**Liebe Frau Pertz, liebe Frau Lorenz, es war ein spannendes Projekt, als wir im Februar dieses Jahres den Bürger\*innen des Barnim das Angebot unterbreitet haben, in unsere Photovoltaikanlagen zu investieren. Da es das erste Mal war, konnten wir nicht einschätzen, was uns das Angebot bringen wird.**

**Wie lange hat die Vorbereitung gedauert?**

L: Ziemlich Lange. P: Ich bin ja erst später dazu gekommen, da ging es ziemlich fix. L: Dadurch, dass es Neuland war und wir nicht wussten, was nehmen wir an Texten, an Bildern, haben wir ein wenig verhalten agiert. Es hat gut ein Jahr gedauert, bis wir alles geklärt und aufgearbeitet hatten. Das Layout der Seite wäre möglicherweise auch in ein bis zwei Wochen machbar gewesen. Also zum Schluss hin, als nur noch die Gestaltung der Seite Thema war, ging es ziemlich schnell.

P: Mit einem Jahr sind wir aber im guten Durchschnitt. Viele Unternehmen, die sich das erste Mal an ein Crowdinvesting wagen, vor allem kommunale Unternehmen, müssen das Thema erst im Haus platzieren, bis alle Personen, die daran teilhaben erst einmal davon überzeugt sind und mitmachen. Das ist durchaus üblich und dafür ist es letztlich sehr reibungslos verlaufen.

**Welche Hürden mussten bewältigt werden?**

L: Seitens der Kreiswerke waren Fragen: Wo bekomme ich die ganzen Daten her? Wie stelle ich das alles buchhalterisch dar? Wie wird es eine runde Sache? Und vor allem haben wir uns die Frage gestellt, ob es uns etwas bringt, dieses Produkt erst einmal im Barnim nur regional anzubieten? Gibt es überhaupt genug Barnimer\*innen, die in ein solches Projekt investieren oder sollten wir es gleich überregional anbierten? Aber da wurden wir letztlich erfreulich überrascht.

**Aber bei solchen Fragen wie der buchhalterischen Darstellung konnte die DKB doch sicherlich gut helfen.**

L: Die größte Sorge unserer Buchhaltung war, dass alle Investoren einzeln dargestellt werden müssen. Aber durch die DKB haben wir da einen guten Partner, der das Kleinteilige auf seiner Seite behält, so dass auf unserer Seite nur noch ein Investor auftaucht.

P: Genau das ist die Dienstleistung der DKB Crowd, dass diese dem Emittenten, hier der SUN:BAR, die kleinteilige Arbeit mit den Investoren abnimmt. Die Investoren sind dort gut betreut, haben jederzeit einen Ansprechpartner, können digital ihre Investitionen einsehen, auch wenn bei anderen Projekten über die DKB-Crowd investieren.

**Auch, wenn sie bei einem ganz anderen Projekt investieren?**

P: Genau. Ihre Investoren sind ja jetzt bei der DKB.Crowd registriert. Sie können dort sehen, wann die Zinsen und die Tilgungsleistungen kommen. Sie haben dort ein Dashboard und können dort dann auch die anderen Projekte sehen und investieren. Auf dem Dashboard würden sie dann die unterschiedlichen Investitionen sehen. Dadurch wird das Ganze dann für den Investor gut vergleichbar.

L: Auch für uns. Auf dem Emittenten Dashboard kann man dann auch die verschiedenen Projekte gut sehen, wenn man mehrere Projekte im Angebot hat.

**Frau Pertz, welche Besonderheiten gab es bei diesem Angebot im Vergleich zu anderen Angeboten, die über die DKB Crowd bereits realisiert wurden?**

P: Ich hatte mir das mal angeschaut. Das Projekt hat sich durch eine wirklich gut durchdachte und vielfältige, regionale Kommunikationskampagne hervorgehoben. Vor allem die Werbung im Kino sieht man nicht so häufig. Sie haben ja auf die übliche Informationsveranstaltung verzichtet, da Sie sich nicht sicher waren, ob der Zulauf dafür überhaut da sein wird. Aber Sie haben die Bürger\*innen trotzdem sehr gut mit Ihren Maßnahmen informiert. Das zeigt sich auch das starke Ergebnis der regionalen Zeichnungsphase. Sie haben es mit Ihren Maßnahmen geschafft, dass die Menschen trotz der zumeist analogen Information trotzdem digital abgeschlossen haben.

Wir hatten hier ein überdurchschnittliches Fundingvolumen je Investor von ca. 5.500 Euro, sonst sind wir eher bei 4.000 Euro. Wer sich entschieden hat, der hat auch ordentlich was dazugegeben.

**Aus welchen Gründen entscheiden Unternehmen ihre Projekte durch Crowdinvestings finanzieren zu lassen? Welche Vorteile hat das?**

In erster Linie geht es den Unternehmen dabei nicht darum, Geld einzusammeln. Durch die Bürgerbeteiligung erhält ihr Projekt eine bessere Sichtbarkeit. Ich selbst sitze ja im Kompetenzzentrum für Bürgerbeteiligung bei der DKB und da geht es darum, Bürger zu beteiligen. Natürlich bei uns in finanzieller Hinsicht, denn wir sind ja eine Bank. Die informatorische Beteiligung müssen die Projektträger im Vorfeld übernehmen. Das Crowdfunding hat sich als ein Mittel erwiesen, das beide Welten miteinander vereint. Durch die Kampagne zum Crowdinvesting wird das Projekt viel öffentlicher und die Bürger\*innen bekommen das mit, wenn wir zu Beginn mit einer regionalen Phase starten. Das gibt nicht nur unheimlich viel Sichtbarkeit für das Projekt, sondern darüber hinaus ür das ganze Unternehmen. Vor allem Sie als kommunales Unternehmen haben ja den Auftrag die Bürger\*innen mitzunehmen und in ihrem Sinne zu arbeiten. Wie kann man das besser machen, als wenn man sie direkt am Projekt beteiligt. Es gibt ja auch eine gewisse Sicherheit mit dem kommunalen Unternehmen im Hintergrund. Und diese riesigen Investitionen, die für die Energiewende nötig sind, können die Unternehmen gar nicht alleine stemmen. Da muss man schon ein wenig an das gesellschaftliche Kapital ran. Und so ist das eine Zusammenarbeit auf Augenhöhe mit den Menschen vor Ort.

**Es geht also meistens um solche Energiewendeprojekte?**

P: Genau, das haben wir häufig. Neben dem Wohnungsmarkt ist hier aktuell der größte Finanzierungsbedarf zu finden.

L: Das war auch ein Grund, weswegen wir als Kreiswerke überhaupt diesen Schritt gegangen sind. Es gab viele Bürger\*inne mit dem Wunsch, sich bei uns an Energiewendeprojekten zu beteiligen. Bei der Überlegung, wie wir das umsetzen können, haben wir mit der DKB-Crowd zum Glück einen sehr guten Partner gefunden. Und die Resonanz bei der Anlage hat für sich gesprochen. Mit den ca. 80 Anlegern, die an unserem verhältnismäßig kleinen Investitionsvolumen beteiligt haben, können wir uns glücklich schätzen. Das war nur der Startschuss für weitere Projekte, an denen wir die Bürger\*innen teilhaben lassen wollen. Das macht die Kreiswerke auch attraktiv, dass wir auf die Bürger\*innen zugehen und sagen: Ihr könnt Euch beteiligen, wir zeigen Transparenz, wir wollen Euch an unserer Seite haben.

P: Das hat ja auch eine Aufklärungsfunktion, wenn ich mich mit dem Investment beschäftige. Wir haben gemerkt, in den ersten ein bis zwei Wochen ging es recht schnell und dann kamen die Menschen, die sich wahrscheinlich mehr mit dem Projekt beschäftigt haben. Sie haben erst einmal geschaut, was ist das überhaupt, was machen die eigentlich, was bringt mir das? PV-Anlagen auf Flächen sind natürlich auch nicht immer so einfach durchzusetzen in der Bevölkerung. Das ist hier zum Glück, dadurch das die alten Deponieflächen genutzt wurden, ganz unkritisch.

**Das ist eine sinnvolle Weiterverwendung von Flächen, die nicht anderweitig weiter genutzt werden können.**

P: Absolut. Und ich finde mit den Schafen darauf, wie soll man das besser verwenden. Damit stellt man ja auch ein wenig die Biodiversität wieder her. Es gibt in Brandenburg ja noch kein Gesetz, das die Unternehmen dazu verpflichtet, die Bürger\*innen an solchen Projekten zu beteiligen. Bisher gibt es ja nur Gesetzgebungen, über welche die Kommunen an den Erlösen von Energiewendeprojekten beteiligt werden. Deswegen finde ich es besser, wenn die Unternehmen sich bewusst dafür entscheiden, die Bevölkerung mitzunehmen und so etwas auch dafür zu nutzen, etwas Aufklärungsarbeit zu leisten.

**Wie war Ihr Gesamteindruck vom Projekt?**

P: Die Zusammenarbeit war toll. In der Zusammenarbeit mit anderen kommunalen Unternehmen geht es oft nicht so schnell, so eine Kampagne auf die Beine zu stellen. Oft ist das Verständnis nicht dafür da, wie man das richtig ausrichten soll. Hierbei geht es nicht um die Wünsche des Geschäftsführers, sondern um den Bürger, der um die Ecke wohnt und sich beteiligen soll. Das hat hier wirklich wunderbar geklappt.

L: Ich kann dem nur zustimmen, es war ein tolles Projekt. Wir hatten Anfangsschwierigkeiten, die mit der Crowdfundingsumme zu tun hatten, auf Grund des großen Investitionsvolumens und auch die internen Zuarbeiten. Man wusste nicht so richtig wen man ansprechen muss, welche Informationen werden gebraucht, wie kann man das rund machen. Und dann gab es die Zweifel, ob es wirklich so gut ankommt im Barnim. Wir haben eben keine Informationsveranstaltung gemacht. Das wäre vielleicht etwas, das man für zukünftige Investitionen noch überlegt werden sollte. Gerade auch, um die Menschen, die in den betroffenen Orten wohnen mehr abzuholen. Hier in Eberswalde, in Biesenthal und Ruhlsdorf hätte es sich möglicherweise angeboten. Nichtsdestotrotz haben wir umfangreich informiert ohne zu fordern. Wir haben gezeigt: Liebe Bürger\*innen, wir wollen was mit Euch machen und Ihr könnt uns unterstützen. Und das ohne zu betteln. Und die Zusammenarbeit mit der DKB Crowd war umwerfend. Niemand war böse, wenn man das dritte Mal am Tag angerufen hat, weil noch etwas offen war oder die 20. Änderung kam. Es war rundum toll. Auch ich hatte den Eindruck, am Anfang kam erst ein gutes Volumen rein und dann hat es zwei Wochen stagniert. Da hatten wir natürlich schon Bedenken. Aber dann kam doch noch einmal der positive Effekt, bei dem doch noch zahlreiche Menschen angelegt haben. Ich bin stolz darauf, dieses Projekt hier im Unternehmen betreut haben zu können und freue mich auf das was kommt, auf die weitere Zusammenarbeit.

**Sind weitere Crowdinvestings geplant?**

L: Aktuell planen wir ein Crowdinvesting für vier Dachanlagen. dabei handelt es sich um regionale Partner, die eine PV-Anlage auf Ihren großflächigen Dächern errichten wollen. Dazu prüfen wir gerade die rechtlichen Rahmenbedingungen. Das Investitionsvolumen steht bereits fest und dann muss nur noch die Projektseite gemeinsam mit der DKB erstellt werden. Und dann hoffen wir, dass die Bürger\*innen wieder genauso ambitioniert an die Sache rangehen, wie wir und wir hoffentlich wieder nach vier Wochen sagen können: „Wir haben es geschafft.“.

P: Auf jeden Fall wird es wieder eine regionale Phase geben, in der sich die Barnimer\*innen wieder bevorzugt beteiligen können.

**Gibt es schon ein ungefähres Zeitfenster, wann es damit losgehen soll?**

L: Voraussichtlich im zweiten Halbjahr, wahrscheinlich im Herbst. Die Prozesse sind ja nun schon geübter, sodass wir jetzt schneller damit sein können.

**Was würden Sie vielleicht beim nächsten Mal anders, vielleicht besser machen?**

P: Viel mehr können wir gar nicht besser machen, denn für die Region hier ist das wirklich ein riesen Erfolg gewesen. Vielleicht kann man noch ein wenig mehr Kommunikationsformate für den Bürger anbieten. Wir würden dafür auf jeden Fall auch zur Verfügung stehen, um über den Prozess zu informieren.

Sie haben ja ganz viel gelernt beim ersten Mal, so dass die Abläufe im Hause ja auch viel schneller in der Vorbereitungsphase funktionieren.

L: Wir haben ja schon eine gute Vorlage und es wird sich ja nicht so viel ändern. Wir können darauf gut aufbauen, müssen in erster Linie nur die Inhalte des Projektes anpassen. Ansonsten werden wir weiterhin die Bürger\*innen auf vielfältigen Wegen informieren. Wir könnten versuchen die Menschen besser noch zu erreichen, die wir bisher nicht erreicht haben, diejenigen bei denen aber auch Kapital zur Anlage vorhanden wäre und die vielleicht gar nicht wissen, was sie damit Gutes tun können. So können sie selbst mir der Kapitalanlage Geld verdienen und gleichzeitig unser Unternehmen und das Projekt stäken und Rückendeckung geben.

P: So bleibt das Kapital dann auch in der Region. Das hilft der Region wirtschaftlich auch.

**Vielen Dank für das Interview und vielen Dank an unsere Investoren für die Unterstützung.**