LICHTBLICK AG / TOM MAELSA

»Nur wer in großen Dimensionen denkt und plant, ist erfolgreich«

Der Maschinenbauer Heiko von Tschischwitz gründete 1998 die Firma »LichtBlick«, die mittlerweile Marktführer im Bereich Ökostrom ist. 2006 wurde er von der Zeitschrift »Capital« und von der Umweltstiftung WWF zum Ökomanager des Jahres gewählt. Ein Gespräch über einen rasanten Aufstieg, eine clevere Energietechnik – und unternehmerischen Mut

Spektrum der Wissenschaft: 1998 traten Sie mit einer neuen Firma gegen Konzerne wie Vattenfall und RWE an. Ein David gegen mehrere Goliaths. Woher nahmen Sie den Mut?

Heiko von Tschischwitz: Wir waren davon überzeugt, dass unsere Konkurrenten mit der Einstellung, Ökologie und Ökonomie seien unvereinbar, ziemlich falsch lagen und dass sich umweltfreundliche Energie sehr wohl massentauglich vermarkten lässt.

Spektrum: Warum wollten Sie überhaupt eine Stromfirma gründen?

von Tschischwitz: Ich arbeitete schon während meiner Diplomarbeit bei der Firma Vasa Energy, damals beschäftigte ich mich mit Kraft-Wärme-Kopplung. Als der Strommarkt 1998 durch die Liberalisierung für neue Anbieter offenstand, wussten wir sofort: Da tut sich eine Riesenchance auf. Und so rief ich mit Vasa-Energy-Gründer Michael Saalfeld »LichtBlick« ins Leben.

Spektrum: Wie haben die etablierten Anbieter auf Ihren Markteintritt reagiert?

von Tschischwitz: (*lacht*) Die nahmen uns gar nicht ernst. Bei einer Podiumsdiskussion traf ich einen Vorstand von Vattenfall. Er beugte sich zu mir und meinte: »LichtBlick? Das ist ja putzig!« Als wir aber 2005 eine Grundsatzentscheidung des Bundesgerichtshofs für transparentere Strompreise durchfochten, schlug uns ein scharfer Wind entgegen. Die Großkonzerne verlangten von Neueinsteigern hohe Gebühren für die Nutzung der Stromnetze.

Spektrum: Und heute?

von Tschischwitz: Wir befinden uns mit den Großen auf Augenhöhe, es ist ein professionelles und sportliches Gegeneinander. Zudem gibt es seit 2005 die Bundesnetzagentur, die darüber wacht, dass ehrlicher Wettbewerb herrscht.

Spektrum: Sie verzeichnen eine wachsende Kundenzahl, darunter auch den Deutschen Bundestag und das Bundesumweltministerium. Was macht Sie erfolgreicher als andere Ökostromanbieter?

von Tschischwitz: Wir waren von vornherein mit großen Zielen unterwegs: Wir wollten in die Topliste der Branche, was eine professionelle Vermarktung verlangt. Um Kunden zu gewinnen, offerierten wir unseren Strom über die Filialen der Deutschen Post und Tchibo. Nur wer in großen Dimensionen denkt und plant, ist erfolgreich.

Spektrum: Wer garantiert Ihren Kunden, dass sie wirklich Strom aus regenerativen Quellen beziehen?

von Tschischwitz: Namhafte Organisationen wie der WWF oder das Öko-Institut e. V. Die prüfen Lieferverträge und Kraftwerke und vergeben Zertifikate wie das Gütesiegel ok-power.

Spektrum: Ab diesem Jahr will LichtBlick 100 000 Minikraftwerke in Privathaushalten aufstellen. Worin besteht der Vorteil gegenüber der zentralen Energieproduktion?

von Tschischwitz: Ein herkömmliches Großkraftwerk erreicht eine Energieausbeute von durchschnittlich unter 50 Prozent. Das genügt einfach nicht, um das Problem der globalen Erwärmung in den Griff zu bekommen. Die Zukunft gehört deshalb den regenerativen Energien. Aber Wind und Sonne stehen nicht immer in ausreichendem Maß zur Verfügung, wie Kritiker gern anführen. Die Großkraftwerke können nicht mal eben ihre Erzeugung hochfahren, um das zu kompensieren. Das aber lässt sich durch eine dezentrale, flexibel gesteuerte Energieversorgung lösen.

Spektrum: Sie sprechen von Mini- und Mikroblockheizkraftwerken, die Strom und Wärme vor Ort erzeugen?

von Tschischwitz: Ja. Wir nennen unser Konzept ZuhauseKraftwerk. Es ersetzt den herkömmlichen Gas- oder Ölbren-

LICHTBLICK AG / MANFRED WITT

Die Firma »LichtBlick« bietet Strom aus Erdgas, Wind, Wasserkraft und Biomasse. Das Erdgas stammt aus Norwegen, Russland und zu kleinen Teilen aus Deutschland. 1998 gegründet, hat LichtBlick mittlerweile 570 000 Kunden und 300 Mitarbeiter. Firmengründer von Tschischwitz ist heute als Aufsichtsratsvorsitzender für die strategische Ausrichtung des Unternehmens und die Kontrolle des Vorstands zuständig.

100 000 so genannte Zuhause-Kraftwerke sollen bald mit erdgasbetriebenen Motoren 2000 Megawatt ins Netz einspeisen – weit mehr als eines der deutschen Atomkraftwerke.

ner, sorgt also für Wärme. Wann immer daran ein Überschuss entsteht, wird er gespeichert und so auf Vorrat gehalten. Den gleichfalls erzeugten Strom speisen wir ins Netz ein. Der Kunde, der mit uns, aber auch einem anderen Versorger einen Vertrag über die Stromversorgung abschließen kann, erhält für jede erzeugte Kilowattstunde einen Bonus. Die Energieausbeute wird über 90 Prozent betragen.

Spektrum: Welchen Vorteil soll das für den Kunden bringen?

von Tschischwitz: Die Anschaffung einer Gasheizung würde ihn weit mehr kosten. Außerdem erhält der Kunde am Jahresende noch einen Strombonus.

Spektrum: Und was bringt ein solches Konzept für die Umwelt?

von Tschischwitz: Wir wollen die ZuhauseKraftwerke vernetzen und von unserer LichtBlick-Zentrale so steuern, dass ein virtuelles, flexibel auf Bedarfsschwankungen reagierendes Großkraftwerk entsteht. Wann immer der Kunde Wärme benötigt, die ihm der Speicher nicht mehr liefern kann, springt die Maschine an. Wann immer Strom nachgefragt wird, speist die zentrale Steuerung den erzeugten Strom ins Netz ein. Dabei wird ein Optimum angestrebt zwischen der Wärmebedarfsdeckung beim Kunden und dem erzielbaren Strompreis. So lässt sich ein Geschäft machen, vom dem unsere Kunden und die Umwelt profitieren, denn mit diesem Konzept können wir den Gegnern der erneuerbaren Energien begegnen, die Wind und Sonne vorwerfen, unzuverlässig zu sein. Wir springen ein, wenn sich die Flügel nicht drehen wollen und der Himmel bedeckt ist.

Spektrum: Wie sieht dabei die technische Seite aus?

von Tschischwitz: Das Konzept der dezentralen Kraftwerke ist nicht neu, daran arbeiten auch andere Gruppen. Das Problem war bislang aber, dass kleine Anlagen für Haushalte viel zu teuer sind. Wir dachten an einen Automotor, denn die laufen zu Millionen vom Band und sind dementsprechend billig. In Wolfsburg fanden wir mit VW den passenden Kooperationspartner. Zurzeit werden die Motoren noch mit Erdgas betrieben, das zwar immer noch um die Hälfte weniger CO_2 erzeugt als Kohle, aber wir arbeiten daran, Biogas zuzumischen.

Spektrum: Was kostet so ein Zuhause-Kraftwerk?

von Tschischwitz: Für 5000 Euro bauen wir die alte Heizung ab und die neue ein. Hinzu kommen 20 Euro Grundgebühr – für die wir aber auch einen Rundumservice bieten – plus der individuelle Wärmeverbrauch. Gegen Jahresende erhält der Kunde einen Bonus für seine erzeugten Kilowattstunden zurück.

Spektrum: Ab wann ist die Technologie erhältlich?

von Tschischwitz: Im Frühjahr 2010 werden die ersten 300 ZuhauseKraftwerke in städtischen Einrichtungen, Kindergärten und bei Wohnungsbaugesellschaften in Hamburg in Betrieb genommen. Die Serienproduktion beginnt Ende 2010.

Spektrum: Haben Sie schon Voranmeldungen?

von Tschischwitz: Wir waren überrascht: Bei Privatkunden sind es 25 000. Es gibt auch schon zahlreiche Anfragen von Liegenschaften, große Firmen, sogar Dax-Konzerne.

Spektrum: Was sind Ihre nächsten Unternehmensziele?

von Tschischwitz: Zwei Millionen Kunden und statt wie derzeit Platz 10 unter Stromlieferanten der Platz 5. Die Zukunft gehört den regenerativen Energien. Außerdem arbeiten wir an neuen Ideen. Nur so viel: Es betrifft den Sektor Elektroautos. ◁

Das Interview führte die Berliner Wissenschaftsjournalistin **Dagmar Pohland.**