„WIR HATTEN DIE IDEE, EIN RUNDES SYSTEM ZU MACHEN“

Gespräch mit Frank Simonis, Vorstand der Neue Energie Bendorf eG über die Geschäftsmodelle der Energiegenossenschaft

Wollten Sie mit einem bestimmten Geschäftsmodell beginnen?

Wir haben gesagt, wir starten mit Solar und bringen die Genossenschaft soweit, dass sie leben kann. Wir haben PV-Anlagen auf dem Dach einer Grundschule und dem Bauhof errichtet.

Wie wollten Sie sich weiterentwickeln?

Schon bei der Gründung hatten wir die Idee; ein rundes System zu machen. Erst die Stromerzeugung aufbauen, dann das Netz kaufen und schließlich darüber den Strom an die Verbraucher liefern. Wir haben schnell festgestellt, wie schwierig der Netzkauf ist. Geblieben ist die Idee, Strom zu erzeugen und zu liefern. Wir hatten Gespräche mit einem Energieversorger hier und haben uns dann entschieden, Mitglied der Dachgenossenschaft Bürgerwerke zu werden. Seit November 2014 liefern wir über unseren MykStrom-Tarif an Endkunden Strom. Wenn wir den Strom der nächsten PV-Anlage oder des geplanten Bürgerwindparks über die Bürgerwerke direkt vermarkten, haben wir den Kreis geschlossen – regional Ökostrom erzeugen und verbrauchen.

Wie gewinnen Sie Stromkunden?

Stromvertrieb ist kein Selbstläufer und die Wechselfreude hält sich in Grenzen. Wir haben Flyer und Plakate erstellt, Anzeigen geschaltet, Mailingaktionen gemacht. Der Erfolg war überschaubar. Das persönliche Gespräch führt dazu, dass die Leute Interesse haben. Wir stellen uns nun auf Marktplätze mit Roll-ups, Stehtischen und Elektroautos, führen Veranstaltungen zum Thema Energiewende durch.

Wie überzeugen Sie die Menschen vom MykStrom?

Zunächst einmal ist der Preis von großem Interesse. Wenn klar ist, dass wir preislich auf Augenhöhe mit den anderen sind, geht es um die Qualität des Stromes. Viele Menschen erleben Stromvermarktung als intransparent, wissen nicht, woher der Strom kommt, wie sich der Preis zusammensetzt. Der Einkauf unseres MykStroms ist hingegen transparent. Es gibt direkte Verträge mit Erzeugern aus Erneuerbaren Energien-Anlagen in Deutschland.

Wir vergrößern derzeit unsere Gemeinschaft. Als wir mit dem MykStrom gestartet sind, hatten wir 106 Genossenschaftsmitglieder. Jetzt sind wir ein Jahr weiter, haben 124 Stromkunden und über 214 Genossenschaftsmitglieder.

Sie gewinnen über die Stromkunden gleichzeitig Genossenschaftsmitglieder?

Das ist genau der Effekt. Wir sagen, wenn Sie Genosse werden, sind Sie selbst ihr eigener Kunde. Das finden viele sympathisch, an der Erzeugung des eigenen Stroms beteiligt zu werden. Die Idee der regionalen Eigenversorgung überzeugt Menschen. Aktuell erzeugen unsere genossenschaftlichen PV-Anlagen bilanziell so viel Strom, wie die Kunden verbrauchen.

Was für Ziele haben Sie mit dem MykStrom?

Für 2016 haben wir 200 Kunden anvisiert und in drei Jahren wollen wir die 500‘er Marke knacken.

Wie sind Sie zur Wasserkraft gekommen?

Wasserkraft ist die Erneuerbare Energie, die am meisten in der Bevölkerung akzeptiert ist. Bendorf liegt am Rhein, der mit viel potentiell nutzbarer Energie an uns vorbeifließt. Wir haben recherchiert, wie sich dies für eine Genossenschaft nutzen lässt und sind auf Strömungsturbinen gekommen. Diese Turbinen

sind im Fluss verankert, das durchströmende Flusswasser treibt einen Propeller an.

Wie sind Sie vorgegangen?

Wir haben ein Gutachten erstellen lassen über die Potenzialflächen im Rhein, sind zum Wasserschifffahrtsamt und haben gemeinsam die Möglichkeiten diskutiert. Wir brauchen eine Wassertiefe von drei Metern und mindestens eine Strömungsgeschwindigkeit von 1,8 m/ Sekunde. Dann haben wir beim Bundesamt für Gewässerschutz angefragt. Die haben Messboote und sind bei Routinefahrten die Potenzialgebiete abgefahren. So haben wir relativ verlässliche Daten über Flusshöhen und Fließgeschwindigkeiten und konnten eine erste Wirtschaftlichkeitsberechnung erstellen. Unsere Bauvoranfrage wurde mit einem recht deutlichen grünen Licht beantwortet.

Das Projekt hört sich komplex an.

Ja, die Anforderungen sind sehr, sehr hoch. Wir haben zwar Elektroingenieure in der Genossenschaft. Aber solche Projekte sind eine Herausforderung für einen ehrenamtlichen Vorstand und Aufsichtsrat. Man muss sich intensiv einarbeiten.

Was ist noch zu klären?

Die Struktur- und Genehmigungsdirektion Nord ist involviert. Die Behörde ist zwar positiv gegenüber der Nutzung der Wasserkraft eingestellt. Vorrangig ist jedoch die Durchgängigkeit für die Fische und Kleinstlebewesen im Fluss. Dann brauchen wir einen Pachtvertrag. Das ist etwas Neues für das zuständige Amt.

Wie viel leisten die Turbinen?

Wir planen zehn Turbinen mit je 5 kWh Leistungsfähigkeit. Wir werden auf etwa 120.000 Kilowattstunden im Jahr kommen. Dies ist nur bei einer Strömungsgeschwindigkeit von 2,5 m/s möglich, das wird der Rhein an der geplanten Stelle jedoch nur einen Monat erreichen. An dem Standort der ersten Turbinen könnte man sicher 50 installieren. Von Bingen bis Bendorf rechnen wir mit 200 bis 300 möglichen Turbinen. Dann haben wir ein kleines, grundlastfähiges Kraftwerk.

Wie rechnet sich das Projekt?

Natürlich wollen wir eine Rendite erwirtschaften. Doch vor allem ist uns wichtig, zu zeigen, was an Projekten möglich ist. Wir sehen die Energiewende nicht in erster Linie unter dem Rendite-Gesichtspunkt Geld. Was die erneu-

erbaren Energien für unsere Gesellschaft und unsere Umwelt erwirtschaften, ist nicht mit Geld aufzuwiegen.

Wir betreten da natürlich Neuland. Wenn es klappt, ist es das erste Projekt in Europa. Der Hersteller der Turbinen ist weltweit unterwegs. In Südamerika und in Südostasien werden sie zur Selbstversorgung von Handwerksbetrieben eingesetzt.

Wie wollen Sie den Strom einspeisen?

Die Gemeinde direkt beim geplanten Standort ist Genossenschaftsmitglied und will vielleicht den Strom direkt verbrauchen. In 150 m Entfernung gibt es eine Grundschule, einen Kindergarten und ein Gemeindehaus mit Feuerwehr. Da ist die Frage, ob das noch unmittelbare räumliche Nähe ist.

Wie kam die Entscheidung für Wind?

Mit mehreren Genossenschaften wollen wir schon länger in Rheinland Pfalz Bürgerwindanlagen bauen, zum Beispiel Wind im Wald. Doch Landesforsten muss die Flächen ausschreiben. An diesen Ausschreibungsverfahren teilzunehmen – da stoßen wir bei ehrenamtlich betriebenen Energiegenossenschaften an Grenzen. Das ist ein Fulltime Job.

Dann hat uns ein Windprojektierer einen Kooperationsvertrag angeboten: Wenn er in einer Ausschreibung eine Fläche gewinnt, bekommen wir als Genossenschaft ein Vorkaufsrecht. Wenn andersherum die Genossenschaft über eine Kommune an eine Flächenpacht kommt, arbeiten wir mit diesem Projektierer zusammen.

Der Projektierer hat nun eine Fläche bei der Stadt Mayen und wird uns die betriebsfertige Anlage verkaufen. Wir als Neue Energie Bendorf werden operativer Betreiber und beteiligen andere Genossenschaften an der Betreibergesellschaft. Dann haben wir unseren Bürgerwindpark in Rheinland-Pfalz, den wir schon länger planen. Zwar nur einen sehr kleinen, aber es ist ein Pflänzchen.

Wie waren die Verhandlungen mit dem Projektierer?

Wenn man auf Augenhöhe miteinander am Tisch sitzen will, muss man viel wissen. Wir mussten viel Know-how aufbauen, um das Angebot prüfen zu können. Wir sind zu anderen Energiegenossenschaften gefahren, die Erfahrungen mit Windkraftprojekten haben. Die haben uns mit ihrem Know-how sehr unterstützt. Mit dem Ergebnis können wir gut leben.

Was ist der gegenseitige Gewinn?

Wir wollen das Leuchtturmprojekt eines Bürgerwindparks. Der Projektierer verspricht sich durch die Genossenschaft eine höhere Akzeptanz für den Windpark und ein bundesweit tragfähiges Kooperationsmodell.

Vielen Dank für das Gespräch