

Handbuch zu
Investitionsplänen für
REScoop-Projekte



Datum: 01.09.2014

**Besuchen Sie uns:
www.rescoop.eu**



RESCOOP 20 -20 -20



Co-funded by the Intelligent Energy Europe
Programme of the European Union

Informationen zu REScoop 20-20-20

Bei REScoop 20-20-20 handelt es sich um eine Initiative, die von Genossenschaften und Gruppen von Bürgern ins Leben gerufen wurde, die sich für die Förderung erneuerbarer Energien in Europa einsetzen. Das Projekt wird vom Programm „Intelligent Energy Europe“ der Europäischen Kommission unterstützt. Das Projekt bemüht sich um die Förderung genossenschaftlicher Modelle erneuerbarer Energiequellen (REScoops) und setzt sich für eine Steigerung der Bürgerprojekte im Bereich der erneuerbaren Energien ein, um die 20-20-20-Ziele Europas durch eine vermehrte Bürgerbeteiligung zu erreichen.

Zwölf Organisationen in sieben europäischen Ländern (Belgien, Dänemark, Großbritannien, Frankreich, Deutschland, Italien und den Niederlanden) haben sich im Rahmen von REScoop 20-20-20 zusammengefunden. Die Organisationen kommen aus verschiedenen Bereichen (Genossenschaften für erneuerbare Energien, REScoops- oder Coop-Verbände, örtliche Energiebehörden, akademische Partner und Nachhaltigkeitsagenturen) und verfügen allesamt über Erfahrung in der Arbeit mit erneuerbaren Energiequellen und Genossenschaften und hegen den Wunsch, lokale und Bürgerprojekte im Bereich erneuerbare Energien in ganz Europa möglichst schnell zu verwirklichen.

Insbesondere macht das Projekt eine Bestandsaufnahme aller vorhandenen REScoops in Europa, lernt aus ihnen, prüft Methoden basierend auf Erfahrung und gibt praxisorientiertes Wissen zu Einrichtung und Betrieb lokaler und Bürgerinitiativen mit vorhandenen und neuen REScoops weiter. Außerdem wird der REScoop-Ansatz zu Entscheidungsträgern auf lokaler, nationaler und EU-Ebene gefördert.

Der Erfolg von REScoop 20-20-20 basiert auf einer kollektiven und bürgerbasierten Dynamik um das Projekt und die vorhandenen und hinzukommenden Genossenschaften zu erneuerbaren Energiequellen. Die Projektwebsite (www.rescoop.eu) fungiert als interaktive Plattform, über die REScoops in ganz Europa die Chance erhalten, ihr Know-how, ihr Engagement und ihren Enthusiasmus zu teilen. In diesem Sinne können alle Arbeitsergebnisse des Projekts (Berichte, Anleitungen, Handbücher usw.) kostenlos auf der Website heruntergeladen werden. Ein Werkzeugkasten – mit weiteren nützlichen Anleitungen und Handbüchern zu REScoop 20-20-20 sowie weitere interessante Materialien – und ein Wiki ergänzen die auf unserer interaktiven Website verfügbaren Ressourcen.

Inhaltsverzeichnis

i. Was ist eine REScoop?	4
ii. Wie ist das REScoop-Handbuch zu Investmentplänen zu verwenden?	4
I. Was ist ein Investmentplan für REScoops?	5
I.A. REScoop-Investmentpläne	5
1. Was ist ein Investmentplan?	5
2. Wie wird eine REScoop finanziert?	6
I.B. Auswahl eines geeigneten Investmentplans für Ihre REScoop	8
1. Matrix-Methode: So wählen Sie den richtigen Investmentplan	8
2. Beschreibung der in der Matrix vorhandenen Investmentpläne	10
1. SELBSTFINANZIERUNG	11
2. CROWDFUNDING	13
3. DAS TRADITIONELLE BANKDARLEHEN	17
4. JOINTVENTURES	19
5. ETHISCHE BZW. NICHT TRADITIONELLE BANK	21
6. GENOSSENSCHAFTSKASSE	24
7. LEASING	26
8. PROJEKTFINANZIERUNG	29
9. EUROPÄISCHE GENOSSENSCHAFTSBANK	31
II. Beispiele aus der Praxis	33
II.A. Auswahl bewährter Verfahren	33
II.B. Bewährte Investmentpläne als Beispiele aus der Praxis	33
1. Beispiel aus der Praxis – die Children Windmill	34
2. Beispiel aus der Praxis – das Drumlin-Projekt	39
3. Beispiel aus der Praxis – das Picanya-Projekt	43
4. Beispiel aus der Praxis – das Kluzendok-Projekt	47
III. Neue Investmentpläne	50
III.A. Innovative und neue Finanzpläne für die frühe Startphase einer REScoop	50
1. Innovative Investmentpläne: Revolvierender Fonds – CARES in Schottland	51
2. Innovative Investmentpläne: Garantien oder Darlehen von vorhandenen Genossenschaften – Zusammenarbeit zwischen Genossenschaften in Frankreich und Belgien	53
3. Innovative Investmentpläne: Jointventure aus Genossenschaften – Copernicus in Portugal	56
4. Innovative Investmentpläne: Zusammenarbeit mit einer Genossenschaftsbank – RETENERGIE in Italien	58
5. Innovative Investmentpläne: Seed-Investment – Seed Enterprise Investment Scheme in Großbritannien	61
III.B. Einblick in innovative und neue Aktionsinstrumente und Finanzpläne	63
IV. Anhänge	66
1. Leeres Beispiel der Matrixtabelle für Leser zum Ausfüllen	66
2. Beispiel für einen Jointventure-Vertrag	68
3. Europäische Gesetzgebung zu den Rechtsstatuten einer Europäischen Genossenschaft	82
4. Das Beispiel der Europäischen Genossenschaft TAMA im Detail	82

Einleitung

i. Was ist eine REScoop?

Der Begriff „REScoop“ ist ein Kofferwort aus „Renewable Energy Sources“ (RES; Englisch für Erneuerbare Energiequellen) und „Cooperative“ (Coop; Englisch für Genossenschaft). REScoops sind Gruppen von Bürgern, Genossenschaften oder Gemeindeorganisationen, die gemeinsam an der Entwicklung von Aktivitäten im Bereich erneuerbare Energiequellen arbeiten, d. h. Energiequellen, die in einem menschlichen Zeitmaßstab auf natürliche Weise wiederhergestellt werden können (Solarenergie, Wasserkraftenergie, Windenergie, Biomasse und Geothermie). REScoops setzen sich für einen Übergang zu erneuerbaren Energien hin ein und entwickeln die folgenden Aktivitäten: Produktion, Bereitstellung und/oder Verteilung erneuerbarer Energien sowie Bereitstellung anderer Hilfsdienste an Mitglieder (z. B. Beratung bezüglich einer Minderung des Energieverbrauchs) und an sonstige Organisationen.

REScoops sind Genossenschaften im Sinne der Definition der ICA (International Cooperative Alliance), d. h. „autonome Verbände von Personen, die sich freiwillig zusammenschließen, um ihre gemeinsamen wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Bedürfnisse und Ziele durch ein demokratisch gesteuertes Unternehmen in gemeinsamem Eigentum zu erfüllen.“ Nicht nur Genossenschaften im begrenzten Sinne der Definition nach dem Gesetz, sondern vielmehr alle Bürgergruppen, die sich durch die Grundsätze der Genossenschaft inspirieren lassen, fallen in den Rahmen der REScoops.

REScoops neigen dazu, eine von unten nach oben gerichtete und kollektive Dynamik anzuwenden, die auf der aktiven Teilnahme der Bürger und der Beteiligung mehrerer Interessenvertreter (lokale Behörden, lokale Wirtschaftsträger, andere Genossenschaften usw.) basiert. Manche Bürger werden Mitglieder der Genossenschaften, d. h. Eigentümer und Benutzer der Genossenschaft; in diesem Sinne engagieren sich die Bürger anhand der traditionellen Kontrollmechanismen des Genossenschaftsmodells. Allerdings können die Bürger in REScoops die verschiedensten Rollen einnehmen: Sie können zum Beispiel Vorstandsmitglieder werden, als Volontäre oder Angestellte der Genossenschaft tätig werden und sich in der Organisationsstruktur betätigen. Sie können die Genossenschaft auch durch eine eigene Investition – sie sind dann Aktionäre oder Investoren – oder durch ihren Verbrauch finanzieren – in diesem Fall sind sie Verbraucher. Bürger können auch – einzeln oder gemeinsam mit anderen – Eigentümer von Kraftwerken sein; sie sind dann Energieerzeuger. Ferner können sie als externe Interessenvertreter agieren, wie z. B. Anwohner in der Nähe von Kraftwerken, Arbeiter im Energiesektor (Ingenieure usw.), Eigentümer der Grundstücke, Standorte oder Dächer, auf denen die Produktionsanlagen installiert sind, Personen, die sich über soziale Unternehmen und/oder umwelttechnische Herausforderungen Gedanken machen usw. Diese verschiedenen Rollen bedeuten einen unterschiedlichen Grad an Beteiligung, und die Maßnahmen für das unterschiedliche Publikum müssen entsprechend angepasst werden.

ii. Wie ist das REScoop-Handbuch zu Investmentplänen zu verwenden?

Das Handbuch ist in 3 Abschnitte unterteilt:

- Der erste Teil konzentriert sich auf die Art der vorhandenen Investmentpläne und darauf, wie Sie einen für Ihr Projekt auswählen. In diesem Abschnitt finden Sie eine von den Partnern des REScoop 20-20-20-Projekts entwickelte Methode, mit der Sie einen Investmentplan für sich auswählen können, der den wesentlichen Merkmalen Ihres RES-Projekts entspricht. Sie sollten jedoch den lokalen und nationalen Kontext Ihres Projekts beachten, insbesondere die regulatorischen Zusammenhänge für die Umsetzung jedes dieser Pläne, da sich dieser von Land zu Land unterscheidet.
- Der zweite Abschnitt des Handbuchs befasst sich mit der Beschreibung praxisbezogener Fälle von REScoop-Investmentplänen. Es werden 4 Beispiele der REScoop-Bewegung in Europa vorgestellt, die sich basierend auf verschiedenen Kriterien, darunter die technische und wirtschaftliche Nachhaltigkeit des Projekts und die Finanzierungspläne und Teilnahme der Bürger als Aktionäre, als bewährte Verfahren herausgestellt haben. Diese wiederholbaren Pläne sind äußerst detailliert, um ein genaueres Bild davon zu vermitteln, wie ein solcher Investmentplan für ein bestimmtes Elektrizitätsproduktionsprojekt entwickelt werden kann. Diese Beispiele aus der Praxis zeigen auch, dass ein REScoop-Projekt nicht notwendigerweise das Ergebnis der Anwendung eines speziellen Investmentplans ist, sondern vielmehr eine Kombination aus Instrumenten, die an dessen Merkmale angepasst worden sind.

- Der dritte und letzte Abschnitt des Handbuchs stellt neue Investmentpläne vor, die entweder sehr punktuell verwendet werden oder noch nicht zur Finanzierung von REScoops eingerichtet sind. Hier werden kurz einige Ideen von den Partnern des REScoop 20-20-20-Projekts als direkte Antwort auf die heutigen Barrieren bei der Umsetzung neuer REScoop-Projekte in Europa besprochen. Hauptziel dieses Teils des Handbuchs ist es, einen Überblick über das Potenzial verschiedener Werkzeuge, Methoden und Ideen zu bieten, die in der Zukunft im Bereich erneuerbare Energien in Form von Bürgerprojekten unterstützt und genutzt werden könnten.

I. Was ist ein Investmentplan für REScoops?

I.A. REScoop-Investmentpläne

1. Was ist ein Investmentplan?

Im Zusammenhang mit REScoops muss ein Investmentplan als eine Art Investition definiert werden, die mehrere, direkt mit der Art und Identität eines REScoop-Projekts verbundenen Ziele erfüllt.

In den europäischen Charta für REScoop, die von den Partnern des REScoop 20-20-20-Projekts besprochen und validiert wurde, steht zum Beispiel, dass ein Investmentplan im breiteren Sinn zur Entwicklung der Energieeffizienz und dem Sektor der erneuerbaren Energien beitragen und zugleich den negative Einfluss von Projekten zu erneuerbaren Energien auf die Umwelt minimieren muss. Daher muss ein REScoop-Investmentplan mit den Grundsätzen der International Cooperative Alliance und den allgemeinen ökologischen, sozialen und ethischen Werten, die von den Partnern des REScoop 20-20-20-Projekts festgelegt wurden, kompatibel sein.

Diese Werte lauten wie folgt:

Ökologische Grundlagen

- Minimieren der Auswirkungen des Klimawandels durch effiziente Nutzung von Energie und der Verwendung von Technologien im Bereich erneuerbare Energien: Energiewandel
- Umweltschutz bei gleichzeitiger Minimierung der Auswirkungen von RES-Anlagen
- Sicherstellen des Erhalts erneuerbarer Energiequellen, Wasser und Boden sowie deren Qualität

Soziale und ethische Grundlagen

- Unterstützung der örtlichen Ökonomie durch Stimulierung von Wachstum und Arbeit (Beispiel: Durch Priorisieren der örtlichen Ökonomie und Vermeiden einer Verlegung von Niederlassungen)
- Einschränkung der ausschließlichen Verfolgung von finanziellem Gewinn
- Optimieren von Energieversorgungskosten und -management durch örtliche Energieautonomie und kurze Verteilernetze
- Sicherstellen der finanziellen Transparenz
- Unterstützung einer aktiven Beteiligung von Prosumenten (Produzent/Konsument) als Priorität vor technologischen Ansätzen wie intelligente Zähler
- Ermutigen zu fairem Handel in RES-Projekten
- Sicherstellen des fairen Zugriffs auf gemeinsame Güter

Um solche Werte in einem Investmentplan berücksichtigen zu können, muss daher ein angemessenes Geschäftsmodell für ein REScoop-Projekt definiert werden. Das Geschäftsmodell stellt die Grundlage eines Projekts dar und enthält die wichtigsten Grundsätze für die Identität und die Aktivitäten eines Projekts. Auf diese Weise stellt verfügt jedes Projekt über einen eigenen Investmentplan, der dessen Werten und dessen Bedarf entspricht. Um einen allgemeinen Überblick über die möglichen Investmentpläne für REScoop-Projekte zu bieten, befasst sich dieses Handbuch mit Plänen, die die folgenden Ziele berücksichtigen:

- Bürger können in die Produktion erneuerbarer Energien investieren (insbesondere in lokale Projekte)
- Bürger Europas, die willens sind, in RES-Projekte zu investieren, zu beteiligen und dabei Chancen mit begrenztem Risiko bieten, die greifbare Ergebnisse in Bezug auf die RES-e-Produktion liefern
- Finanzierung lokaler erneuerbarer Energieprojekte, um den Zugriff auf den Energiemarkt zu ermöglichen und den Bürgern und Entwicklern von REScoop-Projekten, die häufig über begrenzte Mittel und Bürgschaften verfügen, gleichzeitig finanzielle Mittel – sofern möglich, zu erschwinglichen Preisen – anzubieten.

2. Wie wird eine REScoop finanziert?

Die Finanzierung einer REScoop hängt in erster Linie von der Art des geplanten Projekts ab: Seiner Größe, der Art der verwendeten Technologie und der Art der Aktivität (Produktion, Bereitstellung oder Verteilung von Energie oder Dienstleistungen). Um zu entscheiden, welche Art von Investmentplan für das Projekt am besten geeignet ist, muss über mehrere Aspekte des Projekts entschieden werden, die die Grundlage für das Geschäftsmodell des Projekts darstellen werden. Basierend auf diesen allgemeinen Aspekten – Kontrolle, Technologie, Größe des Projekts usw. – können je nach Gesetzgebung im jeweiligen Land die verschiedenen verfügbaren Finanzierungswerkzeuge für das Projekt untersucht werden.

Es sollte bedacht werden, dass die Investition je nach Ihrer Aktivität und der Art Ihrer Organisation (Genossenschaft, Verband usw.) in bestimmten Ländern recht streng gesetzlich geregelt ist. Daher müssen Sie bereits frühzeitig in der Projektplanung Informationen zum gesetzlichen Rahmenwerk der Projektfinanzierung in Ihrem Land einholen.

Für ein Projekt können je nach primärer Aktivität verschiedene Arten von Finanzierungsphasen definiert werden. In diesem Handbuch konzentrieren wir uns auf die Finanzierung von Projekten zur Elektrizitätsproduktion. Die wichtigsten Phasen bei der Entwicklung eines REScoop-Projekts sind:

- Die Vorplanungsphase
- Die Entwicklungsphase
- Die Aufbauphase
- Die Betriebs- und Wartungsphase

Phase	Beschreibung	Arten der Finanzierung	Herausforderungen/Risikostufe
1. Vorplanung	<ul style="list-style-type: none"> • Projektplanung • Identifikation des Standorts/ Art der RES • Machbarkeitsstudie • Entwurf eines Geschäftsplans • Verträge 	<ul style="list-style-type: none"> • Finanzhilfen • Zinsgünstige Darlehen • Selbstfinanzierung • Seed-Kapital 	<ul style="list-style-type: none"> • Erste Phase des Projekts und der risikobehaftetste Teil der Finanzierung des Projekts; Investoren sind meist nicht bereit, im Anfangsstadium eines Projekts zu investieren • Die Finanzinstitute verlangen eine Bürgschaft für den Fall, dass die Energieproduktion die Zinsen des Darlehens nicht deckt • Die Banken verlangen Sicherheiten

2. Entwicklung	<ul style="list-style-type: none"> • Geschäftsplan • Verfahren zur Einholung der Baugenehmigung • Genehmigung für Netzanschluss • Energieabnahmeverträge • Verträge • Rechtliche und finanzielle Due Diligence • Finanzabschluss 	<ul style="list-style-type: none"> • Aktienanlagen • Finanzhilfen • Kredite 	
3. Aufbau	<ul style="list-style-type: none"> • Bauverträge • Netzanschluss 		<ul style="list-style-type: none"> • Baurisiken: Finanzdienstleister sind bereit, das Baurisiko in Kauf zu nehmen, solange ein unabhängiger Berater eine Due Diligence der Verträge, Geschäftsmodelle usw. (muss von der REScoop gemacht werden) durchführt
4. Betrieb und Wartung	<ul style="list-style-type: none"> • Produktion • Betriebs- und Wartungsverträge 	<ul style="list-style-type: none"> • Erträge aus der Energieproduktion • Öffentliche Fördersysteme für RES 	<ul style="list-style-type: none"> • Umsätze • Gesetzliche Risiken bei öffentlichen Fördersystemen • Finanzielle Machbarkeit des Installateurs und Herstellers und Glaubwürdigkeit von dessen Garantie

Kosten pro Art an erneuerbarer Energiequelle¹:				
RES	Investitionsaufwand (€/kWel)	Kosten für Betrieb und Wartung [€/(kWel*Jahr)]	Durchschnittliche Lebensdauer (Jahre)	Größe der Anlage (MWel)
Biogas	1350 - 4525	50 - 175	25	0,1 - 8
Biomasse	450 - 4375	65 - 176	30	1 - 25
Bioabfälle	5500 - 7425	145 - 258	30	2 - 50
Geothermie	2575 - 6750	113 - 185	30	5 - 50
Großes Wasserkraftwerk	850 - 5750	35	50	20 - 250
Kleines Wasserkraftwerk	975 - 6050	40	50	0,25 - 9,5
Photovoltaik	1800 - 4750	30 - 42	30	0.005 - 0,05
Solarthermie	3600 - 5025	150 - 200	30	2 - 50
Gezeitenkraftwerk	5650 - 8000	145 - 160	25	0,5 - 2
Wellenkraftwerk	4750 - 7500	140 - 155	25	0,5 - 2
Onshore-Windkraftwerk	1000 - 1525	35 - 45	25	2
Offshore-Windkraftwerk	2450 - 3500	90 - 120	25	5

In diesem Handbuch befassen wir uns mit den Investitionskosten eines REScoop-Projekts und daher mit den Phasen 1, 2 und 3.

¹ Siehe REScoop 20-20-20-Bericht zu finanziellen Barrieren und vorhandenen Lösungen

1. Matrix-Methode: So wählen Sie den richtigen Investmentplan

Zwei REScoop-Dimensionen sind relevant für die Bestimmung des Finanzierungsbedarfs der Initiative: Die technischen und die gesetzlichen Merkmale des RES-Projekts und das zu verwendende Geschäfts- und Kontrollmodell. Diese beiden Dimensionen werden in einem Kontinuum von unten nach oben bewertet: Die technischen und rechtlichen Merkmale bestimmen den Grad der Komplexität (einfach/komplex) des RES-Projekts; die Geschäfts- und Kontrollmodelle bestimmen den Grad der Bürgerbeteiligung (privat/öffentlich).

Der Grad jeder Dimension hängt von mehreren unabhängigen Variablen ab, die von den REScoop-Entwicklern beurteilt werden (siehe folgende Selbstbeurteilungsmatrizen).

Dimension 1. Technische und rechtliche (RES)-Merkmale des RES-Projekts

- Größe des Projekts (Nennleistung in kW)
- Art der RES
- Zeitliche Planung im Prozess (wie schwierig gestaltet sich die Finanzierung in den verschiedenen Projektphasen?)
- Soziale Akzeptanz der RES im lokalen Kontext
- Geographische Skala (nationale REScoop/lokale REScoop)
- Nationale RES-Tarife für verschiedene Technologien und Größen

Dimension 2. Geschäfts- und Kontrollmodell des RES-Projekts

- Anzahl der beteiligten Bürger/Akteure
- Art der am Projekt beteiligten Akteure (Bürger, Behörden, private Investoren, Unternehmen)
- Bürgschaften der Investoren
- Bereitschaft zur Investition (Kapitalausstattung und Vertrauen) in die neue REScoop
- Rechtsformen (Kontrollmodell: Ein Kopf/eine Stimme könnte problematisch werden) und entsprechende Einschränkungen (öffentliches Angebot, Ausstiegsstrategie)
- Gemeinsames Ziel (Energieverbrauch versus Kapitalvergütung)

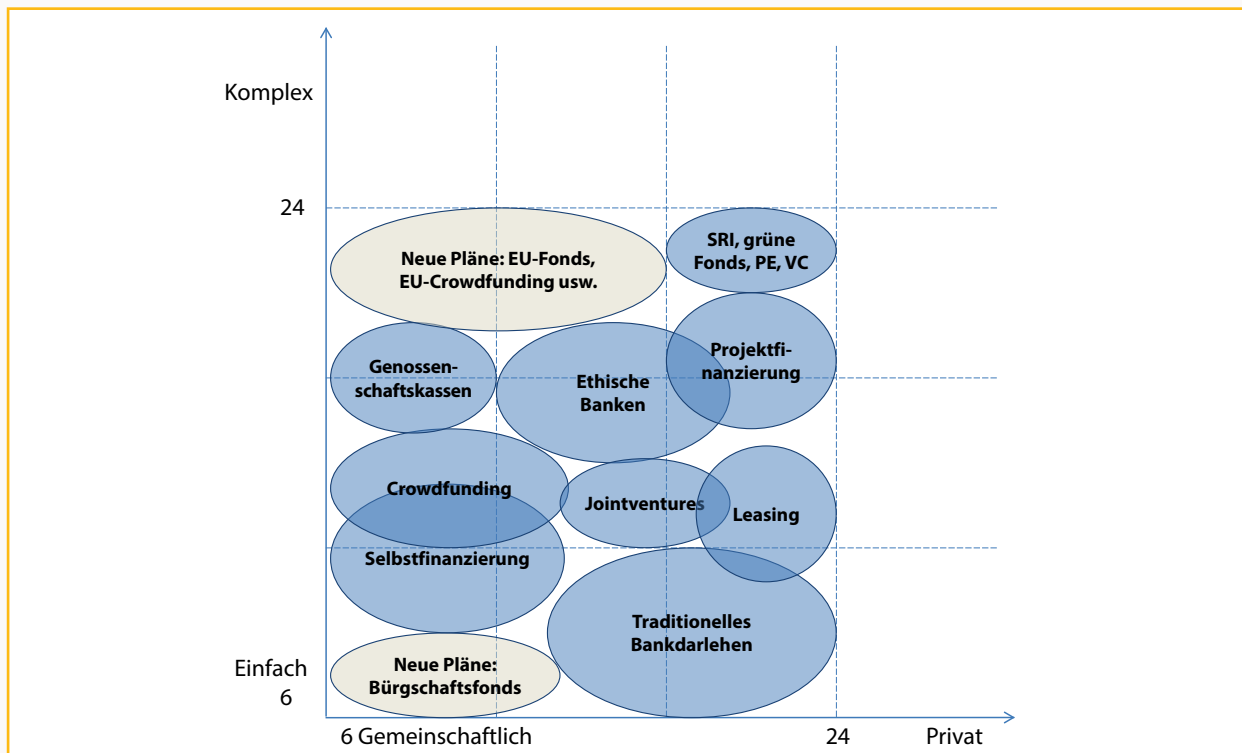
Von einfach bis komplex

	Niedrig (1)	Mittel (2)	Mittel bis hoch (3)	Hoch (4)
Größe des Projekts	<200 kW	200 - 1000 kW	1000 - 5000 kW	>5000 kW
Art der RES	Mini-Wind, PV	Mini-Wasserkraft, Biogas	Onshore-Wind, solide Biomasse	Offshore-Wind, Onshore-Wind, Wasserkraft
Zeitliche Planung im Prozess (Schwierigkeitsgrad der Finanzierung in den verschiedenen Projektphasen?)	Betriebsphase	Bauphase	Phase der Einholung der Baugenehmigung	Planungsphase
Soziale Akzeptanz der RES	Soziale Akzeptanz	Wenige Opponenten	Lokale Skepsis	Sankt-Florian-Prinzip
Geographische Skala	Nachbarschaft	Lokal/Örtlich	Regional	National
Nationale RES-Tarife	Hoher Einspeise-/ Premium-Tarif	Mittlerer Tarif	Niedriger Tarif	Kein Tarif Direktverkauf auf dem Markt
Gesamt Y	Summe der Zeilenwerte (1–24)			

Von kollektiv bis privat

	Niedrig (1)	Mittel (2)	Mittel bis hoch (3)	Hoch (4)
Anzahl der Bürger/Akteure	>500	100 - 500	30.09.2000	01.10.2014
Art der am Projekt beteiligten Akteure (Bürger, Behörden, private Investoren, Unternehmen)	4 Arten	3 Arten	2 Arten	1 Art von Akteur (z. B. Unternehmen)
Bürgschaften der Investoren	Keine Bürgschaften	Wenige Investoren mit Bürgschaften	Viele Investoren mit Bürgschaften	Bürgschaften aller Investoren
Bereitschaft zur Investition (Kapitalausstattung und Vertrauen) in die neue REScoop	>75 % der beteiligten Akteure	50-75 % der beteiligten Akteure	25-50 % der beteiligten Akteure	<25 % der beteiligten Akteure
Rechtsformen (Grenzen und Einschränkungen)	Genossenschaft	Kommunales Unternehmen	Privates Unternehmen (Ltd)	Öffentliches Unternehmen (Plc)
Gemeinsames Ziel	Energieverbrauch	Kapitalvergütung und Energieverbrauch	Geringe Kapitalvergütung	Hohe Kapitalvergütung
Gesamt X	Summe der Zeilenwerte (1-24)			

Die Kombination der beiden Dimensionen ergibt den bestmöglichen Investmentplan für das RES-Projekt: In manchen Fällen könnte die Matrix auf vorhandene Investmentpläne verweisen; in anderen Fällen könnte die Matrix den Bedarf eines neuen Investmentplans aufwerfen. In diesem Fall schlagen wir neue Optionen vor, oder wir beraten bezüglich einer Änderung des RES-Projekts gemäß verschiedener Entwicklungspfade. Zum Beispiel können wir aufgrund einiger Variablen des Projekts und einem Ergebnis in Bezug auf vorhandene oder nicht vorhandene Pläne eine Änderung der Größe oder des Geschäftsmodells vorschlagen, um neue Investmentchancen nutzen zu können.



2. Beschreibung der in der Matrix vorhandenen Investmentpläne

Dieser Teil des Handbuchs beschreibt die verschiedenen vorhandenen Investmentpläne anhand einer Reihe an Steckbriefen und gibt, sofern relevant, Beispiele für diese Pläne mit REScoops oder Bürgerprojekten. Jeder Steckbrief enthält die folgenden Abschnitte:

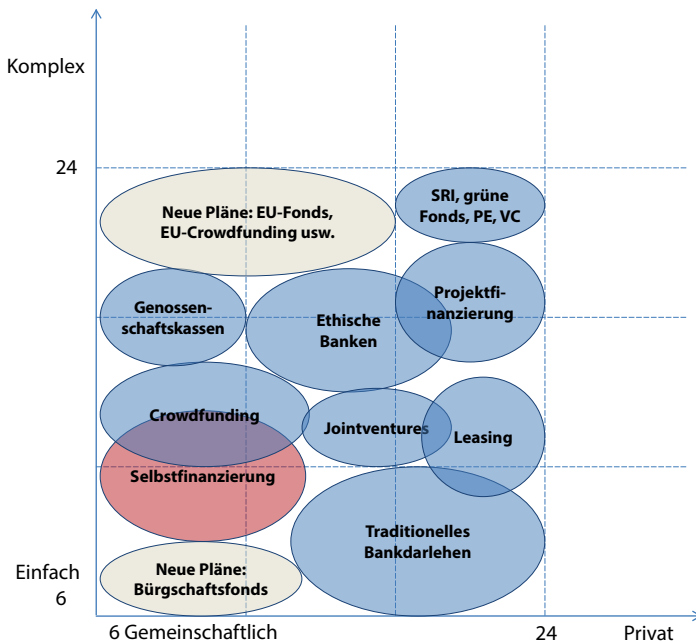
- Einen **infografischen Abschnitt**, in dem beschrieben wird, wo sich der Plan in der Matrix befindet und in welchem Stadium des Projekts dieser Plan in der Regel verwendet werden kann
- Eine **Definition** des Plans
- Die wichtigsten **Merkmale** des Plans
- Die spezifischen **Werkzeuge**, die für diesen Plan erforderlich sind
- Eine nicht erschöpfende Liste an **Beispielen** für diesen Plan aus der Praxis, sofern diese für REScoop-Projekte relevant sind

Unten finden Sie die folgenden Steckbriefe:

1. Selbstfinanzierung
2. Crowdfunding
3. Traditionelles Bankdarlehen
4. Jointventures
5. Ethische bzw. nicht traditionelle Banken
6. Genossenschaftskasse
7. Leasing
8. Projektfinanzierung
9. Europäische Genossenschaftskasse

1. SELBSTFINANZIERUNG

Selbstfinanzierung in der Matrix



Wann ist diese Methode anzuwenden?

Die Vorplanung ist in der Regel recht risikobehaftet, und obgleich dies nicht unmöglich ist, neigen viele Gründungsmitglieder von Genossenschaften dazu, keine Mittel von Bürgern einzuholen. Sobald die erforderlichen Genehmigungen vorliegen, sind Bürgergruppen eher bereit, in das Projekt zu investieren. Das Kapital wird normalerweise verwendet, um das Risikokapital zurückzuzahlen und den Bau des Projekts zu finanzieren.



Was ist ein Selbstfinanzierungsplan?

Wenn Bürger Mitglieder einer Genossenschaft werden, tragen sie finanziell zum Geschäft bei. Bei der RES, bei der die Mitglieder die Eigentümer der produzierenden Aktiva sind, stammen die Mittel zu deren Bau aus Investitionen von Mitgliedern der Genossenschaft.

Bei der Selbstfinanzierung wird das Projektkapital von den Mitgliedern der Genossenschaft aufgebracht. Hierbei kann es sich um vorhandene Mitglieder handeln oder, wenn es um einen neuen Plan geht, können neue Mitglieder aus der Gemeinde angeworben werden. Das Kapital kann auf verschiedene Art und Weise gesammelt werden, wie z. B. als Eigenkapital, Anleihen oder Verbindlichkeiten. Genossenschaften sind insofern einzigartig, dass sie generell keinen finanziellen Auflagen unterliegen (dies kann sich je nach Land unterscheiden), wodurch die Finanzierung einfacher wird. REScoops erfordern meist erhebliche Geldsummen; daher müssen häufig eine angemessene Kapitalrendite oder Zinsen für die Anleihe angeboten werden. Normalerweise sammelt eine Genossenschaft das erforderliche Kapital bei seinen Mitgliedern und zahlt auf dieses Kapital einen jährlichen Aktienzins im Verhältnis zum verfügbaren Gewinn. Die Projekte können Eigen- und Fremdkapital genauso kombinieren wie ein privat finanzierter Plan.

Was sind die Merkmale eines Selbstfinanzierungsplans?

- Das Kapital wird durch die Mitgliedschaft anstelle von privaten Investoren aufgebracht
- Das Aktien- oder Wertpapierangebot steht jedem offen, obgleich Ortsansässige unter Umständen bevorzugt werden
- Manche Genossenschaften leihen Kapital eher nicht, obwohl dies manche tun müssen, um die erforderlichen Beträge aufbringen zu können

Spezifische Werkzeuge, die für einen Selbstfinanzierungsplan nötig sind

Was brauchen Sie für einen Selbstfinanzierungsplan?

- Ein gut verfasstes Dokument, das den Bürgern Vertrauen vermittelt
- Ein Projekt, das ausreichend Profit schafft, um das Kapital zurückzuzahlen, und den Mitgliedern eine angemessene Rendite bietet
- Eine gute Marketing-Strategie, damit jeder von der Chance erfährt

Wie sieht sich die Kontrolle eines Projekts durch Selbstfinanzierung beeinflusst?

- In einer Genossenschaft haben Mitglieder, die in das Projekt investieren, eine einzige Stimme – ganz egal, wie viel sie investieren. Dies macht eine Genossenschaft zu einem Unternehmen mit gleichberechtigten Teilnehmern, das demokratisch für seine Mitglieder geführt wird.

Welche Art von Rendite? (Wie lange? Wie viel?)

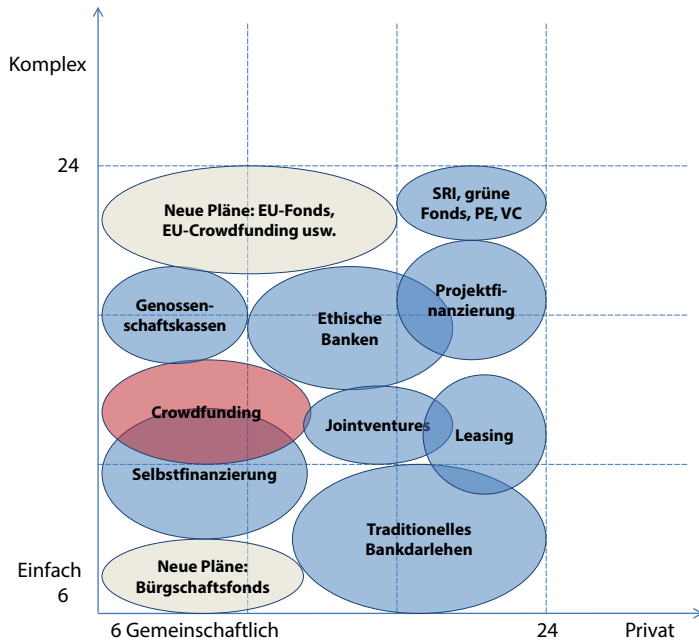
- Rendite wird normalerweise am Ende des Geschäftsjahres als Aktienzins ausgezahlt, je nachdem, wie gut das Geschäft gelaufen ist, und nachdem die Mitglieder bei der Generalversammlung darüber abgestimmt haben, wie die Gewinne verteilt werden sollen.
- Eigentümer von Anleihen werden Zinsen gemäß dem Wert ihrer Anleihe ausgezahlt.

Beispiele aus der Praxis für eine Selbstfinanzierung von REScoop-Projekten

- Die britische Drumlins-Genossenschaft für Windenergie brachte 2,7 Millionen £ auf, um vier Windturbinen mit einer Leistung von 250 kW zu installieren. Fast 90 % des Kapitals wurde als Aktienkapital aus der öffentlichen Aktienofferte durch knapp über 750 Mitglieder aufgebracht, 10 % stammten von einem sozialen Darlehensgeber. Die Anlagenrendite wurde mit durchschnittlich 10 % über 20 Jahre festgelegt, einschließlich einer Steuervergünstigung durch den Staat. Das Darlehen muss über einen Zeitraum von 3 Jahren zurückgezahlt werden und hat einen Zins von 5 %.

2. CROWDFUNDING

Crowdfunding in der Matrix



Wann ist diese Methode anzuwenden?

Der Crowdfunding-Plan kann in der Entwicklungsphase verwendet werden. Nach der Gründung der REScoop kann eine Crowdfunding-Kampagne gestartet werden, um das erforderliche Kapital für die Investition in das Projekt für erneuerbare Energien zu sammeln. Ein wichtiges Problem, mit dem man sich in dieser Phase befassen muss, ist die Art des aufgebracht Kapitals. Ein Teil wird möglicherweise für die Aktivität der REScoop gebraucht, auch wenn es das Aktienkapital der Genossenschaft darstellt.



Was ist Crowdfunding?

Crowdfunding ist eine neue Alternativform der Finanzierung, bei der diejenigen, die Geld verschenken, verleihen oder investieren können, mit denjenigen, die eine Finanzierung für ein bestimmtes Projekt benötigen, in direkten Kontakt gebracht werden.

Diese Methode wird seit der Finanzkrise immer häufiger angewendet, da die Darlehenstätigkeit der Banken reduziert ist und der Zugriff auf Finanzierung erschwert ist. 2012 nahm Crowdfunding in Europa im Vergleich zu 2011 um schätzungsweise 65 % zu und erreichte 735 Millionen €. Diese Zahl klingt angesichts des schrumpfenden europäischen Risikokapitalmarkts von 3 Milliarden € vielversprechend, obgleich sie verglichen mit dem Börsengang-Markt in Europa (im Bereich von 16,5 Milliarden €) nach wie vor recht zurückhaltend ausfällt.

Beim Crowdfunding wird die breite Öffentlichkeit – in der Regel über das Internet – zur Finanzierung von Projekte aufgefordert, die direkt von den als Investoren an der Projektentwicklung beteiligten Bürgern ausgewählt wurden. Bei solchen Aufrufen werden in der Regel der benötigte Betrag und die Zwecke des Projekts angegeben, und es wird ein begrenzter Finanzierungszeitraum festgelegt. Bei Crowdfunding-Kampagnen werden in der Regel einzelne kleine Beträge von einer großen Zahl an Personen gesammelt. Die Projekte haben in der Regel relativ kleine Finanzierungsziele – es gibt allerdings auch Ausnahmen. Crowdfunding befindet sich in der frühen Entwicklungsphase – daher ändern sich die verschiedenen Modelle, Vorteile und Risiken noch.

Auf beiden Seiten eines Crowdfunding-Geschäfts steht in der Regel eine Person mit einer Idee für ein Projekt, die auf einer Seite eine Crowdfunding-Kampagne gründet (Projekteigentümer oder Kampagnenbetreiber) – auf der anderen Seite finden sich viele Personen, die Geld spenden, um diese Idee zu verwirklichen (Geldgeber).

Der Kampagnenbetreiber kann die Mittel selbst einholen, aber in der Regel wird ein internetbasierter Vermittler (eine sogenannte „Crowdfunding-Plattform“) zur Veröffentlichung der Kampagnen, zum Ansprechen von Geldgebern und zur Mittelbeschaffung eingesetzt. Diese Plattformen bieten normalerweise auch bestimmte Screening- und Überwachungsfunktionen an und verlangen für diese Dienste in der Regel eine Gebühr.

2012 gab es in Europa schätzungsweise über 200 Crowdfunding-Plattformen.

Die Crowdfunding-Kampagne durchführende Projekteigentümer können entweder jeden aufgebrauchten Betrag behalten oder das Geld erst dann behalten, wenn der angegebene Zielbetrag der Kampagne erreicht worden ist. In letztem Fall muss der Kampagnenbetreiber das gesamte Geld an die Spender zurückgeben, wenn das Ziel nicht erreicht wird.

Crowdfunding kann recht unterschiedlich aussehen. Eine Taxonomie folgt der Art des Austauschs zwischen dem Projekteigentümer und dem Geldgeber (was die Beitragenden für ihr Geld bekommen):

- Spenden
- Sponsoring (Werbung für Finanzierung)
- Prämien (ein Produkt oder eine Dienstleistung mit einem geringeren Wert als dem des Beitrags)
- Vorverkauf (Sammeln von Mitteln zur Entwicklung und Bereitstellung eines Produkts)
- Leihen (das Projekt leiht Geld von der Gesellschaft; mit oder ohne Zinsen)
- Wertpapierbasierte Investitionen (hier gibt das Projekt Aktien oder Wertpapiere an die Geldgeber der Crowdfunding-Kampagne aus)

Was sind die Merkmale eines Crowdfunding-Plans?

Der Plan, der für REScoops am interessantesten ist, sind wertpapierbasierte Investitionen, insbesondere aktienbasiertes Crowdfunding. Die wesentlichen Merkmale dieses Plans sind:

- Die Bürger investieren hauptsächlich deswegen über die Crowdfunding-Plattform, weil sie Vertrauen in das Projekt haben und hinter den Zielen der Initiative stehen. Der Wert der von der Genossenschaft angebotenen Aktien wird dem Markt nicht offengelegt, jedoch von den Veranstaltern geregelt. Dadurch erhöht sich das Risiko einer Überbewertung der Projekte. Die Geldgeber riskieren darüber hinaus eine Wertminderung ihrer Investition, wenn das Unternehmen entscheidet, neues Aktienkapital an weitere Investoren auszugeben.
- Wie bei jeder anderen Form der Finanzierung besteht das Risiko, dass das Projekt nicht erfolgreich durchgeführt werden kann. Für die Geldgeber (Aktionäre) bedeutet dies, dass sie den investierten Betrag verlieren könnten. Wenn sich das Projekt als weniger erfolgreich erweist als erwartet, könnte es weniger häufig und schlechtere Dividenden ausschütten, als die Geldgeber erwartet hatten.
- Durch den Kauf von Aktien erwerben die Aktionäre darüber hinaus auch bestimmte Stimmrechte, die die Interessen des Investors schützen. Aber die Investoren müssen auch bereit sein, diese Stimmrechte zu nutzen. Zwar mag die Investition über das Internet erfolgt sein, aber die Ausübung des Stimmrechts ist möglicherweise nicht immer aus der Ferne möglich.
- Und wenn die Investoren ihre Investition veräußern möchten (d. h. ihre Aktien verkaufen), gibt es letztendlich im Prinzip keinen aktiven und flüssigen Sekundärmarkt, auf dem dies problemlos möglich wäre. Die Geldgeber sollten dies bei der Entscheidung, durch Crowdfunding Aktien zu erwerben, beachten.

Crowdfunding bietet den Projekteigentümern viele potenzielle Vorteile. Die Flexibilität und Schnelligkeit der Mittelbeschaffung, ein einfacherer und günstigerer Zugriff auf Finanzierung und eine geringere Abhängigkeit von traditionellen Formen der Finanzierung sind weitere Vorteile. Diese Art der Mittelbeschaffung ist eine echte Alternative zur Finanzierung durch eine Bank, selbst wenn dies bedeutet, dass den Aktionären Stimmrechte eingeräumt werden müssen. Außerdem können die Projekteigentümer Feedback und Rat oder sonstige Ressourcen erhalten (Networking, Crowdsourcing usw.).

Spezifische Werkzeuge, die für einen Crowdfunding-Plan nötig sind

- **Was brauchen Sie für einen Crowdfunding-Plan?**

Die REScoop kann sich für die Einrichtung eines Crowdfunding-Plans oder die Teilnahme an einer vorhandenen Crowdfunding-Plattform entscheiden.

In jedem Fall ist hierfür das Internet nötig. Im ersten Fall muss die REScoop eine Begrüßungsseite erstellen, um das Projekt zu erklären und die Kampagne zur Mittelbeschaffung zu starten. Darüber hinaus sollte der Plan am besten von einer Bank oder einem anderen finanziellen Mittelmann gestützt werden, der die Transparenz und Effizienz aller Transaktionen gewährleistet. Die Zahlungsmethode muss sicher sein, und die Bürger müssen in sie vertrauen: Die Geldüberweisung auf ein im Namen der REScoop geführtes Bankkonto ist die bevorzugte Option. Im Fall einer vorhandenen Plattform kann die REScoop die Finanzierung ebenfalls ohne allzu großen Kostenaufwand starten, aber diese Option hat einige Nachteile.

Aktienkapital-Crowdfunding-Plattformen sind auf dem Markt noch nicht so stark vertreten und werden hauptsächlich von jungen Unternehmen im Technologiesektor genutzt. Sie müssen von der zuständigen nationalen Finanzbehörde akkreditiert sein, die die zu erfüllenden Auflagen definiert und Maßnahmen gegen Unternehmen einleitet, die die Auflagen nicht erfüllen.

Außerdem gelten für viele Plattformen die folgenden Betriebsrichtlinien:

- Wird der für das Vorhaben definierte Zielbetrag nicht erreicht, wird das aufgebrachte Geld den Investoren zurückgegeben.
- Es sind eine Erfolgsgebühr von ca. 5 % (zzgl. MwSt.) des Zielbetrags sowie Notierungsgebühren fällig.

Warnhinweis: Crowdfunding ist in den verschiedenen Ländern der EU derzeit unterschiedlich gesetzlich geregelt. Bitte überprüfen Sie die Crowdfunding-Gesetze Ihres Landes, ehe Sie einen solchen Plan einrichten.

- **Wie sieht sich die Kontrolle eines Projekts durch Crowdfunding beeinflusst?**

Die Kontrolle einer REScoop mit tausenden Mitgliedern, die über das Internet verbunden sind, mag kompliziert sein, aber dieses Modell unterscheidet sich nicht von einem traditionellen Genossenschaftsmodell. Viele nehmen eher nicht an Plenarversammlungen teil oder sind nicht bereit, bestimmte Stimmrecht auszuüben. Zwar mag die Investition über das Internet erfolgen, aber die Ausübung des Stimmrechts ist möglicherweise nicht immer aus der Ferne möglich. Aus diesem Grund sollte die REScoop innovative webbasierte Tools anwenden, um die Kommunikation und Teilnahme der Mitglieder an der Verwaltung der Genossenschaft zu vereinfachen.

- **Welche Art von Rendite? (Wie lange? Wie viel?)**

Crowdfunding kann in Form von Spenden erfolgen, bei denen die Menschen Geld für ein bestimmtes Projekt spenden und im Gegenzug nichts erwarten. Solche Crowdfunding-Kampagnen sind in der Regel recht klein, mit einer durchschnittlichen Größe von 500 € in Europa. Trotz der kleinen Größe ist dies das am häufigsten verwendete Crowdfunding-Modell: 62 % der Crowdfunding-Kampagnen weltweit basieren auf Spenden.

Da die Geldgeber keine Aussicht auf eine Gegenleistung haben, ist das einzige Risiko, das sie eingehen, dass das von ihnen gespendete Geld nicht dem angegebenen Zweck zufließt (Betrug); dieses Risiko besteht auch bei allen anderen Arten von Crowdfunding sowie bei traditionellen Spenden und gemeinnützigen Zwecken.

Prämienbasierte Kampagnen bieten im Gegenzug für Beiträge manchen Produkte oder Dienstleistungen, in der Regel von geringerem Wert, an. Soziale Anlässe, künstlerische Projekte und Geschäftsideen scheinen die Hauptnutznießer dieser Art von Crowdfunding zu sein. In diesem Fall wird keine andere Rendite erwartet, und das Risiko entspricht dem einer Spende.

In Fällen, in denen Aktien an Geldgeber ausgegeben werden, hängt die erwartete Rendite von der Rentabilität des Unternehmens ab. Theoretisch erhalten Mitglieder durch Aktien das Recht, auf Jahresbasis ausgeschüttete Dividenden (anteilmäßig) zu erhalten. Das Risiko-/Gewinnprofil muss zudem Folgendes berücksichtigen:

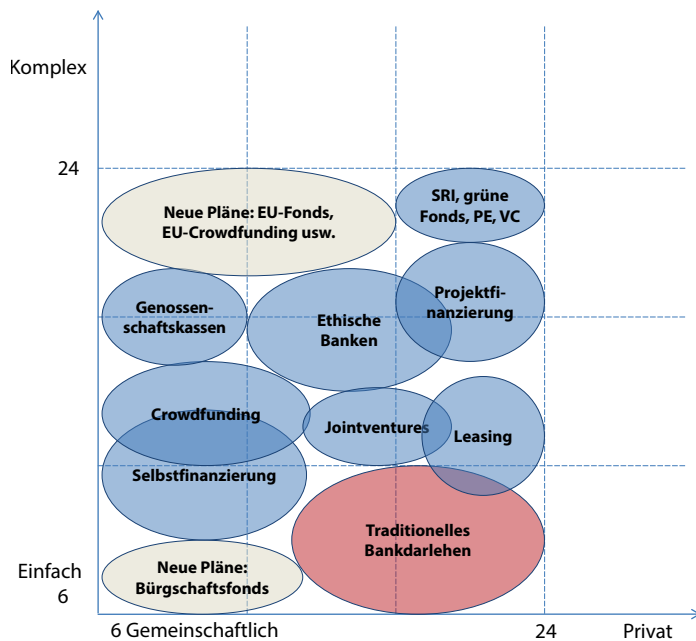
- Fehlen sekundärer Märkte für den Handel (fehlende Liquidität)
- Potenzielle Verdünnung des Werts der Investitionen durch weitere Veräußerung von Kapital
- Schwierigkeiten bei der Ausübung der Aktionärsrechte in einem komplexen Eigentümermodell
- Verluste aufgrund eines Fehlschlagens des Projekts (die Geldgeber erhalten nicht das, was ihnen versprochen wurde)

Beispiele aus der Praxis für Crowdfunding von REScoop-Projekten

- [Siehe das Beispiel Som Energia aus Spanien im Abschnitt „Beispiele aus der Praxis“.](#)
- **Abundance** ist eine Crowdfunding-Plattform aus Großbritannien, die sich dem Sektor der erneuerbaren Energien verschrieben hat, wenn sie sich auch nicht mit Genossenschaftsprojekten befasst. Abundance agiert als Vermittler zwischen den RES-Projekten, die Schuldverschreibungen ausstellen (langfristige Investition aus Darlehen/Eigenkapital), und Kunden, die diese erwerben möchten, um in erneuerbare Energien zu investieren. Jeder kann bereits ab 5 £ investieren und eine regelmäßige Rendite von 6–9 % des internen Zinsfußes über einen Zeitraum von 20–25 Jahren erhalten. Dies ist jedoch mit Risiken verbunden – wenn etwas schief läuft oder das Energieprojekt während der Gültigkeit der Schuldverschreibung fehlschlägt, erhalten die Investoren ihren Investitionsbetrag nicht vollständig oder gar nicht zurück. Die Rendite hängt letztendlich davon ab, ob die Energieprojekte die Investition wettzumachen in der Lage sind. Wenn ein Investor aussteigen möchte, lassen sich die Schuldverschreibungen zwar übertragen, aber sie sind schwerer zu veräußern als andere Investmentprodukte, da der Markt hier nicht reguliert ist und die Optionen für den Verkauf der Schuldverschreibungen begrenzt sind.
- **Trillion fund** ist ein Portal für die Investition in erneuerbare Energieprojekte – sei es in Form von Crowdfunding, Wertpapieren oder Aktien einer lokalen Genossenschaft oder Aktiengesellschaft. Die Investoren erhalten finanzielle Gewinne, wie z. B. eine jährliche Dividende oder Beteiligungskapital. Die Rendite beläuft sich derzeit auf durchschnittlich 5,67 Prozent.
Das Geld der Investoren fließt über die Crowdfunding-Plattform direkt dem Unternehmen zu. Das Unternehmen – und nicht der Investor – entrichtet die Gebühren der Plattform.

3. DAS TRADITIONELLE BANKDARLEHEN

Das traditionelle Bankdarlehen in der Matrix



Wann ist diese Methode anzuwenden?

Nach der Entwicklungsphase. Manche Banken übernehmen nicht die Finanzierung des Baus, sondern nur die Post-Finanzierung (Rückkauf des Projekts, nachdem es sich bereits in Betrieb befindet)



Was ist ein traditioneller Bankkredit?

Hierbei handelt es sich um eine Fremdfinanzierung, die Bürgschaften und die Zahlung von Zinsen erfordert.

Im Gegensatz zu einer ethischen Bank wird/kann eine traditionelle Bank:

- Nur selten kleine und mittlere Kredite vergeben (weniger als 500.000 €/1 Million €), da diese weniger gewinnbringend sind
- Eine weitere Due Diligence seitens der Projektleiter erfordern (um die Bürgschaften und die Fähigkeit zur Leitung des Projekts zu überprüfen), was gut 20.000 bis 30.000 € kosten kann
- Weniger gewillt sein, Bürgerprojekte zu finanzieren, da deren Kontrolle als komplizierter betrachtet wird

Nichtsdestotrotz kann der Kredit ähnlich aussehen, was den Zins und die erforderlichen Bürgschaften betrifft.

Was sind die Merkmale eines traditionellen Bankkredits?

- Wichtiger Betrag: > 500 k€/ 1M €
- Zins: Abhängig vom „Marktwert des Geldes“ – zur Zeit recht niedrig in Europa – zum Beispiel zwischen 4 und 5 % bei einer Dauer von 10 oder 15 Jahren
- Unter Umständen sind weitere Due Diligences erforderlich

Spezifische Werkzeuge, die für einen traditionellen Bankkredit nötig sind

- Was brauchen Sie für einen traditionellen Bankkredit?

Um einen Kredit bei einer traditionellen Bank aufnehmen zu können, muss dies zumindest in der Bauphase eines Projekts geschehen, und es ist ein Betrag von mindestens 500.000 €/1 Million € nötig.

Generell müssen die Projekteigentümer für einen Kredit von 80 % darüber hinaus mindestens 20 % des Finanzierungspreises selbst aufbringen sowie für einen Due Diligence-Prozess aufkommen, bei dem die technische und wirtschaftliche Machbarkeit des Projekts sowie die Garantien überprüft werden.

Ferner muss die REScoop mehrere Bürgschaften vorlegen:

- Bürgschaften für das Gebäude (oder langfristiger Mietvertrag, wenn Sie das Gebäude mieten)
- Bürgschaft für die Produktionswerkzeuge
- Manchmal wird ein Bankkonto mit 6 Monaten an Kreditrückzahlungen blockiert.

- Wie sieht sich die Kontrolle eines Projekts durch Selbstfinanzierung beeinflusst?

In einer Genossenschaft haben Mitglieder, die in das Projekt investieren, eine einzige Stimme – ganz egal, wie viel sie investieren. Dies macht eine Genossenschaft zu einem Unternehmen mit gleichberechtigten Teilnehmern, das demokratisch für seine Mitglieder geführt wird.

- Welche Art von Rendite? (Wie lange? Wie viel?)

Rendite wird normalerweise am Ende des Geschäftsjahres als Aktienzins ausgezahlt, je nachdem, wie gut das Geschäft gelaufen ist, und nachdem die Mitglieder bei der Generalversammlung darüber abgestimmt haben, wie die Gewinne verteilt werden sollen.

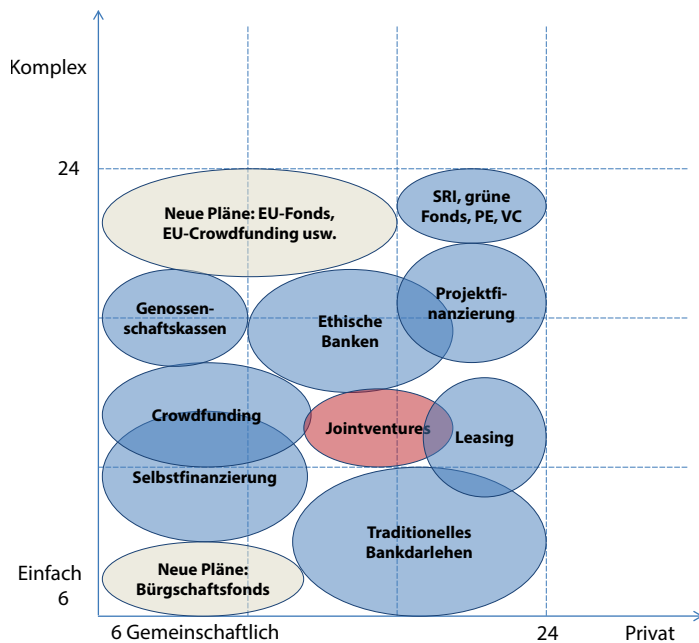
Eigentümer von Anleihen werden Zinsen gemäß dem Wert ihrer Anleihe ausgezahlt.

Beispiele aus der Praxis für traditionelle Bankkredite für die Finanzierung von REScoop-Projekten

- Regionale traditionelle Genossenschaftsbanken oder traditionelle Banken, die sich mit Umweltprojekten (zum Beispiel die Umweltbank in Deutschland) oder sozialen, lokalen bzw. Genossenschaftsprojekten (Crédit Coopératif in Frankreich, Bank für Sozialwirtschaft in Deutschland, BBK in Spanien, Banche di Credito Cooperativo e Casse Rurali in Italien, die Co-operative Bank in Großbritannien usw.) befassen, finanzieren manchmal REScoop-Projekte.
- Die Crédit Coopératif in Frankreich zum Beispiel experimentierte 2012 (mit dem Entwickler von Windfarmen Valorem) mit einem Sparprodukt, das für die Finanzierung einer Windfarm im Süden Frankreichs gedacht war.

4. JOINTVENTURES

Jointventures in der Matrix



Wann ist diese Methode anzuwenden?

Vorplanungsphase

Entwicklungsphase

Bauphase

Betrieb und Wartung



Was ist ein Jointventure?

Ein Jointventure bezeichnet die Einrichtung einer Partnerschaft oder eines Konglomerats, bei der/dem mindestens zwei Unternehmen einen Teil ihrer Aktiva verbinden. Hieraus ergibt sich eine neue Rechtsform. Oft wird ein Jointventure gegründet, um das Risiko oder Fachwissen vorübergehend zu teilen bzw. zu kombinieren.

Ein internationales Jointventure ist ein Jointventure mit mindestens einer Partnerorganisation mit Hauptgeschäftssitz im Betriebsland oder mit einem erheblichen Betrieb in mehr als einem Land.

Was sind die Merkmale eines Jointventures?

- Jointventures sind normalerweise keine passive Investition
- Generell müssen die Parteien abgesehen von Geld auch Fähigkeiten einbringen
- Jointventures werden normalerweise für ein bestimmtes Geschäft oder ein Projekt gegründet
- Jointventures sind normalerweise nicht die Hauptaktivität der beteiligten Parteien
- Das Jointventure ist eine gemeinschaftliche Erweiterung der kommerziellen Aktivitäten der Unternehmen
- Die Zusammenarbeit der Teilnehmer ist fast unweigerlich durch einen schriftlichen Vertrag (Jointventure-Vertrag genannt) zwischen den Parteien reguliert

- Ein Jointventure wird aus verschiedenen Gründen eingegangen:
 - Minimierung der Transaktionskosten
 - Beseitigung vertraglicher Schwierigkeiten
 - Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit
 - Einstieg auf einem neuen Markt
 - Verbindung der Ressourcen und Kompetenzen, um einen Skaleneffekt zu erzielen
- Warnhinweise bezüglich und Grenzen eines Jointventures:
 - Die Tatsache, dass ein Jointventure über mehrere Stakeholder verfügt, kann zu einer ungenügenden Kontrolle und zu Problemen beim Management der Ressource führen
 - Kulturelle Unterschiede bezüglich der organisatorischen Verfahren können in einem Jointventure zu Problemen führen; daher empfiehlt es sich, vor dem Entstehen des Jointventures zu bestimmen, wer für das Management und die Aktivitäten in jeder Partnerorganisation verantwortlich sein wird
 - Die Aushandlung und Einrichtung eines Jointventures kann sich langwierig gestalten
 - Die Einführungsphase eines Jointventures ist sehr wichtig, und oft werden allgemeine strategische Zielsetzungen und die betriebliche Geschäftsführung übersehen
 - Die Partner müssen äußerst vorsichtig sein und versuchen, die Geschäftsführung und die Betriebskosten des Jointventures nicht doppelt zu haben; die Ressourcen sollten von Anfang an zusammengeführt werden
 - Jointventures eignen sich nicht für langfristige Projekte

Spezifische Werkzeuge, die für ein Jointventure nötig sind

- **Was brauchen Sie für ein Jointventure?**

Um ein Jointventure zu gründen, muss eine REScoop Partner finden, die bereit sind, für einen bestimmten Zeitraum eine Partnerschaft einzugehen. Das gemeinsame Ziel muss von den Partnern klar definiert werden.

Um ein Jointventure zu gründen, müssen die Parteien einen Vertrag unterzeichnen und so eine Rechtsperson gründen, die die Partnerschaft trägt. Alle beteiligten Parteien sollten an der Aushandlung des Vertrags teilnehmen.

- **Wie sieht sich die Kontrolle eines Projekts durch ein Jointventure beeinflusst?**

Wie ein Jointventure die Kontrolle eines Projekts beeinflusst, hängt von den getroffenen Vereinbarungen und den Bestimmungen des Vertrages zwischen den Parteien ab. Bevor ein Jointventure gegründet wird, müssen sich alle Partner die Zeit nehmen, sich in Bezug auf die Entscheidungsfindung im Rahmen des Jointventures einig zu werden. Manchmal empfiehlt es sich, eine flexible Kontrolle mit klaren Prozessen anzuwenden. Wählen Sie eine angemessene Vorstandsstruktur.

- **Welche Art von Rendite? (Wie lange? Wie viel?)**

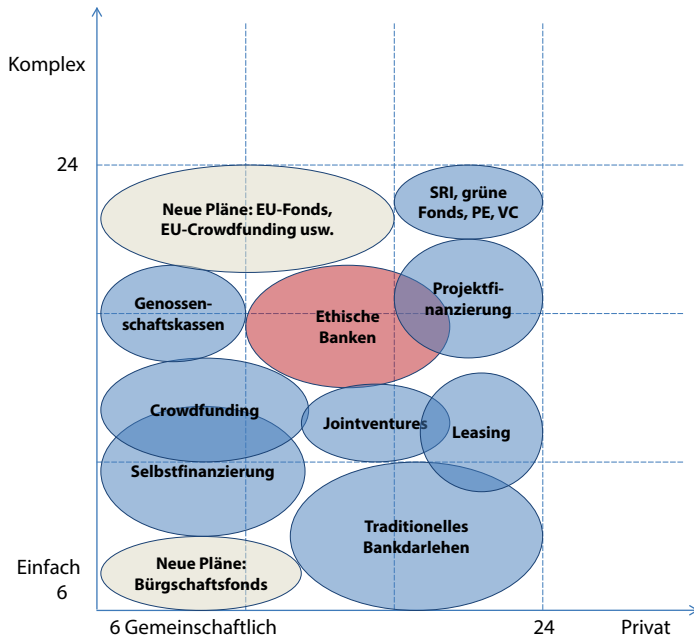
Als Rechtsperson mit der Kombination der Aktiva von mindestens zwei Partnern hängt die Rendite aus einem Jointventure von den Bestimmungen der Partnerschaft ab. Ein Jointventure kann für eine Kapitalinvestition gegründet werden, aber auch, um Kompetenzen oder Betriebsverfahren zu teilen. Daher hängt die Rendite von den jeweiligen Vertragsbestimmungen ab.

Beispiele aus der Praxis für Jointventures für die Finanzierung von REScoop-Projekten

Siehe Coopérnico-Projekt in Portugal im Abschnitt „Neue Finanzpläne“.

5. ETHISCHE BZW. NICHT TRADITIONELLE BANK

Ethische bzw. nicht traditionelle Bank in der Matrix



Wann ist diese Methode anzuwenden?



Was ist eine ethische bzw. nicht traditionelle Bank?

Hierbei handelt es sich um eine Bank, deren Mission nicht ist, möglichst viel Gewinn zu machen, sondern kulturelle, soziale und ökologische Projekte zu fördern: Sie investiert nicht auf dem Finanzmarkt und vergibt Kredite ausschließlich an wirtschaftlich machbare Projekte der Sozialwirtschaft: Organische Landwirtschaft, Sozial- oder Kulturprojekte, Energieeinsparung, Erzeugung erneuerbarer Energien usw.

Außerdem sorgt sie für einen transparenten Geldumlauf; die Liste der finanzierten Projekte wird jedes Jahr veröffentlicht.

Meistens handelt es sich um Genossenschaftsbanken: Die Sparenden und Kreditnehmer sind zugleich Mitglieder der Genossenschaft und haben somit jedes Jahr bei der Generalversammlung ein Stimmrecht.

Vielmehr als ein Stimmrecht bieten ethische Banken Sparerinnen und Kreditnehmern jedoch die Möglichkeit, untereinander Kontakte zu knüpfen, was für REScoop-Projektleiter ein erhebliches Plus bedeutet.

Welche Eigenschaften hat eine ethische bzw. nicht traditionelle Bank?

Meistens bringen ethische Banken mehr Zeit für die Projektleiter auf und betreuen kleine und Genossenschaftsprojekte besser als eine traditionelle Bank. Das Vertrauen zwischen der Bank und den Projektleitern ist für die ethische Bank äußerst wichtig: Wenn die Projektleiter die gleichen Werte wie die ethische Bank pflegen, kann der Kredit leichter durchgesetzt werden.

Darüber teilen die Sparerinnen der ethischen Bank ebenfalls ein starkes Wertfundament und legen großen Wert auf zwischenmenschliche Beziehungen; dies kann einige Chancen eröffnen, wie z. B. die Suche nach einzelnen Investoren.

Die ethische Bank vergibt kleinere Kredite, wenn das Projekt sozial und ökologisch interessant ist, selbst wenn der Kredit nicht allzu profitabel ist (aber selbstverständlich muss das Projekt dennoch für die Kreditsumme aufkommen können). Sie kann Projekte von 10.000 bis ein paar Millionen Euro finanzieren.

Nichtsdestotrotz ist der Zins mehr oder weniger gleich wie bei einer traditionellen Bank – und das gleiche gilt für die eingeforderten Bürgschaften. Bei manchen kleinen oder kurzfristigen Krediten an Genossenschaften kann die Bürgschaft aus öffentlichen Mitteln (wie z. B. France Active in Frankreich) stammen.

Die engere Beziehung zwischen Projektleitern und der ethischen Bank kann das gegenseitige Vertrauen steigern; daher kann nach einer ersten positiven Zusammenarbeit die weitere Vergabe von Krediten wesentlich einfacher erfolgen. Abgesehen von diesem Vertrauensverhältnis ist das Risiko für die Bank so gering und somit häufig auch der Zins niedriger (was sich am Beispiel von La Nef in Frankreich durch wissenschaftliche Forschung gezeigt hat).

Spezifische Instrumente für die Einrichtung einer Genossenschaft mit einer ethischen bzw. nicht traditionellen Bank

- **Was brauchen Sie für die Einrichtung einer Genossenschaft mit einer ethischen bzw. nicht traditionellen Bank?**

Um einen Kredit bei einer traditionellen Bank aufnehmen zu können, muss dies zumindest in der Bauphase eines Projekts geschehen. Die Organisation, die den Kredit aufnehmen möchte, muss diesen wirtschaftlich tragen können und somit in der Lage sein, den Kredit zurückzuzahlen.

Außerdem müssen in der Regel für 80 % Kreditbetrag mindestens 20 % selbst finanziert werden.

Ferner muss die REScoop mehrere Bürgschaften vorlegen:

- Bürgschaften für das Gebäude (oder langfristiger Mietvertrag, wenn Sie das Gebäude mieten)
- Bürgschaft für die Produktionswerkzeuge
- Manchmal wird ein Bankkonto mit 6 Monaten an Kreditrückzahlungen blockiert
- Bei manchen kleinen oder kurzfristigen Krediten kann die Bürgschaft aus öffentlichen Mitteln stammen.

- **Wie sieht sich die Kontrolle durch eine traditionelle oder ethische bzw. nicht traditionelle Bank beeinflusst?**

Hierdurch wird die Kontrolle eines Projekts nicht beeinflusst.

- **Welche Art von Rendite? (Wie lange? Wie viel?)**

Selbst wenn ethische Banken nicht am Finanzmarkt teilnehmen, so müssen sie dennoch mit anderen Banken konkurrenzfähig bleiben. Aus diesem Grund hängt die Höhe der Zinsen vom „Marktpreis“, aber nicht von den „Marktkosten des Geldes“ ab; zum Beispiel kann der Zins so aussehen: 2,5 % für die Sparer + 1 % für die Kreditkosten + 1 % für das Risiko = 4,5 % für ein Darlehen über 10 bis 15 Jahre.

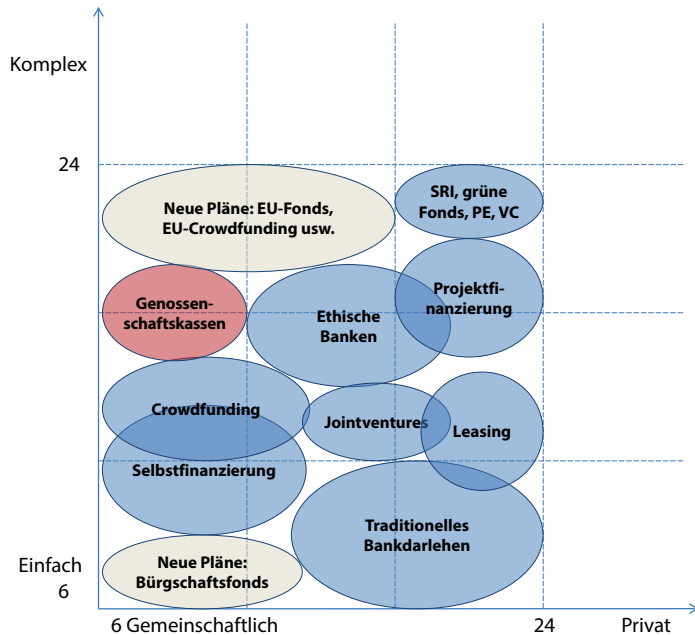
Ein Zins in Höhe von durchschnittlich 4 bis 5 % über 10 bis 15 Jahre ist momentan zwar recht günstig, war jedoch weniger wettbewerbsfähig, als die „Marktkosten des Geldes“ nach der Krise von 2008 bei traditionellen Banken um 0 % lagen.

Beispiele aus der Praxis für die Finanzierung von REScoop-Projekten durch eine ethische bzw. nicht traditionelle Bank

- Banca Etica (Italien)
- GLS Bank (Deutschland)
- Triodos Bank (Niederlande, Großbritannien, Deutschland, Spanien, Belgien)
- Merkur Bank (Dänemark)
- la Nef (Frankreich)
- Crédal/Hefboom (Belgien)
- Ekobanken (Schweden)
- Fiare (Spanien)
- Cultura Bank (Norwegen)
- Alternative Bank (Schweiz)

6. GENOSSENSCHAFTSKASSE

Genossenschaftskasse in der Matrix



Wann ist diese Methode anzuwenden?



Was ist eine Genossenschaftskasse?

Hierbei handelt es sich um eine nicht spekulative Anlage, die gemeinsam von verschiedenen Aktionären verwaltet wird, deren Ziel es ist, den Energiewandel zu fördern.

Sie kann direkt von Privatpersonen (Bürgerfonds) oder von Einrichtungen finanziert werden.

Sie investiert (Aktienkapital) in erneuerbare Energieprojekte und beteiligt sich an ihnen; nicht an der Geschäftsführung, sondern in manch anderen Aspekten (rechtlich und ökonomisch).

Was sind die Merkmale einer Genossenschaftskasse?

- Im Gegensatz zum Crowdfunding tragen mehrere Personen die Risiken:
 - Die Aktionäre investieren nicht direkt in eine Projekt; es handelt sich um eine sicherere Investition
 - Der Projektleiter, da er selbst wenn er keine lokalen Investoren findet, die Mittel nutzen kann
- Da es sich um eine Genossenschaft handelt, wird sichergestellt, dass nicht mit dem Kapital spekuliert wird – die Ausschüttung der Dividenden kann durch Satzungen oder durch das Gesetz begrenzt werden – und dass es gemeinsam verwaltet wird.
- Die Investition erfolgt langfristig, und es wird keine hohe und schnelle Rendite erwartet, auch wenn die Projekte natürlich wirtschaftlich sein müssen.

Spezifische Instrumente für die Einrichtung einer Genossenschaft bei einer Genossenschaftskasse

- **Was brauchen Sie für die Einrichtung einer Genossenschaft bei einer Genossenschaftskasse?**

Das Projekt muss wirtschaftlich und technisch durchführbar sein: Das Geschäftsmodell muss die Machbarkeit nachweisen, die Projektleiter müssen entsprechend kompetent sein (auch wenn freiwillige Helfer nicht ausgeschlossen werden dürfen) und die wichtigsten Genehmigungen für die Aktivität müssen beantragt werden.

Das Projekt muss gewisse ethische Erwartungen bezüglich der Kontrolle und des nicht spekulativen und ökologischen Engagements erfüllen; häufig muss eine Satzung unterzeichnet werden.

Manche Fonds erwarten von den Projektleitern, dass sie selbst einen gewissen Anteil des Investitionsbetrags über lokale Investoren aufbringen, um die Akzeptanz der Bürger sicherzustellen und eine Bürgschaft für das Projekt zu erhalten.

- **Wie sieht sich die Kontrolle eines Projekts durch die Zusammenarbeit mit einer Genossenschaftskasse beeinflusst?**

Die Genossenschaftskasse investiert in Kapital und hat ein Mitspracherecht beim Vorstand des Projekts (hat jedoch nur eine Minderheit); das Ziel ist, den Projektleiter zu unterstützen, insbesondere bei Bedarf bei rechtlichen und finanziellen Fragen. Es gibt eine Ko-Konstruktion bei rechtlichen und finanziellen Aspekten.

Das Ziel der Kasse ist es, sicherzustellen, dass die Projektleitung die ethischen Erwartungen in Hinsicht auf Teilnahme, Transparenz usw. erfüllt.

- **Welche Art von Rendite? (Wie lange? Wie viel?)**

Die Rendite erfolgt in Form von Dividenden, mittel- bis langfristig (5 bis 7 Jahre bei Wind- oder Solarenergie und 7 bis 10 Jahre beispielsweise für Biomasse).

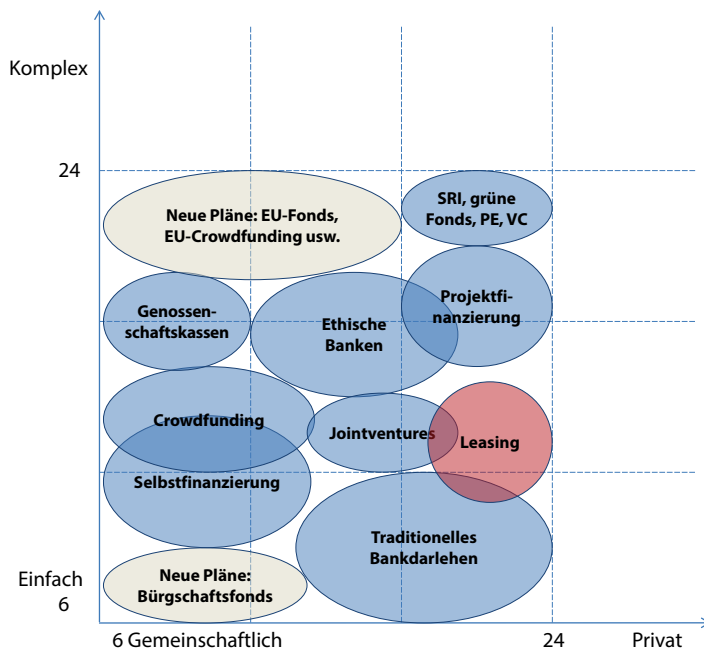
Die erwartete Rendite ist niedrig. Sie hängt zwar vom Wirtschaftsmodell ab, ist in der Regel im Vergleich mit Spekulationskapital jedoch niedrig (zwischen 2 und 6 % pro Jahr).

Beispiele aus der Praxis für die Finanzierung von REScoop-Projekten durch eine Genossenschaftskasse

- [Oekogeno](#) (Deutschland)
- [Co-operative Membership Community-Fonds](#) (Großbritannien)
- [Énergie Partagée](#) (Frankreich)

7. LEASING

Leasing in der Matrix



Wann ist diese Methode anzuwenden?

Leasing für große RES-Projekte (Windenergie) ist eine Art Projektfinanzierung, die bereits früh in der Projektentwicklung (Vorplanung/Entwicklung) beginnt.

Bei kleineren Kraftwerken wird Leasing in der Vorplanungsphase verwendet.

Vorplanungsphase

Entwicklungsphase

Bauphase

Betrieb und Wartung

Was ist Leasing?

Leasing ist ein Finanzierungsplan, der einem Unternehmen oder eine Privatperson die Nutzung bestimmter Anlagegegenstände ermöglicht, für die es bzw. sie eine Reihe vertraglich festgelegter, regelmäßiger und steuerlich abzugsfähiger Zahlungen zu leisten hat. Am Ende der Vertragslaufzeit kann der Benutzer den Gegenstand erwerben, indem er eine bestimmte Summe bezahlt, die bereits bei der Vertragsunterzeichnung festgelegt wird.

Das Leasing großer Kraftwerke aus erneuerbaren Energien ist eine Art Projektfinanzierung, die mithilfe eines Finanzleasings abgewickelt wird, das verschiedene Akteure erfordert: Sponsor, Zweckgesellschaft, Banken oder Leasing-Unternehmen, Entwickler, Betriebsleiter und letztendlich die Käufer der Energie.

Aufgrund der Komplexität des Betriebs beginnt das Leasing-Unternehmen am Anfang des Projekts mit der Zahlung und finanziert lediglich solide Geschäftspläne mit bis zu 90 % der Gesamtinvestition. Dies bezieht sich auf Projekte mit den folgenden Merkmalen:

- Ein Akteur sollte den Großteil der Anteile besitzen
- Es bestehen hohe Anforderungen an die Produktivität des Kraftwerks
- Öffentliche Leistungsanreize und erwartete Energiepreise
- Betriebs- und Wartungskosten

Im Sektor der erneuerbaren Energien werden Leasing-Verträge auch für kleine Betriebe verwendet, insbesondere für private PV-Anlagen. In diesem Fall bezahlt der Benutzer zum Zeitpunkt der Unterschrift eine erhebliche Gebühr und eine regelmäßige Gebühr und kann am Ende der vereinbarten Laufzeit entscheiden, die PV-Module aufzukaufen und dem Leasing-Unternehmen den entsprechenden Differenzbetrag auszuzahlen. Finanzlösungen sind dazu gedacht, die Bedürfnisse der Kunden zu erfüllen, die vollen Zugriff auf ausgewählte Lieferanten, individuelle Finanzplanung und unterstützend Versicherungsdeckung erhalten.

Leasing-Unternehmen finanzieren in erster Linie:

- Photovoltaik-Anlagen
- Windkraftwerke
- Hydroelektrische Kraftwerke
- Biomasse- und Biogas-Kraftwerke mit zuverlässigen Versorgungskonzepten

Die Unternehmen bieten generell:

- Auf jedes Projekt zugeschnittene Cash-Flow-basierte Leasing-Lösungen (für Finanzierungsbeträge von über 2 Millionen €)
- Kundenbasierte Lösungen für kleinere Projekte
- Schlanke Due Diligence-Prozesse durch Nutzung der Fachkompetenz dedizierter Teams.

Der finanzielle Betrieb wird durch eine komplette technische und finanzielle Beratung gestützt:

- Vorläufige Beurteilung der Kundenbedürfnisse
- Kontextanalyse für vorgeschlagene Geschäftspläne
- Identifizierung potenzieller Herausforderungen
- Vorschlagen maßgeschneiderter Vertragslösungen
- Bereitstellen technischer und finanzieller Beratung während der Bauphase
- Direkter Zugriff auf renommierte Lieferanten
- Bereitstellung von Finanzprodukten gemäß neuer Entwicklungen während des Projekts

Was sind die Merkmale von Leasing?

- Die Investition erfordert eine kleine Anzahlung: Leasing ist weniger kapitalaufwendig als ein Kauf; wenn also eine REScoop bestimmte Einschränkungen bezüglich ihres Kapitals aufweist, kann sie durch das Leasing von RES-Installationen statt dem Kauf von solchen Projekte dennoch umsetzen.
- Sicherer Geschäftsplan für Finanzinvestoren dank rechtlicher, kommerzieller und technischer Due Diligence-Prozesse
- Leasing-Zahlungen werden weniger als Aktiva und vielmehr als Auslagen betrachtet, die am Ende des jeweiligen Steuerzeitraums mit Gewinnen aufgerechnet werden können
- Die Dauer des Vertrags hängt stark vom Lebenszyklus (wirtschaftlich und technisch) des Aktivums ab
- Der Vertrag zwischen den Parteien ähnelt dem einer Hypothek
- Große Flexibilität der Vertragsbestimmungen hinsichtlich Dauer, Betrag und Gebühren, Wert der Schlussbilanz
- Der Vertrag umfasst eine Zusicherung des korrekten Funktionierens des Aktivums
- Leasing-Verträge sind eher als Verträge zwischen Stakeholdern (zwischen Unternehmen oder Unternehmen und Banken) geeignet

Spezifische Werkzeuge, die für einen Leasing-Plan nötig sind

- **Was brauchen Sie für einen Leasing-Plan?**
 - Der Prozess für einen Leasing-Plan umfasst vier Schritte:
 - Den Due Diligence- und Beurteilungsprozess des Leasinggebers (Eigentümers des Aktivums) zur Beurteilung des Vorschlags des Benutzers
 - Die Definition des Vertrags, die die erste Zahlung und die Installation der Anlage umfasst
 - Die regelmäßige Zahlung der Gebühren während der Vertragslaufzeit; für die REScoop bedeutet dies, dass ein ausreichender Cash-Flow aus der Produktion der erneuerbaren Energie hervorgehen muss

- Die wirtschaftliche Beurteilung der „Aufruf-Option“ zum Vertragsende

Für das REScoop-Projekt müssen in der Due Diligence-Phase mehrere Dokumente vorgelegt werden: Eine Kopie der Unternehmensbilanz, eine Liste des Immobilienvermögens und der vorhandenen Bankgeschäfte. Klar scheint, dass dieser Finanzierungsplan für neue Unterfangen ohne Aktiva und Bürgschaften nur schwer erreichbar ist. Nur in seltenen Fällen könnten die Mitglieder der REScoop ihre eigenen Bürgschaften vorlegen.

- **Wie sieht sich die Kontrolle eines Projekts durch einen Leasing-Vertrag beeinflusst?**

Ein Leasing-Vertrag beeinflusst die Kontrolle einer REScoop nicht direkt, da der Leasinggeber als externer Anbieter betrachtet werden muss. Der einzige Einfluss könnte indirekt erfolgen, und zwar in Verbindung mit den Bürgschaften, die von einem oder mehreren Mitgliedern der REScoop verlangt werden. Dies könnte einige Änderungen des Kontrollmodells bedeuten, um diese besser schützen zu können. Ist eine öffentliche Verwaltung Aktionär, könnte dies den Prozess für den Erhalt eines Leasing-Vertrags vereinfachen.

Die Leasing-Unternehmen geben aufgrund des Kontrollmodells „Ein Stimmrecht pro Mitglied“, welches eine für die Investition verantwortliche Person, die die technischen und Vermögensbürgschaften vorlegt, nicht sicherstellen kann, jedoch vielleicht nur ungern einen Kredit an REScoops. Darüber hinaus werden normalerweise EPC-Auftragnehmer gewünscht, die gleich zu Beginn des Projekts beauftragt werden, und im Falle größerer Projekte (>500.000 €) beauftragen diese Unternehmen Dritte mit der Beurteilung und der Due Diligence, was für die REScoop zusätzliche Kosten bedeutet.

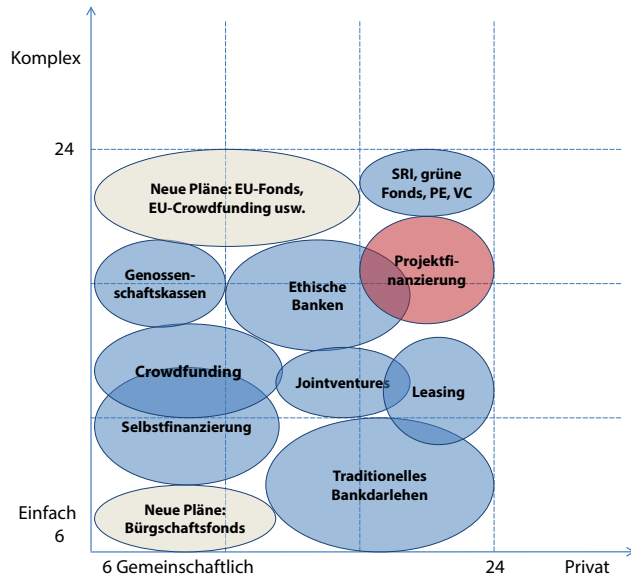
- **Welche Art von Rendite? (Wie lange? Wie viel?)**

Die Leasing-Verträge sind zwar kein Standard, aber in Bezug auf die Dauer und die Rendite für den Geldgeber flexibel: Die spezifischen Vertragsbestimmungen müssen zwischen den Parteien den Merkmalen der RES-Projekte entsprechend ausgehandelt werden.

Im Allgemeinen liegt die Dauer zwischen 60 und 180 Monaten. Der Zins könnte ein Festzins (ca. 7 %) oder flexibel (momentan 4,5 %) sein.

8. PROJEKTFINANZIERUNG

Projektfinanzierung in der Matrix



Wann ist diese Methode anzuwenden?



Was ist Projektfinanzierung?

Die Projektfinanzierung von Handelsbanken erfolgt in Form von Verbindlichkeiten, die durch den Cash-Flow des Projekts anstelle eines Aktivums des Unternehmens, das den Kredit beantragt, gesichert werden. Diese kann auch als regresslose Schulden bezeichnet werden und werden immer durch Kapital des Mutterunternehmens des Projekts, den Aktionären oder, im Fall einer Genossenschaft, deren Mitglieder gesichert.

Was sind die Merkmale einer Projektfinanzierung?

- Banken betrachten das Projekt nur dann als ein Finanzprojekt, wenn das Geschäftsmodell nachweislich einen ausreichenden Cash-Flow generieren kann, um für die Zinszahlungen und die Tilgungen aufkommen zu können.
- Die Banken werden eine teure Due Diligence des Geschäftsmodell und der Verträge durchführen wollen – dies lohnt sich also nur bei größeren Projekten. Manche Banken leihen beispielsweise nicht weniger als mehrere Millionen Euro.
- Fast immer müssen alle Verträge über die gesamte Dauer des Kredits gesichert werden. Dies kann zu einer Minderung des Ertrags aus dem Projekt führen, da langfristige Energieabnahmeverträge (im Englischen *Power Purchase Agreements; PPA*) normalerweise einen geringeren Preis bieten als kurzfristige Verträge.
- In der Regel muss den Projektkosten eine Schuldendienstgebühr hinzugerechnet werden. Diese wird für eventuelle Verzögerungen kalkuliert, entspricht normalerweise 6 Monatserträgen und muss als Bürgschaft betrachtet werden, die nach der Rückzahlung des Kredits erstattet wird.

Spezifische Werkzeuge, die für einen Projektfinanzierungsplan nötig sind

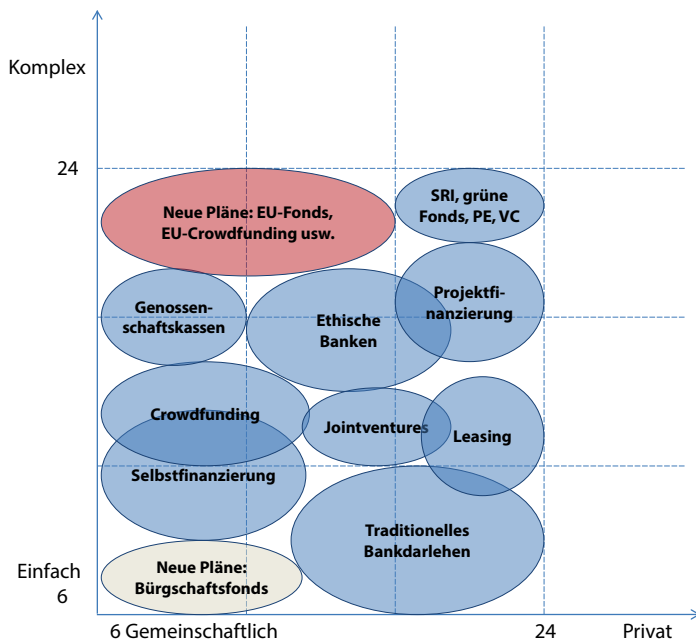
- Was brauchen Sie für einen Projektfinanzierungsplan?
 - Einen soliden Geschäftsplan mit Verträgen, Versicherungen usw., um gegen so viele Risiken wie möglich abzudecken
- Wie sieht sich die Kontrolle eines Projekts durch einen Projektfinanzierungsplan beeinflusst?
 - Banken fordern auf Aktien in der Regel ein Pfandrecht ein (das Recht, die Aktien einzubehalten), was den Standardrichtlinien zur Zusammenarbeit zuwiderläuft (jedenfalls in Großbritannien). Vorausgesetzt, das Unternehmen ist solvent, kann die Genossenschaft den Richtlinien gemäß geführt werden.
- Welche Art von Rendite? (Wie lange? Wie viel?)
 - Die Banken bestimmten anhand des Risikos den auf den Kredit anfallenden Zins. Die Dauer beträgt in der Regel zwischen 10 und 12 Jahren.

Beispiele aus der Praxis für eine „Projektfinanzierung“ von REScoop-Projekten

- Der Westmill-Windpark in Großbritannien ist ein Windpark mit einer Leistung von 6,5 MW und 5 Windturbinen von je 1,3 MW. Die Projektkosten beliefen sich auf insgesamt 7 Millionen £, von denen 60 % als Kapital mit einer Projektfinanzierung von 40 % durch eine Genossenschaftsbank bereitgestellt wurden. Die Bank verzichtet auf das Pfandrecht auf die Aktien, so dass der Kredit in Großbritannien unter das Genossenschaftsrecht fiel.

9. EUROPÄISCHE GENOSSENSCHAFTSBANK

Die Europäische Genossenschaftskasse in der Matrix



Wann ist diese Methode anzuwenden?



Was ist eine Europäische Genossenschaftsbank?

Eine Europäische Genossenschaftsbank ist das gleiche wie eine Genossenschaftskasse, aber auf europäischer Ebene: Die Investoren können aus allen Ländern Europas kommen – ebenso wie die finanzierten Projekte. Hierbei handelt es sich um eine nicht spekulative Anlage; sie wird gemeinsam von verschiedenen Aktionären verwaltet, deren Ziel es ist, den Energiewandel in ganz Europa zu fördern. Sie kann direkt von Privatpersonen (Bürgerfonds) oder von Einrichtungen finanziert werden. Sie investiert (Aktienkapital) in erneuerbare Energieprojekte und beteiligt sich an ihnen; nicht an der Geschäftsführung, sondern in manch anderen Aspekten (rechtlich und ökonomisch).

Was sind die Merkmale einer Europäischen Genossenschaftsbank?

- Eine Europäische Genossenschaftsbank hat die gleichen Merkmale wie eine Genossenschaftskasse.
- Im Gegensatz zum Crowdfunding tragen mehrere Personen die Risiken:
- Die Aktionäre investieren nicht direkt in eine Projekt; es handelt sich um eine sicherere Investition
- Der Projektleiter, da er, selbst wenn er keine lokalen Investoren findet, die Mittel nutzen kann
- Da es sich um eine Genossenschaft handelt, wird sichergestellt, dass nicht mit dem Kapital spekuliert wird – die Ausschüttung der Dividenden kann durch Satzungen oder durch das Gesetz begrenzt werden – und dass es gemeinsam verwaltet wird.
- Es wird keine hohe und schnelle Rendite erwartet, auch wenn die Projekte natürlich wirtschaftlich sein müssen.

- Neben diesen Merkmalen ermöglicht eine Europäische Genossenschaftsbank Folgendes:
 - Eine größere Mutualisierung, da auch eine Mutualisierung der Risiken der Länder untereinander besteht.
 - Förderung der Zusammenarbeit und des Austauschs bewährter Verfahren unter den in verschiedenen Ländern finanzierten Projekten, insbesondere für eine Europäische Genossenschaftsbank, die sich mit einem einzigen Gebiet befasst (wie z. B. erneuerbaren Energien).

Spezifische Instrumente für die Einrichtung einer Genossenschaft bei einer Europäischen Genossenschaftsbank

- **Was brauchen Sie für die Einrichtung einer Genossenschaft bei einer Europäischen Genossenschaftsbank?**
Das Projekt muss wirtschaftlich und technisch durchführbar sein: Das Geschäftsmodell muss die Machbarkeit nachweisen, die Projektleiter müssen entsprechend kompetent sein und die wichtigsten Genehmigungen für die Aktivität müssen beantragt werden.

Das Projekt muss gewisse ethische Erwartungen bezüglich der Kontrolle und des nicht spekulativen und ökologischen Engagements erfüllen; häufig muss eine Satzung unterzeichnet werden.

Manche Fonds erwarten von den Projektleitern, dass sie selbst einen gewissen Anteil des Investitionsbetrags über lokale Investoren aufbringen, um die Akzeptanz der Bürger sicherzustellen und eine Bürgschaft für das Projekt zu erhalten.

- **Wie sieht sich die Kontrolle eines Projekts durch die Zusammenarbeit mit einer Genossenschaftskasse beeinflusst?**
Die Genossenschaftskasse investiert in Kapital und hat ein Mitspracherecht beim Vorstand des Projekts (hat jedoch nur eine Minderheit); das Ziel ist, die Projektleiter zu unterstützen, insbesondere bei Bedarf bei rechtlichen und finanziellen Fragen. Es gibt eine Ko-Konstruktion bei rechtlichen und finanziellen Aspekten.

Das Ziel der Kasse ist es, sicherzustellen, dass die Projektleitung die ethischen Erwartungen in Hinsicht auf Teilnahme, Transparenz usw. erfüllt.

- **Welche Art von Rendite? (Wie lange? Wie viel?)**
Die Rendite erfolgt in Dividenden für das Kapital, und es handelt sich um eine mittel- bis langfristige Rendite.

Beispiele aus der Praxis für eine Zusammenarbeit mit einer Europäischen Genossenschaftsbank bei der Finanzierung von REScoop-Projekten

- TAMA, Europäische Genossenschaftsbank, weitere Informationen auf: www.tama-coop.eu

II. Beispiele aus der Praxis

II.A. Auswahl bewährter Verfahren

Der zweite Abschnitt des Handbuchs befasst sich mit den Fällen aus der Praxis, und zwar vier anerkannten bewährten Verfahren unter REScoop-Produktionsprojekten.

Die bewährten Verfahren sind:

- **Die Children Windmill**, ein symbolisches Beispiel für die Investition in erneuerbare Energien für zukünftige Generationen in Belgien. Dieses spezielle Beispiel zeigt die Möglichkeit der Mobilisierung von Bürgern um ein bestimmtes Projekt mit der Unterstützung wichtiger Akteure aus der Gemeinde auf. Dieses Modell wird nun von de 2013 von den führenden Mitgliedern des ursprünglichen Projekts ins Leben gerufene Kids&Wind-Stiftung unterstützt.
- **Das Drumlin-Projekt**, ins Leben gerufen von Energy4All in Nordirland. Energy4aAll ist eine gemeinnützige Organisation, die erfolgreich zur Gründung neuer Genossenschaften in Gemeinden in Großbritannien beigetragen hat. E4A ist auf die Organisation öffentlicher Aktienofferten für ihre Genossenschaften (unter Aufsicht der FSA) spezialisiert und hat eine Reihe innovativer Geschäftsmodelle für die örtlichen Gegebenheiten von den Midlands bis zur Isle of Skye geschaffen. Als gemeinnützige Organisation, die keine Mittel aus öffentlichen Quellen erhält, finanziert sich die E4A aus den Aktienofferten und über professionelle Management-Dienstleistungen an ihre Mitglieds-genossenschaften, wobei jedwede Gewinnüberschüsse wieder in die langfristige Entwicklung investiert werden.
- **Das Picanya-Projekt**, gegründet von der spanischen Genossenschaft für erneuerbare Energien Som Energia. Das besondere Beispiel von Som Energia liegt in ihrer erstaunlichen Entwicklung in den vergangenen vier Jahren seit ihrer Gründung. Heute zählt sie auf knapp unter 15.000 Mitglieder und kann auf eine Gesamtinvestition von 3,5 Millionen € in Photovoltaikprojekte zurückblicken. Som Energia bietet ihren Mitgliedern nicht nur die Möglichkeit, Aktien des Sozialkapitals der Genossenschaft zu erwerben, sondern über ein Crowdfunding-Schema auf ihrer Website zudem direkt in Produktionsprojekte zu investieren. Dort können Mitglieder ihrer Genossenschaft über einen Zeitraum von fünf Jahren Geld leihen.
- **Das Kluizendok-Projekt**, einer der Windparks der belgischen Genossenschaft Ecopower. Ecopower ist Lieferant und Erzeuger von Energie aus erneuerbaren Energiequellen und gilt als eines der besten Beispiele in Europa für eine erfolgreiche REScoop. Heute verfügt die Genossenschaft über etwas weniger als 50.000 Mitglieder und erzeugt Energie aus Wind, Wasserkraft, Photovoltaik und Blockheizkraftwerken. Und seit 1991 hat sie viele andere Bürgergruppen in ganz Europa dazu inspiriert, Energieproduzenten und Erzeugergenossenschaften zu gründen.

II.B. Bewährte Investmentpläne als Beispiele aus der Praxis

1. BEISPIEL AUS DER PRAXIS – DIE CHILDREN WINDMILL

REScoop-Projekt: Allons en Vent

Land	Belgien
Aktivität	Produktion
Datum der Erstellung	2001
Anzahl der Mitglieder	900
Gesamtproduktion	800 kW
Umsatz	Durchschnittlich 120.000 €/Jahr

Beispiel eines Produktionsprojekts

Schwerpunkt auf	Die Children Windmill
Art der RES	Windenergie
Größe	800 kW
Erforderliche Investition	920.000,00 €
ROI	6 % (seit 2011)
Anfangsrendite	8 Jahre

Das Children Windmill-Projekt in der Matrix

Von einfach bis komplex

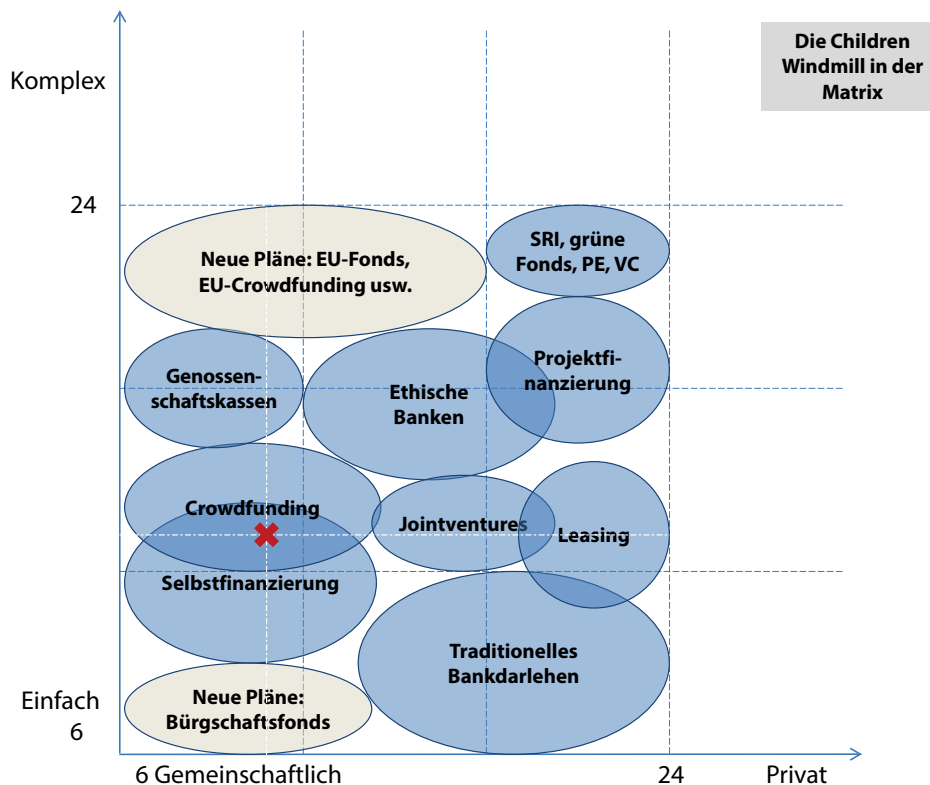
	Niedrig (1)	Mittel (2)	Mittel bis hoch (3)	Hoch (4)
Größe des Projekts	<200 kW	200 - 1000 kW	1000 - 5000 kW	>5000 kW
Art der RES	Mini-Wind, PV	Mini-Wasserkraft, Biogas	Onshore-Wind, solide Biomasse	Offshore-Wind, Onshore-Wind, Wasserkraft
Projektphase (wie schwierig gestaltet sich die Finanzierung?)	Betriebsphase	Bauphase	Phase der Einholung der Baugenehmigung	Planungsphase
Soziale Akzeptanz von RES-Anlagen	Soziale Akzeptanz	Wenige Opponenten	Lokale Skepsis	Sankt-Florian-Prinzip
Geographische Skala	Nachbarschaft	Lokal/Örtlich	Regional	National
Nationale RES-Tarife	Hoher Einspeise-/ Premium-Tarif	Mittlerer Tarif	Niedriger Tarif	Kein Tarif Direktverkauf auf dem Markt
Gesamt Y	Summe der Zeilenwerte (1–24): 13/24			

Von kollektiv bis privat

	Niedrig (1)	Mittel (2)	Mittel bis hoch (3)	Hoch (4)
Anzahl der Bürger/Akteure	>500	100 - 500	30.09.2000	1-10
Art der am Projekt beteiligten Akteure (Bürger, Behörden, private Investoren, Unternehmen)	4 Arten	3 Arten	2 Arten	1 Art von Akteur (z. B. Unternehmen)
Bürgschaften der Investoren	Keine Bürgschaften	Wenige Investoren mit Bürgschaften	Viele Investoren mit Bürgschaften	Bürgschaften aller Investoren
Bereitschaft zur Investition (Kapitalausstattung und Vertrauen) in die neue REScoop	>75 % der beteiligten Akteure	50-75 % der beteiligten Akteure	25-50 % der beteiligten Akteure	<25 % der beteiligten Akteure

Rechtsformen (Grenzen und Einschränkungen)	Genossenschaft	Kommunales Unternehmen	Privates Unternehmen (Ltd)	Öffentliches Unternehmen (Plc)
Gemeinsames Ziel	Energieverbrauch	Kapitalvergütung und Energieverbrauch	Geringe Kapitalvergütung	Hohe Kapitalvergütung
Gesamt X	Summe der Zeilenwerte (1–24): 11/24			

Investmentplan-Vorschläge: Selbstfinanzierung und Crowdfunding



Detaillierte Beschreibung der Investmentpläne von Allons en vent

Beschreibung des Projekts und dessen Investmentplan

Das Konzept hinter der Children Windmill ist, dass die Windmühle den Erwachsenen von morgen und somit den Kindern von heute gehört.

Das erste Projekt wurde durch den Verband Vents d’Houyet, der das Projekt ins Leben rief, über die Baugenehmigung für die Windturbine verfügte und wollte, dass die ansässigen Kinder die Eigentümer der Anlage würden, gestartet. Auf diese Weise unterstützten sie die Gründung von Allons en Vent, einer Genossenschaft, die die Kinder vor Ort dazu aufforderte, 2000 Aktien der Genossenschaft zu einem Preis von 100 € pro Aktie zu kaufen. Aber um keine Zeit für das Projekt zu verlieren und weil die Baugenehmigung bereits vorlag und man bereits für die Bauphase zahlen musste, entschied der Verband Vents d’Houyet, 60 % der Aktien zu aufzukaufen und zu einem späteren Zeitpunkt in der Bauphase an die Kinder zurückzuverkaufen. So kam das Projekt für einen Bankkredit in Frage, und man konnte die verschiedenen Arten von mit der Bauphase verbundenen Auslagen ganz allmählich abbezahlen.

Der Investmentplan von Allons en Vent sah wie folgt aus:

Als Aktien	200.000 € Kapital (davon wurden zunächst 60 % von Vents d'Houyet aufgekauft)
Als Finanzhilfen	120.000 € an Zuschüssen der Region Wallon
Als Kredite	550.000 € Kredit
GESAMT	870.000,00 €

Was dieses Projekt so erfolgreich machte, war die Tatsache, dass der Verband Vents d'Houyet 60 % der Aktien kaufen und sie zu einem späteren Zeitpunkt ohne Zinsen den Kindern weiterverkaufen konnte. So gewann die Genossenschaft Zeit, das Kapital durch eine Börsennotierung aufzubringen und zu erläutern, wie die Aktien von Vents d'Houyet weiterverkauft werden würden. Als die Windturbine im Februar 2006 eingeweiht wurde, hatte Vents d'Houyet von den anfangs 1.200 Aktien gerade noch 80 Aktien übrig, und am Ende der Einweihungsfeier waren alle Aktien verkauft. Alle Aktien befinden sich nun im Besitz der ansässigen Kinder. Auch ein Zuschuss von 120.000 € war eine große Hilfe bei der Umsetzung des Projekts.

Prüfliste und Warnhinweise: Wie und wann ist dieser Plan anzuwenden?

Allgemeine Kommentare und Hinweise bei der Einrichtung eines solchen Plans

- Das Konzept der Children Windmill war ein gutes Konzept im Sinne der Kommunikation, allerdings musste von Anfang an klar sein, dass die Kinder die Eigentümer der Windmühle sein und letztere Elektrizität erzeugen würde, die direkt von den Kindern genutzt werden würde.
- Es musste von Beginn an eine günstige Dynamik herrschen, da eine öffentliche Aktienofferte nur selten schnell genug vonstatten geht. Daher war an der Children Windmill so beispielhaft, dass man sich auf einen dritten Akteur verlassen konnte (Vent d'Houyet in diesem Fall), welcher einen Großteil der Aktien gleich zu Anfang aufkaufen und diese dann allmählich an die Bürger vor Ort weiterverkaufen konnte.
- Das Kapital der Genossenschaft wurde um 50.000 € vergrößert, um neue Mitglieder, die auf einer Warteliste standen, in die Genossenschaft aufnehmen zu können. Dadurch war die Genossenschaft darüber hinaus in der Lage, ihren Bankkredit im Voraus abzubezahlen; heute hat die Genossenschaft Allons en Vent ihren Kredit vollständig zurückgezahlt (seit 2012). Dies war einer sehr guten Beziehung zwischen der Bank und der Genossenschaft zu verdanken; die Bank war bezüglich der Rückzahlungsbedingungen des Kredits äußerst flexibel, aber man profitierte dank der hervorragenden Kommunikation auch vom Image des Projekts.

Spezifische Schritte für die Anwendung des Plans

	Prüfliste	Warnhinweise
1	Gruppe ansässiger Personen, die das Projekt starten konnten, sowie ein geeigneter Standort für die Installation. Ein Standort kann dann als geeignet betrachtet werden, wenn er für die Kinder leicht zugänglich ist, so dass diese den Standort besuchen können.	Es ist wichtig, nicht etwa eine Windmühle für die Kinder in einem größeren Windpark-Projekt auszuwählen. Besser ist ein Verhältnis von einer Windmühle für die Kinder in einem Park mit drei Turbinen, damit das Projekt etwas für die Kinder darstellt und sich nicht in einem großen Projekt verliert.
2	Vertrag mit den ansässigen Grundbesitzern, die vom Windpark betroffen sind. Installation einer Windmessenanlage. Anschließend Sammeln von Mitteln durch eine Rechtsstruktur (ungeachtet der zu Beginn vorhandenen Rechtsstruktur).	Für die Windstudie kann eine nicht allzu teure Windmessenanlage installiert und für mindestens 12 Monate betrieben werden. Sind die Ergebnisse jedoch bereits nach 6 Monaten nicht aussagekräftig, sollte man die Windmessenanlage abbauen und weitere Kosten vermeiden.

3	Erstellen Sie einen Geschäftsplan. Mit diesem können Sie entscheiden, ob das Projekt gestartet werden soll oder nicht.	Es ist wichtig, den politischen und gesetzlichen Kontext des Landes, in dem das Projekt realisiert werden soll, zu verstehen.
4	Führen Sie Auswirkungsstudien durch – die das Risikokapital repräsentieren. Dieser Teil des Projekts kann nicht von den Kindern finanziert werden. In diesem Beispiel wurde er von Vents d'Houyet finanziert.	Es ist besser, jemanden zu finden, der bereit ist, das Risiko dieser Phase auf sich zu nehmen, und die Baugenehmigung später mit einer gewissen Gewinnspanne wieder weiterzuverkaufen. Bei einem Windprojekt unter 3 MW sollten die Auswirkungsstudien zwischen 50.000 und 75.000 € kosten.
5	Baugenehmigung, Kauf der Windturbinen. Beginn der Mittelbeschaffung.	Im Fall von Allons en Vent war es Vent d'Houyet, der das Geschäft mit der Bank und einem Hersteller von Windturbinen aushandelte.
6	Börsennotierung.	Achten Sie darauf, dass die jeweilige Organisation befugt ist, eine Börsennotierung vorzunehmen. Wenn nicht, muss diese über eine andere Organisation mit der entsprechenden rechtlichen Befugnis erfolgen (in Frankreich zum Beispiel Energie Partagée).
7	Rat zur Kommunikation in Bezug auf Börsennotierungen: <ul style="list-style-type: none"> • Organisieren von Feiern, Veranstaltungen (denken Sie daran, dass es sich um eine Windmühle für Kinder handelt!). • Teilnahme an örtlichen Besprechungen, regionalen Veranstaltungen usw. Die effizienteste Methode ist die Teilnahme an so vielen Veranstaltungen wie möglich, um für das Projekt zu werben und sich persönlich mit potenziellen Geldgebern auszutauschen. • Organisieren von Besichtigungen des Standorts, selbst wenn die Windturbinen noch nicht installiert sind. • Erstellen einer Website (es ist wichtig, dass die Aktien direkt im Internet gekauft werden können und die neuen Mitglieder dann sofort eine Quittung erhalten). 	Die Aktien muss auf den Namen des Kindes laufen und wird ihm von dessen „Tutor“ angeboten. Aus rechtlicher Sicht wird das Kind von seinem Sorgeberechtigten repräsentiert (und nicht vom „Tutor“). Es ist zudem wichtig, in den Satzungen anzugeben, dass das Stimmrecht des Kindes in den Generalversammlungen der Organisation der Sorgeberechtigte hat. Wenn Sie möchten, dass der „Tutor“ und nicht der Sorgeberechtigte das Stimmrecht erhält, muss dies in den Satzungen angegeben werden.
8	Die Genossenschaft hatte keine Mitarbeiter. In diesem Fall unterzeichnete Allons en Vent einen Vertrag mit Vents d'Houyet, durch den dieser mit Betrieb und Wartung des Windparks beauftragt wurde. Allerdings ist dies nicht unbedingt nötig – Betrieb und Wartung der Anlage können auch von Mitgliedern der Genossenschaft übernommen werden. Die Kosten für Betrieb und Wartung des Allons en Vent-Projekts betragen ca. 250 € pro Monat.	Beim Kauf der Windturbinen müssen die Wartungsgarantien des Herstellers bereitgestellt werden. Darüber hinaus muss der Betriebsleiter des Windparks in der Nähe bzw. der Region wohnen, falls es zu einem Problem mit der Anlage kommt und eine rasche Intervention nötig wird.

Nützliche Kommunikationswerkzeuge bei der Einrichtung des Plans

- Beschreibung des Instruments und wo man es findet (z. B. Websites, Wertpapierprospekte usw.)
 - Websites:
 - Kids & Wind-Stiftung: kidsandwind.wordpress.com
 - Vents d'Houyet: www.vents-houyet.be
 - Allons en vent: allonsenvent.be
 - Achtung: Das Children Windmill-Modell wird derzeit zu einer Franchise gemacht. Weitere Informationen erhalten Sie bei der Kids & Wind-Stiftung.
- Tipps zur Kommunikation mit den verschiedenen am Plan beteiligten Akteuren (Banken, öffentliche Einrichtungen, Bürger usw.).
 - Diese Art von Projekt wird in der Regel von den Banken unterstützt, da die Kinder zukünftige Kunden/Verbraucher sind. Darüber hinaus ist es möglich, eine Partnerschaft für die Kinder zu schaffen und ein Bankkonto bei der teilnehmenden Bank zu eröffnen, auf die die Dividenden ihrer Aktien ausgeschüttet werden.
 - Es ist bei der Durchführung eines Projekts sehr hilfreich, wenn es in der lokalen Presse und den Medien erwähnt wird. Eine Anzeige in den Ortsnachrichten kann zudem ein größeres Interesse bei den regionalen/nationalen Medien hervorrufen.

Besonderheiten der belgischen Situation, die die Umsetzung des Plans möglich machten

- Allgemeine Beschreibung der Situation (national oder regional), in der der Plan eingerichtet wurde.
 - Der Zuschuss, von dem das Projekt profitierte, ist eine Finanzhilfe der Region Wallon, die nur für Windanlagen von weniger als 1 MW vergeben wird.
- Andere kontextuale Elemente, die für die Einrichtung eines solchen Plans wichtig sein könnten
 - Allons en Vent wurde vom Nationalen Rat für Zusammenarbeit in Belgien als Genossenschaft anerkannt, wodurch die Genossenschaft die Prospektspflicht umgehen konnte.
 - Die Children Windmill-Projekte werden mit der Unterstützung der Kids & Wind-Stiftung durchgeführt.

2. BEISPIEL AUS DER PRAXIS – DAS DRUMLIN-Projekt

REScoop-Projekt: Energy4all

Land	United Kingdom
Aktivität	Genossenschaft zur Entwicklung von Projekten im Bereich der erneuerbaren Energien
Datum der Erstellung	März 2002
Anzahl der Mitglieder	12
Gesamtproduktion	0 kWh
Umsatz	

Beispiel eines Produktionsprojekts

Schwerpunkt auf	Drumlin-Projekt
Art der RES	Windenergie
Größe	1000 kW
Erforderliche Investition	2.700.000 £
ROI	10 % in 20 Jahren
Anfangsrendite	2 Jahre

Das Drumlin-Projekt in der Matrix

Von einfach bis komplex

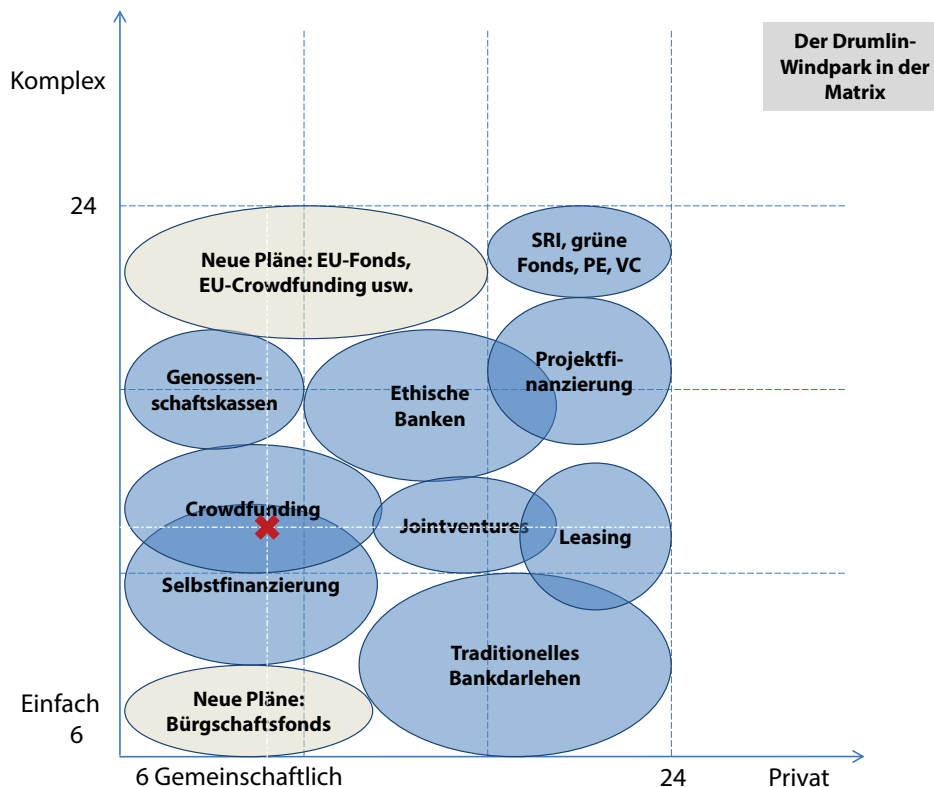
	Niedrig (1)	Mittel (2)	Mittel bis hoch (3)	Hoch (4)
Größe des Projekts	<200 kW	200 - 1000 kW	1000 - 5000 kW	>5000 kW
Art der RES	Mini-Wind, PV	Mini-Wasserkraft, Biogas	Onshore-Wind, solide Biomasse	Offshore-Wind, Onshore-Wind, Wasserkraft
Projektphase (wie schwierig gestaltet sich die Finanzierung?)	Betriebsphase	Bauphase	Phase der Einholung der Baugenehmigung	Planungsphase
Soziale Akzeptanz von RES-Anlagen	Soziale Akzeptanz	Wenige Opponenten	Lokale Skepsis	Sankt-Florian-Prinzip
Geographische Skala	Nachbarschaft	Lokal/Örtlich	Regional	National
Nationale RES-Tarife	Hoher Einspeise-/ Premium-Tarif	Mittlerer Tarif	Niedriger Tarif	Kein Tarif Direktverkauf auf dem Markt
Gesamt Y	Summe der Zeilenwerte (1–24): 13,5/24			

Von kollektiv bis privat

	Niedrig (1)	Mittel (2)	Mittel bis hoch (3)	Hoch (4)
Anzahl der Bürger/Akteure	>500	100 - 500	30.09.2000	1-10
Art der am Projekt beteiligten Akteure (Bürger, Behörden, private Investoren, Unternehmen)	4 Arten	3 Arten	2 Arten	1 Art von Akteur (z. B. Unternehmen)
Bürgschaften der Investoren	Keine Bürgschaften	Wenige Investoren mit Bürgschaften	Viele Investoren mit Bürgschaften	Bürgschaften aller Investoren
Bereitschaft zur Investition (Kapitalausstattung und Vertrauen) in die neue REScoop	>75 % der beteiligten Akteure	50-75 % der beteiligten Akteure	25–50 % der beteiligten Akteure	<25 % der beteiligten Akteure

Rechtsformen (Grenzen und Einschränkungen)	Genossenschaft	Kommunales Unternehmen	Privates Unternehmen (Ltd)	Öffentliches Unternehmen (Plc)
Gemeinsames Ziel	Energieverbrauch	Kapitalvergütung und Energieverbrauch	Geringe Kapitalvergütung	Hohe Kapitalvergütung
Gesamt X	Summe der Zeilenwerte (1–24): 11/24 (Achse X)			

Investmentplan-Vorschläge: Selbstfinanzierung und Crowdfunding



Detaillierte Beschreibung der Investmentpläne von E4A

Beschreibung von E4A, des Drumlin-Projekts und dessen Finanzierungsplan

Energy4All wird von den von ihm ins Leben gerufenen Genossenschaften finanziert. E4A findet Möglichkeiten, mit Gemeinden zu arbeiten und ihnen mit den Kompetenzen und der Mittelbeschaffung für die Entwicklung und Durchführung des Projekts zu helfen. Sobald das erforderliche Kapital vorhanden ist, kalkuliert E4A einen kleinen Teil der Projektkosten und bietet der Genossenschaft einen Verwaltungsdienst an.

Drumlin ist eine der neuesten von Energy4All gegründeten Genossenschaften. Mit einem lokalen Entwickler in Nordirland wurde eine Vereinbarung für die Option zum Bau von Windturbinen mit einer Leistung von bis zu 5.250 kW getroffen. Der Entwickler erhielt einen Pauschalbetrag für jeden Standort der Genossenschaft sowie einen Teil des Gewinns. Das Kapital wurde dann mit einer öffentlichen Aktienofferte aufgebracht, die bei einer Investition über 20 Jahre eine Rendite von 10 % abwarf und die von der britischen Regierung angebotene Steuervergünstigung versprach. Die anfängliche Aktienangebotsfrist betrug 3 Monate. Nach diesem Zeitraum hatte die Genossenschaft genug Kapital aufgebracht, um zwei Windturbinen zu finanzieren.

Der Vorstand entschied sich jedoch, die Offerte zu verlängern, und nach einem Zeitraum von einem Jahr waren 2,7 Millionen £ – genug, um vier der geplanten fünf Windturbinen zu installieren – zusammengekommen. Außerdem wurde ein kleiner Kredit bei einer sozialen Investmentbank aufgenommen, die bis zu 10 % des erforderlichen Kapitals als kurzfristiges Darlehen mit einem Zins von 5 % anbot.

Prüfliste und Warnhinweise: Wie und wann ist dieser Plan anzuwenden?

Allgemeine Kommentare und Hinweise bei der Einrichtung eines solchen Plans

- Dieser Plan eignet sich am besten für Projekte, bei denen Technologien zum Einsatz kommen, die die Banken als finanzierbar ansehen.
- Aufgrund der Kosten der Aktienofferte und deren Veröffentlichung lohnt sich eine solche nur bei Projekten einer gewissen Größe. Der Entwickler musste für die Standorte bezahlt werden, und Energy4All musste für die Beschaffung des Kapitals und das Management des Projekts bezahlt werden, weswegen ein solches Vorhaben sich nur mit mindestens zwei Turbinen lohnte.

Spezifische Schritte für die Anwendung des Plans

	Prüfliste	Warnhinweise
1	Aufgrund der Due Diligence an den angebotenen Standorten	Die gemessenen Winddaten sind wichtig, um den jährlichen Elektrizitätsertrag der Turbine und somit die Rendite zu prognostizieren
2	Stellen Sie möglichst viele Informationen in einem Geschäftsmodell zusammen, um zu sehen, ob das Projekt finanziell machbar ist	Werden zu viele Vermutungen angestellt, erscheint das Projekt für potenzielle Investoren zu riskant
3	Erstellen Sie eine Aktienofferte in guter Qualität, die dem Leser Zuversicht vermittelt	Eine schlecht erstellte Aktienofferte wird nicht das benötigte Kapital einbringen
4	Werben Sie für die Offerte	Drumlin musste die Aktienofferte verlängern und rief immer wieder zur Investition auf
5	Das Ausschreibungsverfahren für den Bau der Turbinen ist ein langwieriger Prozess	Unterschätzen Sie nicht die erforderliche Zeit, um alle Bedingungen mit dem Auftragnehmer auszuhandeln
6	Vertragsmanagement	Wurde der Vertrag gut ausgehandelt, sollte es während der Bauphase nicht zu größeren Problemen kommen – aber es kann immer irgendetwas schief gehen

Nützliche Kommunikationswerkzeuge bei der Einrichtung des Plans

- Beschreibung des Instruments und wo man es findet (z. B. Websites, Wertpapierprospekte usw.)
 - Sie können auf www.drumlin.coop eine Kopie der Aktienofferte herunterladen
- Tipps zur Kommunikation mit den verschiedenen am Plan beteiligten Akteuren (Banken, öffentliche Einrichtungen, Bürger usw.).
 - **Bürger**
 - Mundpropaganda ist die beste Form der Werbung
 - Ein Interview in einer beliebten Radiosendung sorgte für das meiste Interesse
 - Vergewissern Sie sich, dass die Aktienofferte leicht heruntergeladen werden kann
 - Werben Sie in sozialen Medien für Ihr Angebot

- **Entwickler**
 - Wenn Sie mit einem Entwickler zusammenarbeiten, vergewissern Sie sich, dass dieser Ihre Philosophie bezüglich einer gemeinschaftlichen Eigentümerschaft teilt. Versucht dieser, aus dem Projekt nur Profit zu schlagen, wird das Vorhaben wesentlich komplizierter.
- **Auftragnehmer**
 - Ein gut organisiertes Ausschreibungsverfahren und der Einsatz eines erfahrenen Fachmanns lohnt sich beim Management der Verträge
- **Banken**
 - Selbst wenn Sie kein Bankdarlehen aufnehmen, brauchen Sie dennoch eine Bank, auf der Sie das Geld einzahlen und Auftragnehmer usw. bezahlen können. Achten Sie darauf, dass Ihre Bank von Ihren Lieferanten akzeptiert wird

Besonderheiten der britischen Situation, die die Umsetzung des Plans möglich machten

- Allgemeine Beschreibung der Situation (national oder regional), in der der Plan eingerichtet wurde.
 1. Hierbei handelte es sich um das erste genossenschaftliche Windprojekt in der Region, was zwar für jede Menge Presserummel sorgte, aber das Projekt konnte nicht so recht das Vertrauen der Leute gewinnen
 2. Die gesetzliche Lage zu erneuerbaren Energien in Nordirland bietet den vierfachen Kapitalertrag bei einer einzigen 250 kW-Turbine. Aus diesem Grund setzte die Genossenschaft vier einzelne Turbinen ein.

3. BEISPIEL AUS DER PRAXIS – DAS PICANYA-PROJEKT

REScoop-Projekt: Som Energia

Land	Spanien
Aktivität	Energielieferant und -hersteller
Datum der Erstellung	2010
Anzahl der Mitglieder	14.000 (April 2014)
Gesamtproduktion	881273 kWh
Umsatz	3,5 Millionen € (2013)

Beispiel eines Produktionsprojekts

Schwerpunkt auf	Picanya-Projekt
Art der RES	Photovoltaik
Größe	290 kW
Erforderliche Investition	585.000,00 €
ROI	11,5 % in 25 Jahren
Anfangsrendite	8 Jahre

Das Drumlin-Projekt in der Matrix

Von einfach bis komplex

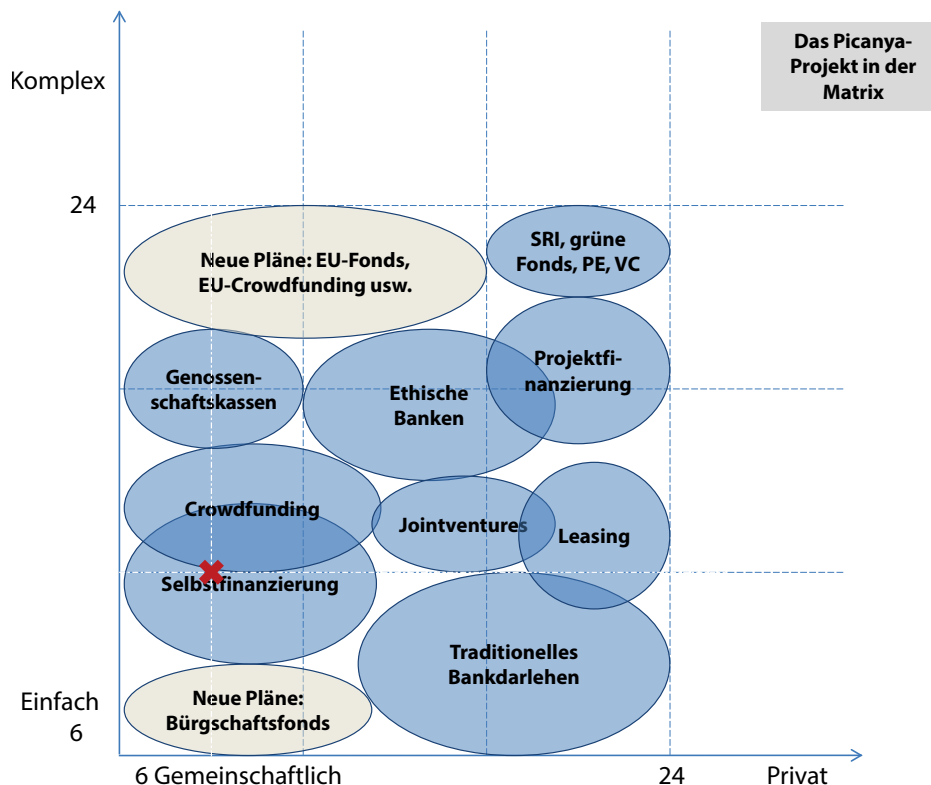
	Niedrig (1)	Mittel (2)	Mittel bis hoch (3)	Hoch (4)
Größe des Projekts	<200 kW	200 - 1000 kW	1000 - 5000 kW	>5000 kW
Art der RES	Mini-Wind, PV	Mini-Wasserkraft, Biogas	Onshore-Wind, solide Biomasse	Offshore-Wind, Onshore-Wind, Wasserkraft
Projektphase (wie schwierig gestaltet sich die Finanzierung?)	Betriebsphase	Bauphase	Phase der Einholung der Baugenehmigung	Planungsphase
Soziale Akzeptanz von RES-Anlagen	Soziale Akzeptanz	Wenige Opponenten	Lokale Skepsis	Sankt-Florian-Prinzip
Geographische Skala	Nachbarschaft	Lokal/Örtlich	Regional	National
Nationale RES-Tarife	Hoher Einspeise-/Premium-Tarif	Mittlerer Tarif	Niedriger Tarif	Kein Tarif Direktverkauf auf dem Markt
Gesamt Y	Summe der Zeilenwerte (1–24): 12/24 (Achse Y)			

Von kollektiv bis privat

	Niedrig (1)	Mittel (2)	Mittel bis hoch (3)	Hoch (4)
Anzahl der Bürger/Akteure	>500	100 - 500	30.09.2000	1-10
Art der am Projekt beteiligten Akteure (Bürger, Behörden, private Investoren, Unternehmen)	4 Arten	3 Arten	2 Arten	1 Art von Akteur (z. B. Unternehmen)
Bürgschaften der Investoren	Keine Bürgschaften	Wenige Investoren mit Bürgschaften	Viele Investoren mit Bürgschaften	Bürgschaften aller Investoren
Bereitschaft zur Investition (Kapitalausstattung und Vertrauen) in die neue REScoop	>75 % der beteiligten Akteure	50-75 % der beteiligten Akteure	25-50 % der beteiligten Akteure	<25 % der beteiligten Akteure

Rechtsformen (Grenzen und Einschränkungen)	Genossenschaft	Kommunales Unternehmen	Privates Unternehmen (Ltd)	Öffentliches Unternehmen (Plc)
Gemeinsames Ziel	Energieverbrauch	Kapitalvergütung und Energieverbrauch	Geringe Kapitalvergütung	Hohe Kapitalvergütung
Gesamt X	Summe der Zeilenwerte (1–24): 9/24 (Achse X)			

Investmentplan-Vorschläge: Selbstfinanzierung und Crowdfunding



Detaillierte Beschreibung der Investmentpläne von Som Energia

Beschreibung des Projekts und dessen Investmentplan

Som Energia ist eine spanische REScoop, die eine innovative Lösung entwickelt hat, um das Anfangskapital für neue Projekte aufzubringen.

Das Genossenschaftsprojekt Som Energia wurde in Spanien im Dezember 2010 gestartet und konnte innerhalb von drei Jahren über 10.000 Mitglieder gewinnen. Der Crowdfunding-Plan von Som Energia basiert hauptsächlich auf der Investition durch Mitglieder in die Genossenschaft mittels zweier Optionen:

- Kauf von Anteilen der Genossenschaft, um Mitglied zu werden (1 Anteil = 100 € mit Dividenden um 3 %) – Rückkaufgarantie der Genossenschaft
- Kauf von Beteiligungspapieren – investiert über 5 Jahre für die Finanzierung neuer Projekte der Genossenschaft (mit einer erwarteten Rendite von 5 %).

Som Energia ist die erste Genossenschaft für erneuerbare Energien in Spanien und der erste Crowdfunding-Plan, der auf REScoop-Projekte angewendet wurde. Die Kampagne wurde über die Website der Genossenschaft gestartet, und die Mittelbeschaffung läuft weiter, da kein fester Zielbetrag festgelegt wurde. Das Interessante an dieser Initiative ist die effektive Nutzung sozialer Medien, welche für ein erfolgreiches Crowdfunding unabdingbar sind.

Um das Picanya-Projekt zu finanzieren, hat Som Energia über eine eigene Online-Plattform Mittel über nur für Mitglieder bestimmtes Crowdfunding gesammelt. Es wurden zwei häufig verwendete Finanzierungsmethoden eingerichtet. Die entsprechenden Verträge wurden (mit entsprechender Erlaubnis) von vorhandenen Genossenschaften übernommen:

- Freiwilliger Beitrag zum Sozialkapital: Variabler Zins von derzeit 3 %, Geld abheben ist mit einer Frist von 3 Monaten möglich, insgesamt 2 Millionen €
- Kredit: (offiziell als „Beteiligungspapiere“ bezeichnet): Festzins von 5 %, Festfinanzierung über fünf Jahre, insgesamt 1,6 Millionen €, frühzeitiges Abheben möglich, aber mit einer Sanktion von einem Jahr Zinsen

Bislang wurde noch fast gar kein Geld abgehoben. Es haben ca. 1000 Mitglieder mit einer durchschnittlichen Beteiligungssumme von 3.600 € teilgenommen. Obgleich die Teilnahme bereits ab 100 € möglich war, beliefen sich fast alle Teilnahmen auf mindestens 1.000 €.

Prüfliste und Warnhinweise: Wie und wann ist dieser Plan anzuwenden?

Allgemeine Kommentare und Hinweise bei der Einrichtung eines solchen Plans

- Halten Sie es möglichst einfach (klare Botschaft, praktische Maßnahmen...)
- Nutzen Sie Instrumente, die von Genossenschaften in Ihrem Land häufig verwendet werden, und passen Sie sie Ihren Bedürfnissen an

Spezifische Schritte für die Anwendung des Plans

	Prüfliste	Warnhinweise
1	Sehen Sie sich bereits von Genossenschaften verwendete Finanzierungsmethoden an	
2	Gestalten Sie den Online-Prozess möglichst klar und einfach	
3	Nehmen Sie Ihren Teilnehmern so viel Arbeit wie möglich ab, um Betriebs- von „politischem“ Management zu trennen	
4	Seien Sie ehrlich, klar und konservativ bei der Finanzprojektion	
5	Die meisten Mitglieder nehmen deshalb teil, weil sie in erneuerbare Energieprojekte investieren möchten, und nicht aufgrund hoher Gewinnerwartungen	

Nützliche Kommunikationswerkzeuge bei der Einrichtung des Plans

- Eine komplette Übersicht über die Geschäftsbedingungen von Som Energie finden Sie [hier](#).
- Som Energia informierte seine Mitglieder per E-Mail, Facebook und Twitter und hielt persönliche Besprechungen ab, um die Projekte und Investmentoptionen zu erläutern.

Besonderheiten der spanischen Situation, die die Umsetzung des Plans möglich machten

- Allgemeine Beschreibung der Situation (national oder regional), in der der Plan eingerichtet wurde.
 - Für diese Projekt wurde keine staatliche Unterstützung erhalten oder angefordert
 - Som Energia unterliegt den regionalen (Katalonien) Genossenschaftsgesetzen.
 - Die Gründung war sehr einfach und erforderte keine behördlichen Genehmigungen.
- Andere kontextuale Elemente, die für die Einrichtung eines solchen Plans wichtig sein könnten
 - Der Einspeisetarif in Spanien ist recht niedrig und wurde im Juli 2013 nachträglich gesenkt. Momentan ist nicht bekannt, wie hoch der Tarif ist.

4. BEISPIEL AUS DER PRAXIS – DAS KLUIZENDOK-PROJEKT

REScoop-Projekt: Ecopower

Land	Belgien
Aktivität	Energielieferant und -hersteller
Datum der Erstellung	1991
Anzahl der Mitglieder	43.308 (Ende 2012)
Gesamtproduktion	94 Millionen kWh/Jahr
Umsatz	24 Millionen Euro/Jahr

Beispiel eines Produktionsprojekts

Schwerpunkt auf	Kluzendok-Projekt
Art der RES	Windenergie (Onshore)
Größe	4,4 MW
Erforderliche Investition	4,7 Millionen €
ROI	6 % in 20 Jahren
Anfangsrendite	15 Jahre

Das Kluzendok-Projekt in der Matrix

Von einfach bis komplex

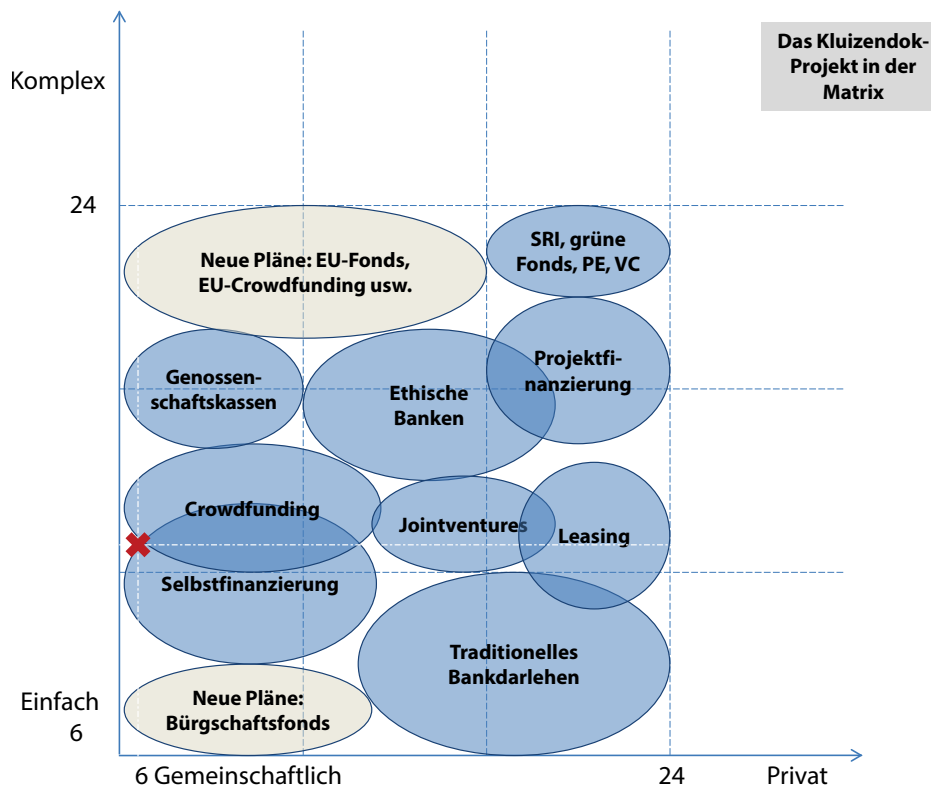
	Niedrig (1)	Mittel (2)	Mittel bis hoch (3)	Hoch (4)
Größe des Projekts	<200 kW	200 - 1000 kW	1000 - 5000 kW	>5000 kW
Art der RES	Mini-Wind, PV	Mini-Wasserkraft, Biogas	Onshore-Wind, solide Biomasse	Offshore-Wind, Onshore-Wind, Wasserkraft
Projektphase (wie schwierig gestaltet sich die Finanzierung?)	Betriebsphase	Bauphase	Phase der Einholung der Baugenehmigung	Planungsphase
Soziale Akzeptanz von RES-Anlagen	Soziale Akzeptanz	Wenige Opponenten	Lokale Skepsis	Sankt-Florian-Prinzip
Geographische Skala	Nachbarschaft	Lokal/Örtlich	Regional	National
Nationale RES-Tarife	Hoher Einspeise-/Premium-Tarif	Mittlerer Tarif	Niedriger Tarif	Kein Tarif Direktverkauf auf dem Markt
Gesamt Y	Summe der Zeilenwerte (1–24): 13/24 (Achse Y)			

Von kollektiv bis privat

	Niedrig (1)	Mittel (2)	Mittel bis hoch (3)	Hoch (4)
Anzahl der Bürger/Akteure	>500	100 - 500	30.09.2000	1-10
Art der am Projekt beteiligten Akteure (Bürger, Behörden, private Investoren, Unternehmen)	4 Arten	3 Arten	2 Arten	1 Art von Akteur (z. B. Unternehmen)
Bürgschaften der Investoren	Keine Bürgschaften	Wenige Investoren mit Bürgschaften	Viele Investoren mit Bürgschaften	Bürgschaften aller Investoren
Bereitschaft zur Investition (Kapitalausstattung und Vertrauen) in die neue REScoop	>75 % der beteiligten Akteure	50-75 % der beteiligten Akteure	25-50 % der beteiligten Akteure	<25 % der beteiligten Akteure

Rechtsformen (Grenzen und Einschränkungen)	Genossenschaft	Kommunales Unternehmen	Privates Unternehmen (Ltd)	Öffentliches Unternehmen (Plc)
Gemeinsames Ziel	Energieverbrauch	Kapitalvergütung und Energieverbrauch	Geringe Kapitalvergütung	Hohe Kapitalvergütung
Gesamt X	Summe der Zeilenwerte (1–24): 6,5/24 (Achse X)			

Investmentplan-Vorschläge: Selbstfinanzierung und Crowdfunding



Detaillierte Beschreibung der Investmentpläne von Ecopower

Beschreibung des Projekts und dessen Investmentplan

Kluzendok ist ein Projekt aus 11 Onshore-Windturbinen im Hafen von Ghent, einer Stadt in Flandern. Die Turbinen (Enercon E70 – 2 MW) gehören SPE Power (80 %) und Ecopower (20 %). Das Projekt erzeugt ca. 44 Millionen kWh/Jahr, womit der Energieverbrauch von ca. 12.500 Haushalten gedeckt wird. Das Projekt wurde 2005 durchgeführt.

Ecopower musste 7,5 Millionen Euro aufbringen und deckte die Anfangsinvestition mit privatem Kapital. Damals gab es keine Kredite. Das Projekt wurde mit 18.800 Anteilen (250 Euro/Anteil) und von ca. 5.500 Genossenschaftsmitgliedern (durchschnittlich 3,4 Anteile pro Mitglied) finanziert.

Prüfliste und Warnhinweise: Wie und wann ist dieser Plan anzuwenden?

Spezifische Schritte für die Anwendung des Plans

	Prüfliste	Warnhinweise
1	Vergewissern Sie sich, dass Sie ein wirtschaftlich umsetzbares Projekt und eine legitime Organisation haben, der die Menschen vertrauen können	Die Finanzierung des Projekts aus privatem Beteiligungskapital war nur deshalb möglich, weil Ecopower damals bereits als legitimer Spieler auf dem Gebiet der erneuerbaren Energien bekannt war. So konnten die Mittel leichter beschafft werden.
2	Vergewissern Sie sich, die gesetzlichen Anforderungen zu erfüllen, ehe Sie mit der Mittelbeschaffung bei den Bürgern beginnen (Veröffentlichung eines Wertpapierprospekts).	Manchmal kann Aktienkapital wesentlich teurer sein als ein Bankkredit.
3	Starten Sie eine Informations-/ Kommunikationskampagne.	

Nützliche Kommunikationswerkzeuge bei der Einrichtung des Plans

- Sobald eine belgische Genossenschaft mittels öffentlicher Offerte (Aktien) 5 Millionen Euro pro Jahr eintreibt, muss sie einen [Wertpapierprospekt](#) ausgeben, in dem sie die Investoren auf die Risiken einer Investition hinweist
- Obgleich Ecopower über keinen Wertpapierprospekt mehr verfügt, warnen wir mittels einem [Informationsdokument](#).

Besonderheiten der belgischen Situation, die die Umsetzung des Plans möglich machten

- Allgemeine Beschreibung der Situation (national oder regional), in der der Plan eingerichtet wurde. Ghent ist eine Stadt in Flandern und verfügt über ein eigenes Fördersystem für RES-Projekte. Für jede erzeugte MWh erhalten die Eigentümer von RES-Projekten ein grünes Zertifikat. Das Zertifikat hat einen Wert von 90 € pro Zertifikat (für Onshore-Windenergie). Das Zertifikat hat eine Gültigkeit von 15 Jahren.

III. Neue Investmentpläne

III.A. Innovative und neue Finanzpläne für die frühe Startphase einer REScoop

Dieser letzte Abschnitt des Handbuchs erörtert Lösungen für die Finanzierung von REScoop-Projekten, die noch nicht weit verbreitet sind oder nur in bestimmten Ländern eingesetzt werden. Daher ist das Ziel, mehrere dieser innovativen Pläne vorzustellen und auf ihr Potenzial hinzuweisen, um hoffentlich andere zur Entwicklung solcher Pläne für ihre Projekte bzw. in ihren Ländern zu inspirieren. Die Liste der unten aufgeführten Pläne stellt nur einen Bruchteil der Beispiele für innovative Investitionen und Finanzierungsmethoden dar, die auf REScoops angewendet werden können. Natürlich ist die Liste nicht erschöpfend.

Steuervergünstigungen für Umlauffonds und Seed-Investments

Beispiele gibt es in verschiedenen Ländern, wie den [CARES Scotland-Fonds](#), die Energy Prospects-Genossenschaft, den Elabora-Umlauffonds in Italien, [den Seed Enterprise Investment-Plan in Großbritannien](#).

Zusammenarbeit zwischen Genossenschaften

- Garantien oder Darlehen von vorhandenen Genossenschaften
In manchen Ländern vergeben vorhandene REScoops ein verzinslich rückzahlbares Darlehen (niedrigere Zinsen als bei der Bank) für Nachforschungen zu einem Projekt an REScoops in der Startphase. Die Idee dahinter ist oft, dass die neue REScoop zunächst versucht, das Geld für die Nachforschungen von seinen Mitgliedern als Sozialkapital einzutreiben. Reicht dies nicht aus, helfen die alten REScoops. Manchmal geben die alten REScoops der Bank eine Garantie für die neue REScoop. [Beispiel der Zusammenarbeit zwischen Enercoop und Ecopower](#).
- Jointventure von Genossenschaften
[Am Beispiel von Boa Energia in Portugal und dem Jointventure von Som Energia/Ecopower/Beauvent/de Windvogel](#).

Zusammenarbeit mit Genossenschaften/ethischen Banken

- Vertrag mit einer Genossenschaftsbank
[Dieser Plan stammt aus Italien und besteht in einer Partnerschaft mit einer Genossenschaftsbank](#). Die Bank leiht der REScoop Geld, aber nicht zum vollen Zins. Die Genossenschaft erklärt sich einverstanden, den Mitgliedern der Bank Elektrizität zu einem niedrigeren Preis zu verkaufen.
- Zusammenarbeit mit Banken bei der Machbarkeitsstudie
Ein weiteres Beispiel aus Italien: BCC und Legambiente.

1. INNOVATIVE INVESTMENTPLÄNE: REVOLVIERENDER FONDS – CARES IN SCHOTTLAND

Beispiel: CARES (Community and Renewable Energy Scheme)

Land	Schottland (UK)
Aktivität	Unterstützung für RES-Projekte in Gemeindebesitz
Datum der Erstellung	2011
Anzahl der finanzierten Projekte	>400
Gesamtinvestition	Jahresbudget > 4 Millionen £
Umsatz	24 Millionen Euro/Jahr

Spezifische Barrieren, die mit dem Plan beseitigt werden können

- Anfängliche Projektentwicklung: CARES Neugründungsdarlehen bis zu 10.000 £ für Machbarkeit, Gemeindeberatung usw.
- Vorplanungskosten: CARES Ungesicherte Darlehen bis zu 150.000 £, nur dann zurückzuzahlen, wenn das Projekt in Betrieb genommen wird, wodurch das Risiko einer fehlenden Baugenehmigung entfällt
- Nachplanungskosten: Hilfe für den Antrag auf ein REIF (Renewable Energy Investment Fund)-Darlehen für das Projekt
- CARES Gebäude in Gemeindebesitz in sozial benachteiligten Gegenden: bis zu 150.000 £
- CARES Infrastruktur- & Innovationsfonds – Finanzhilfen für Innovation in Energieversorgung, -management und -speicherung
- Kostenlose Beratung und Hilfe

Beteiligte oder potenziell am Plan beteiligte Akteure

- Der Plan wird von der **schottischen Regierung** finanziert
- Der Plan stammt von **Local Energy Scotland**, einem Syndikat, das sich mit erneuerbaren Energieprojekten in Gemeinde- und lokalem Besitz befasst.
- **Scottish Investment Bank** – Bereitstellung eines REIF im Auftrag der schottischen Regierung

Beschreibung der Barriere, der sich die REScoop(s) gegenüber sieht/sehen

Am Beginn vieler RES-Projektideen ist nicht bekannt, ob das Projekt machbar ist oder die Baugenehmigung erhält. Diese Phasen können sehr langwierig und teuer sein, so dass ein potenziell sehr hohes Risiko bei der Investition in Projekte in der Frühphase zu investieren. Der CARES-Plan senkt dieses Risiko durch kleine Neugründungsdarlehen für die anfänglichen Machbarkeitsstudien und das Gemeindeberatungsverfahren, und anschließend wird die Vorbereitungsphase der Baugenehmigung durch ein ungesichertes Darlehen finanziert, welches nicht zurückgezahlt wird, wenn das Projekt nicht in die Betriebsphase geht.

Der CARE-Plan wird von der schottischen Regierung im Februar 2011 ins Leben gerufen. Hauptziel dieses Plans ist es, ein Kreditsystem bereitzustellen, mit dem die Vorplanungsphase örtlicher erneuerbarer Energieprojekte finanziert werden kann. Das Besondere an diesem Plan ist zudem, dass ausschließlich Projekte finanziert werden, die von lokalen Gruppen durchgeführt werden und die der örtlichen Gemeinde zugute kommen. Daher ist dieses System für Projekte wie REScoops gedacht. Darüber hinaus bietet die zuständige Organisation, Local Energy Scotland, technische Unterstützung für Projekte sowie die Verwaltung der Finanzhilfen bzw. Darlehen des CARE-Plans an.

Der Plan sieht mehrere der oben erwähnten Finanzinstrumente vor:

- Neugründungsdarlehen für Gemeinden in den Anfangsphasen der Projektentwicklung (bis zu 10.000 £)
- Darlehen für Vorplanungskosten (bis zu 150.000 £, ungesichert, nur dann zurückzahlen, wenn das Projekt in die Betriebsphase geht, 10 % Zins)
- Darlehen für Nachplanungskosten (bis zu 300.000 £, mit dem Projekt gesichert, ca. 8 % Zins)
- Finanzhilfen für Mikroproduktionsprojekte in Gebäuden der Gemeinde in sozial benachteiligten und kraftstoffarmen Gegenden (bis zu 150.000 £)
- Infrastruktur- und Innovationsfonds für Innovation in Energieproduktion, -management und -speicherung (z. B. Batterien, Elektrofahrzeuge, Wasserstoffproduktion)
- Kapitalkosten für groß angelegte Projekte von >150.000 £, finanziert aus einer Mischung aus kommerzieller Finanzierung und öffentlicher Finanzhilfe

Die wesentlichen Merkmale von Darlehen für die Vorplanungsphase sind Folgende:

- Sie finanzieren Projekte von bis zu 5 MW
- Die verfügbaren Darlehen belaufen sich auf bis zu 150.000 £ und decken bis zu 90 % der vereinbarten Kosten
- Die Darlehen haben einen Festzins von 10 %

Prüfliste und Warnhinweise: Wie und wann ist dieser Plan anzuwenden?

Allgemeine Kommentare und Hinweise bei der Einrichtung eines solchen Plans

Der CARE-Plan steht nur Einwohnern von Schottland zur Verfügung.

Der CARE-Plan verfügt über eine [Eignungsmatrix](#), mit der überprüft werden kann, welche Art der Finanzierung für Projekte in Frage kommt. Das Hauptattribut für die Eignung ist die Art der Organisation, die das Projekt erstellt (Satzungen).

Spezifische Schritte für die Anwendung des Plans

	Prüfliste	Warnhinweise
1	Überprüfen der über den CARE-Plan vorhandenen Finanzhilfen und verfügbaren Darlehen	Es gibt einen bestimmten Zeitraum für die Beantragung von Krediten – achten Sie darauf, die Termine nicht zu versäumen.
2	Überprüfen Sie die Eignung des Projekts	
3	Überprüfen Sie die Online-Instrumentenkits auf der Website von Local Energy Scotland	
4	Kontaktieren Sie einen lokalen Berater bei Local Energy Scotland	
5	Beantragen Sie einen Kredit oder eine Finanzhilfe – füllen Sie ein Antragsformular aus	Es gibt einen bestimmten Zeitraum für die Beantragung von Krediten – achten Sie darauf, die Termine nicht zu versäumen.

Besonderheiten der britischen/schottischen Situation, die die Umsetzung des Plans möglich machten

Allgemeine Beschreibung der Situation (national oder regional), in der der Plan eingerichtet wurde.

Der CARE-Plan wurde nur in Schottland von der schottischen Regierung angewendet. CARES soll den Fortschritt hin zum Ziel der schottischen Regierung, bis 2020 500 MW aus erneuerbaren Energieprojekten im Besitz der Gemeinde oder ansässiger Unternehmen beschleunigen. Genaueres findet sich in der [Information zu erneuerbaren Energien in Schottland 2020 der schottischen Regierung](#), einem ehrgeizigen Programm des Sektors für erneuerbare Energie in Schottland, welches zum Ziel hat, bis 2020 100 % des Elektrizitätsbedarfs aus erneuerbaren Energien zu decken. Außerdem sollen 500 MW bis 2020 aus erneuerbaren Energieprojekten in Gemeinde- und lokalem Besitz stammen.

2. INNOVATIVE INVESTMENTPLÄNE: GARANTIE ODER DARLEHEN VON VORHANDENEN GENOSSENSCHAFTEN – ZUSAMMENARBEIT ZWISCHEN GENOSSENSCHAFTEN IN FRANKREICH UND BELGIEN

REScoop-Projekt: Enercoop

Land	Frankreich
Aktivität	Energielieferant
Datum der Erstellung	2005
Anzahl der Mitglieder	17000
Gesamtproduktion	63 GWh (von lokalen Erzeugern, die Mitglieder der Genossenschaft sind)
Umsatz	14 Millionen €

Spezifische Barrieren, die mit dem Plan beseitigt werden können

- Sicherung eines Darlehens bei einer Bank für eine REScoop
- Sicherung des Kaufs von Energie aus externen Quellen
- Antwort auf eine Ausschreibung (entweder für den Kauf oder Verkauf von Energie oder einer damit verbundenen Dienstleistung, die eine Garantie erfordert)

Beteiligte oder potenziell am Plan beteiligte Akteure

- **Enercoop**, eine französische Genossenschaft, die Elektrizität aus erneuerbaren Energiequellen erzeugt, antwortete auf eine Ausschreibung von EDF
- **EDF**, historisches öffentliches Monopol für die Energieproduktion und -versorgung in Frankreich, organisierte eine Ausschreibung für den Verkauf von Elektrizität aus erneuerbaren Energiequellen
- **Crédit Coopératif**, eine französische Genossenschaftsbank und Partner von Enercoop, wollte nicht das Risiko eingehen, für die Antwort von Enercoop auf die Ausschreibung von EDF zu bürgen (es war eine Rückbürgschaft einer Drittpartei erforderlich, um das Risiko einer Bürgschaft für das Angebot von Enercoop eingehen zu können)
- **Ecopower**, eine belgische Genossenschaft, die Energie aus erneuerbaren Energiequellen produziert und diese ihren Mitgliedern bereitstellt, garantierte für Enercoop gegenüber Triodos, um das Projekt von Enercoop und die REScoop-Bewegung zu unterstützen
- **Triodos**, niederländische Bank (mit Niederlassung in Belgien), Bankpartner von Ecopower, garantierte für Enercoop anhand einer Rückbürgschaft für die Crédit Coopératif
- **Cooperatives Europe**, Niederlassung in Europa der International Cooperative Alliance, trat sowohl mit Ecopower als auch Enercoop in Kontakt und ermöglichte ein erstes Treffen der Genossenschaften in Brüssel
- **La Nef**, ethisches Finanzinstitut aus Frankreich und Partner von Enercoop, garantierte gegenüber der Crédit Coopératif für Enercoop in Form einer Rückbürgschaft
- **MACIF**, ein französischer Investmentfonds und Mitgründer von Enercoop, garantierte gegenüber der Crédit Coopératif für Enercoop in Form einer Rückbürgschaft
- **SOREGIES**, ein französisches Stromversorgungsunternehmen, unterstützte Enercoop bei ihren Projekten und brachte professionelle Legitimation für den Ruf von Enercoop als Stromversorger

Beschreibung der Barriere, der sich die REScoop(s) gegenüber sieht/sehen

Die französische Genossenschaft Enercoop musste ein Angebot zu einer Ausschreibung von EDF für den Kauf von Elektrizität aus einem Wasserkraftwerk zur Versorgung seiner Verbraucher einreichen. Die Ausschreibung fand im Jahr 2008 statt, und zwar – zum Teil aufgrund der Monopolsituation auf dem französischen Energiemarkt – in Form eines Gebotsverfahrens, bei dem der höchste Bieter den vom Wasserkraftwerk von EDF produzierten Strom über einen Zeitraum von fünf Jahren aufkaufen durfte.

Die Crédit Coopératif, der Bankpartner von Enercoop, wollte das Risiko, für diesen Betrag allein zu bürgen, nicht eingehen, und forderte Rückbürgschaften an. Außerdem wurde Enercoop gebeten, die Genossenschaft zu rekapitalisieren, ehe ihr Unterstützung beim Ausschreibungsverfahren zugesichert wurde. Enercoop fand keine Hilfe bei ihren Partnern in Frankreich und entschied daher, Cooperatives Europe und Ecopower um Unterstützung zu bitten. Ecopower und Enercoop hatten sich noch nie persönlich zusammengesetzt, und so organisierte Cooperatives Europe eine Konferenz in Brüssel. Bei der ersten Konferenz entschied Ecopower, Enercoop durch eine Bürgschaft beim Bankpartner Triodos bei ihrem Projekt zu unterstützen. Außerdem entschied Ecopower, das Projekt durch den Kauf von Aktien der Genossenschaft Enercoop zu unterstützen und sich so an ihrer Rekapitalisierung zu beteiligen. Dies brachte auch Triodos, La Nef und Macif dazu, ihre Unterstützung anzubieten und Rückbürgschaften gegenüber der Crédit Coopératif bereitzustellen. SOREGIES, ein lokaler Energieversorger, bot Enercoop ebenfalls seine Hilfe an, indem er garantierte, dass er die in der Ausschreibung angegebene Energie aufkaufen würde, falls Enercoop insolvent werden sollte. Die Crédit Coopératif erklärte sich sodann bereit, die Bürgschaft für die Antwort von Enercoop auf die Ausschreibung bereitzustellen. Enercoop konnte sodann an der Ausschreibung teilnehmen und den Auftrag für sich gewinnen.

Prüfliste und Warnhinweise: Wie und wann ist dieser Plan anzuwenden?

Allgemeine Kommentare und Hinweise bei der Einrichtung eines solchen Plans

- Der Erhalt einer Bürgschaft ist ein langwieriger und zeitaufwendiger Prozess. Es muss die Zeit aufgebracht werden, die Partner von der Bürgschaft zu überzeugen.
- Es war effizienter, anstelle eines einzigen Partners, der für das gesamte Projekt bürgte, mehrere Partner zu finden.
- Für die Genossenschaft war es von großem Vorteil, einen Partner zu haben, der für den Ruf von Enercoop als Lieferant bürgen konnte.
- Bei einem solchen Projekt ist ein starkes Netz aus Akteuren aus dem sozialen und auf Solidarität gründenden wirtschaftlichen Sektor ungeheuer wichtig.

Spezifische Schritte für die Anwendung des Plans

	Prüfliste	Warnhinweise
1	Wenden Sie sich an zwei oder drei Banken und informieren Sie sich über deren Bedingungen für eine Bürgschaft	Wenden Sie sich nicht nur an eine Bank; mehrere Optionen sind nützlich
2	Überzeugen Sie zwei oder drei Partner davon, eine Rückbürgschaft bereitzustellen – dadurch lassen sich auch die Kosten der Bürgschaft senken	Achten Sie andererseits darauf, nicht zu viele Bürgschaften einzuholen, da dies sehr zeitraubend sein kann (nicht mehr als zwei oder drei für eine Rückbürgschaft)
3	Bereiten Sie vollständige Unterlagen zum Projekt und die Details der Bürgschaft für jeden Partner vor	
4	Organisieren Sie Besprechungen mit Partnern	Es ist wichtig, sich persönlich mit den Partnern zusammzusetzen, nicht nur durch Anrufe
5	Bereiten Sie ein Bürgschaftsdokument des Bürgen (in diesem Fall der Crédit Coopératif) und ein Rückbürgschaftsdokument für den Bürgen vor (jeder Partner, der eine Rückbürgschaft gibt, legt der Crédit Coopératif ein Dokument vor).	Planen Sie für den Austausch um die Vorbereitung der Bürgschafts- und Rückbürgschaftsdokumente vor. Insbesondere dann, wenn mehrere Banken am Prozess beteiligt sind.
6	Stellen Sie die Antwort auf die Ausschreibung fertig. Das Bürgschaftsdokument wird diesem beigelegt.	Die Frist für die Antwort auf eine Ausschreibung ist nicht verhandelbar.

Besonderheiten der französischen Situation, die die Umsetzung des Plans möglich machten

Allgemeine Beschreibung der Situation (national oder regional), in der der Plan eingerichtet wurde.

- In Frankreich wird die Produktion von Elektrizität aus erneuerbaren Energiequellen durch einen speziellen Einspeisetarif gefördert. EDF (als historischer Energieproduzent und -lieferant) ist verpflichtet, Verträge zum Kauf der Elektrizität zu einem gesetzlich geregelten Preis abzuschließen („Pflicht zum Abschluss von Verträgen“).
- RES-Erzeuger erhalten eine feste Bürgschaft über einen Zeitraum zwischen 12 und 20 Jahren. Der Tarif hängt von der verwendeten Technologie und der Größe der Anlage ab. Der feste Preis wird vom historischen Lieferanten EDF bezahlt, und die Differenz zwischen dem festen Preis und dem Marktpreis (Großhandelspreis) wird dem Verbraucher über die CSPE-Steuer (Contribution au Service Public de l'Electricité) berechnet, die direkt auf der Rechnung des Verbrauchers aufgeführt ist.
- Für andere Lieferanten als EDF besteht keine „obligation d'achat“ (Pflicht zum Abschluss von Verträgen). EDF hat als Inhaber des Monopols auf dem Markt als einziger Lieferant Zugriff auf diese Ressource. Aus diesem Grund wird es für andere Anbieter als EDF schwierig, in den vorhandenen Sektor der erneuerbaren Energien einzusteigen. EDF musste jedoch seit der Eröffnung des Elektrizitätsmarkts einen Teil seiner historischen Energieproduktion aus erneuerbaren Energien anhand eines Ausschreibungsverfahrens verkaufen. Aus diesem Grund konnte Enercoop 2008 ein Angebot für den Kauf von Energie aus Wasserkraftwerken abgeben. Seitdem hat Enercoop Verträge mit ca. 100 kleinen Erzeugern von Strom aus erneuerbaren Energiequellen abgeschlossen und versorgt ihre Verbraucher mit Strom, ohne diesen durch Ausschreibungen von EDF kaufen zu müssen.

3. INNOVATIVE INVESTMENTPLÄNE: JOINTVENTURE AUS GENOSSENSCHAFTEN – COOPERNICUS IN PORTUGAL

REScoop-Projekt: Coopernicus

Land	Portugal
Aktivität	Energieerzeuger
Datum der Erstellung	Juli 2012
Anzahl der Mitglieder	75
Gesamtproduktion	60 MWh
Umsatz	10.000 zuzügl. Mitgliedschaftsgebühr von 19.000 €

Spezifische Barrieren, die mit dem Plan beseitigt werden können

- Schnelle Mobilisierung von Mitteln aus verschiedenen vorhandenen Genossenschaften zur Finanzierung eines externen Projekts
- Kein Startkapital für neu hinzukommende REScoops
- Keine Finanzinstitute nötig

Beteiligte oder potenziell am Plan beteiligte Akteure

- **Boa Energia**, neue REScoop in Portugal
- **Beauvent**, belgische REScoop mit verschiedenen RES-Projekten in Belgien
- **Som Energia**, 2012 gegründete spanische REScoop, die mit allen Arten von Energieprojekten arbeiten
- **CWW Waterland**, Genossenschaft für Windenergie in den Niederlanden
- **De Windvogel**, Genossenschaft für Windenergie in den Niederlanden Half bei der Gründung des Jointventures, verzichtete aufgrund von fehlenden Kapazitäten jedoch auf eine Teilnahme am Projekt
- **REScoop.eu**, eine Föderation aus Bürgergruppen und Genossenschaften für erneuerbare Energien in Europa. Nach Anfrage von Boa Energia. REScoop.eu versandte eine Anfrage an seine Mitglieder, die bereit waren, am Projekt teilzunehmen.

Beschreibung der Barriere, der sich die REScoop(s) gegenüber sieht/sehen

Das größte Problem, dem sich Coopernicus gegenüber sah, war, dass die Möglichkeiten zur Entwicklung konkreter Projekte der Teilnahme von Mitgliedern vorausgingen.

Beschreibung des Plans

Boa Energia, eine RES-Bürgerinitiative, die Bürgern und Organisationen Investmentchancen im Sektor der erneuerbaren Energien bietet, entwickelten vier Photovoltaikprojekte, für die noch vor der Frist für die Anwendung des Einspeisetarifs ein Investor gesucht wurde. Boa Energia bot die Projekte verschiedenen REScoops in Europa zur Investition an. Die an den Projekten interessierten REScoops entschieden, dass es ihren Prinzipien zuwiderliefe, aus dem Ausland zu investieren, ohne den Bürgern Portugals die Chance gegeben zu haben, selbst ebenfalls zu investieren. Boa Energia erklärte sich einverstanden, eine lokale REScoop namens Coopernicus zu gründen.

Das Jointventure erklärte sich mit dem Kauf der Projekte und damit, Eigentümer der PV-Anlagen zu werden, einverstanden. Coopernicus würde einen Anteil von 4 % am Jointventure und die Möglichkeit erhalten, bis zu 100 % der Anteile desselben zu kaufen, wenn ihre Mitgliedschaft und deren Sozialkapital wüchse. Am Ende würde sie eine autonome REScoop werden.

Der Gesamtbetrag belief sich, alle vier Partner des Jointventures zusammengenommen, auf ca. 315.000 € je nach beim Anschluss des Jointventure-Vertrags vereinbarten Anteilen und gemäß der Teilnahme eines jeden Partners.

Prüfliste und Warnhinweise: Wie und wann ist dieser Plan anzuwenden?

Allgemeine Kommentare und Hinweise bei der Einrichtung eines solchen Plans

- Die investierenden REScoops werden Eigentümer der Installation. Es handelt sich nicht einfach nur um ein Darlehen für die Gründung einer REScoop. Auf diese Weise sind die Investoren nicht nur aus der Ferne an der neuen REScoop beteiligt.
- Vereinbaren Sie, wann und wie Aktien von der neuen REScoop zurückgekauft werden können, und was die Aktien an verschiedenen Zeitpunkten während des Projekts kosten sollen.
- Einigen Sie sich auf die Verteilung von Gewinn und Kosten.
- Das Beste an diesem Jointventure ist, dass jeder Partner die benötigte Erfahrung mitbringt.
- Vergewissern Sie sich, dass erst dann Geld an die neue REScoop überwiesen wird, wenn alle Verträge, Rechnungen und Einspeisetarifverträge abgeschlossen sind. Auf diese Weise lässt sich das Risiko eines Verlustes der Investition vermeiden, wenn bei der Umsetzung des Projekts etwas schief geht.
- Dieser Plan funktioniert, weil es sich bei den Investitionen um eine kleine Investition (50.000 €) pro Partner handelt, und es wird in konkrete Projekte und Materialien investiert. Die Investition fällt nicht der Projektentwicklung zu, die mit wesentlich mehr Risiken verbunden ist.

Spezifische Schritte für die Anwendung des Plans

	Prüfliste	Warnhinweise
1	Partner	Vergewissern Sie sich, dass Sie über das Wissen zur nationalen Situation verfügen
2	Geschäftsszenarien	Vergewissern Sie sich, dass alle Partner die Geschäftsszenarien verstehen
3	Jointventure-Vertrag	Siehe Dokument im Anhang.
4	Projektentwicklung	Durch die örtliche REScoop, keine Investitionsrisiko durch die teilnehmenden REScoops.

Besonderheiten der portugiesischen Situation, die die Umsetzung des Plans möglich machten

Allgemeine Beschreibung der Situation (national oder regional), in der der Plan eingerichtet wurde.

- Portugal ist zu einem bedeutenden Akteur auf dem Sektor der erneuerbaren Energien geworden und bezieht einen erheblichen Anteil seiner Elektrizität aus erneuerbaren Energien (2010 waren es 24,6 %). Der Sektor der erneuerbaren Energien wird hauptsächlich von großen Unternehmen dominiert, aber die Erzeugung erneuerbarer Energien in kleinem Maßstab wurde durch Einspeisetarife gefördert, die eine interessante Rendite und den Investoren langfristige Stabilität bieten.
- Derzeit werden große erneuerbare Energieprojekte in Portugal unterbunden (nur die Projekte, die vor 2012 genehmigt wurden, können noch realisiert werden), aber kleinere erneuerbare Energieprojekte (<250 kW) stellen kein Problem dar. Der Einspeisetarif für kleine RES-Projekte sind vor kurzem fast bis auf den Verbraucherpreis (derzeit 0,151 €/kWh) gesunken.
- Der Einspeisetarif wird in Portugal jedes Jahr neu festgelegt. Projekte mit weniger als 20 kWp, die abgeschlossen und von der zuständigen Behörde genehmigt werden, erhalten den Tarif des jeweiligen Jahres garantiert über einen Zeitraum von 15 Jahren – 2013 waren dies 0,151 €/kWh. Projekte mit über 20 kWp und weniger als 250 kW unterliegen einer Auftragsauktion. Es gibt zuvor festgelegte Sitzungen für die Lizenzvergabe, und jeder Projektträger bietet einen Rabatt auf den Referenztarif an.
- Momentan untersucht die portugiesische Regierung die Möglichkeit des Eigenverbrauchs.

4. INNOVATIVE INVESTMENTPLÄNE: ZUSAMMENARBEIT MIT EINER GENOSSENSCHAFTSBANK – RETENERGIE IN ITALIEN

REScoop-Projekt: RETENERGIE

Land	Italien
Aktivität	RES-Energieerzeugung
Datum der Erstellung	19.12.2008
Anzahl der Mitglieder	662
Gesamtproduktion	445 kWp
Umsatz	

Spezifische Barrieren, die mit dem Plan beseitigt werden können

- Die REScoop unterschreibt einen Kreditvertrag mit einer ethischen oder einer Genossenschaftsbank
- Die Bank leiht der REScoop Geld, aber nicht zum vollen Zins und ohne Garantien
- Die Bank bietet den Mitgliedern der REScoop zudem besondere Kreditbedingungen an, um private Messungen der Energieeffizienz und die Installation erneuerbarer Energieprojekte zu finanzieren (Darlehen, Hypothek).
- Die REScoop kann sich außerdem damit einverstanden erklären, die Mitglieder der Bank mit günstigerem Strom zu versorgen.

Beteiligte oder potenziell am Plan beteiligte Akteure

Zwei Beispiele für Verträge zwischen ethischen und Genossenschaftsbanken und REScoops oder Bürgerinitiativen in Italien:

Das **erste Beispiel ist die Banca Popolare Etica**, bislang das einzige Finanzinstitut, das an einem REScoop-Projekt beteiligt ist und einen Vertrag mit „Retenergie“ zur Finanzierung der Investition der REScoop in PV-Anlagen unterzeichnet und zugleich ein Handelsabkommen festgesetzt hat, das günstige Kreditbedingungen für die Mitglieder der REScoop vorsieht.

Investmentplan

Die Bank leiht der REScoop Geld, aber zu einem niedrigeren Zins als dem geltenden Zins und ohne Garantien. Der von der Bank für die drei PV-Projekte finanzierte Betrag beträgt ca. 550.000 € (zwei Darlehen über jeweils 100.000 € und ein Darlehen über 350.000 €). Diese Summen deckten 50 % des Gesamtbetrags des Projekts; die Laufzeit jedes Darlehens beträgt 12 Jahre.

Die Zinsen lagen unter dem Marktwert:

2,60 Punkte (Marge) + Euribor 3 Monate für das Darlehen von 350.000 € in 2012.

1,60 Punkte (Marge) + Euribor 3 Monate für die anderen beiden Darlehen in 2011.

Infolge eines Handelsabkommens bietet die Bank den Mitgliedern der REScoop außerdem besondere Kreditbedingungen an, um private Investitionen in Energieeffizienz und erneuerbare Energien zu fördern. Der Vertrag sieht niedrigere Zinsen und vorläufige Kosten der Hypotheken vor bei(m):

- Kauf eines Energieeffizienzhauses
- Kauf eines Einfamilienhauses mit Energiesanierung
- RES-Installationen, Energieeffizienz-Maßnahmen und Kauf von energieeffizienten Haushaltsgeräten.

Die REScoop kann sich außerdem damit einverstanden erklären, die Kunden/Mitglieder der Bank mit günstigerem Strom zu versorgen. Hier ist besonders interessant, dass die Bank keine Bürgschaft (für kleine Projekte) anforderte. Dies lag daran, dass die Bank die Wirtschaftlichkeit sowie den sozialen und ökonomischen Wert des Projekts erkannte.

Beteiligte Akteure

Die am Plan beteiligte REScoop ist Retenergie Società Cooperativa, gegründet am 19. Dezember 2008 in Cuneo als Teil der Initiative einer Personengruppe, die sich bereits der Förderung der Produktion von Energie aus erneuerbaren Quellen verschrieben hatte. Die dieser Genossenschaft zugrundeliegende Idee ist, ein Modell zu schaffen, das Produktion und Nutzung elektrischer Energie aus erneuerbaren Energiequellen durch eine Basisbewegung. Das Projekt wird vom Programm „Adoptiere ein kW“ des kollektiven Solarverbands, der den Bau einer Photovoltaikanlage von 20 kW im Jahr 2008 finanzierte. Die größte Herausforderung, der sich die neue Genossenschaft gegenüber sieht, ist es, die Endbenutzer der Energie zu involvieren und so einen positiven Kreislauf von der Produktion zum Verbrauch zu schaffen. Hier bietet sich eine ideale und wirtschaftliche Chance, auf eine Reihe ökonomischer und sozialer Probleme wie Umweltverschmutzung, die Endlichkeit natürlicher Ressourcen und gerechte Verteilung zu reagieren. Die Form der Genossenschaft wurde gewählt, da die Ziele den verwendeten Mitteln entsprechen müssen: Teilnahme, Selbständigkeit, Solidarität. Die Gründung der REScoop wurde von den Gründungsmitgliedern mit drei Darlehen der Banca Popolare Etica für die Investition in PV-Anlagen finanziert. **Banca Popolare Etica** ist die ethische und Genossenschaftsbank Italiens und Mitglied der European Federation of Ethical and Alternative Banks (FEBEA). Die Idee hinter der Banca Etica ist es, einen Ort zu schaffen, an dem Sparer, die ein transparenteres und verantwortungsbewussteres Management der finanziellen Ressourcen wünschen, durch die Werte einer nachhaltigen sozialen und menschlichen Entwicklung motivierte sozioökonomische Initiativen finden können. Die Bank verwaltet das Ersparte privater Kunden wie Einzelpersonen und Familien, Organisationen, Unternehmen und Einrichtungen im Allgemeinen und investiert es in Initiativen, die soziale und ökonomische Ziele verfolgen und dabei die menschliche Würde und die Umwelt bewahren. Banca Etica hat im Rahmen des „Progetto Energia“ spezielle Finanzprodukte für Familien und Einzelpersonen entwickelt, die in erster Linie für die Förderung der Energieeffizienz und der Produktion erneuerbarer Energien auf kleiner Skala eingesetzt werden. Der **zweite zu erwähnende Vertrag** (wenn auch nicht direkt mit einem REScoop-Projekt verbunden) ist der Fall einer **BCC** (Kreditgenossenschaftsbank), die eine Übereinkunft mit Legambiente (nationaler Umweltverband) fand, Privatpersonen, Unternehmen und lokalen Behörden die Möglichkeit einzuräumen, eine Finanzierung von bis zu 200.000 € zu beziehen – 100 % des Gesamtbetrags –, um in die Produktion erneuerbarer Energien zu investieren (Solardächer, Mini-Wasserkraftanlagen usw.) und die Energieeffizienz zu fördern. Die Due Diligence wird teilweise von der Bank (wirtschaftliche Beurteilung) und teilweise vom Umweltverband (technische Probleme) durchgeführt.

Beschreibung der Barriere, der sich die REScoop(s) gegenüber sieht/sehen

Im ersten Betriebsjahr kam es aufgrund der Wissenslücke und des fehlenden Know-hows der Mitglieder der REScoop in Bezug auf die Bürokratie und das rechtliche Rahmenwerk des Energiemarkts zu einigen Schwierigkeiten.

Dann sah sich die REScoop einigen Problemen bei der Entwicklung der RES-Anlagen gegenüber, die auf eine Änderung der Gesetzeslage und eine übermäßige Fragmentierung und ein zu schleichendes Tempo der Genehmigungsverfahren zurückzuführen waren.

Die Gesetzesänderung warf mehrere verwaltungstechnische Einschränkungen auf, die den Bau neuer Kraftwerke erschwerten. Die Richtung, die die Politik einschlug, führte zu einem allmählichen Verschwinden der Einspeisetarife.

Die REScoop konnte dank des Vertrags mit der Banca Etica, die das Projekt von Beginn an unterstützte und daher 50 % des Investitionsbetrags lief, drei PV-Anlagen errichten.

Durch den Vertrag mit der Banca Etica konnten einige Hindernisse bei der Finanzierung der RES-Projekte umgangen werden.

Die Unsicherheit bezüglich des gewünschten Einspeisetarifs und das langwierige Genehmigungsverfahren beeinflusst die Bereitschaft der traditionellen Banken, den RES-Projekträgern einen Kredit zu gewähren, negativ. Viele Banken haben spezielle Produkte für Installationen für erneuerbare Energien entwickelt, aufgrund der hohen Transaktionskosten sind diese jedoch hauptsächlich großen RES-Projekten vorbehalten. Der finanzierte Betrag könnte 5 Millionen Euro erreichen und über eine traditionelle Hypothek oder Beleihung bei größeren Projekten vergeben werden. Der für die Investition verantwortliche Akteur sollte den Projektvorschlag und seine persönliche Gewinn- und Verlustrechnung als Sicherheit vorlegen, da die Tarife des Plans nicht für ausreichend angesehen werden, um den Kredit zu gewähren. Normalerweise werden bei der Finanzierung bis zu 50 % gleich zu Beginn der Projektumsetzung ausgezahlt, der Rest nach Ende der Installationsarbeiten.

Insbesondere für eine REScoop liegt das größte Hindernis bei den Bürgschaften, die für das Projekt bezogen werden können. Banken arbeiten in der Regel lieber mit Unternehmen, die ihre Kompetenz im Bereich der erneuerbaren Energien nachweisen (mit bisherigen Projekten) und Bürgschaften vorlegen können. Normalerweise werden die Mitglieder (oder nur die Verwalter) der Genossenschaft gebeten, Bürgschaften vorzulegen, um ein Darlehen (oder eine anderweitige Finanzierung) von der Bank zu erhalten. Aber im Energiesektor sind Investitionen relevant, die Mitglieder haben unter Umständen Schwierigkeiten, genügend Bürgschaften für die Investition vorzulegen, und auch die Bank kann Probleme beim Einholen und Verwalten der Bürgschaften aller Mitglieder der Genossenschaft haben.

Prüfliste und Warnhinweise: Wie und wann ist dieser Plan anzuwenden?

Allgemeine Kommentare und Hinweise bei der Einrichtung eines solchen Plans

- Der Plan ist geeignet, wenn die Bank voll und ganz hinter dem Projekt steht – und nicht nur finanziell.
- Die Beziehung zwischen der REScoop und der Bank sollte von Vertrauen geprägt sein.
- Aus dem Vertrag sollten sich auch für die Bank Vorteile ergeben
- Der Plan ist ein Darlehen, der für die Finanzierung von RES-Anlagen nützlich sein könnte, und nicht für die Finanzierung des REScoop-Vorhabens

Spezifische Schritte für die Anwendung des Plans

	Prüfliste	Warnhinweise
1	Beginn der REScoop	Die Gründer müssen über eigene finanzielle Ressourcen verfügen, um die REScoop gründen zu können
2	Planung des RES-Projekts	Banken müssen direkt zu Beginn der Projektentwicklung involviert werden
3	Identifikation der Bank	Es muss eine Bank gesucht werden, die die Werte der Genossenschaft voll und ganz unterstützt
4	Definition des Vertrags	Beide Vertragsparteien müssen profitieren

5. INNOVATIVE INVESTMENTPLÄNE: SEED-INVESTMENT – SEED ENTERPRISE INVESTMENT SCHEME IN GROSSBRITANNIEN

REScoop-Projekt: Seed Enterprise Investment Scheme

Land	Italien
Aktivität	RES-Energieerzeugung
Datum der Erstellung	19.12.2008
Anzahl der Mitglieder	662
Gesamtproduktion	445 kWp
Umsatz	

Spezifische Barrieren, die mit dem Plan beseitigt werden können

- Projekte mit unzureichender Leistung
- Vertrauen der Investoren
- Chancen, das erforderliche Kapital aufzubringen

Beteiligte oder potenziell am Plan beteiligte Akteure

- **Vorstandsmitglieder**, die ihren Namen auf das Aktienangebot setzen
- **Investierende Mitglieder**, die Einkommenssteuer bezahlen und die bei ihrer Steuererklärung Rückforderungen stellen
- **Die Regierung des UK**, die den Plan unterstützt

Beschreibung der Barriere, der sich die REScoop(s) gegenüber sieht/sehen

- Projekte sind in den Anfangsphasen oft nur schwer finanzierbar, weil das Risiko generell größer ist. Organisationen, die bis zu 150.000 £ benötigen, erlaubt der Seed Enterprise Investment Scheme ein Angebot von 50 % ihrer Investmentbank aus ihrem Einkommensteuerbescheid, vorausgesetzt, die Aktivität der Organisation kommt für den Plan in Frage.
- Die Produktion erneuerbarer Energien ist vom SEIS-Plan ausgeschlossen, da der FIT bereits als Anreiz dient, obgleich Genossenschaften ausgenommen sind.
- Das durch den SEIS aufgebrachte Kapital von 150.000 £ kann für die Machbarkeitsstudien und Genehmigungsverfahren in der Frühphase oder für Anzahlungen für Kabel und Turbinen verwendet werden. Sobald das Geld ausgegeben worden ist, kann mit dem EIS-Plan weiteres Kapital gesammelt werden, bei dem bis zu einem Betrag von höchstens 5 Millionen £ eine Steuerbegünstigung von 30 % in Anspruch genommen werden kann.
- Investoren können diese Steuerbegünstigung erst dann nutzen, wenn das Vorhaben bereits läuft. Sie können ihre Aktien für einen Zeitraum von drei Jahren nicht verkaufen oder rückzahlen (im Fall rückzahlbarer Aktien).

Prüfliste und Warnhinweise: Wie und wann ist dieser Plan anzuwenden?

Allgemeine Kommentare und Hinweise bei der Einrichtung eines solchen Plans

- Nur weil Investoren 50 % ihrer Investition zurückfordern können, bedeutet dies nicht, dass das Kapital mit einem schlecht vorbereiteten Projekt oder einer Aktienofferte aufgebracht werden kann
- Vergewissern Sie sich, dass das Projekt auch ohne Steuervergünstigung machbar ist, wenn es kein zusätzliches Geld für das Unternehmen abwirft
- Versuchen Sie, diejenigen zu belohnen, die von Anfang an hinter dem Plan gestanden sind, die sie die Chance verdienen, am meisten vom Projekt zu profitieren. Sie müssen für ihre Bereitschaft, ein Risiko einzugehen, belohnt werden

Spezifische Schritte für die Anwendung des Plans

	Prüfliste	Warnhinweise
1	Es ist wichtig, das Projekt von den Steuerbehörden vorab genehmigen zu lassen, ehe es einen erweiterten Sicherungsprozess durchläuft	Wenn Sie diese Sicherung nicht haben und die Aktienofferte unter der Angabe, dass diese vorliegt, durchführen, werden die Investoren sehr aufgebracht sein, wenn die Behörden einen Grund finden, die Sicherung nicht zu geben
2	Achten Sie darauf, was der SEIS und der EIS bei Ihrem Finanzmodell in Bezug auf die Rendite für Ihre Investoren bewirken	Wenn Sie versuchen, zum gemeinschaftlichen Nutzen einen Überschuss zu generieren, müssen Sie darauf achten, die Renditen der Mitglieder nicht zu sehr zu reduzieren und sich auf Steuerbegünstigungen zu stützen, um Kapital anzulocken. Sie sollten als Bonus bei der Mittelbeschaffung betrachtet werden
3	Stellen Sie die Vorteile der Steuerbegünstigung bei der Werbung für die Aktienofferte klar heraus Dies ist ein Anreiz für die Investoren	Nehmen Sie sich die Zeit, zu erklären, wie der Plan funktioniert Die meisten Leute kennen sich damit nicht aus
4	Treffen Sie während der ersten drei Jahre Vorkehrungen, einen Teil des Kapitals an die Mitglieder zurückzuzahlen	Obleich sich die meisten Investoren darüber im Klaren sind, dass eine Investition in erneuerbare Energien ein langfristiges Unterfangen ist, werden manche Investoren ihr Geld bei der ersten Chance vom Plan zurückziehen wollen.

Besonderheiten der britischen Situation, die die Umsetzung des Plans möglich machten oder möglich machen würden

- Die britische Regierung verspricht steuerliche Vergünstigungen, um die Gründung neuer Unternehmen und das Wachstum vorhandener Unternehmen zu fördern. Diese stehen allen Organisationen zur Verfügung, aber Genossenschaften genießen besondere Vorteile für die Produktion erneuerbarer Energien.
- Die aktuelle britische Regierung hat bei einer kürzlichen nationalen Budgetrevision den EIS-Anreiz von 25 % auf 30 % erhöht und den SEIS-Plan von 50 % eingeführt. Dies zeigt, dass der Plan effektiv war und dass die britische Regierung diesen Plan als effiziente Methode zur Förderung des Wirtschaftswachstums verwendet.
- Der SEIS-Plan, welcher bei 150.000 £ eine Steuervergünstigung von 50 % anbietet, ist für frühzeitige Investoren gedacht, und der EIS-Plan, welcher bei bis zu 5 Millionen £ eine Vergünstigung von 30 % anbietet, ist für spätere Investoren konzipiert. An diesen können die Steuerbehörden herumpfuschen oder sie in der Zukunft aufheben – daher sind der richtige Zeitpunkt und die neuesten Informationen ausschlaggebend.
- Regierungen, die diesen Plan derzeit nicht anbieten, müssen von dessen Vorteile für Genossenschaften, die an gemeinschaftlichen erneuerbaren Energieprojekten arbeiten, überzeugt werden. Für den positiven Nutzen fehlt es in Großbritannien nicht an Beispielen, wie z. B. die Dingwall Wind-Genossenschaft, Harlaw Hydro und Osney Hydro.

III.B. Einblick in innovative und neue Aktionsinstrumente und Finanzpläne

Zu guter Letzt befasst sich dieses Handbuch kurz mit einigen neuen Möglichkeiten, die kollaborativ von den Partnern des REScoop 20-20-20-Projekts erörtert werden. Als direkte Antwort auf die heutigen Barrieren bei der Gründung neuer REScoop-Projekte in Europa könnten mehrere Instrumente, Methoden und Ideen von Bürgerprojekten im Sektor der erneuerbaren Energien gefördert und genutzt werden.

Die Stärken der REScoop-Bewegung sind:

- Das lokale und dezentralisierte Modell eines jeden Projekts, das auf einer engmaschigen Gemeinde basiert, die sich für den Energiewandel engagiert
- Die Genossenschaftsbewegung, deren Werte auf den Prinzipien einer Genossenschaft basieren: Kein Wettbewerb, einander helfen, ein Stimmrecht pro Person usw.

Diese Stärken, kombiniert mit dem Wissen, dass sich REScoops heutzutage aufgrund einer ungeeigneten Gesetzgebung und einer Wissenslücke in den meisten europäischen Ländern einigen Einschränkungen gegenübersehen, führten die Partner des REScoop 20-20-20-Projekts dazu, die folgenden Schlussfolgerungen zu ziehen.

1. Wir müssen uns zusammentun, um die Barrieren, denen wir uns heute gegenübersehen, zu überwinden. Nur durch Zusammenarbeit lassen sich die neuen REScoop-Projekte in Europa unterstützen.
2. Für mehrere wesentliche Punkte bei der Entwicklung von REScoops ist ein gemeinsames Instrument erforderlich:
 - Eine bessere Kommunikation in Bezug auf das REScoop-Modell, um Bewusstsein zu schaffen
 - Ein Werkzeugkasten zur Förderung lokaler Initiativen zur Entwicklung eigener Projekte
 - Ein Finanzinstrument, mit dem die Bürgerprojekte ihre finanziellen Probleme überwinden können

Ob dieses gemeinsame Instrument alle drei Merkmale umfasst, ist nebensächlich; die Föderation REScoop.eu hat jedoch bereits mit diesen herausfordernden Aufgaben begonnen.

Hier entwickeln wir die letzten dieser wichtigen Punkte und sprechen über die Notwendigkeit eines gemeinsamen Finanzinstruments für REScoops in Europa. Klar ist, dass heute ein laufender Bedarf für dedizierte Finanzierung besteht, damit REScoops in nachhaltige Energie- oder Energieeffizienzprojekte investieren können. Es gibt mehrere Beispiele für nationale oder regionale Lösungen, die von REScoops entwickelt wurden, um diesen Bedarf nach einer dedizierten Finanzierung zu bewältigen, um eine Investition in Projekte zu ermöglichen. In Frankreich zum Beispiel sind die Möglichkeiten für REScoops, eine öffentliche Wertpapierofferte zu organisieren, hauptsächlich durch eine strikte Gesetzgebung eingeschränkt, die noch nicht an Bürgerprojekte angepasst wurde. Um die Kosten für die Organisation einer öffentlichen Offerte gemeinsam tragen zu können, haben mehrere Akteure den Investmentfonds Energie Partagée gegründet. Dieser Fonds lässt sich als innovative Lösung beschreiben, die entwickelt wurde, um Bürgern die Möglichkeit zu geben, ihre finanziellen Ressourcen zusammenzulegen, um die Finanzierung erneuerbarer Energie- und Energieeffizienzprojekte zu unterstützen und gemeinsam genug Kapital zu sammeln, um eine Hebelwirkung auf die Investition auszuüben. Es handelt sich um den ersten Bürgerinvestmentfonds, der lokale und Bürger-RES-Projekte in Frankreich finanziert.

Ein ähnliches Instrument auf europäischer Ebene, das REScoops und den Bürgern Europas ermöglicht, ihre finanziellen Ressourcen zusammenzulegen, um eine Investition in erneuerbare Energie- und Energieeffizienzprojekte zu ermöglichen, könnte für die Entwicklung neuer, größer angelegter REScoop-Projekte entscheidend sein.

Für diesen europäischen Finanzträger kommen mehrere potenzielle Verwendungen in Frage:

Jeder Bürger Europas kann direkt in den Fonds investieren

So könnte jeder Bürger in Europa entscheiden, direkt über den europäischen Träger und nicht indirekt über seine lokale REScoop zu investieren. Dies könnte eine Option zur Finanzierung dieses europäischen Instruments darstellen. Über vorhandene Netzwerke und insbesondere die Föderation REScoop.eu könnte über deren Website und mit der Unterstützung ihrer Mitglieder, von denen einige mit solchen Methoden Erfahrung haben (wie [Som Energia](#)) ein Crowdfunding-System eingerichtet werden.

Fördern der Möglichkeit für REScoops, Kapital für neue Projekte aufzubringen

Sich längst in der Betriebsphase befindende REScoops in ganz Europa könnten ihre finanziellen Ressourcen „sammeln“ oder „zusammenlegen“, um die Investition in eine Vielzahl von Projekten in ganz Europa zu ermöglichen. Durch das Zusammenlegen finanzieller Ressourcen können REScoops darüber hinaus vorhandene Lücken schließen, die häufig dann auftreten, wenn eine REScoop über ein Projekt, aber nicht die nötige Finanzierung verfügt, oder wenn eine REScoop „zu viel“ Kapital, aber nicht genügend Projekte hat, die ausgereift genug für eine Investition sind. Dies war der Fall beim [Jointventure Coopernicus in Portugal](#), wo die lokalen PV-Projekte nicht schnell genug auf Kapital zugreifen konnten, um den Einspeisetarif zu erhalten, während andere europäische REScoops sofort investieren konnten.

Dies könnte bedeuten, dass REScoops leicht eine Art Rollover-Kredit erhalten könnten. Diese sind sehr flexibel und lassen sich leicht an ihren Bedarf anpassen: Wenn das Kapital neuer lokaler Mitglieder der REScoop schneller eingeht als nach der Durchführung eines Projekts erwartet, kann der Kredit gegebenenfalls schneller zurückgezahlt werden. Wird der Kredit länger benötigt, kann er über diesen Finanzträger verlängert werden.

Eine weitere Option wäre die Förderung einer Art revolving Fonds, mit dem die frühe Gründungsphase neuer REScoop-Projekte teilweise gedeckt werden kann, indem ein Darlehen oder eine Finanzhilfe für die Kosten der Machbarkeitsstudie in Anspruch genommen wird, wie beispielsweise beim [CARE-Plan in Schottland](#).

Ermöglichen des Zugriffs von REScoop-Projekten auf andere vorhandene Mittel und auf deren Bedürfnisse zugeschnittene Finanzinstrumente

Das Netzwerk der vorhandenen REScoops kann bei neuen Projekte bezüglich Mitteln und Plänen Hilfestellung leisten – sei es dadurch, dass lokale REScoops miteinander in Kontakt gebracht werden, oder durch direkte Koordinierung mit europäischen Plänen. Eine solche Hilfestellung kann sehr wohl zur Notwendigkeit der Zusammenführung von Projekten verschiedener REScoops führen. Dies trifft insbesondere in Hinsicht auf öffentliche Mittel auf europäischer Ebene zu, wie der europäischen Investmentbank zum Beispiel, bei der geeignete Investmentbeträge über 30 Millionen Euro betragen müssen. Es könnte dann praktisch sein, das Know-how und Fachwissen zu Finanzinstrumenten für Investitionen in erneuerbare Energien mit dem Know-how des Investmentansatzes der REScoops zu verbinden.

Fördern eines Bürgschaftsmodells für REScoops

Ein europäischer Fonds könnte REScoops durch finanzielle Bürgschaften unterstützen und so die Teilnahme anderer Finanzakteure an der Investition ermöglichen. Der Fonds könnte darüber hinaus Anteile der Genossenschaften aufkaufen, die er unterstützt, um den REScoops bei der Rekapitalisierung zu helfen, wie z. B. am [Beispiel für eine Zusammenarbeit](#) zwischen Genossenschaften zu sehen, bei dem Ecopower eine Rückbürgschaft für Enercoop hinterlegte.

Entwicklung einer Europäischen Genossenschaft

Dieser gemeinsame Finanzträger auf europäischer Ebene müsste in das vorhandene Netzwerk an bereits auf europäischer Ebene beteiligten Akteuren integriert werden, wie z. B. die Partner des REScoop 20-20-20-Projekts. Allerdings bräuchte der Finanzträger spezielle Satzungen und eine bestimmte Rechtsstruktur, die allen teilnehmenden REScoops die Mitwirkung an der Kontrolle des Fonds ermöglichen würde. Die europäische Gesetzgebung bietet die Möglichkeit, eine Europäische Genossenschaft zu gründen, die als Rahmenwerk für das gemeinsame Instrument genutzt werden könnte, jedoch wahrscheinlich an die Zusammenarbeit der Genossenschaften auf europäischer Ebene adaptiert würde.

„Die Europäische Union fördert Genossenschaften, die grenzübergreifend tätig werden möchten, durch eine Gesetzgebung, die ihre spezifischen Merkmale berücksichtigt. Sie ermöglicht die Gründung neuer genossenschaftlicher Vorhaben durch natürliche oder Rechtspersonen auf europäischer Ebene. Sie gewährleistet das Recht auf Informationen, Beratung und Beteiligung der Mitarbeiter an einer Europäischen Genossenschaft (SCE).“²

² http://europa.eu/legislation_summaries/employment_and_social_policy/social_dialogue/l26018_en.htm

Das Beispiel TAMA

Eine Europäische Genossenschaft und Pionier auf dem Gebiet der europäischen Zusammenarbeit wurde mit TAMA im Juni 2013 in Brüssel gegründet. Um sowohl die Entwicklung von Bürgerinitiativen als auch deren länderübergreifende Ausweitung zu fördern, um den Traum der Solidarität zwischen den Nationen Europas zu verwirklichen, haben sich sechs solidaritätsbasierte Finanzgenossenschaften aus vier europäischen Ländern (Crédal und Hefboom in Belgien, Fundacion Fiare in Spanien, Oekogeno in Deutschland, la Nef und Cfé in Frankreich) zusammengefunden, um die Europäische Genossenschaft TAMA zu gründen.

TAMA hat es sich zur Mission gemacht, auf experimentelle und praktische Art und Weise zu zeigen, dass ein innovatives, umweltfreundliches, soziales und bürgergesteuertes Europa kein Ding der Unmöglichkeit ist. Das Ziel ist die Förderung der Entwicklung von Bürgerprojekten in Europa durch Finanzierung, Unterstützung und die Verbindung durch Netzwerke und Spin-offs (weitere Details finden sich in den Anhängen im Beispiel der Europäischen Genossenschaft TAMA).

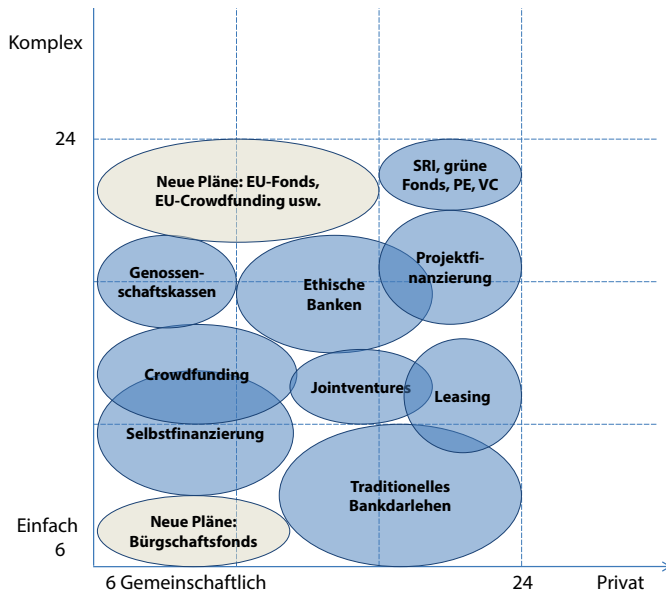
So könnte dieses europäische Instrument die vorhandenen nationalen und lokalen Netzwerke als dritten Schritt zum genossenschaftlichen Finanzierungsmodell ergänzen. Mit einer Europäischen Genossenschaft auf europäischer Ebene, Networking-Organisationen wie Energie Partagée in Frankreich, REScoop.be in Belgien oder Energy4All in Großbritannien auf nationaler Ebene sowie REScoops auf lokaler Ebene, die direkt mit den lokalen Gemeinden und dem Umfeld an neuen Bürgerprojekten zusammenarbeiten, ist ein dezentralisierter Energiewandel durch eine stärkere und weiter gefasste Zusammenarbeit möglich.

IV. Anhänge

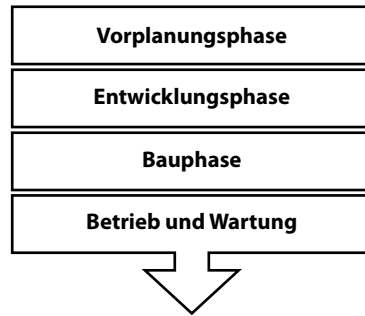
1. Leeres Beispiel der Matrixtabelle für Leser zum Ausfüllen

PROJEKT:

Selbstfinanzierung in der Matrix



Wann ist diese Methode anzuwenden?



Füllen Sie die Tabellen unten aus und berechnen Sie das Profil Ihres Projekts, indem Sie die Werte aller Faktoren addieren

Von einfach bis komplex (Y-Achse)

	Niedrig (1)	Mittel (2)	Mittel bis hoch (3)	Hoch (4)
Größe des Projekts	<200 kW	200 - 1000 kW	1000 - 5000 kW	>5000 kW
Art der RES	Mini-Wind, PV	Mini-Wasserkraft, Biogas	Onshore-Wind, solide Biomasse	Offshore-Wind, Onshore-Wind, Wasserkraft
Projektphase (wie schwierig gestaltet sich die Finanzierung?)	Betriebsphase	Bauphase	Phase der Einholung der Baugenehmigung	Planungsphase
Soziale Akzeptanz von RES-Anlagen	Soziale Akzeptanz	Wenige Opponenten	Lokale Skepsis	Sankt-Florian-Prinzip
Geographische Skala	Nachbarschaft	Lokal/Örtlich	Regional	National
Nationale RES-Tarife	Hoher Einspeise-/Premium-Tarif	Mittlerer Tarif	Niedriger Tarif	Kein Tarif Direktverkauf auf dem Markt
Gesamtsumme Y der Zeilenwerte (1–24) auf der X-Achse				

Von kollektiv bis privat (Achse X)

	Niedrig (1)	Mittel (2)	Mittel bis hoch (3)	Hoch (4)
Anzahl der Bürger/Akteure	>500	100 - 500	30.09.2000	1-10
Art der am Projekt beteiligten Akteure (Bürger, Behörden, private Investoren, Unternehmen)	4 Arten	3 Arten	2 Arten	1 Art von Akteur (z. B. Unternehmen)
Bürgschaften der Investoren	Keine Bürgschaften	Wenige Investoren mit Bürgschaften	Viele Investoren mit Bürgschaften	Bürgschaften aller Investoren
Bereitschaft zur Investition (Kapitalausstattung und Vertrauen) in die neue REScoop	>75 % der beteiligten Akteure	50-75 % der beteiligten Akteure	25-50 % der beteiligten Akteure	<25 % der beteiligten Akteure
Rechtsformen (Grenzen und Einschränkungen)	Genossenschaft	Kommunales Unternehmen	Privates Unternehmen (Ltd)	Öffentliches Unternehmen (Plc)
Gemeinsames Ziel	Energieverbrauch	Kapitalvergütung und Energieverbrauch	Geringe Kapitalvergütung	Hohe Kapitalvergütung
Gesamtsumme X der Zeilenwerte (1-24) auf der X-Achse				

CONTRACTUAL JOINT VENTURE Boa Energia Portugal“

Between the following shareholders:

1. **Boa Energia sociedade por quotas de responsabilidade limitada**, with registered office in the Av. António Augusto de Aguiar, 163 – 5º Dto. 1050 – 014 Lisbon, **PORTUGAL**. Registered in the VAT register of Portugal under number 510324347, legally represented by the Directors Nuno BRITO Jorge and Ricardo Coutinho Iglesias, Hereinafter referred to as, **“BOA Energia”**
2. **Som Energia sccl**, with registered office in 17003 Girona, **SPAIN**, C. Pic de Peguera 15, registered in the cooperative register of Catalonia (registration nº 1, page nº 13.936), legally represented by Gijbert HUIJINK and, hereinafter referred to as **“Som Energia”**
3. **Cooperative association for collective possession of windmills, De Windvogel B.A.**, with registered office at the President Johan Willem Frisolaan 166 in 2263 EC Leidschendam, **THE NETHERLANDS**. This cooperative association is registered in the register of the Chamber of Commerce under the KvK-number 29037015 with site number 000008830967. This cooperative association is legally represented by its directors, Siward ZOMER and Dick VAN ELK. hereinafter referred to as **“De windvogel”**
4. **Coöperatie Windenergie Waterland U.A.**, with registered office in the Oude zijds Burgwal 28, in 1141 AB Monnickendam in the municipality of Waterland, **THE NETHERLANDS**. This Cooperative is entered in the register of the Chamber of Commerce in The Netherlands with KvK-number 36033388 and site number 000010906665. This cooperative is legally represented by its directors, Wouter TILLEMANS and Gerard MEIJSEN Hereinafter referred to as **“Windenergie Waterland”**
5. **BeauVent cvba** with registered office in 8630 Bulskamp, Sint-Bertinusstraat 39, registered in the legal persons register in Veurne, **BELGIUM** with company number 0472.292.307, legally represented by its directors, Mr. Niko DEPREEZ and Mr. Paul PROOT, hereinafter referred to as **„BeauVent“**

hereinafter jointly referred to as the „shareholders“ or „partners“

IS EXPLAINED BEFOREHAND:

The shareholders have established CONTRACTUAL JOINT VENTURE (hereinafter also referred to as the „SHV“) under Belgian law in accordance with the provisions of the Company Code for the activities listed in article 3. In this agreement they lay down the way to collaborate.

The CONTRACTUAL JOINT VENTURE may enter into force only provided that the following conditions are met in advance:

- The shareholders agree to this agreement, which shall determine the rules of their relationship
- The suspending conditions are complied with. See article 5.

The contractual joint venture has as objective the investing in and exploitation of various solar installations on the Portuguese mainland. In addition, the contractual joint venture has as objective to support the local, novice cooperative initially through know-how and financial resources in order to achieve and to exploit the projects mentioned in this agreement. Then the contractual joint venture offers the opportunity during a certain period, for the local Portuguese cooperative to start its operation and to fully take over the installations, so that a dynamic local force can be placed on its own feet.

THE SHAREHOLDERS HAVE AGREED AS FOLLOWS:

ARTICLE 1 – ESTABLISHMENT

The shareholders have agreed to form a CONTRACTUAL JOINT VENTURE (hereinafter referred to as the „SHV BOA Energia PV“) in accordance and pursuant to the provisions of the Belgian Company Code.

ARTICLE 2 – REGISTERED OFFICE

The SHV has its registered office in 8600 Diksmuide, Ijzerdijk 47, Belgium.

ARTICLE 3 – OBJECTIVE

The SHV is commercial by nature and has as objective:

The research of the possibilities, the installation, implementation, operation and dismantling or transfer after 15 years of operation of the solar installations listed under article 7.

ARTICLE 4 – DURATION

The SHV starts on the date of signature of this agreement. It terminates after the full auditing and closing of the obligations inherent to the objective for which it was created.

ARTICLE 5 - SUSPENDING CONDITIONS

1. The presentation of the documents which prove that the solar installations can be installed at the corresponding locations. There must be an English translation present thereof. A lease or similar right is of crucial importance in this respect. The project cannot be started, nor be achieved before there is a signed agreement with the owner for the use and exploitation of the roof for a minimum of 15 years.
2. Stability studies which prove that the installations can be supported by the existing roof structure on which they will be installed. This may also be a statement of the installer that he accepts all stability risk. Or an statement of the building-owner that he takes all responsibility for the stability of the roof.
3. A complete financial plan of the investments is to be made. Both the invested amount, as well as the annual costs and the potential revenues must be known. This plan is an integral part of this agreement. If misleading figures are used in this plan, BOA Energia can be held responsible for this.
4. There is a consensus to choose the materials to be used (solar panels and inverters) and the installer. The shareholders can choose a certain installer for each project.
5. A reference number and approval of the Portuguese authorities of a feed-inn rate for the installations listed in article 7. For details see article 7.

ARTICLE 6 – CHOICE OF THE MATERIALS / INSTALLER

An installer shall be selected for a cost-effective installation, with knowledge of the business and a sufficient list of references.

The system is equipped with a monitoring system that is connected to the internet. Thus all partners can also remotely follow up the installation. This system will make free use of the existing internet connection in various locations.

ARTICLE 7 - SUBJECT OF THE AGREEMENT

7.1. SIZE OF THE INVESTMENT

This agreement is started to achieve solar projects in Portugal with a total investment amount between 200,000 euro and 250,000 euro.

7.2. APPROVAL OF THE PROJECT

The list of the projects in 7.3. is subject to change in function of obtaining a feed-in tariff. There will only be an investment in projects that have received an authorisation (=feed-in rate) from the Portuguese authorities. BOA Energia will present the documents with the registration and the granting of the feed-in rate from the authority to the partners. The registration numbers of the installations will be added after the signing of this agreement. If the projects are not granted a feed-in tariff, then they will be deleted from this list and will obviously not be invested in by the partners. The partners are from the start in agreement that they can invest in the following projects. In the case that one or more projects fall out, then replacement projects can be considered within the limits in 7.1. This project must be approved unanimously by all Directors.

7.3. LIST OF PROJECTS

Below is a list of the projects with the most important parameters. BOA Energia declares that this list is complete and that the parameters below are a true picture of the situation on the ground.

See list installations in Dutch version.

ARTICLE 8 – CONTRIBUTION

The shareholders commit to contribute the following in the SHV:

8.1. BOA ENERGIA:

- Contribution of all collected fees, duties, documents, agreements, project info, ... undertaken with the customers, authority, installer, ... for the installations mentioned in article 7. (such as. 15 year old roof rent, maintenance contracts, granting of feed-in rate, ...) In short, all documents that are required to be recognised as a legitimate owner of the installations. The SHV pays for this paper a sum for each project which is equal to the development costs to BOA Energia. These amounts are listed in article 7.
- The necessary documents/agreement showing that the owner of the building/ground declares himself in agreement in writing with the fitting of these solar installation on the roofs described in article 7. In addition, the written approval that the project can be sold during the period to one of the partners of the SHV or other partner that is indicated by the SHV.
- Knowledge of the local political situation, the local authorities, agencies, local market conditions, the legislative framework and the feed-in system in Portugal to realise this project.
- Timely contributions of financial resources, in accordance with its correct participation rate, to realise the project.
- Contribution of adequate human resources to realise the project within the time limits laid down by the authority. Boa Energia will do everything necessary to start up all installations before 1/1/2014.

8.2. SOM ENERGIA

- Its know-how concerning the construction and operation of solar installations.
- Timely contributions of financial resources, in accordance with its correct participation rate. The main deadlines will be specified with the choice of the installer.

8.3. DE WINDVOGEL

- Its know-how concerning the construction and operation of solar installations.
- Timely contributions of financial resources, in accordance with its correct participation rate. The main deadlines will be specified with the choice of the installer

8.4. WINDENERGIE WATERLAND

- Its know-how concerning the construction and operation of solar installations.
- Timely contributions of financial resources, in accordance with its correct participation rate. The main deadlines will be specified with the choice of the installer

8.5. BEAUVENT:

- Its know-how concerning the construction and operation of solar installations.
- Knowledge/experience concerning SHV's.
- Timely contributions of financial resources, in accordance with its correct participation rate. The main deadlines will be specified with the choice of the installer

ARTICLE 9 - PARTICIPATION IN THE SHV - DISTRIBUTION OF REVENUES AND COSTS

9.1. PARTICIPATION

The shareholding shall start as follows in the SHV:

Boa energia	4%
Som Energia	24%
De Windvogel	24%
Windenergie Waterland	24%
BeauVent	24%

If one or more of the shareholders does not clear the payment of his share of the project within the two weeks after another shareholder has put him in breach through a recorded letter, a new balance originates in the participation in the SHV that corresponds to the actual financial contribution of each shareholder in the project. In the start-up phase it is about the actual contribution. Later, it is about a situation where a repayment of a loan does not happen and is recovered from the project.

These participation rates change may after the conclusion of a full calendar year pursuant to article 10.

9.2. DISTRIBUTION REVENUES AND COSTS

The costs related to the activities of the SHV include: all costs, charges, fees and compensations (with the exception of the financing costs and taxes) which the shareholders contribute for the account of the SHV in the framework of the activities listed in article 3. Examples of this are annual insurance, possible loan reimbursement or roof rent, maintenance and repairs of the installations, ... The costs are borne by the shareholders according to the participation rates of that production year.

The shareholders will (in accordance with their participation percentage, the electrical energy generated and all associated rights (such as Feed-in tariff, the green electricity certificates), guarantees of origin as well as all existing and future rights such as for example emission reduction rights) share in accordance with the participation percentages of that production year. Also subsidies directly related to this installation, belong here.

ARTICLE 10 – ADJUSTMENT PARTICIPATION PERCENTAGES

10.1. WHEN TO ADJUST PARTICIPATION PERCENTAGES?

The participation percentages can be adjusted 3 times. The starting date of the first production year is set at 1/1/2014. The shares can change owner for the first time on 1/1/2014. Boa Energia has then still on 1/1/2016 and 1/1/2017 the possibility to buy up shares. After this the participation percentages will no longer change. Boa Energia therefore has 3 possibilities to buy in.

10.2. HOW TO ADJUST PARTICIPATION PERCENTAGES?

The party which wants to change its participation rate must send a written request to the other shareholders and this at least 30 days before the end of a full calendar year. On the basis of a written request the other shareholders make up an invoice to the requesting party. These invoices must be paid not later than on the 30th december of a given year. The increase in the participation percentage is effective for the following calendar year. A settlement will also be made for the previous year.

The annual percentage that BOA ENERGIA buys from the other shareholders shall not be less than 20 % in order not to increase the administrative burden for the SHV unnecessarily. Each year there are any changes in the participation percentages a settlement must be made for the production year. These settlements will be communicated to all the shareholders and approved unanimously by the directors.

10.3. INITIAL SHV SHAREVALUE + FUTURE VALUE

The total investment amount of the project is set at € (The shareholders undertake to complete this investment cost after the signing of the agreement). This means that the value of 1% of the project is €

After each production year 1/15th of the total investment cost is deducted. This represents the annual depreciation of the project. The calculation example to clarify this is an integral part of this agreement.

It is the intention that the share of BOA ENERGIA rises throughout the life of the project. So the project if possible is borne 100% by local citizen participation.

10.4. SHARE PURCHASE OF WHICH PARTY?

Each percent that the share of BOA ENERGIA increases is evenly distributed over the other partners unless the partners wish to depart from this. This requires the unanimity of the directors.

The participation percentages of Som Energia, De Windvogel, Windenergie Waterland en BeauVent can be reduced to 0% if the BOA ENERGIA takes these over during the next 3 years. The partner that has 0%, no longer takes part in the SHV.

Each year the shareholders will complement their rates in the spreadsheet that is part as an annex to this agreement. In this the annual accounts will also be kept.

ARTICLE 11 - ADMINISTRATION

11.1. BOARD OF DIRECTORS

The SHV shall be administered by a board of directors appointed by the General Assembly of the shareholders. Initially the following directors are appointed:

Boa Energia for which Nuno Brito acts.
Som Energia for which Gijsbert Huijink acts.
De Windvogel for which Siward Zomer acts.
Windenergie Waterland for which Gerard Meijssen acts.
BeauVent for which Stefaan Soenen acts.

The directors are appointed for the duration of the SHV and can only be dismissed for legitimate reasons, or by unanimity of the shareholders. Each shareholder must have a representative for the duration of the SHV.

11.2. EXTERNAL REPRESENTATION AUTHORISATION

The SHV is within or outside the law, legally represented by BOA ENERGIA under the its name. The DIRECTOR of BOA Energia can carry out all acts of management for the SHV if these acts are according to the decisions of the board of directors. The co-shareholders will not bear the cost for operations above 250 euro that are undertaken without the approval of the board of directors.

11.3. ACTIVITIES

The board of DIRECTORS:

Guarantees the common activities and the good operation of the installations contained in article 7..

- A. Take all decisions on the activities of the objective of the SHV (art. 3),
- B. Take all technical and commercial decisions,
- C. Divide the tasks,
- D. Appoint a director for each activity,
- E. Provide specific solutions for specific problems,
- F. Are responsible for the follow-up of the management by the directors.
- G. The adjustment of this agreement if this is considered necessary. (Except article 3 and 7.1, → AV)

The DIRECTORS shall meet whenever it is necessary and at the simple request of one of the shareholders.

The revenues collected by the DIRECTORS or expenditure which they incur during the performance of their task, is brought in the SHV. Each DIRECTOR will be accountable about its conducted directorship, including the expenses made, and about the policy followed. This is done spontaneously, or at the request of another DIRECTOR.

The DIRECTORS/shareholders act in their own name, but always for account of the SHV and this in accordance with the decisions and permission of the Board of the SHV..

11.4. DECISION MAKING WITHIN THE BOARD OF DIRECTORS

Within the board of directors decisions are made with a 2/3rd majority. All decisions shall be in writing, dated and signed by all directors.

ARTICLE 12 – GENERAL ASSEMBLY

12.1. GENERAL ASSEMBLY

12.1.1. The DIRECTORS will convene the General Meeting of the shareholders if necessary. (2 representatives for each shareholder) , by written invitation sent not less than seven (7) days before the meeting.

12.1.2. An extraordinary general meeting of the shareholders may be convened by any shareholder or director if the importance of the SHV requires it and this via written invitation sent not less than seven (7) days before the meeting.

12.1.3. The shareholders are able to participate in the meeting via conference call or video conference or similar communication methods which make it possible for each participant to hear the others and to take part in the conversations. The shareholders that participate through such communication methods in the general meeting shall be considered to be present in person.

12.1.4. The shareholders can always appoint a power of attorney to someone who will represent them in the general assembly of the SHV. To this end they will give a written authorisation signed by the shareholder.

12.2. – QUORUM

The General Assembly shall only be valid if all the shareholders are present or are legitimately represented. If a shareholder can or will not be present on a fixed general meeting, then the shareholder must not later than 1 day before the 2nd meeting, pass its powers to another shareholder who will be present. If this is not done the directors choose with simple majority who will receive these proxies.

12.3 – AUTHORISATIONS

12.3.1. The General Meeting shall have all the powers which are not expressly granted to the directors.

12.3.2. The following decisions are, however, still within the exclusive competence of the general meeting of shareholders and require a unanimous approval of all the shareholders:

- (a) sale of the business, or any substantial part of the SHV to another partner than BOA Energia;
- (b) dissolution of the SHV;
- (c) addition or withdrawal of a shareholder;
- (d) recruitment or dismissal of staff who will occupy a key role in the SHV;
- (e) acquisition of major assets;
- (f) expansion of the objective set out in article 3
- (g) the expansion of the list of installations (see 7.3.) above the amounts included in 7.1.

12.4. – VOTING RIGHTS AND DECISIONS

12.4.1. Each shareholder is entitled to two votes at the general meeting. Except in the cases determined by this agreement, the decisions are taken by a simple majority vote.

12.5. – WRITTEN DECISION MAKING

The shareholders are required to decide in writing. To this end a director shall in writing, by letter, fax, e-mail, or any other medium, send the agenda and the proposals of decisions to all shareholders with the request to approve the proposals of the decision and this within a period of twenty days after receipt of the circular and send back to the administrative address of the SHV or at any other address stated in the circular.

If the approval of the majority of the members is not received within this period, the decision shall be deemed not to have been accepted. Only if certain decisions were approved by a majority of shareholders, shall these decisions be deemed to be taken. The decisions which do not fetch a majority, are considered not to be taken.

12.6. – MINUTES

The director will draft the minutes of the discussions of the general assembly. Each shareholder will sign the minutes to indicate his approval. These minutes will be kept in a special register. A copy or an extract of the minutes will be sent to all shareholders.

ARTICLE 13 - ACCOUNTING - FINANCING

13.1. THE DIRECTORS ARE TO KEEP SEPARATE ACCOUNTS FOR EACH TASK ASSIGNED TO THEM AND THIS ACCORDING TO THE DIRECTIVES OF THE BOARD.

The retrievals are based on the actual booked costs and the share of the other shareholders is invoiced. These invoices need to be paid in the first instance by the other shareholders before the time frame that the latter have to pay the suppliers of the SHV.

All of these in- and outgoing invoices shall be booked by each shareholder according to their participation percentage and integrated in their own accounts.

13.2. VAT

Each member shall, within the legal limitations, through its own declaration do the full recovery of the deductible VAT on the purchase invoices. On the invoicing of the share of the shareholders in the investment and operating costs one shall enter the applicable VAT rate and where necessary shall pay these amounts to the VAT administration.

The shareholders agree that VAT on the invoices of the installers can be pre-financed by the partners in accordance with their participation percentage at an interest rate of 2% on an annual basis. This outstanding debt must be repaid in 18 months by BOA to the partners, otherwise the interest rate will be increased to 10 %. If possible BOA Energia looks at itself for the pre-financing of the VAT on the investment. The board of directors can decide to implement another system for this 'problem', but they must decide unanimously.

13.3. FINANCING

Each shareholder retains its full autonomy and responsibility on the financing of its share in the operational funds. Except with unanimous decision of the Board of Directors, the SHV will not give out any appropriations, loans or other financing formats in its own name. The shareholders are however allowed in the framework of the financing, to allow a bank to guarantee the future debt claims with relation to the system operator, energy provider or the authority. That can only be taken up to the participation percentage specified in article 9.1.

13.3. TRANSPARENCY AMONGST THE SHAREHOLDERS

Each shareholder has at any time reasonable full and free access to the accounts and the accounting documents, which relate to the SHV, or the other shareholders.

ARTICLE 14 - TASK SHARING

The shareholders give all possible services free in favour of the SHV for its objective and the good management of the SHV. Contracts for works, supplies or services which are being concluded for the account of the SHV with one of the shareholders-directors or with third parties have to respect market conditions, with a total transparency in relation to the other shareholders. All these decisions are taken by the board of directors.

The directors will each have to do their part of the work and will not be remunerated. The board of directors may grant themselves a minimum annual amount for the administration of the SHV. This amount cannot exceed 2% of the annual turnover.

ARTICLE 15 - RIGHTS AND OBLIGATIONS OF THE SHAREHOLDERS FOR THE DURATION OF THE SHV

15.1 FOR THE ACCOUNT OF THE SHV

After the commissioning, the exploitation of the solar installations shall take place for the account of the SHV. The operation will be carried out at the actual cost. Boa Energia will each year, after the conclusion of a full production year receive a fee of the SHV corresponding to 12% of the income of the solar installations. If the installation costs of the installer are 1120 euro/kWp or lower. If they are higher then the fee will drop at 10%.

15.2 REVENUES OF THE SHV

15.2.1. The kWh originating from the solar installations listed in article 7 and any associated selling price of the electricity through the Feed-in rate, with all current and future associated rights attached (including emission reduction certificates) and obligations, will be due to the shareholders according to their participation in the SHV. For a practical impact see article 23.

15.2.2. All electricity is sold in accordance to the Portuguese legislative framework to an electricity supplier/ network operator and divided according to the participation percentages rates of that production year.

15.3 COSTS

All of the obligations that are directly connected to the PV installations (Article 7) and directly connected to the objective (Article 3) of the SHV. For example. roof rent, the operation, maintenance, decommissioning will be borne by the shareholders in proportion to their participation in the SHV.

The travel expenses incurred by a partner to visit the projects, do not belong to the costs that the SHV takes on. This can only apply if someone would have to travel to the projects to put things right in the interest of the SHV. This will take place at the request of the board of directors.

ARTICLE 16 - TRANSFERABILITY

The members are allowed to bring their shares in the SHV into an own private company or to bring their shares into a larger whole or a third party company which will take over the activity "generation of green power" in its entirety

16.1. RIGHT OF PRE-EMPTION BY EXISTING SHAREHOLDERS

The shareholders always have the right of pre-emption in respect of any third party where a shareholder wants to bring in its shareholding or to whom a shareholder wishes to sell its share in the SHV.

A shareholder who has sold its share in the SHV, no longer has the right to the produced kWh and the associated rights and obligations.

ARTICLE 17 - DISSOLUTION

The SHV will be dissolved and its affairs will be lifted if one of the following events occur:

1. voluntary dissolution by agreement of all the shareholders
2. by injunction

ARTICLE 18 - BANKRUPTCY, LIQUIDATION OR SERIOUSLY DEFAULT OF A SHAREHOLDER

18.1. SHV CONTINUES

Neither the voluntary or involuntary withdrawal or exclusion of one of the shareholders nor the bankruptcy, dissolution or liquidation of one of them, shall result in the dissolution of the SHV. The SHV will continue to exist between the other shareholders for as long that there are at least two shareholders.

18.2. INTERESTS OF WITHDRAWING SHAREHOLDERS

The shareholders that continue the SHV, will take over all interests (i.e. all rights and obligations) of the withdrawing shareholder at market-related terms and conditions and are authorised to continue all the operations of the SHV and to continue to carry out the provisions of this agreement .

The shareholders that continue the SHV, can, if they so wish, indicate/search a third party to take over the interests of the withdrawing shareholder. This third party must also take on all rights and obligations of the withdrawing shareholders, or there must be an agreement of the remaining members.

18.3. ASSETS AND LIABILITIES OF THE SHV

If the SHV is continued by the remaining shareholders and/or a new partner, the following steps will be taken with respect to the assets and liabilities listed in this SHV:

- The goods and rights in co-ownership, will remain the property of the remaining shareholders;
- The goods and the rights which belong to the private property of the outgoing shareholder but are included in the economic assets of the SHV, can be acquired by it against a market price.
- All rights and duties belonging to the SHV remain acquired and will continue to be borne by the remaining shareholders.

18.4. BANKRUPTCY, LIQUIDATION OR DISSOLUTION

In the case of bankruptcy, liquidation or dissolution of a shareholder, it will be deemed that the shareholder has indisputably put an end to its participation in the SHV.

The other shareholders may take over the share of the outgoing shareholder against the following price: the linear declining historic value to zero over 15 years of the share of the withdrawing shareholder in the SHV (see article 10.3), after deduction of (1) an amount equal to 30% of this value at title of minimal compensation, (2) the direct and indirect costs that are related to the transfer of this share, (3) the balance of the outstanding debts and claims in relation to the other shareholders and (4) without prejudice to the possibility that the other shareholder(s) can claim a damage compensation for the damage suffered.

18.5. SERIOUS REMAINING IN BREACH OF ONE SHARE HOLDER

In the event that a shareholder remains in serious breach in relation to this agreement, an error that he has not rectified within two weeks after another shareholder has put him in breach through a recorded letter, the shareholders, except in cases of force majeure, shall be deemed to have undeniably put an end to its participation in the SHV and also to have transferred its share to the other shareholders.

The other shareholders can take over the share of the defaulting shareholder against the following price: the linear declining historic value to zero over 15 years of the share of the withdrawing member in the SHV (see article 10.3), after deduction of (1) an amount equal to 30% of this value at title of minimal damage compensation, (2) the direct and indirect costs that relate to the transfer of this share, (3) the balance of the outstanding debts and claims in relation to the other shareholders and (4) without prejudice to the possibility that the other shareholder (s) can claim a damage compensation for the damage suffered.

ARTICLE 19 - LIABILITY

19.1. THIRD PARTY LIABILITY

Each shareholder-director is liable to third parties in connection with any damage that is the result of a contractual or non-contractual error, which was committed as a result of his directorship. Contracts with third parties will be made in their own name (and for the account of the SHV). Nevertheless the shareholders do not undertake contracts for the account of the SHV that go against the decisions of the board of directors or exceed the powers which they were granted.

19.2. FAILURE AMONG SHAREHOLDERS

If one of the shareholders causes damage by fraud or by a serious error, he will bear the consequences of the damage alone. In that case, the other shareholders will be considered as the third parties and the liable partner will have to compensate them for each failure or any damages that would be required by third parties. The shareholders undertake not to hold each other liable for any damage that would have been caused to third parties or the shareholders in their capacity as director, to the extent that they have acted within the framework of the contracts or powers that were granted to them by the board. This disadvantage and all consequences must be born in accordance with the participation percentages of article 7.1.

ARTICLE 20 - INSURANCE

The shareholders will conclude all insurance required to cover its civil liability, and this in the widest possible extent.

Each shareholder is liable for the insurance of his staff against the risks of accidents at work. The staff of each shareholding company falls within the competence of its respective employer.

The shareholders will take the necessary steps with their legal insurer to obtain that the latter waives any right to compensation against the members, their staff and their insurers, when accidents happen.

The solar installations will be insured by a mutually chosen underwriter. As beneficiaries of the insurance policy will be the shareholders listed separately according to their participation percentages.

ARTICLE 21 - COSTS OF AGREEMENT

Each shareholder will be responsible for its own costs incurred for the present agreement and study costs for the realisation of the installation.

ARTICLE 22 - AMENDMENTS

Any change or modification of any provision of this agreement shall be in writing. They must be signed by the directors concerned and must be dated.

ARTICLE 23 - INVOICING

The revenues and costs of the solar installations are initially jointly commercialised as follows:

23.1 INVOICING INVESTMENT/INSTALLATION COSTS

The investment costs consist of the invoice of the installer, any adjustments to the network, any connection costs, licences costs etc. In short, all costs that relate to the solar installation on the roof and to get the connection according to the applicable legislation in order to create the installation that works in the manner that it should.

BOA Energia will have market-based payment clauses with the installers. As soon as an invoice arrives BOA Energia will bill the shareholders in accordance with their participation percentages. These will pay this invoice within 7 days to BOA Energia. BOA Energia will give proof of payment to all shareholders.

To arrange this in a practical and easy way a common drop-box can be created, where all the info about the projects can be entered so that all partners can smoothly follow the activities and financial settlements.

23.2 ELECTRICITY INVOICING

This will be invoiced by BOA ENERGIA to the energy supplier in accordance with Portuguese legislation. Invoicing must happen at least once per quarter. This invoice is also sent to the other shareholders. These can in turn make up an invoice to BOA ENERGIA according to their participation percentage. The shareholders will do this each quarter.

23.3 RUNNING COSTS INVOICING

The invoices of, for example insurance, maintenance, repairs, all come to BOA ENERGIA. It may invoice the shareholders directly according to their participation percentage. Preferably it can wait for this and the shareholders take it with them in the quarterly statement.

ARTICLE 24. SERVICE/MAINTENANCE CONTRACT.

The shareholders assess after each production year if a maintenance is necessary and ask for quotations. Unless the installer comes with a very good proposal, market proposals will always take place for this.

ARTICLE 25 - REMOVAL OF INSTALLATIONS

After 15 years, the customers automatically become owner of the solar installations. The SHV must therefore not make a provision to dismantle these installations.

ARTICLE 26 - APPLICABLE LAW

The validity of this agreement and the rights, obligations and the relationships of the shareholders under this agreement will be clarified and determined under and in accordance with Belgian law; nevertheless, if any provision of this agreement is deemed by any court of competent jurisdiction to be contrary to any applicable law, this provision will be deemed to be written to its maximum legal effect and the other provisions of the agreement will nevertheless continue to apply in full and resort to their impact.

ARTICLE 27 - DISPUTES

When a dispute arises between the shareholders in connection with the implementation or interpretation of this agreement, the shareholders commit themselves to make every effort in order to mutually reach a solution. In the case these attempts fail, the conflict will be submitted to the court of the district of Veurne, Belgium.

ARTICLE 28 - ANNEXES THAT ARE AN INTEGRAL PART TO THIS AGREEMENT.

The following annexes are an integral part to this agreement.

1. The approved tenders of the installers. The tenders are signed by all directors.
2. The spreadsheet with the participation percentages for each year. Each year a new spreadsheet must be completed and the participation percentages are adjusted as required. This document is printed annually, dated and signed by the directors.
3. Future reports of the director's meetings, reports of the general meeting, that would change certain articles of this agreement.

ARTICLE 29 - WHOLE AGREEMENT

This agreement establishes the complete agreement between the shareholders concerned and replaces all agreements, orally or in writing, arrangements or declarations which may have existed between the shareholders to the extent that such agreements, arrangements or declarations are or were related or the matters dealt with in this agreement.

ARTICLE 30. SPIRIT OF THE AGREEMENT

In accordance with the 7 ICA principles the collaboration between cooperatives is an important aspect. As such the cooperative can share the gained knowledge and start a great movement to launch (renewable) energy that will be realised by the people themselves. All the partners will hold themselves to the ICA principles in their business dealings.

This project is an example of how cooperatives can help each other in achieving the common objective of the REScoops. The partners will with this project, broaden the social acceptance in relation to renewable energy, by sharing its know-how, and help new starting cooperatives, even across national borders.

For the REScoops not using of or stop wasting energy is as important as the generation of the energy required by renewable energy sources. Because of this the REScoops will achieve renewable projects with support of the population as large as possible..

The exchange of know-how between cooperatives is important for REScoops, the shareholders wish to cooperate with BOA ENERGIA in a correct and balanced way.

ARTICLE 31. ANY ADDITIONAL PROJECTS

This project opens the door for multiple collaborations around renewable energy in the future between the partners. The shareholders can start such new projects with each other, without having the obligation thereto. Therefore investing in renewable energy and maximum citizens participation is of paramount importance.

ARTICLE 32. VERSIONS - TRANSLATIONS

This agreement is the translation of an Dutch agreement. In the event of a dispute, the Dutch text takes preference over the English.

The costs for this translation will be considered as common costs of the SHV.

Drafted in Diksmuide on September 25, 2013, in five copies. Please initial each page by 1 representative of each SHAREHOLDER.

<p>Nuno Brito, Director BOA ENERGIA</p> <p>(read and approved)</p>	<p>Ricardo Coutinho, Director BOA ENERGIA</p> <p>(read and approved)</p>
<p>Gijsbert Huijink, Director of Som Energia</p> <p>(read and approved)</p>	<p>....., Director of Som Energia</p> <p>(read and approved)</p>
<p>Siward Zomer, Director of De Windvogel</p> <p>(read and approved)</p>	<p>Dick Van Elk, Director of De Windvogel</p> <p>(read and approved)</p>
<p>Wouter TILLEMANS, Director of Windenergie Waterland</p> <p>(read and approved)</p>	<p>Gerard MEIJSEN, Director of Windenergie Waterland</p> <p>(read and approved)</p>
<p>Deprez Niko, Director BeauVent</p> <p>(read and approved)</p>	<p>Paul Proot, Director o BeauVent</p> <p>(read and approved)</p>

3. Europäische Gesetzgebung zu den Rechtsstatuten einer Europäischen Genossenschaft

http://europa.eu/legislation_summaries/employment_and_social_policy/social_dialogue/l26018_en.htm

„Diese Regelung bedeutet ein Gesetz für eine Europäische Genossenschaft (SCE).* Das Gesetz gewährleistet einen fairen Wettbewerb zwischen Genossenschaften und Kapitalgesellschaften. Es trägt zur Entwicklung grenzübergreifender Aktivitäten von Genossenschaften bei.

Gründung der SCE

Eine SCE kann gegründet werden:

- durch mindestens fünf **natürliche und/oder Rechtspersonen** in mindestens zwei Mitgliedsstaaten des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR), gegründet gemäß Gesetz eines Mitgliedsstaats der Europäischen Union (EU) und geregelt durch das Gesetz von mindestens zwei verschiedenen Mitgliedsstaaten der EU;
- durch eine **Fusion von Genossenschaften** gemäß Gesetz eines Mitgliedsstaats der EU mit eingetragenem Firmensitz und Hauptgeschäftssitz in jenem Mitgliedsstaat, vorausgesetzt, mindestens zwei davon richten sich nach dem Gesetz verschiedener Mitgliedsstaaten;
- durch eine **Konvertierung einer Genossenschaft**, die gemäß Gesetz eines EU-Mitgliedsstaats gegründet wurde und einen eingetragenen Firmensitz und den Hauptgeschäftssitz im EWR hat, wenn die Genossenschaft seit mindestens zwei Jahren über eine Einrichtung oder eine Tochtergesellschaft verfügt, die sich nach dem Gesetz eines anderen Mitgliedsstaats der EU richtet.

Ein Mitgliedsstaat kann dafür sorgen, dass ein Rechtsträger des Hauptgeschäftssitzes, der sich nicht im EWR befindet, an der Gründung einer SCE beteiligt sein kann, vorausgesetzt, der Rechtsträger:

- wurde nach dem Gesetz eines Mitgliedsstaats gegründet;
- hat einen eingetragenen Firmensitz in jenem Mitgliedsstaat;
- verfügt über eine echte und laufende Verbindung mit der Wirtschaft des Mitgliedsstaats.

Kapital der SCE

Das Kapital einer SCE setzt sich aus den Anteilen ihrer Mitglieder zusammen. Der Mindestkapitalbetrag liegt bei 30.000 €. Die Gesetze eines Mitgliedsstaats, der ein größeres gezeichnetes Kapital für Rechtsträger erfordert, die bestimmte Aktivitäten ausführen (wie z. B. Bankwesen, Versicherungsaktivitäten usw.), gelten für SCEs mit eingetragenen Geschäftssitzen im jeweiligen Mitgliedsstaat.

Auf der Generalversammlung soll jedes Jahr ein Beschluss gefasst werden, bei dem die Höhe des Kapitals am Ende des Geschäftsjahres und die Abweichung vom vorangehenden Geschäftsjahr aufgezeichnet werden.

Wenn es die Gesetzgebung des Mitgliedsstaates, in dem sich der eingetragene Firmensitz befindet, zulässt, kann die SCE investierende Mitglieder mit begrenzten Stimmrechten haben.“

4. Das Beispiel der Europäischen Genossenschaft TAMA im Detail

Die TAMA-Struktur kombiniert die Professionalität und aktive Teilnahme der Bürger und Netzwerke: Der Betrieb der Struktur erfüllt die doppelte Herausforderung, sowohl effizient als auch demokratisch zu sein. Die Struktur wird dann von einem Vorstand verwaltet, der auf einer Generalversammlung gewählt wird, und ein Bürgerkomitee, bei dem alle Mitglieder vertreten sind, nimmt einer beratende Funktion ein. Die Mittelbeschaffung bedeutet eine besondere Form des Engagements: Einen Aufruf zur Investition an die Öffentlichkeit, durch den die Genossenschaft jedem die Möglichkeit gibt, sich durch Investition seiner Ersparnisse in Anteile zu beteiligen. Die Mittelbeschaffung erfolgt durch einen Aufruf zur Investition an die Öffentlichkeit Europas, um möglichst viele mögliche Investoren zu erreichen.

Außerdem bietet sie eine Kontrolle über den Geldumlauf (demokratische Verwaltung): Die Führung der Genossenschaft übernimmt eine wichtige Herausforderung, und zwar die, Einzelpersonen die Kontrolle über den Umlauf ihres Geldes wiederzugeben. Entscheidungen mit der Genossenschaft werden nach dem Prinzip „Ein Stimmrecht pro Person“ getroffen. Von diesem Prinzip abgesehen garantiert die Dynamik des genossenschaftlichen Ansatzes eine interne Demokratie. So liegt das Fundament dieses demokratischen Ansatzes in Transparenz und regelmäßiger Kommunikation zu den finanzierten Projekten, Besprechungen unter den Mitgliedern und Urhebern der Projekte sowie der Einrichtung eines Beratungsorgans und einem Bürgerkomitee, damit sich jeder einbringen kann.

Merkmale der Anteile (Nennwert: 100 €):

- **A-Aktien: Gründer/Rechtspersonen**
- **B-Aktien: Mitglieder/Natürliche Personen und Rechtspersonen**
- **Entscheidungen auf Grundlage der doppelten Mehrheit A+B**
- **Bedingungen für die Zeichnung und Einlösung der Anteile**
- **Kauf: Da das Kapital variabel ist, kann jederzeit gezeichnet werden.**
- **Einlösung: Die Anteile können einmal pro Jahr nach einer Abstimmung auf der Generalversammlung eingelöst werden, bei der die Finanzberichte des Jahres, in dem der Einlöseantrag gestellt wurde, vorgelegt werden**
- **Übertragung: Die Anteile können nicht an Dritte übertragen werden**
- **Vergütung: Zwischen 0,5 % und 6 % je nach Ergebnissen; das Ziel ist die durchschnittliche Inflation in der EU**

Die Investitionen von TAMA

Kombinieren des Subsidiaritätsprinzips und europäischer Solidarität:

Das Ziel von TAMA ist nicht, einen Ersatz für lokale Organisationen und neu hinzukommende branchenspezifische Netzwerke darzustellen, sondern vielmehr, ihnen ein finanzielles Relais zu bieten und sie bei Management und Entwicklung zu unterstützen. Die Investition durch die Bürger und der Umlauf dieses Kapitals zwischen verschiedenen europäischen Ländern ist somit ein praktisches Mittel zur Förderung neuer Projekte mit starker lokaler Bürgerbasis dank der Solidarität zwischen den verschiedenen europäischen Nationen.

Erfüllen der Gründungsvoraussetzungen von Bürgerprojekten:

Organisationen in der sozialen und solidarischen Ökonomie erleiden einige Schwierigkeiten beim Zugriff auf Beteiligungskapital, was ihre Möglichkeiten zur Entwicklung von Initiativen einschränkt. Die Rolle von TAMA wird daher sein, eine Finanzierung mit Beteiligungskapital in der Entwicklungsphase zu ermöglichen und je nach Voraussetzungen Unterstützung zu bieten (Beratung, Networking und Austausch bewährter Verfahren usw.).

Anvisieren von Bürgerprojekten

Im Sinne der Ziele von TAMA involvieren die Zielprojekte Bürger auf unterschiedliche Weise in ihrer Kontrolle (Mittelbeschaffung, Freiwilligenarbeit usw.) und wenden eine alternative Geschäftsführung gemeinsamen Eigentums an, bei der sowohl Personen als auch die Umwelt respektiert werden. Die Investmentpolitik und mögliche Änderungen dieser Politik werden in einer Generalversammlung der Mitglieder vorgetragen.

Transparentes Investieren und Risikominderung

Der Vorstand wendet die Investmentpolitik auf transparente und professionelle Art und Weise an; dabei steht insbesondere eine Risikobeurteilung an. Die Mitglieder erhalten regelmäßige Aktualisierungen zu den vorgenommenen Investitionen und deren Performance.

Beteiligung öffentlicher Partner am Investmentprozess

Als Teil seines Ziels der Förderung der lokalen Entwicklung ist eine der wichtigen Aufgaben von TAMA, bei wirtschaftlichen Projekten, die den Interessen der Bürger entsprechen, eine konstruktive Zusammenarbeit zwischen der Zivilgesellschaft und den öffentlichen Partnern zu fördern. Daher sind Partnerschaften mit öffentlichen Einrichtungen (Ko-Investment, Bürgschaften, bevorzugte Zinsen usw.) gefragt.

Merkmale der Investitionen

- **Anzahl: 10 finanzierte Projekte pro Jahr**
- **Betrag: Begrenzt auf 300.000 € (größere Beträge in Ausnahmesituationen, für Projekte mit hohem Stellenwert)**
- **Art: Minderheitsbeteiligungen am Aktienkapital, Girokontokredite, Wertpapiere, nachrangige Darlehen**
- **Dauer: Zwischen 3 und 7 Jahren**
- **Einstiegsgebühr: Die Urheber der Projekte werden um 3 % des investierten Betrags gebeten**