

Die Deutschen, so sagen Umfragen, finden Ökoenergien inzwischen so sexy wie schnelle Autos. „Na ja“, sagt Heiner Matthies, „bei Solarzellen mag das vielleicht stimmen“. Bei den 80 Beratungsgesprächen seiner Energieberatung Prenzlauer Berg e.V. in Berlin konnte er das jedoch noch nicht feststellen. Aber ein bisschen sexy scheinen die Berliner auch die Blockheizkraftwerke (BHKW) mit Brennwertkesseln zu finden, für die Matthies Überzeugungsarbeit in Einzelgesprächen leistet. Denn warum sollten die Mieter sonst einem genossenschaftlichen Energieprojekt zustimmen, bei dem sie kaum eine Mark sparen?

Drei Häuserblocks im Prenzlauer Berg gehören zu der Genossenschaft „Bremer Höhe“. In den meisten Wohnungen in bester Szene-Lage dominieren auch zehn Jahre nach der Wende noch Kachelöfen und Gas-Etagen-Heizungen. Für die fällige Sanierung hat die Berliner Energieagentur ein Wärme- und Stromkonzept erstellt, in



Fotos: Franken

Denn sie wissen, wo der Schuh drückt

dem die alten Heizungen jetzt gegen Brennwertkessel und BHKWs ausgetauscht werden. „In den drei Bauabschnitten werden wir jeweils ein Kraftwerk auf einem Dachboden installieren“,

Neues Modell: Energieberatung Prenzlauer Berg will Mieter vor Ort überzeugen

von Marcus Franken

Betrieb gehen. Die folgenden Blöcke mit 900 kWh und 200 Wohnungen kommen 2002 und 2003 dazu. Die Blockheizkraftwerke produzieren in den Gasmotoren die benötigte Wärme und speisen den überschüssigen Strom in das Netz der Berliner Energiewerke AG (Bewag) ein. Reicht die produzierte Strommenge im Sommer nicht aus, wird Strom von der Bewag zugekauft.

Technisch gilt das Vorhaben einer herkömmlichen Lösung mit Hauszentralheizung als eindeutig überlegen. Einen „Unsinn“ nennt Winkelmann darum die konventionelle Alternative mit einer eigenen Zentralheizung für jedes der 46 Häuser in den drei Blocks. Auch ökologisch gilt die dezentrale Kraft-Wärme-Kupplung mit ihren geringen Leitungsverlusten für Strom und Wärme als so gut, dass die Berliner Energieagentur für das Projekt Bremer Höhe gar keine eigene Energie-Bilanz mehr gemacht hat. Das Problem in liberalisierten Strommärkten ist lediglich die Finanzierung. Die Kosten liegen für die Energieagentur zwischen einer und zwei Millionen Mark. „Da brauchen wir Investitionssicherheit“, sagt Winkelmann. Nötig ist für ihn

eine Mindestanzahl von Mietern, die sich schon vor Beginn der Bauarbeiten als Kunden bei dem Heizungsprojekt ihrer Genossenschaft fest anmeldeten. Da Postwurfsendungen erfahrungsgemäß nicht ausreichen, waren intensive Einzelgespräche mit den Mietern unvermeidlich.

Diese Überzeugungsarbeit hat Heiner Matthies für die Berliner Energieagentur mit seinem Verein Energieberatung Prenzlauer Berg geleistet. Der Verein wird auf drei Jahre von der EU mit 300.000 Mark und vom Bezirk mit Räumen und Personal unterstützt. Damit soll der bundesweiten „Deutschen Energieagentur“ und der landesweiten Berliner Energieagentur eine Beratungsgesellschaft hinzugefügt werden, die sich ausschließlich auf einen Stadtteil konzentriert. Eine Kiez-Beratung also.

Ziel des Vereins ist es, die Energieeffizienz im Wohnungsbau zu fördern und dabei sowohl die Mieter als auch Investoren, Bauträger und Wohnungsbaugesellschaften beraten. „Anders als die Ingenieurbüros planen wir nicht und unsere Beratung ist kostenlos“, sagt Matthies. Und von den vorhandenen Energieagenturen will Matthies sich unter-

scheiden, indem er seinen Schwerpunkt nicht auf Solarstrom, Solarthermie und Holzheizungen legt, sondern vor allem Contracting fördert.

Doch das ist noch ein bisschen Zukunftsmusik. Denn die Energieberatung für die Berliner Energieagentur ist das erste Projekt des seit Ende vergangenen Jahres bestehenden Vereins. Das Contracting Modell zwischen der Berliner Energieagentur und der Wohnungsgenossenschaft Bremer Höhe hat Matthies nicht angeschoben; er konnte hier in ein laufendes Projekt einsteigen.

Die Berliner Energieagentur plant und betreibt die neuen BHKW. Matthies ist für die Mieterberatung verantwortlich und seine Resultate kön-

von dem neuen Energiekonzept mit eigenen Kraftwerken auf dem Dachboden überzeugt seien.

Eine „Kommunikationsdienstleistung“ nennt Matthies die Überzeugungsarbeit für das Contracting-Modell. Die Unabhängigkeit von Stromhändlern ist für ihn dabei eine Voraussetzung für die erfolgreiche Beratung. Das Problem ist nur: Wer soll die Arbeit von Matthies und seinen drei jetzt eingestellten Kollegen bezahlen, wenn 2003 die Förderung ausläuft? „Das ist bisher unklar“, gibt Matthies zu.

Die Energieberatung wird aus dem SAVE II Programm der EU finanziert. Insgesamt hat SAVE Programm für dieses und das folgende Jahr Fördermittel von je 15 Mio. Euro, wovon 3 bis 4 Mio. Euro für Agenturen zur Verfügung stehen. Typische Förderbeispiele sind bisher die Energieagenturen in Freiburg oder Heidelberg; Beratungsstellen also, deren typische Kunden wohlhabende Besitzer von Ein- und Zweifamilienhäusern sind oder lokale Krankenhäuser und Sparkassen.

Für Helmut Pfrüner vom Forschungszentrum Jülich, das als Projektträger der Bundesministerien für Forschung und Wirtschaft die nationale Kontaktstelle zur EU ist, bildet die Bürgerberatung im Prenzlauer Berg darum „ein neues Experiment in einem sozialen Brennpunkt“. Und wichtiger als der Nachweis konkreter Energieeinsparung ist ihm, dass an diesem Projekt erstmals Mieter teilnehmen, die sonst von den Energieagenturen nicht erreicht werden. „Kleine Agenturen wissen am besten, wo der Schuh drückt“, ist Pfrüner überzeugt. Die Erfahrungen der Energieberatung Prenzlauer Berg ließen sich später in Städten wie Warschau oder Prag verwerten.

Und wegen des speziellen Wissens werden sich nach Pfrüners Meinung auch nach Ablauf der EU-Förderzeit

Das eigene Kraftwerk auf dem Boden: „Unsere Erfolgsquote liegt bei 100 Prozent“.

Heiner Matthies, Energieberatung Prenzlauer Berg

nen sich sehen lassen: „Unsere Erfolgsquote liegt bei 100 Prozent“, sagt Matthies zufrieden. Rund eine dreiviertel Stunde dauerten die Gespräche, an deren Ende die Mieter der Häuserblocks im Prenzlauer Berg die Wechselerklärung von der Bewag zum eigenen BHKW unterzeichnet haben. Den Grund für den Wechselwillen sieht Matthies weniger in den möglichen Einsparungen: Der Strom aus dem BHKW ist nur fünf Prozent billiger als die Stromkosten der Bewag; der Unterschied macht lediglich 30 Mark pro Jahr aus. Die Mieter seien bereit, ihren Stromhändler zu wechseln, weil sie

Unternehmen und Kommunen finden, die die Beratungsarbeit solcher kleiner Agenturen bezahlen werden. Die Berliner Energieagentur hat schon signalisiert, dass sie sich vorstellen kann, die Berater im Stadtteil für ihre Arbeit einmal zu bezahlen. Bis dahin will sich Heiner Matthies einen Ruf als unabhängiger Berater erarbeiten. Die Mieter sollen ihn und seine Mitarbeiter nicht als die parteiischen Stromverkäufer der Berliner Energieberatung oder eines anderen Auftraggebers wahrnehmen. Denn dann, so befürchtet Matthies, würde die Erfolgsquote der Beratungen spürbar sinken.

Heiner Matthies, Energieberater am Prenzlauer Berg



sagt Lars Winkelmann, Projektleiter der Berliner Energieagentur. Der erste Kessel mit einer Leistung von rund 600 Kilowattstunden (kWh) für 114 Wohnungen soll in diesem Sommer in

Der Autor Marcus Franken arbeitet als Journalist in Berlin.