
Regionale **E**ntwicklungs**GE**nossenschaft
Baden-Württemberg für Erneuerbare Energien

kurz: **REGE BW e.G.**

- Die nächste Phase der Energiewende durch Bürger -

Torsten Schwarz

Derzeit ist bei vielen Energiegenossenschaften eine Stagnation zu verzeichnen



- PV nach alter Machart geht nicht mehr. Keine neuen Projekte in der Pipeline.
- Die Vermarktung von Strom ist unbekannt.
- Für den Einstieg in andere Geschäftsfelder fehlt die oft die methodische und fachliche Kompetenz.
- Unternehmertum und Risikomanagement ist „unterentwickelt“
- Das Ehrenamt steht dem professionellen Handeln im Weg.

Das alte Geschäftsmodell trägt nicht mehr und führt zumindest zu einer strategischen Krise, oft auch zu einer finanziellen Krise

Die Genossenschaften haben jeweils den Markt, Veränderungsnotwendigkeiten und Handlungsoptionen untersucht

Ergebnis: Ohne umfassende Weiterentwicklung unserer Genossenschaft werden wir ein kleiner Nischenanbieter bleiben, für den seine Unternehmensziele unerreichbar bleiben



Option 2: „Gas geben“

- Weiterentwicklung Kapazität und Kompetenz
- Partnerschaften eingehen
- Strategische Geschäftsfelder binnen 24 Monaten erschließen

Beschluss:

- Wollen wir.
- Mitgliedern Mehrwert bieten
- Geschäftsfelder mit dem größten strategischen Nutzen angehen (Rendite, Wahrnehmung, Wirksamkeit, Dringlichkeit, Chance-Risiko, etc.)



Option 1: „Bewahrung“

- Besitz, Verwaltung und Bewahrung Bestands-PV
- Beteiligung an anderen Unternehmen
- Keine neuen Genossen aufnehmen oder nur gegen hohes Eintrittsgeld
- Komplette Ausschüttung des Jahresüberschusses an Mitglieder

Beschluss:

- Wollen wir nicht.
- Passt nicht zu unseren Zielen.
- Wir wollen mehr.

Durch die Kooperation von mehreren Genossenschaften in der Projektentwicklung sollten der Vorstoß in neue Bereiche ermöglicht werden

- Wir schaffen einen **Zugang zu Großprojekten** und neuen Geschäftsfeldern für Bürger und Kommunen, die sonst für diese nicht erreichbar sind
- Wir ermöglichen den Energiegenossenschaften die **Teilhabe an der Wertschöpfung der Projektentwicklung**
- Wir **bündeln Knowhow** und stellen es Energiegenossenschaften zur Verfügung
- **Wir reduzieren die Risiken** für die Energiegenossenschaften durch eine Streuung der Projekte und eine Professionalisierung in der Projektentwicklung
- Wir verstehen uns als **Unterstützer für neue Genossenschaften** am Ort der Anlagen
- Wir **treiben** die von Bürgern getragene **Energiewende** und sind **anerkannter Ansprechpartner** für Politik und Verwaltung

Das Geschäftsmodell soll von einer großen Anzahl an Energiegenossenschaften getragen werden. Dafür müssen die Eintrittsbarrieren so niedrig wie möglich sein

Anforderungen

- verständlich und akzeptiert

- erfolversprechend

- realistisch und umfassend

Erläuterung

- Erklärbares Konzept
- Zielmarkt Baden-Württemberg
- Politische Karte ausspielen (Wind und Bürgerbeteiligung)
- Marktnachfrage bedienen (Kunden und Rechtegeber)
- Subsidiaritätsprinzip, kein Wettbewerb zu Energie-Geno's

- Schnell handlungsfähig
- Hohe Professionalität (kein Ehrenamt)
- Alleinstellungsmerkmale (mit eigenen Stärken die sich bietenden Marktchancen nutzen)

- Zeitraum von 36 Monaten mit Ausstiegsszenario
- Gesichertes finanzielles Konzept
- Minimierung Vorlaufkosten bei Energiegenossenschaften
- Minimierung Risikokapital bei Energiegenossenschaften
- Fokussierung, Möglichkeit der Erweiterung

Der Start erfolgt mit der Bewerbung um Flächen im Staatsforst. Erweiterung der Geschäftsfelder je nach Nachfrage und Zahlungsbereitschaft der Genossenschaften

Phase 1:

„Projektentwicklung Wind Forst BW“

- Eigen: Standortsicherung
Finanzierung
Einkauf WEA
Bau
Verkauf / Übertragung
- Fremd: Technische Planung
Genehmigungsverfahren

Merkmale:

- Geringer Personalbedarf (Vorstand=Experte)
- Fallweise Projektentwickler als strategischer Partner, trägt eigene Kosten
- Mittelhohe Vorlaufkosten

Phase 2:

„wie 1, zusätzlich Dienstleistungen für BEG´s“

- Eigen: Standortsicherung
Finanzierung
Einkauf WEA
Bau
Verkauf / Übertragung
Dienstleistung / Beratung
- Fremd: Technische Planung
Genehmigungsverfahren

Merkmale:

- Hoher Personalbedarf (Vorstand, Experten und Berater)
- Fallweise Projektentwickler als strategischer Partner, trägt eigene Kosten
- Mittelhohe Vorlaufkosten, Dienstleistung und Beratung muss von BEG´s sofort bezahlt werden

Phase 3:

„wie 2, zusätzlich Projektentwicklung alle EE“

- Eigen: Standortsicherung
Finanzierung
Einkauf
Bau
Verkauf / Übertragung
Dienstleistung / Beratung
- Fremd: Technische Planung
Genehmigungsverfahren

Merkmale:

- Sehr hoher Personalbedarf (Vorstand, Experte und Berater)
- Fallweise Projektentwickler als strategischer Partner, trägt eigene Kosten
- Sehr hohe Vorlaufkosten durch Vielzahl an Projekten

Mitbestimmung und Teilhabe der Bürgerenergie steht im Mittelpunkt. Erfolgskritisch ist das Gewinnen vieler Mitglieder und eines Kompetenzteams

Geschäftsmodell Phase 1

- Mitglieder

- Kunden (Eigentümer an WEA)

- Personal

Erläuterung

- Energiegenossenschaften
- Bürgerbeteiligungsunternehmen in anderer Rechtsform
- NICHT Marktpartner (Projektentwickler, Banken, Verpächter, etc.)

- Kommunen und Bürger zu mehr als 70%
 - Ortsansässige Kommunen und Bürger
 - REGE-Mitglieder (Gründer mit Vorrang), REGE?
- Projektentwickler als strategischer Partner

- Zwei, besser drei oder vier Vorstände
 - Experte Windenergie und Technik
 - Experte Vertragsrecht, Gesellschaftsrecht
 - Experte Genossenschaften, Experte Energiewirtschaft
 - Experte Finanzierung, Experte Unternehmensführung
 - Experte Kommunales, Experte Politik / Ministerien
- Konstruktiv-kritische Aufsichtsräte
- Team an Unterstützern

Vorstand muss sich bereit erklären ins Risiko zu gehen und auf Erfolgsbasis vergütet zu werden. Mit geringen Beträgen erkaufen sich BE-Geno's so Chancen der Teilhabe

Geschäftsmodell Phase 1

- Erlöse

- Aufwendungen

- Kapitalbedarf

Erläuterung

- aus Betriebskostenumlage der Mitglieder von monatlich 10 Euro je Mitglied
- aus Verkauf von Rechten
- (aus Verkauf von Dienstleistungen)
- (aus Renditen an Beteiligungen)

- Etwa 500 Euro/Mon. Sachkosten (Büro, Telefon, Reisen)
- Personalaufwand für Vorstand mind. 5.000 Euro/Mon. als Orientierung, hier jedoch auf Erfolgsbasis
- Sonstige Aufwendungen der Projektierung tragen strategische Partner (zweistellige Mio.-Beträge)

- Ziel: Marktanteil von 5% in Baden-Württemberg, d.h. ~ 50 Windenergieanlagen bis 2020
- Investitionsvolumen etwa 250 bis 300 Mio. Euro
- Eigenkapitalbedarf etwa 50 Mio. Euro für alle Investoren
- Absichtserklärung von Bank ist erfolgskritisch bereits in der Bewerbungsphase beim Forst BW

Wir sind in der Validierung des Geschäftsmodells. Das Einsammeln von Geld und die Eintragung im Genossenschaftsregister erfolgt erst beim Erfüllen aller Erfolgsfaktoren

Erfolgskritische Faktoren

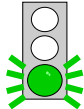
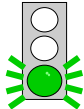
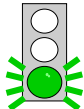
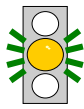
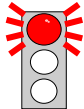
- ausreichend Mitglieder
- Kompetenz im Vorstand

- strategischen Finanzierungspartner

- fachliche strategische Partner

- Projektrecht ForstBW

Erläuterung

- Große Resonanz. Sofort zehn Gründungsmitglieder
 - Weitere Genossenschaften sind auf der Warteliste
 - Hohe Zusagen an Eigenkapitalgestellung (>10 Mio. Euro)
 - Kompetenzteam im Vorstand und AR. Erfolgsvergütung
- 
- Mit der GLS Bank haben wir einen strategischen Partner für die Finanzierung gefunden
 - In Summe ist die finanzielle Leistungsfähigkeit gesichert
- 
- Rahmenverträge mit drei Projektentwicklern geschlossen
 - Fachkunde, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit nachgewiesen
- 
- Bewerbung um geeignete Flächen von Forst BW
 - Ausschreibungs- und Auswahlverfahren berücksichtigt keine Bürgerbeteiligung, Widerspruch zu dem Versprechen der Grün-Roten Landesregierung
 - Reiner Preiswettbewerb. Pachten von 10% und mehr
 - Politische Einflussnahme zwingend erforderlich
- 
- 

**Wir sind noch nicht am Ziel und könnten auch noch mit dem Vorhaben scheitern.
Für alle Beteiligte ergeben sich aber bereits jetzt schon viele positive Nebeneffekte**

- Bewusstsein für Entwicklungsnotwendigkeit bei Energiegenossenschaften erreicht
- Methodisches Vorgehen zur Strategieentwicklung von Energiegenossenschaften hat sich bewährt
- Kompetenz im Erstellen von Business Plänen und Kooperationsvereinbarungen aufgebaut
- Vergütungsmodelle für operativ Tätige wurden weiterentwickelt und auf Genossenschaften angepasst
- Erfolgskritisch ist privilegierter Zugang zu Projektrechten (Akzeptanz vor Ort, politischer Wille, regionale Wertschöpfung, regionale Konzepte)
- Als „Nebenprodukt“ entstand ein weiteres bundesweites Kooperationsprojekt von Bürgerenergiegesellschaften, das derzeit gerade seinen Geschäftsbetrieb aufnimmt (Erzeugerverbrauchergemeinschaft, d.h. Vertrieb von Strom und Vermarktung von Strom aus Bürgeranlagen)

Vielen Dank für Euer / Ihr Interesse!
Wir freuen uns auf Eure / Ihre Fragen

Torsten Schwarz

Vorstand

Bürgerwerke eG und REGE BW eG i.G.

Schlosshofweg

D-79215 Elzach

Tel: +49 7682.924994

Mobil: +49 173 6154200

E-mail: Torsten.Schwarz@buergerwerke.org