital“ für temporäre Gesellschafter
- oder ziehen wir eine Crowd-Finanzierung über ausgewählte Plattformen in Betracht?

Die Erfahrung zeigt: Für attraktive Projekte lässt sich bisher immer ausreichend Kapital mobilisieren.

Der wichtigste Stellhebel der Wirtschaftlichkeit ist die Vermarktung des erzeugten Stroms. In den letzten Jahren sind die Strompreise so gestiegen, dass grundsätzlich ein wirtschaftlicher Betrieb auch ohne EEG-Vergütung möglich ist. Das bedeutet: Auch die Flächenkulisse außerhalb des EEGs kommt durchaus in Betracht. Das bedeutet auch: Sie können mehr Erlöse erzielen, wenn Sie Strom zu besseren Konditionen als nach dem EEG-Zuschlag vermarkten. Als Abnehmer treten dabei Unternehmen

aus der Energiewirtschaft oder energieintensive Industriebetriebe auf. Für diese Stromliefer- und Stromabnahmeverträge - sogenannte Power Purchase Agreements (PPAs) - benötigen Sie unbedingt eine fachkundige Unterstützung.

Die Vermarktung über PPAs sollte Sie nicht davon abhalten, sich an der EEG-Ausschreibung zu beteiligen. Der Wechsel von der eigenverantwortlichen Vermarktung in die EEG-Vergütung ist jederzeit möglich, genauso wie der Weg zurück. Der Zuschlag in einer EEG-Ausschreibung bietet eine wichtige Basis der Vergütung und hilft bei der Beschaffung von Bankkrediten.

Weitere Informationen zum Thema Power Purchase Agreement finden Sie in den Literaturhinweisen 2 und 9.

Aktuelle Herausforderungen und Risiken

Bei der Entwicklung von Photovoltaik-Freiflächenanlagen gibt es eine Reihe von Herausforderungen und möglichen Risiken zu berücksichtigen. Kennen Sie die möglichen Hürden, können sie im Prozess Lösungsideen entwickeln.

Was Sie aktuell (Stand Ende 2022) beachten sollten:

Die Vergütungen bei kleinen Flächen bis 1MW und Ausschreibungen schwanken momentan (Stand Ende 2022) und werden stetig nachjustiert. Geben Sie deshalb acht, wie sich die Kosten- und Vergütungsstrukturen entwickeln und rechnen Sie für sich durch, welche Projekte sich lohnen.

- „Bürgerenergiegesellschaften“ laut § 3 Nr. 15 EEG 2023 sind bei Photovoltaik-Freiflächenanlagen zwischen 1 und 6 Megawatt (MW) von Ausschreibungen ausgenommen. Diese Regelung hat praktisch keine Relevanz, weil sich dieses Anlagensegment im Moment oft nicht rechnet und viele BEGen nicht unter die Definition fallen.

- Die Rentabilität ist aktuell vor allem über die eigenständige Stromvermarktung außerhalb des EEGs zu erreichen. Hier ist eine Strommarktexpertise von Vorteil.
- Die Kosten für Anlagen sind seit Jahresbeginn 2021 bis Ende 2022 um 60 Prozent gestiegen.
- Lange Lieferfristen machen es sinnvoll, schon frühzeitig zu kalkulieren und Wartezeiten einzuplanen.
- Die Zinsen für Fremdkapital sind stark gestiegen. Daher kann es sinnvoll sein zu prüfen, ob es günstiger und möglich ist, die Anlage weitgehend über Eigenkapital oder Nachrangdarlehen zu finanzieren. Hier ist Finanzexpertise von Vorteil.
- Der fachliche und zeitliche Aufwand für die Umsetzung eines Projektes ist hoch. Für eine 10 MW-Anlage werden mehrere Vollzeitstellen benötigt. Planen Sie realistisch, welche Leistungen die Energiegenossenschaft mit eigenem Personal erbringen kann.
- Kapital ist oft schon in der frühen Projektplanung einzu- bringen, also vor Baugenehmigung und EEG-Ausschreibung.

Bau und Montage

Beginnen Bau und Montage, nähern Sie sich der Zielgeraden des Projektes.

Stellen Sie sich die Frage, ob Materialeinkauf und Montage voneinander getrennt werden sollen?

Der Vorteil des eigenen Einkaufs ist, dass Sie diesen Teil der Wertschöpfung selbst realisieren und Sie über Technologie, Qualität und Herkunft der Anbieter*innen entscheiden können. Dafür müssen Sie allerdings die Gewährleistung übernehmen, Sie brauchen fachliches Know-how und es entsteht ein zeitlicher Mehraufwand. Ein weiterer Punkt:



Stand Ende 2022 gibt es lange Lieferzeiten und geringe Verfügbarkeiten.

Soll ein*e Generalunternehmer*in für alle Leistungen oder nur für einzelne Gewerke beauftragt werden? Beauftragen Sie eine*n Generalunternehmer*in, sparen Sie sich Zeit und Aufwand, haben jedoch höhere Kosten. Fragen Sie sich hier, wie viele Kapazitäten Ihnen zur Verfügung stehen und wie viel Geld Sie investieren möchten.

Aktuell (Ende 2022) erschweren fehlende personelle Ressourcen die Umsetzung von Projekten. Hier können Generalunternehmer*innen leider nicht immer Abhilfe schaffen. Eine mögliche Lösung kann sein, mit anderen Genossenschaften in der Region zusammen zu arbeiten und personelle Ressourcen gemeinsam zu nutzen. Dies kann auch dazu beitragen, die Akzeptanz in der Region zu erhöhen – ein weiterer Vorteil also.

© Bürger-Energie Bodensee eG. – Andreas Klatt

Der Betrieb

Herzlichen Glückwunsch! Die Photovoltaik Freiflächenanlage steht und ist bereit für den Betrieb. An diesem Punkt stellen Sie sich die Frage, welche Rolle Sie als Genossenschaft beim Betrieb der Anlage spielen möchten. Sie können Ihr Wirken auf die Rolle als Geldgeber*in beschränken oder die Möglichkeit nutzen, um Arbeitsplätze in der Genossenschaft zu schaffen. Im kaufmännischen und technischen Betrieb können Sie eigene Kompetenzen aufbauen und die Anlage erfolgreich betreiben.

Erfahrungsgemäß können Sie als Energiegenossenschaft die Aufgaben der Flächenpflege, der Buchhaltung, der Fernüberwachung, einfache Wartungsarbeiten an Zaun und Modulen in jedem Fall in Erwägung ziehen. Nach und nach können Sie dann weitere Aufgaben übernehmen.

Wenn Sie eine kluge Öffentlichkeitsarbeit gemacht haben, haben Sie schon während des Baus regelmäßig über Baubeginn und -fortschritt berichtet, Besichtigungen

der Baustelle angeboten u.a. Jetzt geht es darum, die Einweihung öffentlichkeitswirksam zu feiern: mit kommunalen Vertreter*innen, Presse, ausführenden Unternehmen, Mitgliedern und Bürger*innen.



*Eröffnung der PV-Freiflächenanlage Kirchartd (2015)
© EnerGeno Heilbronn-Franken eG*

Literaturhinweise

1) Bundesamt für Naturschutz (Hrsg.) (2022): Eckpunkte für einen naturverträglichen Ausbau der Solarenergie. Positionspapier. Bonn. <http://bitly.ws/wLqg>

2) Bundesverband neue Energiewirtschaft e.V. (Hrsg.) (2021): bne-Positionspapier 35 Maßnahmen für PPA und Photovoltaik <http://bitly.ws/wLpq>

3) Bundesverband neue Energiewirtschaft e.V. (Hrsg.) (2022) Gute Planung von PV-Freilandanlagen: Wie sich Belange der Energiewende, des Umwelt- und Naturschutzes und der Landwirtschaft vereinen lassen <http://bitly.ws/wLp7>

4) C.A.R.M.E.N. e.V., Edmund Langer (Hrsg.) (2022): Freiflächen Photovoltaikanlagen – Leitfaden <http://bitly.ws/wLoi>

5) Energieagentur Rheinland-Pfalz GmbH (Hrsg.) (2021): Rahmenbedingungen für PV-Freiflächenanlagen: Die Rolle der Kommune als Planungsträger und Gestalter. <http://bitly.ws/wLq6>

6) Hietel, E., Lenz, C., Schnaubelt, H.L. (2021): Untersuchungsbericht zum Forschungsprojekt „Wissenschaftliche Untersuchungen zur Entwicklung eines Modellkonzepts für naturverträgliche

und biodiversitätsfreundliche Solarparks“. PDF-Datei, verfügbar über die Hochschule Bingen. <http://bitly.ws/wLmY>

7) Hietel, E., Reichling, T. und Lenz, C. (2021): Leitfaden für naturverträgliche und biodiversitätsfreundliche Solarparks – Maßnahmensteckbriefe und Checklisten. PDF-Datei verfügbar über die Hochschule Bingen. <https://bit.ly/3hKxZ0X>

8) Ministerium für Klimaschutz, Umwelt, Energie und Mobilität des Landes Rheinland-Pfalz. Auf der Website finden sich Informationen zur Freiflächen-Photovoltaik in den Ausschreibungen nach EEG 2021, der Hinweis auf die Landesverordnung über Gebote für Solaranlagen auf Ackerland- und Grünlandflächen und weitere Informationen <http://bitly.ws/wLnG>

9) Solar Cluster Baden-Württemberg e.V. (Hrsg.) (2020) Faktenpapier Power Purchase Agreements (PPA) für Photovoltaikanlagen - Stromabnahmeverträge für Solarparks <http://bitly.ws/wLpx>

Impressum

Herausgeber (V.i.S.d.P.):

Landesnetzwerk Bürgerenergiegenossenschaften
Rheinland-Pfalz e. V. (LaNEG)
Diether-von-Isenburg-Str. 9-11
55116 Mainz
Telefon: 06131-6939558
E-Mail: info@laneg.de
www.laneg.de

Realisierung

Netzwerk Energiewende Jetzt e. V.,
Haselnussweg 3, 69181 Leimen
E-Mail: info@netzwerk-energiewende-jetzt.de

Konzept:

Netzwerk Energiewende Jetzt e. V.

Texte und Grafiken

Katharina Wawer, Netzwerk Energiewende Jetzt e. V.
Torsten Schwarz, Netzwerk Energiewende Jetzt e. V.

Redaktion

Rainer Lange, Netzwerk Energiewende Jetzt e. V.
Dr. Verena Ruppert, LaNEG RLP e. V.

Satz und Gestaltung

Regina Schleinig, r2design

gefördert durch



Satz und Design:
r.schleinig@r2design, Staufen i.Br.

erarbeitet durch



ENERGIEWENDE JETZT
Bürger machen Energie