

Workshop

**Mit Bürger*innen die lokale
Energiewende voranbringen**

–

**Wie stoße ich Bürger*innen-
Energieprojekte an?**

Janina Kosel | Bündnis Bürgerenergie e.V.

Kai Sauerwein & Elena Burhenne | Genossenschaftsverband

– Verband der Regionen e.V.



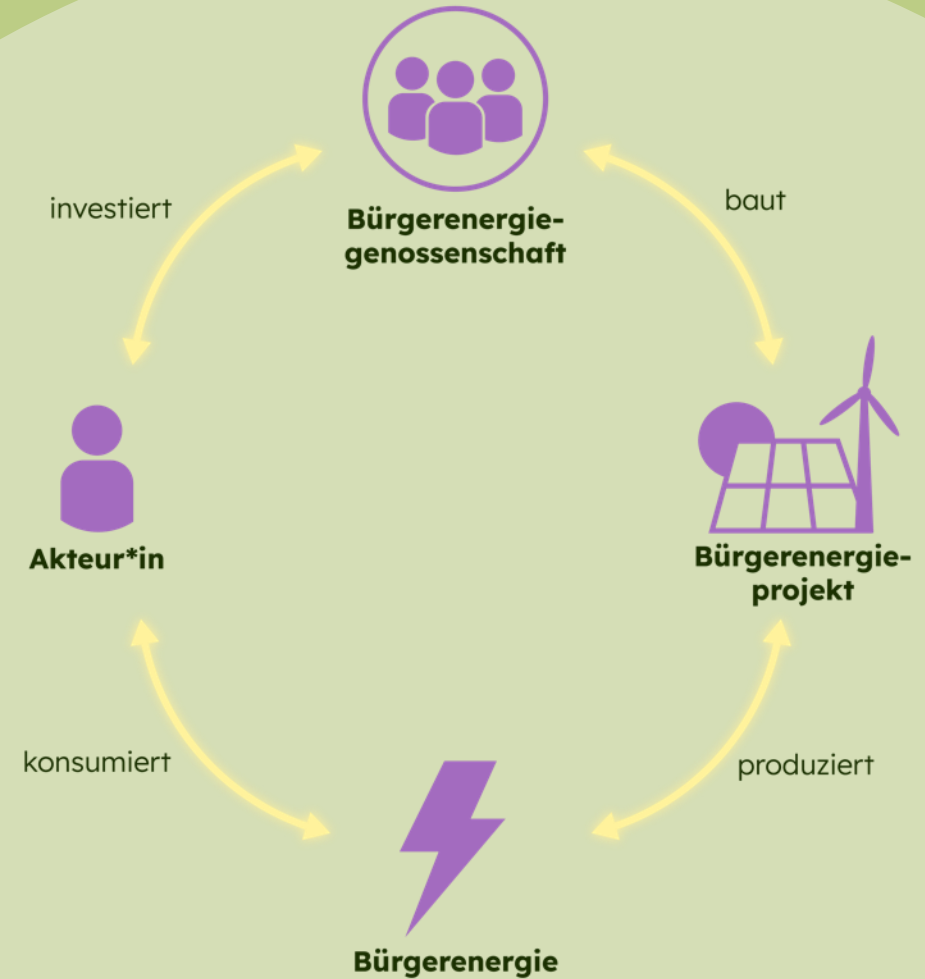
”

Bürgerenergie ist der Motor für eine erfolgreiche Energiewende, angetrieben von Teilhabe, Gemeinwohl, Regionalität und Demokratisierung.



Wie funktioniert Bürgerenergie?

- dezentral
- demokratisch
- sozial
- ökologisch



Eine starke Idee – 200 Jahre Friedrich-Wilhelm Raiffeisen



”

Was dem
EINZELNEN
nicht möglich
ist, das
vermögen
VIELE.

GRUNDIDEE

war und ist die
HILFE ZUR
SELBSTHILFE

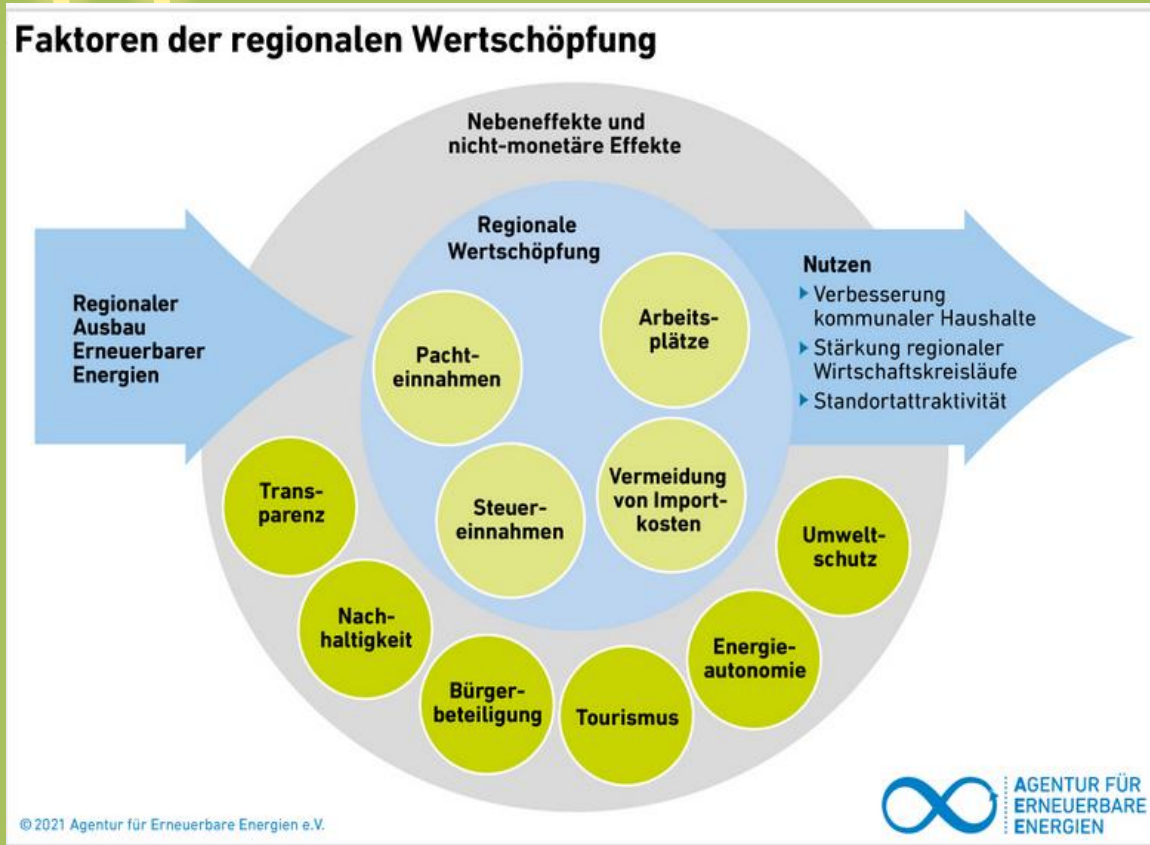
HEUTE

... rund **7.000**
Genossenschaften und
genossenschaftliche
Unternehmen in Deutschland

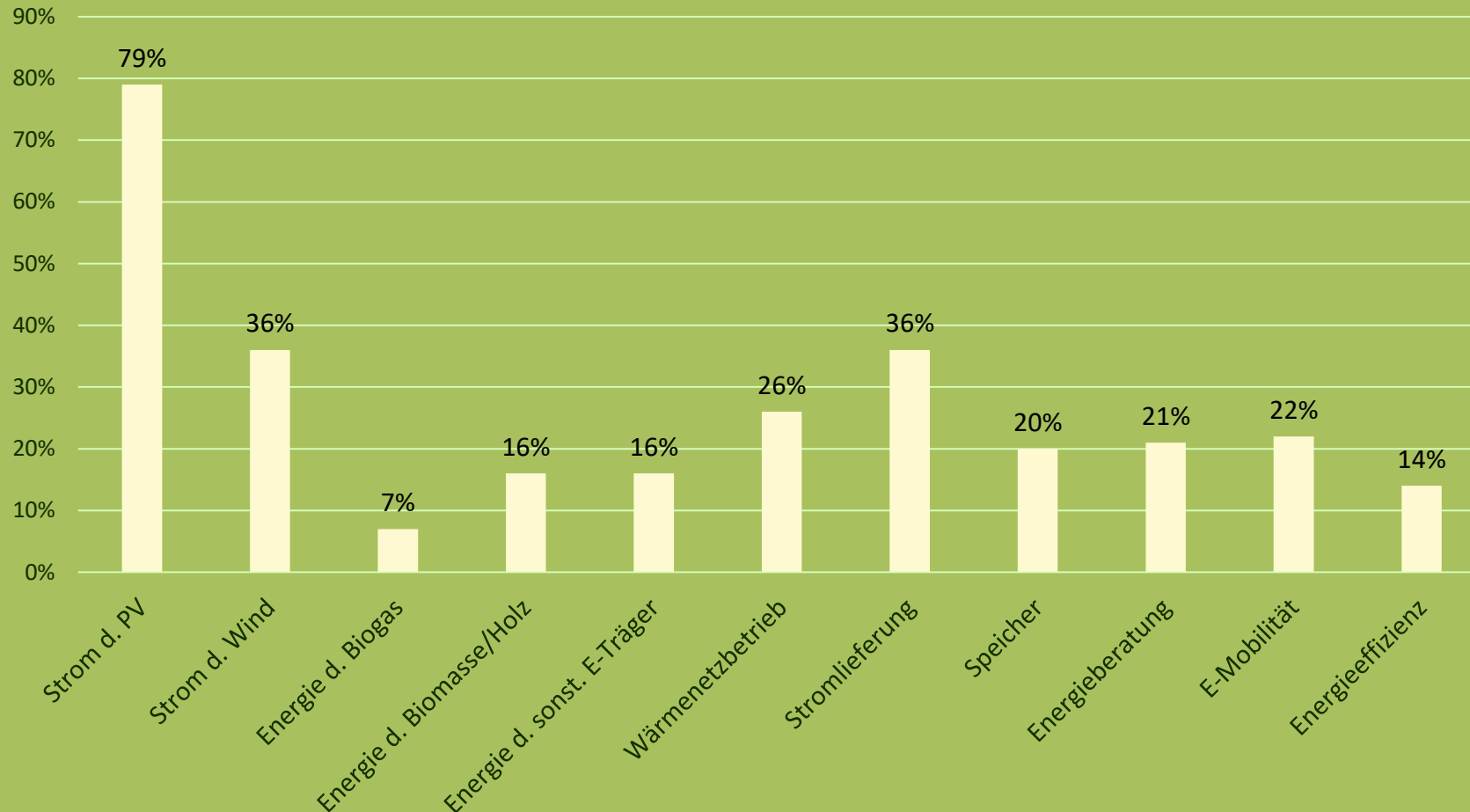
über **20** Millionen Mitglieder

Mehr Wertschöpfung vor Ort

generiert Kapital, erhöht die regionale Wertschöpfung und stärkt die regionale Entwicklung



Geschäftsfelder von Energiegenossenschaften



➔ **VIELE BEGs - VIELE GESCHÄFTSMODELLE – VIEL EXPERTISE**

Auf dem Weg zum eigenen Bürgerenergieprojekt

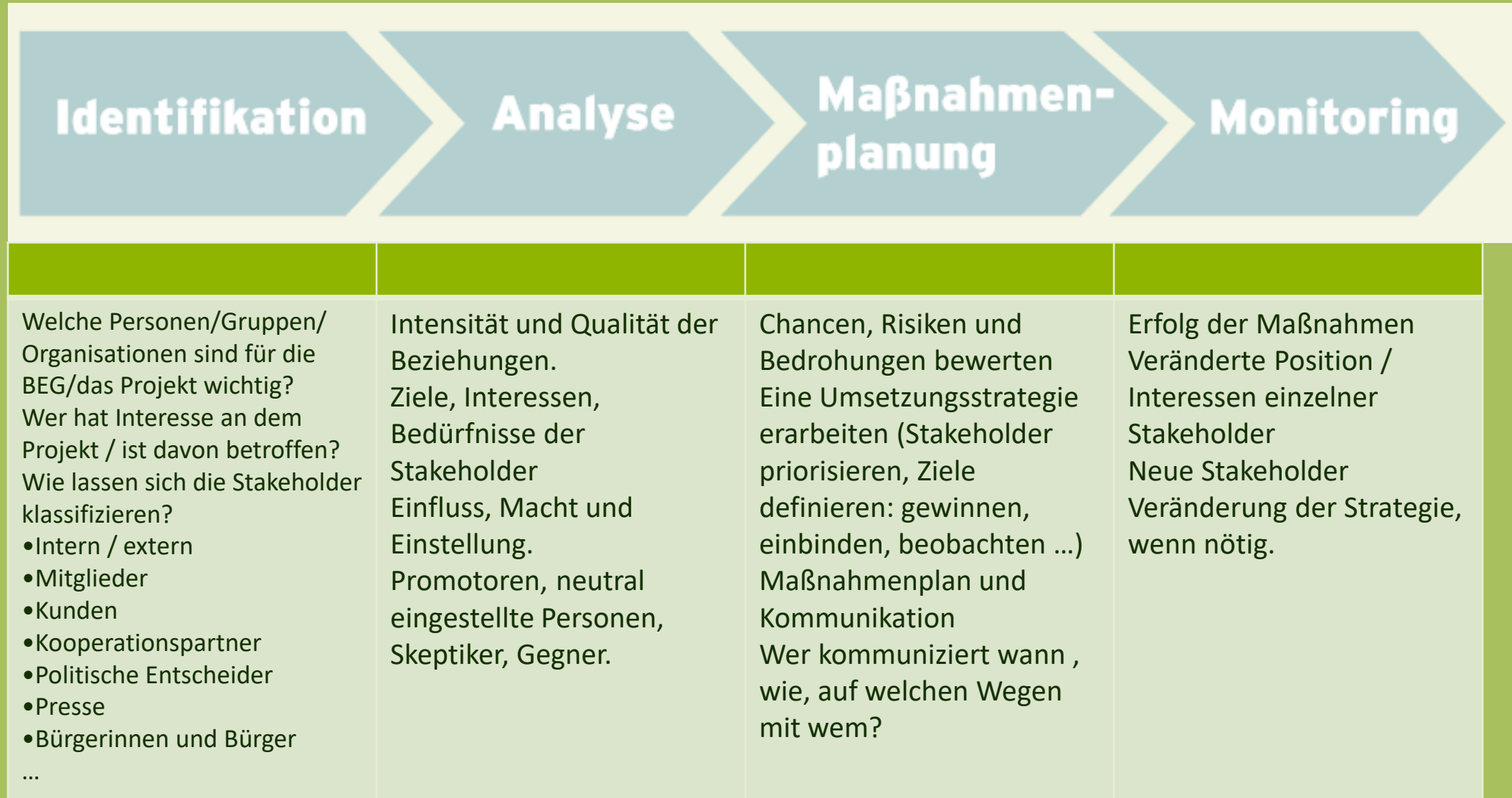
Leitfragen

- Welches sind die Potentiale in unserer Umgebung (verfügbare Freiflächen, Dächer, etc., Bedarfe an Energieversorgung, Einbindung der Wärmeplanung, ggf. Abwärmequellen, Solarpflicht, etc.)?
- Was sind unsere Ziele?
- Mit Stakeholder-Analysen die wichtigen Akteure identifizieren und ansprechen
- Kunden, Kooperationspartner, Aktive, Mitglieder usw. gewinnen und einbinden
- Formalisierung des Vorhabens (mit BEG kooperieren oder gründen, Rechtsformwahl, etc.)
- Weitere Fragestellungen wie: Wie kann sich die

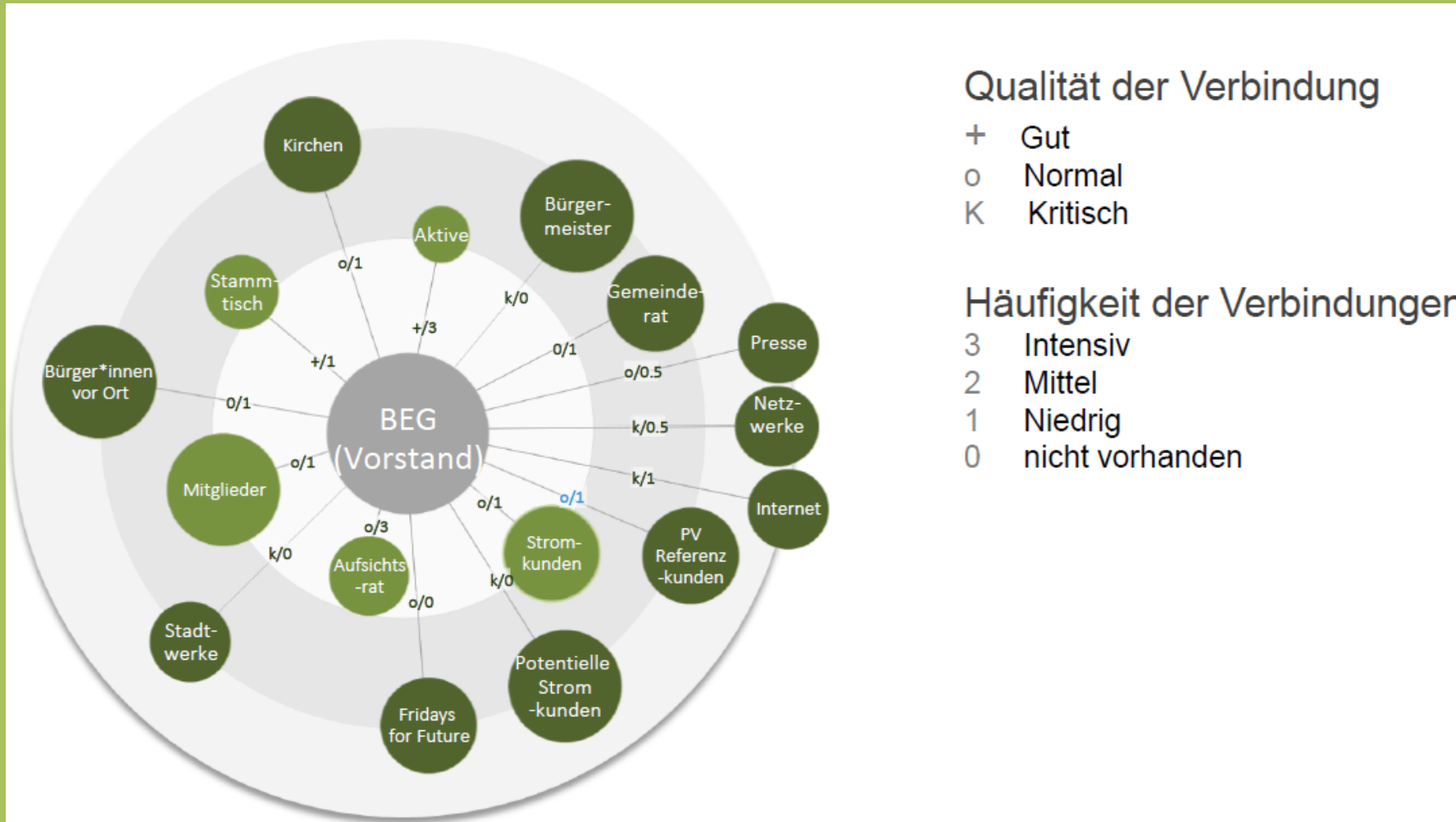
Was ist eine Stakeholder-Analyse?

- Wen meinen wir mit **Stakeholder**?: Organisationen und Personen, die Erwartungen und Interessen gegenüber einer Bürgerenergiegemeinschaft oder einem Vorhaben haben und die das Handeln der Gemeinschaft beeinflussen können
- Die Stakeholder-Analyse **ermittelt** die für eine Organisation/ein Vorhaben die wichtigsten Stakeholder, deren Ziele, Motive und Einstellungen.
 - Gegner, Hindernisse und Widerstände, die von bestimmten Stakeholdern ausgehen können
 - Unterstützer*innen und Promotor*innen, die ihre Bürgerenergiegesellschaft, ihr Projekt voranbringen
 - Risiken und Chancen eines Projekts.
- Anknüpfend daran kann analysiert werden, wie die potentiellen Kund*innen, Kooperationspartner*innen, Aktive, Mitglieder erreicht und eingebunden werden können

Schritte des Stakeholder-Managements



Stakeholder identifizieren



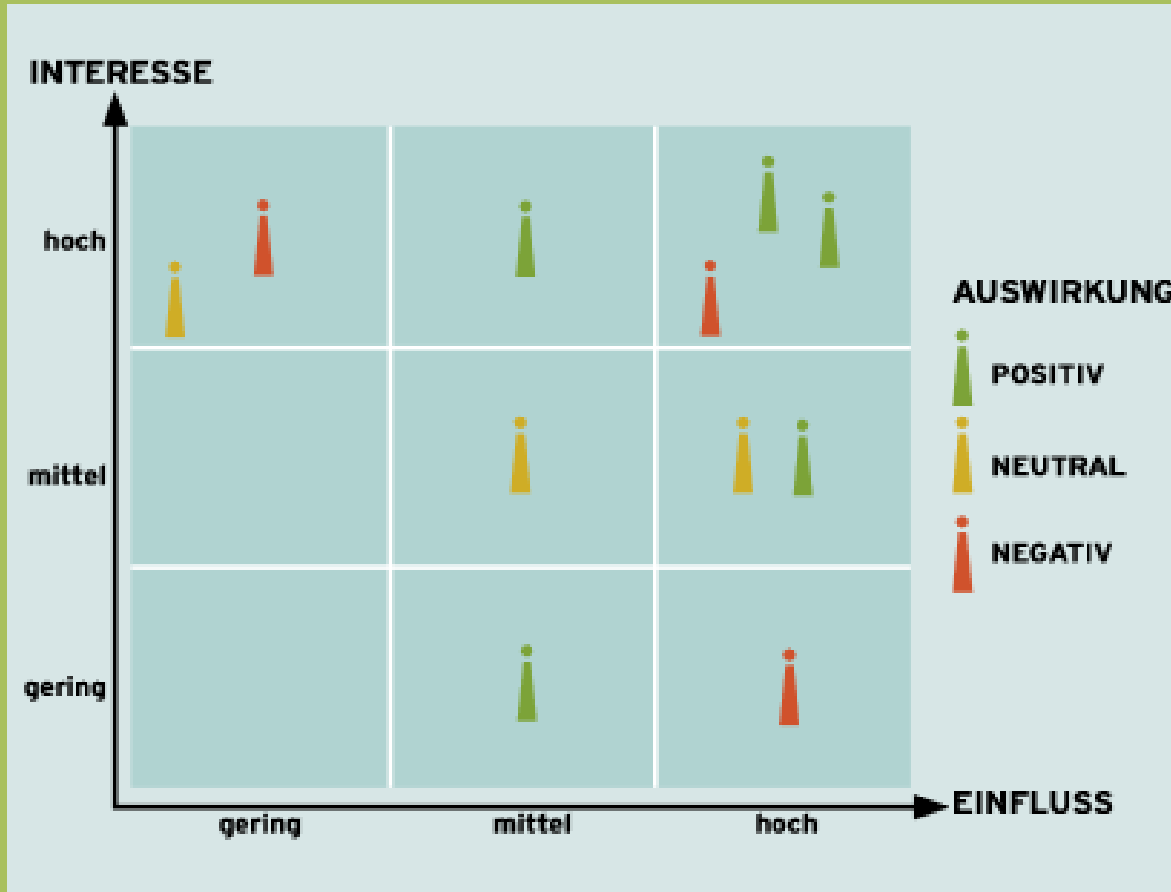
Qualität der Verbindung

- + Gut
- o Normal
- K Kritisch

Häufigkeit der Verbindungen

- 3 Intensiv
- 2 Mittel
- 1 Niedrig
- 0 nicht vorhanden

Stakeholder analysieren: Interesse und Einfluss bewerten

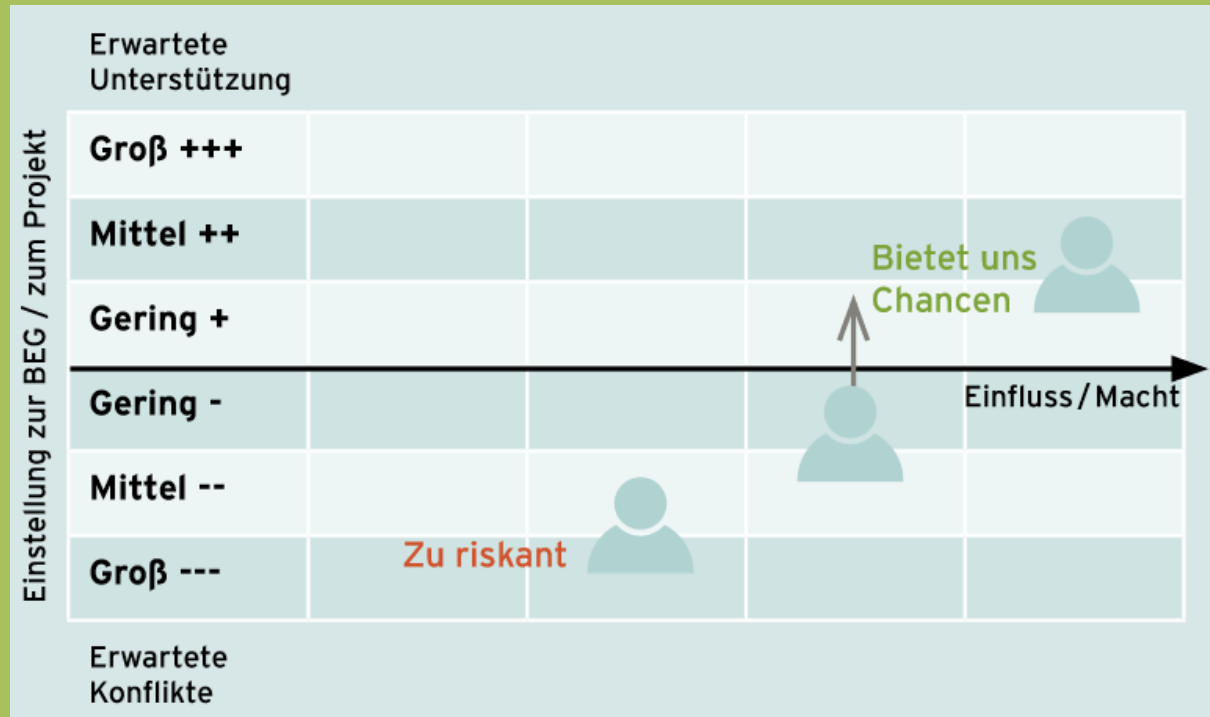


Sie bewerten nach Interesse, Einfluss und der Auswirkung, zum Beispiel:

- Die Pfarrerin, die gerne eine PV-Anlage auf dem Kitadach haben möchte (hohes Interesse am Projekt, hoher Einfluss = grün)
- Der Vorsitzende des Kirchengemeinderates, der entschieden dagegen ist (niedriges Interesse am Projekt, hoher Einfluss = rot)
- Weitere Beteiligte analysieren: Kitaleitung, weitere Kirchengemeinderäte, Bauausschuss, Kita-Eltern, Umweltbeauftragte des Kirchenkreises usw.)

Stakeholder analysieren: Interesse und Einfluss bewerten

Beispiel Aufsichtsräte: neues Geschäftsfeld



- E-Carsharing: Aufsichtsratsvorsitzende unterstützt das neue Geschäftsfeld, ein Aufsichtsrat findet das zu riskant, dritter Aufsichtsrat leicht skeptisch.
- Wie kann der Vorstand die Aufsichtsräte überzeugen?

Maßnahmen planen

Vor der Maßnahmenplanung smarte Ziele setzen!

Die Ziele sind Mittel zum Zweck. Sie dienen der Umsetzung der Strategie

Spezifisch - Was genau will ich erreichen (Ergebnis, Zustand usw.)?

Messbar - Wie kann ich die Zielerreichung wahrnehmen, messen?

Attraktiv und ausführbar - Ist das Ziel interessant? Ist es attraktiv und herausfordernd?

Realistisch - Kann ich das Ziel in der vorgegebenen Zeit, unter den gegebenen Bedingungen erreichen?

Terminiert - Bis wann wollen wir das Ziel erreicht werden?

Maßnahmen planen 1

Stake-holder (Rolle / Funktion)	Bezug zum Projekt / zur BEG	Primäre Ziele	--	-	o	+	++	Maßnahmen
Bürgermeister	Kunde Entscheider Meinungs- bildner	Wiederwahl in 2021 Profilierung: Wir machen was beim Klimaschutz				x		Persönliches Gespräch Projekt „Lokaler Klimagipfel“ Ladesäule vor dem Rathaus

Maßnahmen planen 2: Potentielle Dachkunden

Maßnahmen	Mail / Anruf	Persönliches Gespräch	Angebot	Nachhaken	Gespräch	Vertrag
Stakeholder						
Landwirt Müller	Argumente / Wertversprechen Interesse Skepsis					
Gewerbetreibender Schneider	Termin vereinbart	Vorstellung Anlagenpacht: Was will der Kunde? Fokus: Rundum-sorglos-Paket, hoher Eigenverbrauch	Vorbereiten			
Kirchengemeinde Kita	Termin vereinbart	Gespräch Kitaleitung/ Pfarrer*in Bewahrung der Schöpfung, Kinder lernen Solarstrom, Eltern beteiligt				

Maßnahmen planen 2

	Aktives Einbinden / persönlich			Passives Einbinden			
Maßnahmen Stakeholder	Persönliches Gespräch	Veranstaltung	E-Mailverteiler	Newsletter	

Maßnahmen planen 2

	Aktives Einbinden / persönlich			Passives Einbinden			
Maßnahmen Stakeholder	Persönliches Gespräch	Veranstaltung	E-Mailverteiler	Newsletter	

Übung: Stakeholder identifizieren und bewerten

1. Identifizieren Sie Ihre relevanten Stakeholder in Bezug auf Ihr Vorhaben/ Ihre Bürgerenergiegesellschaft. Lassen Sie sich dabei von folgenden Fragestellung leiten:

*Wen muss die Bürgerenergiegenossenschaft einbeziehen und überzeugen?
Welche Unterstützer*innen bringen die Bürgerenergiegenossenschaft voran?
Wie können potentielle Kund*innen in Segmente eingeordnet werden?
Wo könnte es Konflikte geben?
Wie präsent soll die Bürgerenergiegenossenschaft bei welchen Stakeholdern sein?*

- Analysieren Sie Ihre Stakeholder nach Qualität und Häufigkeit der Verbindung




Tauschen Sie sich dann in der Kleingruppe aus

- Wer sind unsere zentralen drei bis fünf externen Stakeholder / Kernzielgruppen?
- Was ist das „brennendste Bedürfnis“ dieser Stakeholder / Kernzielgruppen?

Beispiel Olegeno

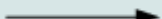
Stakeholder identifizieren

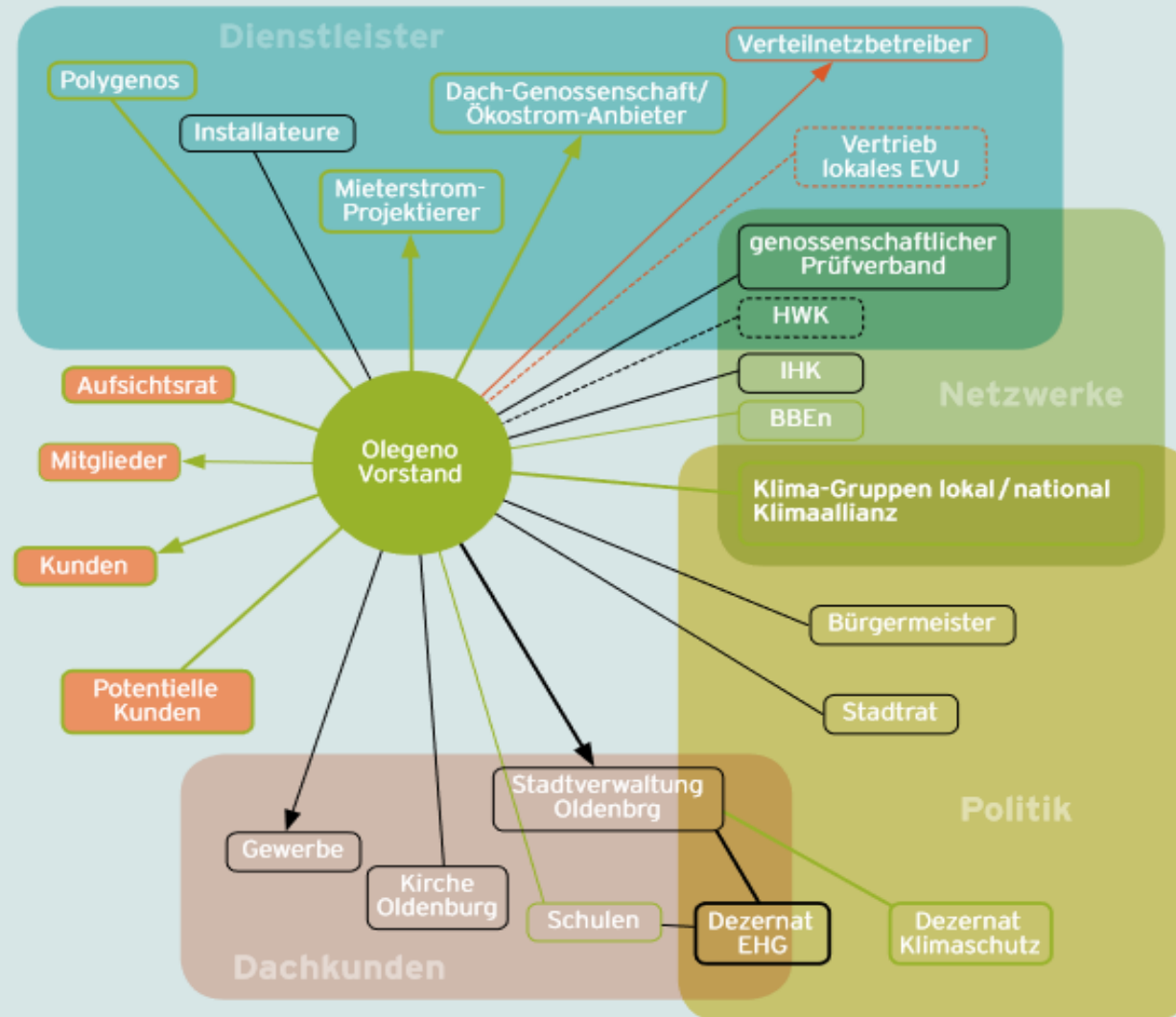
Qualität der Verbindung

kritisch 
normal 
gut 

Häufigkeit der Verbindung

intensiv 
mittel 
niedrig 
nicht vorhanden 

Vertragsverhältnis 



Wie funktioniert eine Genossenschaft?



Was zeichnet Genossenschaften besonders aus?

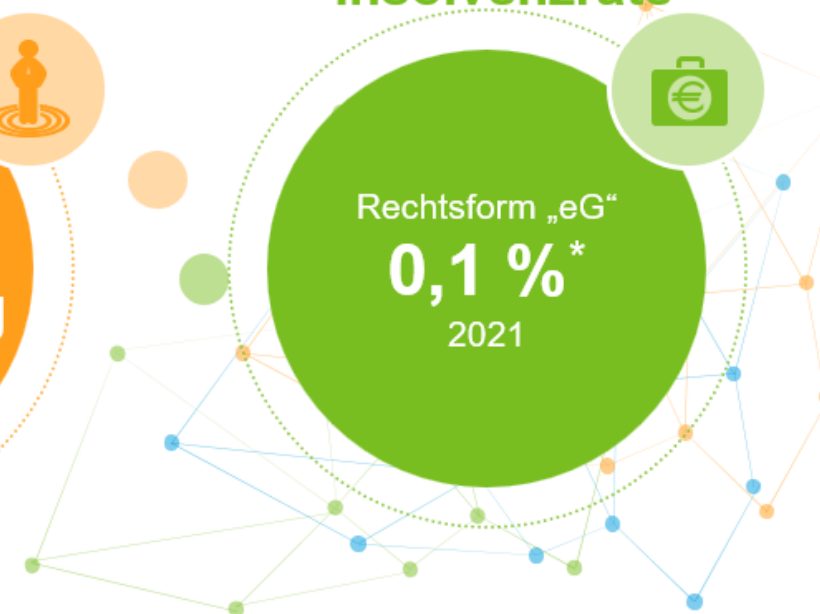
Demokratisches Prinzip



Förderprinzip



Niedrige Insolvenzrate



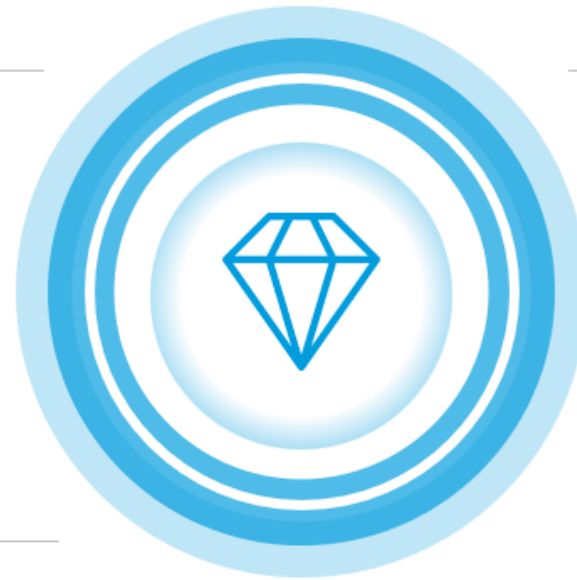
Quelle: *Crediteform, Insolvenzen in Deutschland nach Rechtsform, Jahr 2021

Besonderheiten der Rechtsform „eG“

Gründungsprüfung

Pflichtprüfung

Schutz vor
feindlicher Übernahme



Rückvergütung

Einfacher Ein- und Austritt

Eigenkapitalschutz durch Mindestkapitalregelungen in Satzung

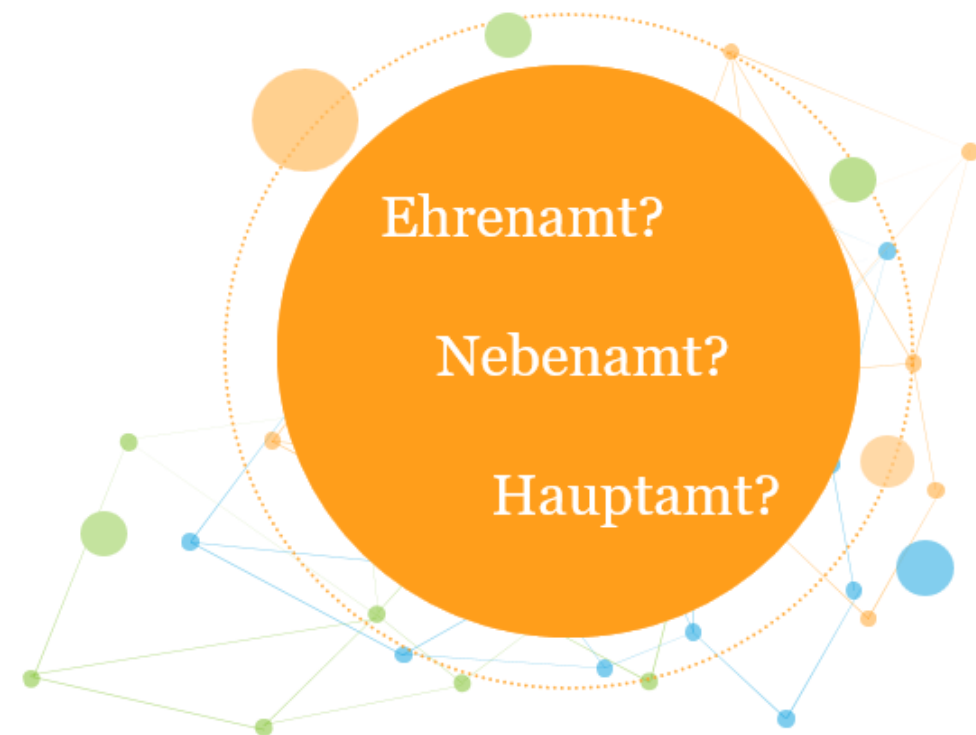
Haftungsausschluss

Rechtsformvergleich

	BGB-Gesellschaft (GbR)	Personengesellschaften			e.V.	GmbH & Co. KG	Kapitalgesellschaften	
		Offene Handelsgesellschaft (oHG)	Kommanditgesellschaft (KG)	Genossenschaft (eG)			Aktien-gesellschaft (AG)	Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)
Zweck	Jeder zulässige gemeinsame Zweck	Betrieb eines vollkfm. Handelsgewerbes unter gemeinschaftlicher Firma mit dem Zweck der Gewinnerzielung	Betrieb eines vollkfm. Handelsgewerbes unter gemeinschaftlicher Firma mit dem Zweck der Gewinnerzielung	Förderung des Erwerbs oder die Wirtschaft ihrer Mitglieder oder deren sozialen u. kulturellen Belange mittels eines gemeinschaftlichen Geschäftsbetriebs	Jeder, aber grds. kein wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb	Betrieb eines Handelsgewerbes durch gleichberechtigte Partner, die i.d.R. alle in der Gesellschaft tätig sind	Jeder zulässige Zweck für eine Handelsgesellschaft	Jeder zulässige Zweck für eine Handelsgesellschaft
Gesetzliche Vorschriften	§ 705 BGB	§§ 105–160 HGB	§§ 161–177 HGB	§§ 1 ff. GenG	§§ 55 – 79 BGB	§§ 161 ff. HGB, §§ 1 ff. GmbHG	§§ 1 ff. AktG	§§ 1 ff. GmbHG
Gründung	formlos	formloser Gesellschaftsvertrag	formloser Gesellschaftsvertrag	Feststellung der Satzung in schriftlicher Form (ohne notarielle Beurkundung), Gründungsprüfung; Entstehung mit Eintragung ins GenR	Satzung (ohne notarielle Beurkundung)	Formloser oder schriftl. Gesellschaftsvertrag, GmbH als Komplementär, zusätzlich ein Kommanditist; Entstehung mit Aufnahme der Geschäfte, spätestens mit Eintragung HR	Satzungsfeststellung und Übernahme aller Aktien durch Gründer (notarielle Beurkundung)	Gesellschaftsvertrag u. Übernahme aller Geschäftsanteile durch Gründer (notarielle Beurkundung)
Eigentümer	Mind. 2 Gesellschafter	Gesellschafter: Gesamthandsgemeinschaft	Gesellschafter: Gesamthandsgemeinschaft	Mitglieder	Mitglieder	Gesellschafter	Aktionäre	Gesellschafter
Mindesthöhe des Eigenkapitals u. der Einlagen	Keine Mindesthöhe vorgeschrieben	Keine Mindesthöhe vorgeschrieben	Keine Mindesthöhe vorgeschrieben	Keine Mindesthöhe vorgeschrieben	Kein festes Kapital; Mitgliedsbeiträge kraft Satzung	Keine Mindesteinlage vorgeschrieben; hinsichtlich GmbH (siehe dort)	50 T€ Grundkapital; 1 € Mindesthöhe einer Aktie	25 T€ Stammkapital; Mini-GmbH mit 1 € Stammkapital mgl.
Registereintragung Firma	keine	HR; deklaratorische Wirkung	HR; deklaratorische Wirkung	GenR; konstitutive Wirkung	Vereinsregister	HR; deklaratorische Wirkung	HR; konstitutive Wirkung	HR; konstitutive Wirkung
Haftung	Unbeschränkt, solidarisch u. unmittelbar für alle Gesellschafter mit Geschäfts- u. Privatvermögen	Unbeschränkt, solidarisch u. unmittelbar für alle Gesellschafter mit Geschäfts- u. Privatvermögen	Komplementär: unbeschränkt, solidarisch u. unmittelbar für alle Gesellschafter mit Geschäfts- u. Privatvermögen; Kommanditist: begrenzt auf Einlage	Begrenzung auf Genossenschaftsanteil; zusätzlich fakulative Haftungsumme (Nachschusspflicht)	Nur das Vereinsvermögen	Vermögen der Gesellschaft, Nachschusspflicht regelbar	Begrenzung auf Einlage (Aktien)	Begrenzung auf Einlage

Von der Idee zur Genossenschaft

1. Schritt: Eine Idee wächst
2. Schritt: Partner gewinnen
3. Schritt: Wirtschaftliches Konzept (Geschäftsplan)
4. Schritt: Rechtliches Konzept (Satzung, Geschäftsordnungen)
5. Schritt: Gründung der Genossenschaft
6. Schritt: Gründungsprüfung
7. Schritt: Eintragung im Genossenschaftsregister

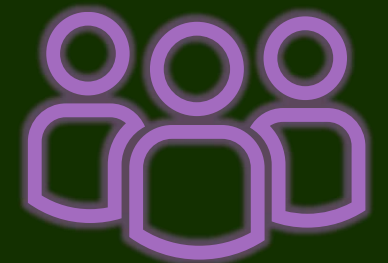


Unsere wichtigsten Broschüren

Broschüren ansehen



Verschiedenes



Unser einzigartiges Beratungsangebot

1st level Beratung (BBEn):

- Öffentlich: Leitfäden, Erklärvideos, regelmäßige Webinare
- Individuell: max. 1h Erstberatung per Videokonferenz
- Themen: Kennenlernen, Organisations-/Projekte-Check, Energy Sharing, Beratungsziel

kostenlos

2nd level Beratung (BBEn plus Trainer-Pool):

- Individuell: vertiefte Beratungen (1-5 Tage)
- Themen: Gründungsphase (Rechtsformen, Stakeholderberatung), Aufbauphase (Geschäftsmodelle, Organisationsentwicklung, Professionalisierung, Dienstleisterwahl)
 - Aufbau eines Trainer-Pools und Qualifizierung der Trainer

*kostenpflichtig
vergünstigte
Tarife für BBEn-
Mitglieder*

3rd level Beratung: jenseits des BBEn

- Vermittlung an Technik- und Finanz-Dienstleister



**Verpasse keine
Neuigkeiten und folge uns**

