

Erneuerbare Energien – ein neues Geschäftsfeld

Schon vor über 100 Jahren erkannte der norddeutsche Schriftsteller Wilhelm Busch treffend: „Wer Leben will, der muss was tun!“. Diesem Motto folgend haben die Volksbanken und Raiffeisenbanken in Weser-Ems frühzeitig und in intensiver Zusammenarbeit mit dem Genossenschaftsverband Weser-Ems e.V., Oldenburg, sich aktiv auf den Bereich der regenerativen Energien ausgerichtet und somit ein neues Geschäftsfeld eröffnet.

Positive Auswirkung auf das Kreditgeschäft

Die Genossenschaftsbanken engagieren sich konsequent auf diesem Gebiet und haben inzwischen eine große Fachkompetenz aufgebaut, die von den Mitgliedern und Kunden sowie den Kommunen bei der Planung von Energieprojekten sehr geschätzt wird. Bis zur Mitte dieses Jahres konnten die Volksbanken und Raiffeisenbanken daher bereits erfolgreich die Gründung von über 40 Photovoltaik- oder Nahwärme-Genossenschaften in Weser-Ems begleiten. Aufgrund dieser Geschäftsaktivität ist das Kreditgeschäft im Energiebereich um über 41 Prozent gewachsen.

Zu diesen aktiven Mitgliedsbanken des Genossenschaftsverbandes Weser-Ems e.V. gehören auch die Volksbank Cloppenburg eG, die Volksbank Essen-Cappeln eG, die Volksbank Emstek eG sowie die Raiffeisenbank Garrel eG, die zu den Gründungsmitgliedern der VR-Bürger-Energiepark eG zählen. Im ständigen Wettbewerb um die Gunst der Kunden sind diese Banken gemeinsam stets bestrebt, durch neue Geschäftsaktivitäten einen Wettbewerbsvorsprung gegenüber den Mitbewerbern zu erreichen, um dauerhaft die Existenz dieser Banken zu unterstreichen und zu sichern. Die vorgenannten Banken haben

ihren Sitz im Landkreis Cloppenburg, welcher zusammen mit dem Landkreis Vechta die Region „Oldenburger Münsterland“ bildet.

Die regionale Wirtschaft und somit auch die Kundenstruktur ist gekennzeichnet durch eine intensive Landwirtschaft mit Mastbetrieben sowie Unternehmen der Ernährungsindustrie und aus dem verarbeitenden Gewerbe.

In den vergangenen Jahren entwickelte sich in dieser Wirtschaftsregion die Affinität, die traditionellen Branchenweige mit der wirtschaftlichen Nutzung regenerativer Energien – mit den Schwerpunktfeldern Windenergie, Biogas und nicht zuletzt Photovoltaik, der Stromerzeugung

aus der Sonnenkraft – abzurunden und zu kombinieren.

Aufbau von Bürger-Photovoltaik-Genossenschaften

Die Banken haben diese regionale Entwicklung aufgegriffen und sich somit immer mehr zu einem Spezialisten für Finanzierungen von Investitionen im Bereich der regenerativen Energien entwickelt. So war es nur konsequent, dass die auf Initiative des Genossenschaftsverbandes Weser-Ems e.V. entstandenen Überlegungen über den Aufbau von Bürger-Photovoltaik-Genossenschaften auch in diesen Banken auf ein reges Interesse stieß. Dabei war von zentraler Bedeutung, dass durch die Verknüpfung des Energie-Zukunftsmarktes mit der Rechtsform der Genossenschaft nunmehr der Gedankengang aufgegriffen wurde, neue Potenziale mit altbewährten Strukturen zu verbinden und somit den Bürgern und Kunden in der Region die Möglichkeit gegeben wurde, sich aktiv an innovativen und rentablen Projekten zu beteiligen.

Zu diesem Zweck wurde vor zwei Jahren die VR Bürger Energiepark eG, federführend durch die Banken, gegründet. Als weitere Gründungsmitglieder konnten die sechs Kommunen, in denen die Banken jeweils ihren Sitz haben, gewonnen werden. Diese Kommunen verfügen über eine Anzahl von öffentlichen Gebäuden, deren Dächer für die neue Genossenschaft zum Teil genutzt werden konnten. Dabei konnte die Pacht für die Überlassung der Dachflächen den Etat der Kommunen kaum verbessern. Vielmehr profitierten die kommunalen Gründungsmitglieder jedoch davon, dass sie sich mittelfristig ein „Öko-Image“ aufbauen können, welches Bürger und Unternehmen gleichermaßen begeistert, indem sie sich aktiv als Mitglieder der

Franz Josef Behrens, Mitglied des Vorstands, Raiffeisenbank Garrel eG, und Mitglied des Vorstands, VR Bürger Energiepark eG, Rainer Herbers, Leiter Firmenkundenabteilung, Raiffeisenbank Garrel eG, und Harald Lesch, Leiter Marketing – Verbundkoordination – Gründungsberatung, Genossenschaftsverband Weser-Ems e.V., Oldenburg

Durch die Gründung von Photovoltaik- oder Nahwärme-Genossenschaften im Geschäftsgebiet des Genossenschaftsverbandes Weser-Ems haben sich sowohl die neu gewonnenen Mitglieder als auch die beteiligten Banken nicht nur als Vorreiter einer imagefördernden Sache gezeigt. Sondern dem Statusbericht der Autoren nach hat die Initiative in den beteiligten Banken nachweislich das Kreditgeschäft gefördert. Aus Sicht der Mitglieder registrieren sie neben einer ordentlichen Rendite für deren Investment vergünstigte Einkaufspreise durch eine Grobabnahme von notwendigen Anlagen und Modulen. Als ebenso wichtig bewerten sie den Imagegewinn für alle Beteiligten. (Red.)

VR Bürger Energiepark eG am Klimaschutz beteiligen.

„Antrieb“ der Genossenschaftsbanken

Im Rahmen der Kundenbindung und der weiteren Stärkung der Kundenloyalität sahen die Banken ihre Aufgabe insbesondere in der Rolle als Initiator, Organisator, Motivator, Finanzierer, Verhandlungsführer und antreibende Kraft beim Aufbau der VR Bürger Energiepark eG. Sie übernahmen die Projektführung, indem sie beispielsweise die erforderlichen Abstimmungsgespräche führten, Angebote einholten, Wirtschaftlichkeitsberechnungen durchführten und federführend die Vorbereitung von Informationsveranstaltungen planten. Ferner erklärten sich zwei Vorstände der beteiligten Banken dazu bereit, den ehrenamtlichen Vorsitz in der neuen Genossenschaft zu übernehmen.

Die Beweggründe und Vorteile für diese Initiative seitens der Banken sind vielseitig, zeigen sie doch durch diese Kompetenz der Öffentlichkeit gegenüber ihre ökologische Vorreiter- und Vorbildfunktion sowie ihr gesellschaftliches Engagement in der Wirtschaftsregion auf.

Indem die Volksbanken und Raiffeisenbanken im Landkreis Cloppenburg das Zukunftsthema Energie durch die Gründung der Genossenschaft aufgegriffen haben, zeigten diese als erste Bankengruppe ihre Grundkompetenz auf diesem neuen Markt in der dortigen Region und generierten somit gegenüber den regionalen Mitbewerbern einen deutlichen Wettbewerbsvorsprung, der sich nach zirka eineinhalb Jahren bereits in ertragreichen Geschäften widerspiegelt.

Folgeschäfte mit Kunden und Nichtkunden

Zunächst waren dies die Einmaleffekte durch die Vermittlung der Genossenschaftsanteile und die Beteiligung an Fremdfinanzierungen der einzelnen Projekte. Anschließend ergaben sich eine Vielzahl von Folgeschäften mit Kunden und Nichtkunden, die erkannten, dass sie ihre Finanzierungsfragen in artverwandten Geschäftsfeldern wie beispielsweise den Bau von eigenen Photovoltaik-Anlagen idealerweise mit den vier Initiatorbanken lösen konnten, da diese als regionale Finanzdienstleister ein Image mit Kompetenz,

Vertrauen und Know-how zum regenerativen Energiebereich aufgebaut hatten. Dieses differenzierte die Volksbanken und Raiffeisenbanken deutlich von den regionalen Mitbewerbern und vermied dadurch gleichzeitig auch Preis- und Konditionsdiskussionen mit den Kunden.

Zudem konnten Neukunden gewonnen werden beziehungsweise vorhandene Mitglieder durch die erlebbare Mitgliederförderung von Seiten der Genossenschaftsbanken einen Mehrnutzen erhalten. Allein die Raiffeisenbank Garrel konnte im Zeitraum von 2008 bis 2009 für den Bereich „Erneuerbare Energien“ einen signifikanten Anstieg der Kreditausweitung feststellen. So stieg dieser Anteil am gesamten Kreditportfolio der Bank von 8,4 Prozent in 2008 auf 18,8 Prozent in 2009 an (plus 20 Millionen Euro).

Gezielte Investitionsmöglichkeiten in Photovoltaik schaffen

Gegenstand dieses genossenschaftlichen Unternehmens ist vorrangig der Einkauf, die Errichtung und Unterhaltung von Anlagen zur Erzeugung erneuerbarer Energien, insbesondere von Photovoltaikanlagen auf Dächern im Landkreis Cloppenburg. Dazu wurden und werden auch heute noch auf geeigneten Dachflächen Photovoltaikanlagen installiert. Neben dem Absatz der gewonnenen Energie in Form von Strom steht dabei für die Genossenschaft auch die Unterstützung und Beratung der Mitglieder in Fragen der regenerativen Energiegewinnung im Vordergrund. Anders als etwa bei geschlossenen Fondsstrukturen hat die Genossenschaft das Ziel, ein „lebendiges Unternehmen“ zu sein, das den Bürgern und Unternehmen im Landkreis, die selber nicht über geeignete Dachflächen verfügen oder keinen größeren finanziellen Spielraum für eine eigene Investition haben, die Möglichkeit gibt, gezielt in Photovoltaik zu investieren.

Durch die Satzung ist geregelt, dass nur die Bürger und Unternehmen aus dem Landkreis Cloppenburg beziehungsweise Kunden der beteiligten Banken die Mitgliedschaft bei der VR Bürger Energiepark eG erhalten können. Durch diese Einschränkung wurde sichergestellt, dass die Interessen aller Mitglieder einen gemeinsamen regionalen Ursprung haben und somit das Zusammengehörigkeitsgefühl ge-

stärkt wird. Alle Beteiligten wurden somit nicht nur reine Profiteure einer ethisch-ökologischen Kapitalanlage, sondern sie identifizieren sich gleichsam mit ihrer Genossenschaft, deren Entwicklung sie direkt verfolgen und gegebenenfalls durch Anträge in der Generalversammlung beeinflussen können. Ihre Geldanlage wird nunmehr für sie zu einem Erlebnis, das sie direkt vor ihrer eigenen Haustür verfolgen können. Unter dem Motto „Energiewende mit Bürgerbeteiligung“ leistet der Bürger einen spürbaren aktiven Beitrag zum Klima- und Umweltschutz. Es kann also eine Kundenbegeisterung entfacht werden, die de facto auch gleichzeitig eine Verstärkung der Kundenloyalität gegenüber der begleitenden Hausbank erzeugt.

In der Satzung der VR-Bürger-Energiepark eG wurden folgende Eckpunkte festgelegt:

- Der Geschäftsanteil beträgt 100,00 Euro.
- Die Mindestbeteiligung beträgt 1 000,00 Euro.
- Die Höchstbeteiligung beträgt 30 000,00 Euro.
- Die Anteile sind sofort einzuzahlen.
- Ein Mitglied kann sein Geschäftsguthaben auch teilweise übertragen.
- Das Mindestkapital, das durch Rückzahlung an ausgeschiedene Mitglieder nicht unterschritten werden darf, beträgt 25 Prozent des Anlagevermögens.
- Es wird eine gesetzliche Rücklage, die nur der Verlustdeckung dienen darf, mit mindestens einem Prozent des Jahresüberschusses gebildet.
- Jedes Mitglied kann sich aktiv mit seiner Stimme in der Generalversammlung einbringen.
- Die Haftung wird auf das Gesellschaftsvermögen beschränkt.
- Eine Rückzahlung von Geschäftsguthaben führt nicht zum Wiederaufleben der Haftung.
- Es besteht keine fünfjährige Nachhaftungsfrist bei Ausscheiden aus der Gesellschaft, sondern nur eine 18-monatige Frist, soweit die Geschäftsguthaben der ver-

bleibenden Mitglieder nicht ausreichen (§ 115 b GenG).

– Kündigungsfrist fünf Jahre zum Schluss eines Geschäftsjahres, damit wird der Tatsache Rechnung getragen, dass die Investitionsmittel allesamt langfristig finanziert wurden.

Im Rahmen einer betriebswirtschaftlich sinnvollen Finanzierung war es das Ziel, im Rahmen der Gesamtfinanzierung, die bis Mitte 2010 zirka ein Volumen von fünf Millionen Euro umfasst, einen Eigenkapitalanteil von 30 Prozent durch die Mitgliederbeteiligung zu generieren.

„Sonnenrente“

Neben einer attraktiven Rendite kann die Beteiligung an der Energiepark eG, aber auch Mitgliedern, die eine eigene Photovoltaik-Anlage auf ihren Immobilien planen, durch Erfahrungen der Genossenschaft einen Mehrwert zur Verfügung stellen. Dabei kann das einzelne Mitglied davon profitieren, dass die Einkaufspreise für die notwendigen Anlagen und Module mit zunehmenden Investitionsvolumen der Genossenschaft sinken. Großeinkäufe mit anderen gleichartigen Bürger-Photovoltaik-Genossenschaften aus der Region verstärken diese Einsparungen. Ein günstiger Einkauf – verbunden mit über einen Zeitraum von mindestens 20 Jahren gut kalkulierbaren Einnahmen – dies ist heute ein langfristiges Investment, das landläufig auch als „Sonnenrente“ bezeichnet wird.

Zurzeit sind 14 Anlagen in Betrieb und ein weiteres Projekt noch in diesem Jahr geplant, sodass am Jahresende dann bei einer installierten Leistung von zirka 1787 kWp im Landkreis eine durchschnittliche Rendite von etwa sechs Prozent vor Steuern für einen Zeitraum von 20 Jahren den Mitgliedern prognostiziert werden kann. Dabei wird durch die Streuung der Investitionen in Anlagen verschiedener Größenordnungen und diverser Standorte innerhalb des Landkreises Cloppenburg ein tendenziell geringeres Betriebs- und Ertragsrisiko als bei einzelnen Investments, die sich beispielsweise nur auf einen Standort konzentrieren, ausgewiesen. Die Bürger können auch ihre eigenen Dächer für die Genossenschaft zur Verfügung stellen, sofern diese den Standortanforderungen entsprechen. Durch die Verpachtung des Daches kann der einzelne Bürger sich so-

mit eine zusätzliche Einnahmequelle erschließen.

Begeisterte Bankmitarbeiter

Neben der Einbindung der Mitglieder der Aufsichtsräte waren vor allem die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der beteiligten Volksbanken und Raiffeisenbanken für den Aufbau der Energiepark eG schnell zu begeistern. Sie trugen die Ziele der Genossenschaft an die Kunden und Bürger weiter und vermittelten erfolgreich Geschäftsanteile. Gleichzeitig halfen sie aufgrund ihrer guten Kunden- und Ortskenntnisse, geeignete Dächer für die Genossenschaft zu finden.

Da die meisten Mitarbeiter bereits über Kernkompetenzen und Hintergrundwissen im Bereich der Photovoltaiktechnologie verfügten, wurden im Rahmen einer Mitarbeiterveranstaltung lediglich noch einmal die Vorteile der neuen eG für alle Beteiligten aufgezeigt. Um die Motivation bei den Mitarbeitern weiter zu verstärken, wurden sie im Rahmen ihrer Zielvereinbarungen aktiv an den Erlösen aus den Vermittlungsentgelten für den Verkauf der Geschäftsanteile beteiligt.

Zielgruppengerechte Ansprache

Für die Vermittlung der Genossenschaftsanteile erfolgte die direkte Kundenansprache bereits frühzeitig. Eine Fragebogenaktion weckte das Interesse an dem Thema so stark, dass bereits zum Start der Energiepark eG potenzielle Interessenten bekannt waren und gezielt angesprochen werden konnten.

Bereits zu Beginn der Aufbauplanungen wurde die Öffentlichkeit mit Hilfe der regionalen Presse über das Vorhaben unterrichtet. Kundenansprachen erfolgten dann in erster Linie durch Kundeninformationsveranstaltungen, aber beispielsweise auch auf Gewerbeschaufen. Hierfür wurden Broschüren und Handzettel produziert, die wichtige Punkte wie die Ausgestaltung der Beteiligung, die Projektbeschreibung, aber auch die Chancen und Risiken für den interessierten Kunden enthalten.

Mit öffentlichen Kundenveranstaltungen wurden weitere Mitglieder gewonnen, die den ökologischen Ansatz zum Erhalt der Natur stark gewichten, einen spürbaren Beitrag zum Ziel eines langfristigen Auf-

baus einer autarken Energieversorgung frei von Abhängigkeit von Dritten fördern möchten, eine Rückführung der Emission schädlicher Klimagase unterstützen wollen, den Aufbau einer leistungsstarken Photovoltaik-Industrie mit Spitzen-Technologie in Deutschland positiv begleiten möchten und in Zeiten niedriger Zinsen eine ethisch-ökologische und sichere Kapitalanlage mit kalkulierbarer Rendite suchen.

Offene Abwägung der Wirkungen

Dabei wurden nachfolgende Risiken und Chancen den Kunden gegenübergestellt und erläutert. Zunächst zu den Risiken: (In Klammern wurden den potenziellen Mitgliedern jeweils konkludente Gegenargumente zu den Risiken genannt.)

– Die Sonneneinstrahlung liegt deutlich hinter den prognostizierten Werten – (Diversifikation durch breite Standortstreuung),

– versteckte Qualitätsmängel der Anlage/Module führen zu erheblichen Ausfallzeiten bei der Stromproduktion – (Zusammenarbeit mit renommierten Geschäftspartnern und entsprechenden Garantien),

– unvorhergesehene Betriebskosten, unter anderem für laufende Reparaturen – (ausreichende „Puffer“ in der Kalkulation berücksichtigt),

– tatsächliche Nutzungsdauer liegt unter dem Planansatz – (aufgrund des heutigen Kenntnisstandes unwahrscheinlich).

Chancenprofil

– Solide Kapitalanlage mit guten Renditechancen: Prognose sechs Prozent per annum,

– Investition in eine Zukunftstechnologie mit TÜV-geprüfter Qualität,

– PV-Anlagen sind stabil, funktions sicher und wartungsarm,

– Mengenrabatt beim Großeinkauf von kompletten Systemlösungen,

– unbegrenzte Kapazität der Sonne: „Die Sonne schickt keine Rechnung“,

– garantierte Einspeisevergütung über 20 Jahre im Rahmen des Erneuerbaren Energien Gesetzes (EEG).

Eine enge Zusammenarbeit mit renommierten Projektplanern, die jeweils in den Kundenveranstaltungen auch für alle technischen Fragen zur Verfügung standen, war dabei unerlässlich. Zukünftig ist geplant, dass sich jeder Interessierte mittels repräsentativer Stromzähler, die im Foyer der Banken aufgebaut werden, über die erbrachten Leistungen der Anlagen zeitnah informieren kann. Dem Mitglied kann so seine Beteiligung noch greifbarer dargestellt werden. Organisierte Besichtigungen der Anlagen mit fachkundigem Personal sollen dann für die Mitglieder und Interessierte das Erlebnis seiner Geldanlage abrunden.

Berechtigte Aussichten auf Vorteile für Mitglieder und Banken

Bis zum jetzigen Zeitpunkt konnten bei einem Investitionsvolumen von 5,3 Millionen Euro nunmehr 153 Mitglieder mit einem Gesamteigenkapitaleinsatz von 1,6 Millionen Euro gewonnen werden. Da zurzeit nicht mehr Dächer zur Anpachtung im Landkreis zur Verfügung stehen, wurde für weitere interessierte Bürger eine Warteliste eingerichtet. Sie können dann erst wieder als Mitglieder aufgenommen werden, wenn weitere Projekte verwirklicht werden können. Die bisher in Betrieb genommenen Anlagen produzieren mehr Strom als geplant, sodass entgegen der avisierten Wirtschaftlichkeitsberechnungen bereits in den ersten Jahren eine adäquate Ausschüttung an die Mitglieder vorgenommen werden kann.

Diese Ausführungen zeigen, dass sich die Beteiligung am Aufbau einer Bürger-Photovoltaik-Genossenschaft sowohl für alle beteiligten Banken als auch für die neuen Mitglieder vorteilhaft entwickelt hat. Die Banken konnten mit ihrer Vorreiterrolle beim Aufbau der Genossenschaft von einer Imageverbesserung bei gleichzeitiger Wahrnehmung als moderne und vorausschauende Bankengruppe profitieren und sich somit positiv vom Markt absetzen beziehungsweise diesem gegenüber einen Wettbewerbsvorsprung erzielen. Durch die Aufnahme des Zukunftsthemas „Energie und Umwelt“ werden dabei alle Kundengruppen angesprochen, denen ein konkreter Nutzen vermittelt wird. Daraus können weitere Kundenbindungen mit einem zusätzlichen Mehrwert in Form von Volumen und Ertrag für die beteiligten Genossenschaftsbanken generiert werden.