



„Ein Prozess in den Köpfen ist angestoßen“

Das Geschäftsfeld große Photovoltaikanlagen erfolgreicher machen, die Vermittlung von Balkonmodulen voranbringen, interne Strukturen professionalisieren und weitere ehrenamtliche Mitarbeiter:innen gewinnen. Diese Themen haben die Verantwortlichen der Bergischen Bürgerenergiegenossenschaft eG (bbeg) – Vorstand und zwei Aufsichtsrät:innen - zu Beginn der Beratung durch das Netzwerk Energiewende Jetzt e.V. (NEWJ) im Februar 2021 auf die Agenda gebracht.

Die bbeg hatte den Ideenwettbewerb „Energiegenossenschaft der Zukunft NRW“ der EnergieAgentur.NRW gewonnen und als Preis drei Beratungstage durch die Coaches Torsten Schwarz und Rainer Lange von NEWJ erhalten.

Neue Aktive gewinnen



Adrian Theyhsen /EnergieAgentur.NRW, Rita Titz-El Azzar, Torsten Schwarz (Coach), Gunnar Harms, Beate Petersen, Reiner Ifang, Rolf Kinder (vlnr)

Im Auftaktworkshop machte Vorstand Gunnar Harms klar: „Die Grenzen des ehrenamtlich Leistbaren sind erreicht bzw. bereits überschritten.“ Deshalb war die Entlastung der Vorstände und das Gewinnen von Aktiven ein Schwerpunkt des ersten Beratungstages. Zur Vorbereitung gaben die Coaches den Verantwortlichen Fragen mit: Welche Aufgaben erbringt ihr als Vorstand in welchem Umfang? Welche wären davon delegierbar? Welche Kompetenz braucht es für die Erledigung der Aufgaben?

Die bbeg hat Potentiale zur Mitarbeit. Von den Teilnehmenden am Stammtisch hat etwa die Hälfte Interesse und Zeit an einer Mitarbeit geäußert. Ergänzend sehen die Vorstände Chancen, Interessierte aus dem Bekanntenkreis sowie aus Netzwerken persönlich anzusprechen.

Was soll ich tun? Bin ich dafür geeignet? Was bringt es mir? Menschen brauchen genaue Informationen, um sich für ehrenamtliche Tätigkeiten zu entscheiden. Die Vorstände der bbeg beschrieben im ersten Schritt die Aufgaben, für die sie Aktive suchten, in Öffentlichkeitsarbeit (Newsletter, Website, Facebook), Steckersolar (Organisation Workshop, Sammelbestellung), PV (z.B. Anlagenwartung) bis hin zur Mitgliederpflege. Dann erarbeiteten sie Stellenanzeigen.

Wir suchen Unterstützung im Bereich Öffentlichkeitsarbeit

In der Bergischen Bürgerenergiegenossenschaft (bbeg) haben sich Menschen zusammengeschlossen, die die Energiewende praktisch und dezentral voranbringen wollen. Hier vor Ort im Bergischen Land. Aufsichtsrat, Vorstand und weitere Aktive sind ausschließlich ehrenamtlich tätig.

Um die zahlreichen Aufgaben und immer wieder neue Ideen für das Bergische Land umsetzen zu können, suchen wir weitere, aktive Mitstreiter*innen. Dabei zählt jede helfende Hand.

Wir bieten die Möglichkeit in kleinen Teams an der Energiewende mitzuarbeiten und diese mitzugestalten.

Jeder/jede nach seinen/ihren Fähigkeiten und zeitlichen Möglichkeiten.



Bergische
Bürgerenergiegenossenschaft



Aufgabe	Betreuung Internetseite
Tätigkeiten	<ul style="list-style-type: none">- Prüfung der Inhalte auf Aktualität- Bearbeitung der Beiträge – Aktualisierung- Anfordern von Inhalten bei Dritten- Formulierung des Inputs
Zeitaufwand	Wöchentlich 1-2 Stunden
Wir wünschen uns	Jemanden der sprachlich gewandt ist und unsere Themen nach inhaltlichen Vorgaben umsetzt.
Wir bieten	Zusammenarbeit in kleinem Team, für die technische Betreuung der Internetseite gibt es bereits ein aktives Mitglied

Hier wurden die Aufgaben aufgelistet und die zeitliche Dimension abgesteckt. Außerdem beschrieb die bbeg, was sie den Aktiven bietet.

„Wenn wir Aufgaben konkret benennen, finden wir Leute“. So das Fazit beim zweiten Treffen in Wuppertal.

Mehrere Personen hatten sich auf die Stellenbeschreibungen hin gemeldet. Es gibt nun Unterstützung bei Steckersolar, der Internetseite und der Mitgliederbetreuung. Zudem möchte die bbeg die monatlichen Stammtische zum Gewinnen von Aktiven nutzen.

Geschäftsfeld „Große PV“: Anlagenverpachtung

Die bbeg konzipiert Anlagen >20 kWp für Dächer interessierter Kund:innen, deren Eigenverbrauch möglichst hoch ist. Der Bau erfolgt durch ortansässige Solarteure oder kooperierenden Genossenschaften. Beim Anlagenpachtmodell hat die BBEG alle Verträge und Erfahrung mit der Umsetzung.

Bisher hat die bbeg meist kommunale Dächer wie etwa Schulen belegt. Der Vorteil für die Kommune dabei: Sie benötigt keine eigenen Investitionsmittel. Für die bbeg waren die guten Kontakte zum Oberbürgermeister und dem Gebäudemanagement der Stadt Wuppertal von Nutzen.

Zusammen mit den Coaches erarbeitete die bbeg Kriterien für die Auswahl potenzieller (Gewerbe)kund:innen: Hoher Eigenverbrauch, Kund:in will/kann nicht selbst investieren, Kund:in will Verantwortung für Zukunft zeigen, nachhaltig und energieeffizient wirtschaften, verspricht sich Imagegewinn. Die Coaches halten eine Dachgröße zwischen 100 und 175 kWp für die „Idealgröße“.

Bei Gewerbebetrieben besteht allerdings das Insolvenzrisiko. „Wie sichern wir das ab?“ so die Frage der Verantwortlichen. Die Projektrisiken lassen sich einmal durch die Auswahl der Branchen verringern. Welche sind zukunftsfähig und krisensicher? Sind es inhabergeführte Betriebe mit längerer Firmengeschichte? Wie ist die Bonität? Schließlich lassen sich durch die Kalkulation die Risiken mindern. In den ersten Jahren sollte die Rendite so hoch sein, dass ein Rückfall in die Volleinspeisung im Insolvenzfall das Projekt über die gesamte Laufzeit möglichst in den schwarzen Zahlen hält.

Die bbeg priorisierte ihre Projekte in der Pipeline, zwei der Vorstände verpflichteten sich eine Kommunikations- und Vertriebsstrategie zu erstellen:

- Wie präsentieren wir das Angebot?
- Wie stellen wir unsere Kompetenz dar?
- Was wollen wir erreichen?
- Gesprächsleitfaden erarbeiten
- Gespräche schnell zum Abschluss bringen (max. drei Termine)
- Keine „Hängepartien“.

Weil geplante Projekte nicht vorangingen, waren die Zielgruppen und die Ansprache Thema des zweiten Workshops in Wuppertal im Juni. Der Eigentümer eines Möbelhauses hatte abgesagt, weil er sich mehr finanzielle Ersparnis erwartet hatte. Ein anderes Projekt stagnierte, weil der Zugang zu den Vorständen des Unternehmens nicht gelang. Zudem kam die Einschätzung, dass Unternehmen die



Solaranlagen selbst bauen, wenn sie entsprechende finanzielle Mittel zur Verfügung haben. Die Ergebnisse der Diskussion:

- Die bbeg will stärker auf die Bedürfnisse der potenziellen Kund:innen eingehen: Was ist ihre Motivation? Was ist ihnen wichtig? Und wie gestalten wir danach unser Angebot?
- Kernfrage ist der Zugang zu den Entscheidern. Nur wenn diese ins Boot geholt werden können, macht es Sinn Projekte weiter zu verfolgen.
- Wir setzen Projekte nicht fort, wenn lange Überzeugungsarbeit geleistet werden muss.

Beim Treffen im Oktober gibt es Neuigkeiten: Nach einem Gespräch mit dem Wuppertaler Oberbürgermeister hat die Stadt der bbeg drei Dachflächen vorgeschlagen: Ein Hallenbad, ein Gartenhallenbad und eine Kita, alle mit gutem Eigenverbrauch. Offen ist die rechtliche Frage, ob die Stadt bei Pachtprojekten eine Vergabe machen muss. Dies wird zeitnah mit dem Gebäudemanagement geklärt. Einige PV-Projekte konkretisieren sich, u.a. mit einer Stiftung. Zudem sind ein Sportverein und eine Kirchengemeinde auf die bbeg zugekommen.

Steckersolar: Geschäftsfeld oder Marketingmodell?

Die bbeg will die auch Mieter:innen die Teilhabe an der Energiewende ermöglichen. Daher bietet sie seit 2020 Interessierten an, über eine Sammelbestellung kostengünstige Steckersolarmodule zu erwerben. Bei der Beratung zeigte sich schnell ein sehr hoher, individueller Informationsbedarf. Deshalb veranstaltet die bbeg nun Workshops. Doch diese binden Zeit und Kräfte. Zudem lassen sich bei Steckersolar kaum Erträge erzielen. „Wir sehen das Thema eher als Marketingmodell, das die bbeg bekannter macht und Interesse an der Energiewende wecken kann“, so Coach Torsten Schwarz.

Stand Oktober hat die bbeg alle geplanten Workshops durchgeführt: „Lebhaft, mit vielen Fragen und großem Interesse bei den Teilnehmenden“ sagt Vorständin Rita Titz-El Azzar. Etwa 50 Module hat die bbeg 2021 bisher vermittelt, eine weitere Sammelbestellung ist geplant. Die Anfragen an die Genossenschaft steigen, z.B. von Klimaschutzbeauftragten. Die Genossenschaft wird bei Kooperationen Workshops zukünftig bezahlt anbieten. Die zeitliche Belastung der zuständigen Vorständin ist jedoch hoch, so ist die Möglichkeit der Ausweitung des Angebotes begrenzt.

Interessant ist die Kooperation mit der Sparkasse. Hier hat die bbeg zwei Workshops mit Berater:innen der Sparkasse zum Thema Stecksolar gehalten. Einige der Teilnehmer:innen waren auch privat interessiert. Die Coaches sahen im Kontakt mit den Berater:innen Chancen für die bbeg über das Thema Steckersolar hinaus: Lassen sich Firmenkundenberater:innen als mögliche Multiplikatoren bei großen PV-Anlagen nutzen? Sind Workshops für Firmen zum Thema Solar für Gewerbe denkbar?

Die zukünftige Ausrichtung – Kooperieren

Klimaschutz, ein Beitrag zur Energiewende und zum Gemeinwohl, statt hoher Rendite. So beschreiben die Verantwortlichen die Ziele der bbeg. Und was wollen sie bewirken? Möglichst viel Dächer mit PV belegen, den Zubau steigern, Menschen bei der Umsetzung der Energiewende unterstützen.

Wo wollen wir hin? Was wollen wir künftig schwerpunktmäßig? Eher beraten oder weiter Projekte umsetzen? Was wollen wir im Geschäftsfeld PV? Was können wir dort leisten? Grundsätzliche Fragen zur Zukunft der bbeg kamen immer wieder zur Sprache. Die Verantwortlichen sahen wenig Chancen, die Kompetenzen im Geschäftsfeld Photovoltaik so zu steigern, dass ein stetiges Wachstum und neue Projekte realisiert werden können. Auch das selbst gesteckte Ziel von drei Anlagen > 30 kWp im Jahr erscheint derzeit schwer erreichbar.



Aktuell übernimmt die bbeg bei den Solaranlagen die (Vor-)Planung, die erste Sichtung vor Ort beim Kunden (Blitzschutz, Gerüst, Leitungen), eine erste Wirtschaftlichkeitsberechnung und Dachplanung, später das Vertragsmanagement und die Finanzierung. Weitere Teile der Wertschöpfungskette wie die genaue Dachbelegung, die technische Fachplanung, Materialkauf, Bau der Anlage bis hin zur Wartung sehen die Verantwortlichen als nicht leistbar an. Ebenso das Thema bezahlte Kräfte. „Es ist für kleine Genossenschaften mit ehrenamtlicher Führung schwierig bis kaum möglich, Menschen zu bezahlen“, so einer der Vorstände.

Deshalb ging es beim letzten Workshop im Oktober schwerpunktmäßig um die Kooperation kleiner Genossenschaften. Wie kann ein solcher Prozess aufgesetzt und gestaltet werden? Eine Kooperation macht an verschiedenen Punkten Sinn. Der Aufbau eines gemeinsamen Solarteurpools könnte eine Schnittmenge sein, ebenso die Kooperation bei der Umsetzung von Projekten. Über die Zusammenarbeit lassen sich die Kompetenzen erweitern, etwa bei der Projektentwicklung. Vielleicht gibt es besondere Kompetenzen und Dienstleistungen, die Genossenschaften anderen BEGen anbieten können, etwa die Mitgliederverwaltung?

Die Verantwortlichen einigten sich auf ein gemeinsames Vorgehen, um Kooperationen anzubahnen. Erster Schritt ist, eine gemeinsame Interessenlage zu finden. Wie sind die Rahmenbedingungen bei anderen Genossenschaften? Haben sie einen ähnlichen Druck? Welche Probleme müssen bzw. wollen sie lösen? Ein Forum dafür sind die im Jahr 2021 noch anstehenden Vernetzungstreffen der Energiegenossenschaften aus NRW. Ein zweiter Weg ist die direkte Ansprache von BEGen mit der gleichen Situation. Beides will die bbeg angehen.

... und viele Fragen offen: Fazit

„Lebhaft und interessant“ fand Vorstand Gunnar Harms die achtmonatige Beratung. „Wir wissen, wo wir uns hin entwickeln können.“ Es seien viele Fragen beantwortet, aber auch viele neue aufgeworfen worden, meinte Vorstand Rolf Kinder. Die Selbstreflexion sei hilfreich gewesen und es gab zahlreiche Impulse für das konkrete Tun. Eine klare Struktur sei allerdings noch nicht umgesetzt. Für Aufsichtsrat Reiner Ifang sollte besonders die bessere Kooperation zwischen den Genossenschaften in Angriff genommen werden. Für Aufsichtsrätin Beate Petersen war die Reflexion sehr gut. „Durch die Diskussionen ist etwas Gutes rausgekommen.“ „Wir haben ein Commitment: was wollen wir machen, was ist leistbar?“ so das Resümee der Vorständin Rita Titz-El Azzar. „Es ist ein Prozess in den Köpfen angestoßen worden.“ Nun sei die Aufgabe, die Erkenntnisse auch praktisch umzusetzen

Bergische Bürgerenergiegenossenschaft im Überblick

Die Bergische Bürgerenergiegenossenschaft eG ist seit 2012 mit aktuell etwa 130 Mitgliedern für die lokale Energiewende im Bergischen Land aktiv. Spezialisiert hat sich die bbeg auf Photovoltaikanlagen, die auf öffentlichen Dächern errichtet wurden. Daneben kooperiert die bbeg mit den Wuppertaler Stadtwerken, sodass Kunden über die Online-Plattform „Tal.Markt“ den Solarstrom einer PV-Anlage der bbeg beziehen können. Die bbeg wird ausschließlich durch ehrenamtliche Aktivitäten von engagierten Mitgliedern getragen.

Kontakt

Bergische Bürgerenergiegenossenschaft eG (bbeg)
Fröbelstr. 1a, 42117 Wuppertal
Tel. 0176-56989638 E-Mail info@bbeg.de www.bbeg.de