

„GUTE VORBILDER SIND HILFREICH“

Gespräch mit Dr. Verena Ruppert, Geschäftsführerin des Landesnetzwerks Bürgerenergiegenossenschaften Rheinland-Pfalz e.V. über neue Geschäftsmodelle von Energiegenossenschaften

Wie schätzen Sie die aktuelle Situation für Energiegenossenschaften ein?

Es gibt eine grundlegende Verunsicherung durch die rechtlichen Veränderungen in den letzten Jahren. Nach wie vor sind viele Energiegenossenschaften sehr vorsichtig mit neuen Projekten. Doch gibt es auch Möglichkeiten für Energiegenossenschaften. Doch sie müssen sehr viel genauer rechnen als früher.

Was brauchen die Genossenschaften?

Ich denke, gute Vorbilder sind hilfreich. Wenn eine Energiegenossenschaft sieht, dass eine andere Projekte realisiert, schaut sie sich das genauer an. Die Verbreitung von guten Projektideen und Geschäftsmodellen hat deutlich an Relevanz gewonnen.

Welche Trends sehen Sie?

Was ich mir sehr gut vorstellen kann, sind Kooperationen. Das wird sicher weiter in diese Richtung gehen.

Wenn man in Richtung Prosumermodell denkt, werden Energiegenossenschaften den Mitgliedern ein breiteres Angebot machen müssen. Das stellt erhöhte Ansprüche an die Aktiven. Da sehe ich die Herausforderung, sich Know-how in die Genossenschaft zu holen, etwa durch Mitgliederpflege oder Werbung.

Es gibt die Diskussion um Hauptamtlichkeit?

Der Sprung vom Ehrenamt zum Hauptamt wird schwierig sein für viele Genossenschaften. Du brauchst einerseits Hauptamtliche, um mehr Projekte akquirieren zu können und sich um die Rahmenbedingungen zu kümmern,

die für eine Diversifikation nötig sind. Auf der anderen Seite brauchst du mehr Projekte, um die Hauptamtlichen bezahlen zu können.

Wie sehen Sie die Idee von Dachgenossenschaften?

Das ist auf jeden Fall hilfreich, etwa beim Stromeinkauf und -vertrieb. Dann halte ich auch Einkaufsgenossenschaften für sinnvoll und alles, was in Richtung Dienstleistungen für Genossenschaften geht. Natürlich muss sich eine Dachgenossenschaft auch selbst tragen, braucht also ein Geschäftsmodell.

Eine andere Möglichkeit ist, eine Bank oder ein Stadtwerk als Kooperationspartner zu gewinnen, die dann einen Teil der Arbeitskraft tragen. Das machen einige Energiegenossenschaften.

Wie sehen Sie die Zukunft bei PV-Modellen?

Der PV-Ausbau ist stark zusammengebrochen. Da hege ich die Hoffnung, dass der Politik die Augen aufgehen, denn wir erreichen die Ausbauziele so nicht mehr. Wenn wir unsere Klimaziele einhalten wollen, muss da was passieren.

Mit einem passenden Partner lässt sich Direktverbrauch realisieren. Ich glaube, da besteht im gesamten Gewerbebereich sehr großes Potenzial. Die Abschätzung für die Genossenschaft ist aber immer, wie insolvenz-sicher der Partnerbetrieb ist. Grundsätzlich glaube ich, dass Energiegenossenschaften damit eine Möglichkeit anbieten, in die viele Gewerbebetriebe nicht selber einsteigen wollen.

Beim Direktverbrauchsmodell ist es dann optimal, wenn der Kunde den Reststrom als Ökostrom von der Genossenschaft bezieht. Dann sind zwei Geschäftsmodelle verbunden.

Stromlieferung halten Sie für ein interessantes Geschäftsmodell?

Der Verkauf von Ökostrom kann ein solides Standbein für eine Energiegenossenschaft werden. Und mit den eigenen Mitgliedern hat man ein Potenzial, das mit genossenschaftlichen Werten und Zielen vertraut ist. Der Vertriebsaufwand ist allerdings verhältnismäßig hoch, im städtischen Umfeld kommt die Konkurrenz der vielen Anbieter hinzu.

Kommen wir zum Thema Nahwärme. Ist das ein Thema für ländliche Regionen – Oder auch für Städte?

Ich glaube, das wäre ein Superthema für Städte. Doch nach allen Diskussionen, die ich bisher geführt habe, ist es auch ein schwieriges Thema.

Aus welchen Gründen?

In einem Neubaugebiet, bei dem die Nahwärme gleich mit eingeplant ist, ist es sicher ähnlich realisierbar wie auf dem Land. Schwieriger wird es beim Bestand, also wenn man ein Quartier durch ein Nahwärmenetz erschließen will. Die Kosten sind ungleich höher. Die

Straße aufgraben, zwischen vorhandenen Leitungen das Netz verlegen, die Wegerechte, die man da braucht. Zudem gibt es in vielen Städten schon eine Fernwärmeversorgung.

Thema Diversifikation. Wie können sich Nahwärmegenossenschaften weiterentwickeln?

Eine Nahwärmegenossenschaft kann alle Geschäftsmodelle realisieren, die auch eine PV-Genossenschaft macht. Sie kann Nahwärme mit PV kombinieren, Solarthermie oder Stromvertrieb. Da gibt es viele Optionen.

Welche Chancen sehen Sie bei Energieeffizienz?

Es gibt relativ große Fördertöpfe für Energieeffizienzmaßnahmen und diese werden nicht ausgeschöpft. Das heißt, es gibt andere Gründe, die Hausbesitzer, Gewerbebetriebe oder Kommunen hindern, das Thema anzugehen.

Wie erklären Sie sich das?

Ein idealer Partner für Energiegenossenschaften wären sicher Kommunen. Für energieeffiziente Beleuchtung bekommen diese durch



Förderprogramme jedoch günstige Kredite und der Austausch amortisiert sich schnell. Warum sollte eine Kommune dann einen fremden Investor nehmen? Etwas anderes ist es, wenn sie bewusst ihre Bürger beteiligen will.

Die Kommune hätte aber den Vorteil, dass sie die Wartung und den Betrieb nicht mehr selbst machen müsste.

Es gibt sicher Konstellationen, wo für die Kommune eine Kooperation mit der Genossenschaft Sinn macht. Aber die Regel wird das nicht sein. Und hinzukommt, dass Kommunen solche Projekte ausschreiben müssen.

Im Gewerbebereich muss ich als Energiegenossenschaft meine Maßnahmen rechtlich absichern. Da haben wir wieder das Thema Insolvenzrisiko.

Wie sieht es mit Vereinen aus?

Beleuchtung von Stadien und Sportplätzen, Kälteanlagen in Eisstadien, auch hier ist ein großes Potenzial. Wenn eine Energiegenossenschaft sich dafür entscheidet, muss sie sich vorher das entsprechende Know-how erarbeiten und die Vereine abklappern. Das erfordert einen hohen Akquiseaufwand.

Trotzdem sehen Sie bei der Energieeffizienz Potenzial?

Absolut, wenn die rechtlichen Fragen geklärt sind, es gute Praxisbeispiele gibt, wir die Hürden überwinden, dann wäre sicher viel Musik drin in dem Thema.

Welche potenziellen Geschäftsfelder sehen Sie noch?

Zukünftig wird die Verbindung von Verkehr, Mobilität und Energiewende wichtiger werden. Da gibt es erste Praxiserfahrungen von Genossenschaften mit Elektromobilität und Carsharing.

Denkbar ist auch Green-Airport. Elektroflieger als Speicher für den Stromüberschuss und das Airportgelände mit seinen Hallen und Dächern zur Eigenversorgung nutzen. Das ist jedoch noch Zukunftsmusik.

Zurzeit werden Speicher als wichtige Zukunftstechnologie gehandelt. Sind da in absehbarer Zeit Geschäftsmodelle für Energiegenossenschaften denkbar?

Je kostengünstiger die Speicher werden, desto mehr wird es sich lohnen, diese beim Betrieb von Erneuerbare Energien-Anlagen mitzudenken. Dabei wird sicher zunehmend nicht nur die Maximierung des Eigenverbrauchs im Fokus stehen, sondern Leistungen, die dem Netz dienlich sind. Erste Ansätze dazu gibt es. Das Landesnetzwerk lässt aktuell dazu eine Übersicht erarbeiten, die Energiegenossenschaften dabei unterstützen soll, in das Speicherthema einzusteigen.

Vielen Dank, Frau Ruppert, für das Gespräch.