100 Prozent garantierter Kernkraftstrom für Privathaushalte und Kleinunternehmen.. Zwei Schweden mischen den Strommarkt auf.

geschrieben von Admin | 18. Januar 2021

„Es dauerte 15 Minuten, bevor das Telefon zu klingeln anfing, und innerhalb von 24 Stunden war diese Nachricht überall – mit ihrer Botschaft von zwei Freunden und Unternehmern, die beide nicht von der Energie- und Kernkraftindustrie kamen, jedoch mit der Absicht, die Kernkraft wieder populär zu machen“, erinnert sich Ahlberg mit einem Lächeln.

Sjölander und Ahlberg waren sich der Einzigartigkeit der Kernkraft als einzige saubere, stets vorhandene und verfügbare sowie regelbare Energiequelle wohl bewusst und sie sahen jetzt eine zunehmende Notwendigkeit für ihre Verstärkung in einer Welt, die nach Möglichkeiten sucht, um Emissionen zu reduzieren und zur stärkeren Elektrifizierung. Sie wussten, dass – zumindest in Schweden – eine deutliche Unterstützung für die Kernkraft besteht und fragten sich, ob sie diese passive Befürwortung einsetzen könnten, um das in etwas Wesentliches, Starkes zu verwandeln.

Aber anstatt wieder eine weitere NGO oder eine Facebook-Gruppe zu gründen, um damit öffentliche Unterstützung zu erreichen, entschloss sich das Duo, dieses Konzept zu kommerzialisieren und es für rationale Umweltfreunde möglich zu machen, dass sie einen Teil ihrer Lebensweise auf die Kernkraftnutzung ausrichten – direkt von ihrem schwedischen Favoriten-Kraftwerk. Indem sie dieses Unternehmen gründeten, könnte die „schweigende Mehrheit“ in die Lage versetzt werden, „mit ihrer Brieftasche abzustimmen“ und Kernkraftstrom zu wählen.

Sie nahmen an, dass durch die Versorgung ihrer Kunden und Befürworter mit Tatsachen, mit Werbung sowie mit anschaulichen, verständlichen Info-Grafiken deren Wahlentscheidung zu Gesprächen an Küchentischen und Arbeitsplätzen führen werde, wodurch Kärnfull von dieser Mund-zu-Mund Propaganda profitieren würde.
Wie sich herausstellte, hatten sie recht.

Aber wie konnte das funktionieren? Ein hundertprozentiger Kernkraft-Tarif wirkt in der gleichen Art wie ein 100 % Ökostromtarif: Liefere die elektrische Energie und kompensiere das mit der gleichen Anzahl von Kilowattstunden durch Erzeugungs-Garantien.

„Das ist bei Weitem kein perfektes System, aber es ist die beste Art und

Weise, in der die Verbraucher ihre Bevorzugung einer bestimmten Energiequelle äußern können. In Schweden gibt es 140 Energieanbieter, die fast alle „bra miljöval“ anbieten – damit sind Erzeugungsgarantien für Erneuerbare gemeint. Wir dachten uns, dass wir mit der gleichen Methode für Kernkraftenergie das gleiche Bewusstsein im gesamten System voranbringen können“, fügt Sjölander hinzu. „Unsere schwache Stelle liegt vielleicht darin, dass wir entschieden haben, eine kleine Spende pro verkaufter Kilowattstunde für die Nuklearforschung hinzuzufügen. “

Ein Jahr darauf sind die beiden Gründer von der Akzeptanz sowie davon, wie sich die Sache seit dem Start entwickelt hat, geradezu überwältigt. Die Startphase war ein geradezu rauschender Erfolg und führte zu nahezu 3000 Namen, was das Team zwang, rasch zuzulegen um diesen Bedarf in zahlende Kunden zu verwandeln. Am 1. Dezember 2019 bezogen die ersten Haushalte ihre Stromversorgung über Kärnfull – auf der Grundlage eines stundenbasierten flexiblen Vertrags, der durch niedrige Preise und gute Kundenbetreuung gekennzeichnet war und keine festgelegten Termine enthielt.

„Von diesem Tag an entwickelte es sich buchstäblich lawinenartig. Unser organisches Wachstum ist erstaunlich – sowohl bezüglich der Gewinnung neuer Kunden als auch in unserer Weiterentwicklung. Die Annahme unseres Angebots war phänomenal und unsere schwedischen Sozial-Media-Kanäle wurden das Zentrum der Diskussionen über technisch-neutrale saubere Energie – während unser Newsletter jede Woche etwa 15.000 Leser erreicht.“

Man kann heute nur feststellen, dass die Ankündigung von 2019 erhebliches Aufsehen erregte. Politiker, Journalisten, Wettbewerber und das normale Publikum fingen gemeinsam an, das eingehend zu beobachten, wobei eine klare Botschaft über die zahlreichen Vorzüge der Kernkraft für eine sich verändernde Welt vermittelt wird.
Auch wenn Kärnfull, mit dem Vorteil der ersten Initiative ausgestattet – und mit der Qualität in der Lieferung und deren Ausführung – in die Führungsrolle in diesem Segment gekommen ist, haben sie auch registriert, dass in den vergangenen Monaten ca. 20 andere schwedische Anbieter diesem Vorbild folgten und nun 100-Prozent-Kernkraftstrom-Tarife in ihren Angeboten haben.

„Das sind natürlich gute Nachrichten sowohl für das Klima als auch für die Industrie. Es gibt schon heute etwa eine halbe Million Haushalte in Schweden, die ausdrücklich 100 % Kernkraftenergie-Verträge wünschen. Es gibt also viel Raum für das Wachstum von uns allen. Zudem expandiert der ansprechbare Markt, weil der Bedarf für die Kernenergie zunimmt. Wir sind ein Teil dieser neuen Debatte als ein vertrauenswürdiges unpolitisches und unabhängiges Start-Up mit einem eindeutigen Markennamen, einem großartigen Angebot sowie einem eindrucksvollen Ratgeber-Gremium“, sagt John und weist auf einen weiteren unterstützenden Faktor der Erfolgsgeschichte hin.

Käirnfulls Markenname ist auf den Punkt gerichtet: Skandinavisch-cool und voll auf ihren wichtigsten Marktsektor ausgerichtet. Also wissenschaftsorientierte, junge und vornehmlich städtische Schweden. Das sind die Leute, die am stärksten über den Klimawandel besorgt sind – und weil sie jung sind, haben sie nicht die tiefsitzende Furcht vor der Kernspaltung, wie diejenigen, die im Schatten des Kalten Kriegs aufgewachsen sind. Aber mehr als das: Sie haben eine Dosis von Popkultur in den Nuklearbereich eingebracht.

Während des Gesprächs schalten die beiden Gründer oft vom Macro-Level („Es gibt heute 2-3 Milliarden Menschen ohne Zugang zur Elektrizität – und dies muss geschehen") in die Aussichten im Micro-Level („Südschwedens Stromnetz leidet enorm unter Ausfällen, schwankenden Preisen, steigenden Emissionen und vorzeitigen Stilllegungen. Wir riskieren, Deutschlands schwachsinniger Energiewende zu folgen, falls wir es nicht schaffen, die Menschen für die Kernenergie zu begeistern – und zwar jetzt").

„Als wir in Schweden starteten war unser Fokus – und er ist es selbstverständlich weiterhin – unserem Heimatland dabei zu helfen, „umweltvernünftig" zu werden. Aber innerhalb von Wochen nach unserem Start begannen große Pro-Nuklear-Vereinigungen im UK, in Frankreich, in den USA etc. uns zu folgen. John und ich haben viele Jahre im Ausland gelebt und internationale Geschäfte aufgebaut. Deshalb sind wir dabei, darüber nachzudenken, wie wir das Konzept exportieren könnten", erklärt Sjölander.

„Es stellt sich heraus, dass es einen beträchtlichen Appetit für unsere Marke und auch für unsere Pläne für mehrere Länder gibt. Wir werden in der Tat in den kommenden Monaten in einen neuen Markt starten. Hoffentlich als Erste von Vielen."

Es ist nicht gerade leicht, Kärnfulls Erfolg anzuschauen und sich zu fragen, was das für den großen Nuklear-Sektor bedeutet. Zumindest in Schweden hat der Aufbau einer Marke, die völlig auf die Kernenergie baut, funktioniert. Nicht nur immerzu nur über das Thema Sicherheit zu sprechen, war erfolgreich. Aber kann Kärnfulls Erfolg irgendwo wiederholt werden?

„Ja wir glauben das gewiß. Und wir suchen stets nach Wegen, um neue Märkte für den breiteren Nuklearsektor zu erschließen – indem wir mit herausragenden örtlichen Persönlichkeiten sprechen und um Partner zu finden. Es braucht einiges an Investment zu Beginn, aber mit Schweden als Erfolgsbeweis sieht es recht gut aus", stellt John fest.

(Anmerkung: Unterstreichungen vom Übersetzer.)

Quellen:
1. atw – International Journal for Nuclear Power; Vol. 66 (2021). Ausgabe Nr.1, Januar. Titel: „Kärnfull Energi. Making nuclear energy cool (again)." Keine Autorenangabe; somit atw-Redaktion.

Internet: nucmag.com
2. Übersetzung und erste deutschsprachige Veröffentlichung:
https://www.ageu-die-realisten.com
3. Verbindungen zur Fa. Kärnfull Energi
E-Mail: hej@kärnfull.se
Web: www.karnfull.se