

Diffusionshürden und Entwicklungsmöglichkeiten von zivilgesellschaftlichen Organisationen im Energiebereich¹

Ergebnisse einer Expertenbefragung

Daniel Dorniok

Beitrag zur Veranstaltung »Neue Technologien, soziale Praktiken und gesellschaftliche Auseinandersetzungen – Die Energiewende als Konfliktfeld« der Sektion Wissenschafts- und Technikforschung – organisiert von Gerhard Fuchs

Die Unternehmensform der Genossenschaft wurde als adäquate Organisationsform zur Gestaltung politisch gewollter gesellschaftlicher Transformationsprozesse im Energiebereich wiederentdeckt. Die »Energiewende« als Transformation der Energiesysteme in Richtung dezentraler Energieversorgung als Abkehr von zentral organisierter Energieversorgung, etwa durch Kernkraft und einer Rücksichtnahme auf den vielzitierten Klimawandel, benötigt schon allein aus Kosten- und Effizienzgründen Ressourcen und Aktionen im Zubau erneuerbarer Energien durch Bürger. Als zusätzliche Motivation hat die Bundesregierung das Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) in seinen unterschiedlichen Ausprägungen auf den Weg gebracht. Die letzte Novelle des EEG bricht allerdings etwas mit dieser Zielsetzung, was im Beitrag mitthematisiert wird. Die Besonderheit von Energiegenossenschaften (EG) besteht darin, dass ihre funktionalen Wirkungen in diversen gesellschaftlichen Bereichen festzustellen sind und nicht nur auf Möglichkeiten zur Energieerzeugung, Energieversorgung, -beratung, energetische Sanierung von Gebäuden etc., beschränkt sind, sondern auch lebensweltliche Bereiche (Stärkung von regionalen Entscheidungsstrukturen, nachhaltigen, suffizienten Konsumpfaden der Mitglieder etc.), wirtschaftliche Wirkungen (Effekte geringerer Renditeerwartungen, neue Praktiken des Wirtschaftens), politische

erhaltung von
Energieversorgungsnetzen, neue Partizipationsmöglichkeiten) und nicht zuletzt die Hineinbringung einer Strömung in Richtung nachhaltigerer Unternehmensweise in die Wirtschaft, einer Form sozialen Unternehmertums, haben.

EG bringen alternative Möglichkeiten zur Produktion und Verteilung von Energie in einen lange relativ konstanten Markt und erzeugen damit ein erhebliches gesellschaftliches Transformationspotenzial.

¹ Das diesem Beitrag zugrunde liegende Vorhaben »EnGeno – Transformationspotenziale von Energiegenossenschaften« wurde vom Bundesministerium für Bildung und Forschung unter dem Förderkennzeichen 03FS0458A gefördert. Die Verantwortung für den Inhalt dieser Veröffentlichung liegt beim Autor.

mations- und Konfliktpotential, gerade wenn es um die Übernahme von Energieversorgungsnetzen und somit um deren Vergemeinschaftung in regionale Strukturen geht (Dorniok 2014). Die Faktoren, die die Verbreitung von EG bedingen, sind bislang nicht systematisch erforscht. Dieser Forschungslücke widmet sich die Arbeit und untersucht im Sinne der Diffusionsforschung die Ursachen für die Verbreitung von EG. Die Diffusionstheorie beschreibt dabei Faktoren, wie Kommunikationskanäle und die Ausgestaltung des sozialen Systems, die bei der Verbreitung von Innovationen in gesellschaftlichen Zusammenhängen bedeutsam sind. Aktuell bestehende Faktoren, die die Verbreitung von EG hemmen und solche, die sie befördern können, sollen unter Rückgriff auf die Diffusionsforschung und Ergebnisse einer durchgeführten Expertenbefragung identifiziert und analysiert werden. In der Befragung wurde Mitte 2014 die Expertise von über 40 Experten (aus den Bereichen der Genossenschaftsverbände, Forscher, Netzwerker, Change Agents usw.) im Bereich EG erhoben und ausgewertet.

Entwicklung von EG im Hinblick auf Diffusionshürden

Es lassen sich Hemmnisse unterscheiden, die die individuelle Eintrittswahrscheinlichkeit potentieller Mitglieder beeinflussen (soziostrukturelle Faktoren, Bevölkerungsdichte, Energieversorgung wird als staatliche bzw. privatwirtschaftliche Aufgabe angesehen etc.) und solche, die die Verbreitung der Organisation als Ganzes, also etwa Neugründungen und das betriebliche Wachstum bestehender EG betreffen. Dominant erscheinen bei letzterem rahmengebende Faktoren, wie die Reformen des EEG 2013 und 2014, die bislang praktizierte Geschäftsmodelle von EG im operativen Bereich ausgehebelt haben (durch Reduzierung von Einspeisevergütungen, die finanzielle Belastung von Eigen- und Direktverbrauchskonzepten, Direktvermarktungspflichten, Ausschreibungsmodelle), und parallel dazu die Reform des Kapitalanlagegesetzbuchs 2014, die wiederum investive Geschäftsmodelle stark einschränkt. Die bedeutendsten Faktoren werden im Folgenden näher ausgeführt.

Politisch rechtliche Rahmenbedingungen

In der Phase, in der die EG sich am rasantesten verbreiteten, aber auch bereits starke Tendenzen zeigten, primär renditeorientiert zu agieren, wurde diese Entwicklung durch gezielte politische Interventionen gestoppt. Somit veränderte sich quasi das Diffusionsobjekt während des Diffusionsprozesses. Dominierten zu Beginn des Prozesses ökologisch motivierte Gründungen von EG, so verschoben sich im Zeitverlauf die Motive stärker zu wirtschaftlich motivierten Gründungen. Mit der Reform des EEG 2014, deren Ausmaß noch nicht vollständig abgeschätzt werden kann, kam ein krisenhafter Bruch, deren erste Konsequenzen sich aber darin zeigen, dass die Neugründungen von EG auf ein Minimum zurückgegangen sind und die bestehenden EG weitere Projekte aufgeschoben oder gestoppt haben. Diese Entwicklungen können auf Unsicherheiten potentieller Akteure zurückgeführt werden. Die Entwicklung der Bürgerenergie insgesamt wird in Medien und Politik immer wieder positiv hervorgehoben und als ein Ausdruck einer funktionierenden Zivilgesellschaft verstanden. Die politischen Handlungen und Bildung

politisch-rechtlicher Rahmenbedingungen, insbesondere die Reform des EEG 2014 wirken dagegen konträr zu diesen Äußerungen und dysfunktional in Bezug auf die Entwicklung der EG. Bei den Akteuren bestehen starke Unsicherheiten, besonders Planungsunsicherheiten, aufgrund unklarer Regelungen und prekärer Rahmenbedingungen für EG. Insbesondere Veränderungen hinsichtlich einer starken Reduzierung der Photovoltaikvergütungen, Belastung von Eigen- und Direktverbrauchskonzepten und die geplanten Ausschreibeverfahren sind hier bedeutsam. Nicht nur bestehende EG sind davon betroffen, sondern auch bei potentiellen Gründern werden die Rahmenbedingungen als eine Verschlechterung der Ausgangslage für neue Projekte wahrgenommen.²

Diese gesetzlichen Änderungen und damit das Ausbremsen der Diffusion von EG mit dem Ziel, vornehmlich mit Photovoltaik-Anlagen, also häufig standardisierten Konzepten Vergütungen des EEG zu generieren, können andererseits auch als Chance für politisch, ökologisch motivierte Bewegungen und »echte« Genossenschaftsformen gesehen werden, deren Konzepte also nicht mehr auf Vorzüge aus dem EEG ausgerichtet werden können, sondern neue, kreative Konzepte entwickeln.

Konkurrenz durch andere Akteure

Darüber hinaus kann eine hohe Konkurrenz von anderen Akteuren im Bereich regenerativer Energien (große Projektierer vor allem im Bereich Windenergie, etablierte Stromversorger etc.) und in Bezug auf Projekte, nutzbare Flächen, Fördergelder etc. beobachtet werden. In Bereichen der regenerativen Energieerzeugung, die aktuell stark expandieren, wie die Windenergiebranche, sind zudem hohe finanzielle Hürden durch hohe potentielle Investitionen, vorhanden, durch die größere Projekte häufig nur schwer genossenschaftlich umzusetzen sind. Ferner werden die aktuellen Änderungen im Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) im Zuge der Umsetzung der europäischen AIFM-Richtlinie (Alternative Investment Fund Manager) in Genossenschaftskreisen als hemmende Rahmenbedingung diskutiert.

Sättigung mit EG oder Entwicklung an der Masse vorbei?

Ein weiteres mögliches Hemmnis könnte eine gewisse Sättigung der Akteure, die bereits in Bezug auf die Gründung und oder Mitgliedschaft in einer EG sensibilisiert und aktiviert sind und von Regionen, in denen bereits EG bestehen, sein. Während der »Normalbürger« flächendeckend weder über die Massenmedien, noch über die Experten bzw. Change Agents in diesem Bereich für die Thematik sensibilisiert und aktiviert werden konnte, so sinkt etwa die Wahrscheinlichkeit für das Bestehen einer EG mit steigender Bevölkerungsdichte ab (Maron, Maron 2012). Dies ist besonders deshalb bedeutsam, weil in der Diffusionsforschung davon ausgegangen wird, dass Akteure ihre Entscheidung zur Übernahme einer Innovation nicht allein von Kosten-Nutzen-Kalkülen (vgl. methodologischer Individualismus) oder reinen Informationen über eine Innovation abhängig machen, sondern von den beobachtbaren Entscheidungen anderer

² Dies zeigt auch eine Expertenbefragung im Rahmen des EnGeno-Projektes.

Übernehmer, besonders solcher, die ihnen sozial »nahe« stehen (Paech 2010). Entsprechend wird ein Austausch über die Richtigkeit, Vorteilhaftigkeit, Möglichkeiten etc. einer Gründung oder Mitgliedschaft in einer EG unter Familie, Freunden, Kollegen, Gleichgesinnten, Nachbarn höher bewertet und ist bedeutsamer als das Urteil von Akteuren, die sozial ferner stehen wie Presse, Experten usw. Wenn eine solche soziale Dynamik gerade in bevölkerungsdichten Stadtgebieten nicht entsteht, geht die Verbreitung von EG an der Masse der deutschen Bevölkerung vorbei, wobei eine »kritische« Masse nicht die gesamte Population betrifft, sondern nur bestimmte bereits ökologisch und sozial sensibilisierte Akteure in eher ländlichen Gebieten. Entsprechend legen einige Überlegungen zur Bedeutung von EG die Vermutung nahe, dass die Verbreitung dieser Organisationsform bislang ohne die breite Masse der Bevölkerung auskommen musste und auch ihre Effekte in Bezug auf das Energiesystem im Vergleich zur insgesamt installierten Leistung von Erneuerbare-Energien-Anlagen bisher als eher gering einzustufen ist. Misst man die Bedeutung von EG an Zahlen installierter Anlagenleistung, eingespeister Strommenge und Investitionen, relativiert sich ihre Bedeutung für die Energiewende insgesamt (Müller et.al. 2015). Die rein quantitative Bedeutung der EG für die Energiewende könnte aktuell vergleichsweise gering sein. Allerdings haben EG aufgrund einer starken und positiven medialen Präsenz eine starke Vorbild- und Signalfunktion in Richtung Bürgerenergiewende.

Individuelle Diffusionshemmnisse

Darüber hinaus bestehen auch Diffusionshemmnisse, die von der jeweiligen Person ausgehen. Diffusionstheoretisch hängt es vom individuellen Wollen und sozialen Sollen ab, also kulturellen Bezügen, Motiven, Symboliken, Codes, informalen Normen und sozialen Praktiken, ob jemand bestimmte Innovationen wahrnimmt, übernimmt und was wann von wem in welchem Maße gewollt wird. Vermutlich würden viele Akteure bestimmte soziale Innovationen übernehmen, wenn sie nur wüssten, was es zu wollen gibt, daher ist besonders das Wissen über bestimmte Innovationen relevant, also Informationen über Möglichkeiten die Beteiligung betreffend, die auch im Zusammenhang mit der Komplexität der angebotenen Innovationen stehen. Rahmend spielt das Können und Dürfen, also die Ressourcenverfügbarkeit, die Praktikabilität wie etwa die Finanzierbarkeit bestimmter Möglichkeiten eine Rolle, deren Umsetzbarkeit auch über formale Normen gesteuert wird.

Wollen/Sollen

Es kann davon ausgegangen werden, dass die bisher rekrutierten Mitglieder als frühe Adopter immer schon interessiert an nachhaltigen Themen und offen für die Genossenschaftsform oder zumindest eine alternative Form der gemeinschaftlichen Unternehmung waren. Den Personen, die bereits mit der Genossenschaftsidee im Energiebereich in Berührung gekommen sind, sind die Vorteile und Möglichkeiten dieser Organisationsform gut bekannt. Die Möglichkeiten, die EG bieten, sind aufgrund ihrer Ausgestaltung sicherlich für breite Teile der Bevölkerung anschlussfähig, interessant und umsetzungswürdig, so dass sie potentiell Mitglieder werden könnten (relativer Vorteil, Kompatibilität, geringe Komplexität, Beobachtbarkeit der Innovation). Die Or-

ganisation von Bürgern in EG bewegt sich allerdings weitestgehend abgegrenzt von der breiten Masse der Gesellschaft.

Wissen

Es gibt eine ausgeprägte und starke interne Vernetzung von EG (über Netzwerke, Veranstaltungen, Tagungen, Change Agents etc.) untereinander und eine gute Verbindung zu den Genossenschaftsverbänden und darüber hinaus zu potentiellen organisationalen Vorstufen, wie Bioenergie-dörfern, Transition Towns etc. (eine Art eigenes Netzwerk mit starken Verbindungen, aber wenig weit reichenden Verbindungen), aber die Masse der deutschen Bevölkerung ist nur unzureichend über die Möglichkeiten genossenschaftlicher Organisation im Energiebereich informiert bzw. motiviert entsprechend mitzuwirken. Auf individueller Ebene besteht ein Mangel an Informationen und Wissen über Möglichkeiten von EG (kein direkter Kontakt zu Change Agents). Es existieren zudem keine profunden Kanäle für die Kommunikation von Informationen über genossenschaftliche Beteiligungen an bisher Unbeteiligte, also die breite Masse der Gesellschaft (Kommunikationssperren, Fehlen heterophiler Verbindungen). Informationskanäle wie Fernsehen, Radio und Internet werden nur unzureichend genutzt, am häufigsten wohl noch Tageszeitungen (punktuelle Informationen in Fußgängerzonen reichen nicht aus). Es fehlt zunehmend an potentiellen und potenten Mitgliedern, im Sinne von Aktiven und Machern, was die abgeflachte Wachstumskurve der Neugründungen von EG auch erklären könnte.

Können und Dürfen

Im Gegensatz zur Hürde aufgrund des Informationsmangels besteht bei den meisten EG nur eine geringe finanzielle Hürde. Die aktuellen politisch-rechtlichen Rahmenbedingungen, besonders die Reform des EEG, schaffen dagegen starke Unsicherheiten (z. B. in Bezug auf die Ausgestaltung und Sicherheit von bestimmten Projekten) bei potentiellen Gründern und werden als eine Verschlechterung der Bedingungen für neue Projekte wahrgenommen. Möglicherweise bewegt sich die Anzahl an gegründeten EG und deren Mitglieder im Bereich der »kritischen Masse«, die eine weitere Dynamisierung der Verbreitung bedingen könnte, aber durch solche übergeordneten Veränderungen der Rahmenbedingungen abgewürgt werden kann.

Insgesamt scheint die Realisierung des Projektes der dezentralen Energieerzeugung über EG, ähnlich wie zum Ende der Weimarer Republik, an einem Scheideweg zu stehen. Als Hauptunsicherheitsfaktor wird dabei vor allem die Reform des EEG diskutiert und auch von den betroffenen Akteuren zu Recht als solcher wahrgenommen. Verschärft wird diese Situation dadurch, dass angenommen werden kann, dass sich die Anzahl an gegründeten EG und deren Mitglieder im Bereich einer »kritischen Masse« bewegt, die eine weitere Dynamisierung der Verbreitung von EG hätte vorantreiben könnte, aber abgebremst wird. Durch die Veränderungen der politischen Rahmenbedingungen zu Ungunsten der genossenschaftlichen Unternehmensform könnte diese Entwicklung gestoppt oder sogar umgekehrt werden.

Soziale Systeme und Machtstrukturen

Aufgrund der diskutierten Faktoren ist das soziale System wesentlich bei der Forcierung oder Abbremsung von Diffusionsprozessen. Verstanden werden kann darunter zusammenfassend: »a set of interrelated units that are engaged in joint problem solving to accomplish a common goal.« (Rogers 2003, S. 37). Die sozialen Strukturen werden durch Eigenschaften wie Werte, Normen, Religion, politische Verhältnisse, individuelle Eigenschaften und Einstellungen sowie kulturelle Muster bestimmt und gebildet und beide spielen ebenfalls eine Rolle für den Verlauf des Diffusionsprozesses, der wiederum einen Einfluss auf das soziale System hat. Aufgrund der breiten Aufstellung was Werte betrifft scheinen EG hier sehr erfolgreich zu sein, selbst wenn sie Mitglieder »nur« mit ökonomischen Vorteilen »abfischen« können. Das soziale System im energiegenossenschaftlichen Bereich ist dabei stark geprägt durch viele sehr aktive Experten im Bereich Energie und genossenschaftlicher Organisation. Dieser harte Kern an Change Agents steht einer großen Masse an häufig nur mäßig aktiven Mitgliedern gegenüber.

Vernachlässigt werden bei der Untersuchung der sozialen Systeme bislang allerdings Machtstrukturen, die aus der Gerinnung bestimmter Kapitalformen und der gezielten Bildung von Machtstrukturen und -verhältnissen von Personen, Personengruppen Unternehmen und Unternehmensverbänden hervorgehen. Ergänzt werden müsste diese Strukturierung der Einflussfaktoren somit noch durch die Untersuchung und Einbeziehung von Machtstrukturen im sozialen System (Lobby von Stadtwerken, etablierten Energieversorgern) in das die EG eingebunden sind. Gerade hier sehen die befragten Experten starke Interventionen auf allen politischen Ebenen. Wie sind etwa politische Interventionen zu verstehen, die auf einmal nicht mehr marktwirtschaftlichen Regeln folgen, sondern bestehende Strukturen wie Stadtwerke und etablierte Energieversorger schützen, die es versäumt haben sich an der Energiewende zu beteiligen, sich entsprechend aufzustellen und durch diese Interventionen das Grundvorhaben, nämlich die Energiewende blockieren.

Möglichkeiten zur Intervention und Verbreitung von EG

Kommunikationskanäle

Die Analyse von Interaktionsbeziehungen, also auch Kommunikationen von Akteuren eines sozialen Systems kann als zentrale Aufgabe von Diffusionsstudien gesehen werden. Interaktionen können in Bezug auf ihre Häufigkeit oder Qualität untersucht werden (Gray 1994), auf der Grundlage von Modellierungen anhand mathematischer Modelle (Valente 1997), in komplexeren Modellen mit netzwerkanalytische Modellierungen, die Muster von Kommunikationen im Feld berücksichtigen (Coleman et al. 1966; Burt 1987; Valente 1997), mittels Unterscheidung von horizontalen (Innovationen werden über direkte interpersonale Kontakte verbreitet) und vertikalen (gezielte Informationskampagnen, »diffusion within a population« und »diffusion into a population«, siehe z.B. Strang, Soule 1998: 270, Paech 2010) Innovationsentwicklungen. Spezifische Kommunikationskanäle beeinflussen den Diffusionsprozess dabei signifikant. Durch sie gelangen Informationen über Innovationen in ein soziales System. Nach Rogers lassen sich vier

klassische Kommunikationskanäle unterscheiden (Massenmediale vs. interpersonale und kosmopolitische vs. regionale Kommunikationskanäle), die den Innovations-Entscheidungsprozess in verschiedenen Phasen unterschiedlich stark beeinflussen.

Bei kosmopolitischen und massenmedialen Kommunikationskanälen werden Nachrichten durch Massenmedien wie Zeitungen, Radio, Fernsehen und das Internet schnell und effektiv an eine große Anzahl von Personen aus verschiedensten sozialen Systemen zugänglich gemacht. Entsprechend bedeutsam sind sie in den Wissensphasen des Innovations-Entscheidungsprozesses, in der über die Existenz und den Umfang der Innovation informiert wird. Sowohl in Zeitungen als auch in der Selbstdarstellung im Internet werden EG größtenteils sehr positiv dargestellt.

Auch in interpersonalen, also direkten »face-to-face« und regionalen Informationskanälen, die in einem sozialen System fungieren und die in der Persuasionsphase bedeutsamer werden, werden EG sehr positiv dargestellt. Empirisch zeigt sich, dass Akteure sich in unsicheren Situationen stärker vom direkten sozialen Umfeld, also Individuen mit ähnlichen personellen und sozialen Eigenschaften, etwa bezüglich soziostruktureller Faktoren, wie Bildung, sozialer Stand, Einkommen etc. interagieren und sich beeinflussen lassen, als von externen Testberichten, wissenschaftlichen Erkenntnissen etc. (Schmidt 2008). Somit kann idealtypisch konstatiert werden, dass Kommunikationen zwischen homophilen (große soziale Nähe) Personen meist als effektiver und häufiger und als den Diffusionsprozess in der sozialen Gruppe verstärkend zu beobachten ist, als Kommunikationen zwischen heterophilen (geringe soziale Nähe) Personen, da hier Unterschiede bei sozialen Normen, Überzeugungen etc. zu kognitiver Dissonanz und teilweise Ignoranz des Gegenübers führt. Somit werden Innovationen quasi vor dem Hintergrund des sozialen Systems über interpersonale Kommunikation bewertet (Schenk 2007). Zudem belegen Arbeiten aus der Kommunikationsforschung, dass sich Innovationen schneller ausbreiten, wenn sie von Dritten kommuniziert werden, als wenn sie nur von Mitgliedern eines bestimmten sozialen Systems kommuniziert werden (Mahajan, Petersen 1985).

Zur Ausweitung des Diffusionsprozesses auf weitere soziale Gruppen mit großer sozialer Nähe bzw. das gesamte soziale System ist die heterophile Kommunikation ausschlaggebend. Durch »schwache« Verbindungen (Barabasi 1999) kann die Innovation durch heterophile Kommunikation an Personengruppen verbreitet werden, die in einem Netzwerk weiter entfernt sind. Problematisch dabei ist allerdings, wenn die sozialen Systeme in Bezug auf die EG-Bewegung relativ geschlossen sind, also nur Personen erreicht werden, die bereits in Bürgerinitiativen etc. aktiv sind, aber an der breiten Masse der Bevölkerung vorbeigearbeitet wird oder und diese durch andere Akteure wie große Energieversorger in Beschlag genommen werden. Beispielsweise bestehen für EG diverse Netzwerke, die aber wiederum nur Akteure miteinander vernetzen die bereits thematisch involviert sind, z.B. Landesnetzwerke, politische Netzwerke (z.B. Bündnis Bürgerenergie e.V.), Verbands-Netzwerke, lose Netzwerke zu inhaltlichen Fragen (etwa bei Netzgenossenschaften), Netzwerke durch Fokalunternehmen (EWS, Naturstrom, EnBW etc.), Dachgenossenschaften (vor allem Bürgerwerke), Investitionsgemeinschaften (etwa bei großen Windprojekten). Auch die großen bekannten Change Agents die im Diffusionssystem im Energiegeberbereich aktiv sind, erreichen eher bereits sensibilisierte und interessierte Akteure (etwa mit Veranstaltungen, Workshops, Schulungen etc.), die allerdings als potentielle Gründer fungieren könnten.

Bislang fehlen Kommunikationsstrategien, die in die breite Masse der Bevölkerung intervenieren, also klare Angaben darüber machen, was an EG so positiv ist, was also an einer Beteili-

gung an der Energiewende Sinn macht, wie es gemacht wird und welche individuellen Vorteile sich daraus ziehen lassen und wie dies schließlich bevölkerungsdichte Bereiche erreicht. So wäre es eine Strategie zur Verbreitung, wenn bereits für die Thematik sensibilisierte Personen durch Überzeugung über den Sinn und mit praktischem Wissen über das genaue Prozedere für funktionierende Geschäftskonzepte durch Change Agents aktiviert würden. Eine Aktivierung und Akquirierung von potentiellen Mitgliedern müsste gezielt im regionalen Einzugsbereich der EG (Direkte Ansprache auf der Straße/in der Stadt, Informationsstände/-abende etc.) durch bestehende Mitglieder (Mitglieder werben Mitglieder) stattfinden. Denn wichtig ist es nicht nur die Interessierten zu informieren, sondern auch zu erklären, warum es wichtig ist, um damit auch eine Nachfrage zu schaffen, um eine »Kooperativneigung« (Klöwer 1981) zu entwickeln und zu verstärken und damit gleichzeitig ein Solidaritätsgefühl, ein »Gefühl der Gemeinschaft gegenüber störenden äußeren Einwirkungen« (Vierkandt 1969: 944f.) zu erzeugen und zu versuchen diese äußeren Einwirkungen, etwa bestimmten moralisch-ethischen Wertesystemen entgegenreisende gesellschaftliche Entwicklungen, durch solidarisches Handeln auszuräumen. Zudem müssten »lose« Verbindungen/Beziehungen genutzt werden, um diese Informationen in die breite Masse der Bevölkerung zu tragen, damit auch Genossenschaftsgründungen und Mitgliedschaften aus bevölkerungsreichen Bereichen wie Städten generiert werden können.

Schluss

Die Transformation des deutschen Energiesystems kann in Bezug auf seine Dynamik, Größe und die damit verbundenen Ausstrahlungseffekte auf politische sowie gesellschaftliche Strukturen als ein Paradebeispiel für sozio-technische Transformationsprozesse gesehen werden. Neben der technisch-ökonomischen Umgestaltung spielen gerade soziale Aspekte wie dezentrale und partizipative Entscheidungsstrukturen eine zentrale Rolle. In diesem Zusammenhang ist der 2005 einsetzende Gründungsboom der EG zu sehen, der aufgrund gesetzgeberischer Reformen 2014 vorläufig ein abruptes Ende gefunden hat. EG bringen alternative Möglichkeiten zur Produktion und Verteilung von Energie und können ein erhebliches gesellschaftliches Transformationspotential erzeugen. Dieses Potential steht in direktem Zusammenhang mit der Verbreitung von EG (Anzahl der Mitglieder und der Neugründungen, Höhe des Kapitalvolumens, Anzahl und Qualität der Projekte). Die Angaben der Experten zeigen zusammenfassend, dass folgende Gründe die Verbreitung befördert haben. Erstens konnten sich die Gründer und Mitglieder von EG relative Vorteile erschließen (z.B. Umsetzung persönlicher Präferenzen, Schaffung von Arbeitsplätzen, Erwirtschaftung von Einkommen und Renditen). Zweitens wies das Konstrukt der EG eine hohe Kompatibilität zu bestehenden gesellschaftlichen Normen auf (z.B. Möglichkeiten mit der Mitgliedschaft im Klima-/Umweltschutz aktiv zu sein, Aktive Teilnahme an der Energiewende, Demokratisch, gemeinsam als Kollektiv Ziele zur verwirklichen können, Renditestreben, Technologiebegeisterung, Genossenschaftsprinzipien als Erfolgsfaktoren, Vertrauen in Selbsthilfe (auch soziale und bildungsmäßige Förderung der Mitglieder), Selbstverantwortung Demokratie (Jeder ein Stimmrecht, unabhängig vom investierten Kapital), Gleichheit und Solidarität, aber auch Charakteristika wie Mitgliederoffenheit (Jeder kann bei Zahlungsfähigkeit eine Mitglied-

schaft eingehen oder beenden, ohne soziale, religiöse, politische oder geschlechtliche Diskriminierung) Offenheit für Zusammenarbeit mit anderen EG). Drittens ist die Komplexität der Innovation begrenzt (z.B. radikale Reduktion der energiewirtschaftlichen Komplexität durch das EEG, Standardisierung des Vorgehens durch Leitfäden und Musterverträge). Und viertens war eine hohe Beobachtbarkeit (Beobachtbare Beispiele in direkter Umgebung, positive mediale Berichterstattung etc.) gegeben.

Weitere Erfolgsfaktoren betreffen die organisationale Ebene: Vorteilhafte Transaktionskostenvorteile durch (Energie)genossenschaften (Hannsmann 1999; Flieger 2011; Bauwens 2013; Birschall 2013; Huybrechts, Mertens 2014). Transaktionskosten werden mit den Stakeholdern minimiert (Hannsmann 1999). Ein Beispiel: EG können Energie zum Selbstkostenpreis produzieren und damit die Oligopolstellung der großen Energieversorger aufspalten. Die Kosten für die Kapitalbeschaffung sind gering, weil das Kapital durch Bürger aufgebracht wird und momentan durch geringe Zinsen und eine Überzeugung von der »guten« Sache eine Kapitalbeschaffung einfach ist. Die Kosten zur Kontrolle von Mitarbeitern, Aufsichtsrat etc. sind durch die meist ehrenamtliche Tätigkeit und ein hohes Vertrauensniveau ebenfalls sehr gering.

Zudem ist die Region bedeutsam für die Verbreitung von Innovationen (Lutter 2010; Mohr 1969) und damit auch von EG. Die Diffusion von Innovationen läuft häufig über nahräumliche und angrenzende Bereiche. So wie potentielle Mitglieder ihre Entscheidung eher auf der Grundlage von homophilen Kontakten basieren, ist auch in Bezug auf die gesamte Verbreitung eher nahräumliche Informationsweitergabe und Kommunikation von Bedeutung, gerade weil Gemeinsamkeiten, die häufig regional gedacht und angenommen werden, als bedeutsam angesehen werden, auch in Bezug auf die Wahl der Übernahme der Organisationsform der Genossenschaft. Zudem brauchen Visionen auch Macher: Je homogener eine Gruppe, desto weniger sind funktionierende Organisationskonzepte zu erwarten, entweder gibt es größtenteils Visionäre, mit Ideen, Konzepten, Möglichkeiten etc., die diese aber nicht umsetzen können, oder es gibt überwiegend Macher, die nichts konstruktives zur Umsetzung haben. Je inhomogener dagegen die Gruppe, desto Wahrscheinlicher sind Neugründungen.

Weiterhin können hemmende Faktoren identifiziert werden, die auch zu dem zumindest vorläufigen Abbruch des Diffusionsprozesses geführt haben. Dabei lassen sich Hemmnisse unterscheiden, die die individuelle Eintrittswahrscheinlichkeit potentieller Mitglieder beeinflussen (soziostrukturelle Faktoren, Bevölkerungsdichte, Energieversorgung wird als staatliche bzw. privatwirtschaftliche Aufgabe angesehen etc.) und solche, die die Verbreitung der Organisation als Ganzes, also etwa Neugründungen und das Wachstum bestehender EG betreffen. Insgesamt für Genossenschaften verhindert die Unwissenheit (geringe Bekanntheit) in der Gesellschaft über die Potentiale von Genossenschaften (vgl. auch Huybrechts, Mertens 2014), dass diese häufiger als Organisationsform genutzt wird. Die Änderungen des EEG erhöhen zudem die Unsicherheiten darüber, was mit dem angelegten Geld passiert. Verstärkend existiert eine ablehnende Haltung gegenüber Genossenschaften, da Ansichten über die Genossenschaftsform häufig noch negativ (»bäuerlich«, »proletarisch«, »altbacken«, »Sozialismus«, »DDR«, »Gemeinwirtschaft«, vgl. Vogt 2010, S. 66) geprägt sind und die Genossenschaftsform auch bei Gründungsberatungen von Unternehmens- und Steuerberatern eine unterdurchschnittliche Relevanz hat, aufgrund von Wissenslücken (Verdacht ein systemfremdes Konstrukt zu sein, vgl. Münkner 2002a: 179) und eigenen Interessen (Berater haben ein ökonomisches Interesse und Genossen-

schaften fallen aufgrund der Pflichtmitgliedschaft in einem Genossenschaftsverband als dauerhafte Kunden weg, vgl. dazu Blome-Drees 2010: 32). Gesellschaftlich hemmen die Trägheit und das Desinteresse der Bevölkerung und damit potentieller Mitglieder eine weitergehende Verbreitung von EG. Beispielsweise hat in Deutschland 2010, zwölf Jahre nach der Deregulierung des Energiemarktes, erst jeder fünfte Haushalt den Stromanbieter (durch Trägheit, Loyalität, Überforderung) gewechselt. Finanzielle Barrieren, wie Zahlungen für die Mitgliedschaft sind zudem immer ein Ausschlusskriterium und auch Zahlungen, die in bestimmten gesellschaftlichen Schichten gering erscheinen sind für andere ein Ausschlusskriterium. Auch die aus den gesetzlichen Änderungen des EEG resultierenden Verschlechterungen der Bedingungen, wie sinkende Renditen, Unsicherheiten in Bezug auf den Erfolg von Projekten etc. halten potentielle Mitglieder von Beteiligungen ab.

Strukturell wirken die geringe Anzahl heterophiler Kommunikationsverbindungen hemmend, sodass die Verbreitung von EG, also Gründungsbemühungen und Mitgliedschaftsbemühungen nur einem Personenkreis als realistische und erstrebenswerte Möglichkeit greifbar sind, die bereits im »Dunstkreis« bestimmter alternativer/politischer Bewegungen und oder Bürgerinitiativen im Energiebereich oder sonst in irgendeiner Weise für diese Themen sensibilisiert sind. Für »normale« Bürger sind die Optionen der Gründung oder Mitgliedschaft in einer »EG« insgesamt zu »weit« weg. Energieversorgung insgesamt wird gesellschaftlich sehr stark als externe Aufgabe angesehen, die leicht gekauft werden kann, auch im Hinblick auf eine regenerative Versorgung.

Das Fehlen regionaler Netzwerke bzw. deren Ausbreitung und fehlende Wirkung in die Gesellschaft hinein ist ein weiterer hemmender Faktor für EG. Im Raum Nord-West existiert bislang kein entsprechendes Netzwerk, entsprechend rudimentär ist die Vernetzung in der Region. Hinzu kommt, dass EG mit vielen anderen Möglichkeiten der Beteiligung am Klimaschutz/Umweltschutz/ Geldanlagemöglichkeiten/ehrenamtlichem Engagement, Freizeitgestaltung etc. konkurrieren.

Dominant erscheinen insgesamt rahmengebende Faktoren, wie die Gesetze und rechtliche Regelungen, vornehmlich die Reformen des EEG 2013 und 2014, die damit verbundenen Änderungen der Bedingungen für EG (z.B. sinkende Förderungen und Einspeisevergütungen) hemmen die Diffusion von EG in Deutschland, zudem hebeln sie die bislang praktizierten Geschäftsmodelle von EG im operativen Bereich aus (durch Reduzierung von Einspeisevergütungen, die finanzielle Belastung von Eigen- und Direktverbrauchskonzepten, Direktvermarktungspflichten, Ausschreibungsmodelle), und parallel dazu schränkt die Reform des Kapitalanlagengesetzbuchs 2014, wiederum die investiven Geschäftsmodelle stark ein. Zum einen resultierten daraus Verschlechterungen wie sinkende Vergütungen, zum anderen etwaige Unklarheiten, wie nicht ausformulierte Regelungen zu Ausschreibungen, also insgesamt Unsicherheiten über die zukünftige Entwicklung (z.B. über die Ausgestaltung zukünftiger staatlicher Interventionen) und hemmen die Verbreitung.

Literatur

- Bergmann, T. 1957: Die Rolle der landwirtschaftlichen Genossenschaften in Jugoslawien, Archiv für öffentliche und freigemeinwirtschaftliche Unternehmen. Band 3. 63–72.
- Bass, F. M. 1969: A New Product Growth for Model Consumer Durables: Management Science. 15. Jg, Heft 5, 215–27.
- Davis, F. D. 1989: Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use, and User Acceptance of Information Technology. MIS Quarterly 13. Jg., 319–339.
- DGRV 2013: Energiegenossenschaften. Ergebnisse der Umfrage des DGRV und seiner Mitgliedsverbände, [http://www.dgrv.de/webde.nsf/7d5e59ec98e72442c1256e5200432395/dd9db514b5bce595c1257bb200263bbb/\\$FILE/Umfrageergebnisse%20EG.pdf](http://www.dgrv.de/webde.nsf/7d5e59ec98e72442c1256e5200432395/dd9db514b5bce595c1257bb200263bbb/$FILE/Umfrageergebnisse%20EG.pdf) (Letzter Aufruf 24. April 2015).
- Dorniok, D. 2014: Energiegenossenschaften als Protestbewegung? Eine systemtheoretische Analyse aktueller Entwicklungen. In G. Birnkraut, R. Lisowski, R. Wortmann (Hg.), Jahrbuch für Management in Nonprofit-Organisationen 2014: Nonprofit Management Yearbook 2014, Münster: LIT Verlag, 81–101.
- Draheim, G. 1964a: Die Genossenschaft als Unternehmenstyp. Vandenhoeck und Ruprecht: Göttingen.
- Draheim, G. 1964b: Das Förderungsunternehmen, ein Beitrag zu den Versuchen das Wesen der Genossenschaft zu bestimmen. In H. Ohm (Hrsg.), Methoden und Probleme der Wirtschaftspolitik, Gedächtnisschrift für H.J. Seraphin, Berlin.
- Fairbairn, B. 1994: Konsumgenossenschaften in internationaler Perspektive: Ein historischer Überblick. In: Prinz, M. (Hg.), Der lange Weg in den Überfluss, Paderborn: Schöningh, 437–461.
- Flieger, B. 2011: Energiegenossenschaften. Eine klimaverantwortliche, bürgernahe Energiewirtschaft ist möglich, Ökosoziale Transformation 244, 305–328.
- Froschmeir, J., Haffmanns, H. 2009: Chancenmarkt Energie, Profil – das bayerische Genossenschaftsblatt 115, 16–17.
- GVB [Genossenschaftsverband Bayern e. V.] 2011: Gestaltung der Energiewende nach genossenschaftlichen Prinzipien. Genossenschaftliche Konzepte zur regionalen Umsetzung der Energiewende unter Einbindung von Bürgern und Kommunen, http://www.regierung.niederbayern.bayern.de/media/aufgabenbereiche/5u/umweltschutz/infotag_windkraft_energiegenossenschaft.pdf (letzter Aufruf 23. September 2015).
- Gray, V. 1994: Competition, emulation and policy innovations. In L. Dodd, L., C. Jillson (Hg.), New perspectives on American politics, Washington: Congressional Quarterly Press, 230–248.
- Gupta, A., Rogers, E. 1991: Internal Marketing: Integrating R&D and Marketing Within the Organization, The Journal of Service Marketing 5. Jg., Heft 2, 55–68.
- Herlinghaus, A., Kürten, S., Niegsch, C., Stappel, M. 2008: Erneuerbare Energien und Perspektiven für den Genossenschaftssektor, DZ Bank AG, Konjunktur und Kapitalmarkt, Special, Frankfurt am Main.
- Holstenkamp, L. 2012: Ansätze einer Systematisierung von EG. Arbeitspapierreihe Wirtschaft & Recht, Leuphana Universität, Lüneburg. Institut für Bank-, Finanz- und Rechnungswesen.
- Klöwer, G. G. 1981: Genossenschaften in Entwicklungsländern Genese, Innovation und Diffusion. Ein Beitrag zur Entwicklungspolitik. Göttingen. Otto Schwarz & Co.
- Mahajan, V., Petersen, H. 1985: Models for Innovation diffusion. Sage University Paper 48, Beverly Hills.
- Maron, B., Maron, H. 2012: Genossenschaftliche Unterstützungsstrukturen für eine sozialräumlich orientierte Energiewirtschaft. KNI PAPERS 01/2012, www.kni.de/.../120502_Praesentation_Machbarkeitsstudie_Geno_KNi.pdf (letzter Aufruf 23. September 2015).
- Müller, J., Dorniok, D., Flieger, B., Holstenkamp, L., Mey, F., Radtke, J. 2015: Energiegenossenschaften –das Modell braucht neue Dynamik. GAIA 24/2/2015, 96–101.
- Paech, N. 2010: Forschungsprojekt GEKKO Gebäude, Klimaschutz und Kommunikation, Endbericht. <http://edok01.tib.uni-hannover.de/edoks/e01fb11/6685498581.pdf>. (letzter Aufruf 23. September 2015).
- Rogers, E.M. 1983: Diffusion of Innovations. Third Edition. New York, London.
- Vierkandt, A. 1908: Die Stetigkeit des Kulturwandels. Eine soziologische Studie. Leipzig.

- Vierkandt, A. 1959: Die genossenschaftliche Gesellschaftsform der Naturvölker. Handbuch der Soziologie. Stuttgart: Enke, 191–202.
- Vierkandt, A. 1972: Solidarität. In W. Bernsdorf, W. (Hg.), Wörterbuch der Soziologie. Bd. 3. Frankfurt am Main: Fischer, 702–706.
- Watkins, W.O. 1968: Genossenschaftswesen und Staat. Zwei Machtsysteme und ihre gegenseitigen Beziehungen. In G. Weisser (Hg.), Genossenschaften und Genossenschaftsforschung. Festschrift zum 65. Geburtstag von Georg Draheim, Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 281–289.
- Wejnert, B. 2002: Integrating models of diffusion of innovations: a conceptual framework. *Annual Review of Sociology*, 28. Jg., Heft 1, 297–326.