

Deutsche Bundesstiftung Umwelt
Referat 42
An der Bornau 2
49090 Osnabrück

Abschlussbericht

Multiplikatorenoffensive Energiewende 2.0 -

Informations- und Multiplikatorenprogramm für Installateure, Energieberater,
Planer, Energie- und Klimaschutzmanager aus dem Handwerk
und kommunalen Sektor

Projekt: AZ 31736/01 – 42

Ausführende Stelle:
BSW-Bundesverband Solarwirtschaft e.V.
Französische Straße 23
10117 Berlin

Verfasserin: Wibke Korf (Projektleiterin)
Ort/Jahr: Berlin 2016

INHALTSVERZEICHNIS

1. Rahmen des Projektes	3
2. Struktur des Projektes	4
3. Öffentlichkeitsarbeit.....	5
4. Teilprojekte	6
4.1 Partnernetzwerk.....	6
4.2 Erarbeitung Schulungsinhalte	7
4.3 PV Power Invest.....	7
4.4 Umsetzung und Evaluation der Schulungen	9
4.5 Evaluation des Gesamtprojekts aus Sicht der Partner	13
5. Kritische Reflexion des Gesamtvorhabens und Ausblick.....	15
6. Übersicht Anhänge	18

1. Rahmen des Projektes

Mit den Änderungen des Erneuerbaren-Energien-Gesetz (EEG) und dem Inkrafttreten am 1. August 2014 kam es zu strukturellen Veränderungen in der Förderung der Erneuerbaren Energien, insbesondere der Photovoltaik, in Deutschland. Die bis dato etablierten Betreibermodelle, der Eigenversorgung, Anlagenpacht und Stromlieferung, die als neue Geschäftsmodelle die degressive Einspeisevergütung kompensierten, veränderten sich durch das EEG 2014 hinsichtlich der administrativen Umsetzung sowie im Hinblick auf die Wirtschaftlichkeit. Die Eigenversorgung, die angesichts sinkender Einspeisevergütung in der Vergangenheit zentraler Motor beim Ausbau der Photovoltaik war, wurde mit dem EEG 2014 durch die EEG-Umlage belastet. Die EEG-Umlage wurde stufenweise auf alle Neuanlagen ab 2014 erhoben. Auf selbst erzeugten Solarstrom wurde bis Ende 2015 zunächst 30 Prozent der aktuellen EEG-Umlage angerechnet. Bis Ende 2016 mussten 35 Prozent und ab 2017 müssen 40 Prozent der jeweils aktuellen EEG-Umlage entrichtet werden. Regelungen wie das „Solare Grünstromprivileg“ entfielen mit dem EEG 2014 vollständig. Eine weitere wesentliche Neuerung betraf die Einführung der „verpflichtenden Direktvermarktung“. Das bedeutet, dass Anlagenbetreiber von Photovoltaikanlagen ab mindestens 500 Kilowatt installierter Leistung (kWp) – seit 2016 bereits ab 100 kWp – keine Einspeisevergütung mehr erhalten, sondern den Strom über einen Direktvermarkter vermarkten müssen, insofern sie den Strom nicht selbst verkaufen oder selbst verbrauchen.

Die Auswirkungen der neuen Rahmenbedingungen auf die Betreibermodelle der Eigenversorgung und der Anlagenpacht sowie der Wegfall des solaren Grünstromprivilegs im Betreibermodell der Stromlieferung verursachten eine große Verunsicherung bei Installateuren, Projektierern und Kunden. Die gerade erst aufkommenden Geschäftsmodelle, die die nicht mehr kostendeckende Einspeisevergütung kompensieren sollten, schienen plötzlich an Attraktivität zu verlieren.

Der BSW-Solar hatte daher den Bedarf formuliert, Installateure, Energieberater, Planer und Energie- und Klimamanager aus Stadtwerken und Kommunen beim Anpassungsprozess ihrer Beratungspraxis an die neuen Rah-

menbedingungen durch gezielte Informationsarbeit zu unterstützen, die über das normale Maß der Informationsarbeit eines Branchenverbandes hinaus geht. Damit sollte verhindert werden, dass die Reform des Erneuerbare-Energien-Gesetzes negative Effekte auf die Ausbau- und Klimaschutzziele der Bundesregierung zumindest im Bereich der Photovoltaik hat.

Um den Anteil der erneuerbaren Energien an der Stromversorgung gemäß der Zielsetzung bis 2025 auf 40 bis 45 Prozent und bis 2035 zwischen 55 und 60 Prozent zu erhöhen, ist ein jährlicher Zubau von 2,5 Gigawatt (brutto) der Photovoltaik vorgesehen. Bei der Beantragung des Projekts wurde ein deutliches Unterschreiten des Ausbaukorridors bereits befürchtet. Diese Annahme ist mit dem Unterschreiten des Zubaukorridors um rund 1 Gigawatt bereits im Jahr 2015 bestätigt worden. Der Gesamtzubau der Photovoltaik betrug 2015 bereits nur noch 1,46 Gigawatt statt der notwendigen 2,5 Gigawatt.

2. Struktur des Projektes

Zielsetzung des Projekts war, eine möglichst hohe Anzahl an Akteuren mit Informationen zu neuen PV-Geschäftsmodellen zu erreichen. Die Zielgruppe der Projektmaßnahmen umfasste Installateure, Planer, Energieberater oder auch Energie- und Klimaschutzmanager. Im Zentrum des Projekts stand ein Schulungskonzept sowie Schulungsmaterialien und Anwendungshilfen, die einem breiten Netzwerk an Netzwerkpartnern, wie zum Beispiel Verbänden aus der Immobilienwirtschaft, den zentralen Handwerksverbänden oder auch Energieagenturen, zur Verfügung gestellt werden sollten. Die Inhalte sollten durch ein Netzwerk an Partnerorganisationen „multipliziert“, d.h. selbstständig in deren eigenen Mitgliederstrukturen durch geeignete Veranstaltungsformate und Informationsarbeit verbreitet werden. Dazu wurden folgende Teilprojektschritte unternommen:

- Durchführung eines Netzwerktreffens
- Entwicklung eines Schulungskonzeptes mit Materialien unter Einbezug der Partner (Schulungsbroschüre, PowerPoint-Präsentationen)
- Entwicklung, Umsetzung und Verbreitung der Anwendung PV Power Invest

- Durchführung von zentral durch den BSW-Solar organisierten Schulungen 2015 / 2016 (Präsenzveranstaltungen)
- Durchführung von Webinaren
- Kommunikation/Pressearbeit zu Meilensteinen des Projektes
- Evaluation des Gesamtvorhabens

Die Einzelmaßnahmen des Projekts und Änderungen über die Projektlaufzeit sind im Zeitplan detailliert erfasst. (siehe Anlage: *BSW-Solar Phasenplan*)

3. Öffentlichkeitsarbeit

Der im Projektantrag genannte Arbeitstitel wurde im Hinblick auf die Öffentlichkeitsarbeit und zielgruppengerechte Kommunikation geändert. Der Projekttitle lautete: „Sparen, Liefern, Pachten: Neue Solarstromkonzepte anwenden.“ Zum Projekt wurde ein Logo erstellt sowie eine URL festgelegt:

<http://www.solarwirtschaft.de/sparenliefernpachten.html>



Zur Bewerbung wurden Pressemitteilungen veröffentlicht: Zum Projektstart am 23.04.2015 sowie zur Veröffentlichung von PV Power Invest am 07.07.2015. (siehe Anlage: *Belegexemplare Pressearbeit*)

Des Weiteren wurde die Fachpresse regelmäßig mit Informationen zu den PV-Betreibermodellen im Kontext „Sparen, Liefern, Pachten: Neue Solarstromkonzepte anwenden“ bespielt. Hierdurch erschienen zahlreiche Einzelberichte (siehe: *Belegexemplare Pressearbeit*).

Zur Veranstaltung der Thüringer Energie- und Greentech Agentur wurde ein Bericht im MDR, Thüringen Journal gesendet. (siehe *DVD*)

Für die Bewerbung des Projekts im Zusammenhang mit dem Basis- und Aufbau-seminar wurde ein Flyer konzipiert (siehe *Anhang: 15_Flyer_Sparen Liefern Pachten*), der allen Netzwerkpartner elektronisch und physisch zur Verfügung

gung gestellt wurde und auf der Intersolar Europe 2015 verbreitet wurde. Das Basis-Seminar wurde auch im Rahmen von Bannerschaltung u.a. in den Solarthemen beworben.

Zur den Kommunikationsaufgaben gehörte darüber hinaus die Beantwortung zahlreicher Nachfragen der Teilnehmer bzw. der Bearbeitung von Anfragen zu Geschäftsmodellen. Insbesondere die Betreuung der PV Power Invest Benutzer erwies sich inhaltlich, technisch und administrativ als betreuungsaufwändig und wurde stark nachgefragt.

4. Teilprojekte

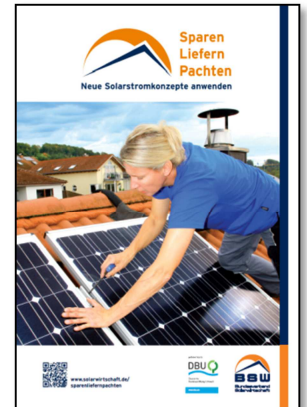
4.1 Partnernetzwerk

Ab Januar 2015 wurden Institutionen durch einen bundesweiten Verteiler und durch individuelle Kontaktaufnahme angesprochen und auf das kommende Netzwerktreffen aufmerksam gemacht. Es wurde ein Partnerkonzept (siehe Anlage: *150507_BSW-Solar_Partnervereinbarung*) entworfen sowie ein Treffen und die Inhalte dazu vorbereitet. Das Netzwerktreffen fand am 23. April 2015 statt (siehe Anlage: *Agenda_Netzwerktreffen_23April2015 und 150423_Teilnehmerliste_Partnertreffen*). Inhalt des Treffens war die Vorstellung der geplanten Inhalte des Schulungsprogramms sowie die Vorstellung der Partnervereinbarung zur Nutzung der Schulungsinhalte durch die Netzwerkpartner. Das Treffen diente darüber hinaus dem gegenseitigen Kennenlernen und dem besseren Verständnis der Projektziele (siehe Anhang: *150423_Protokoll Netzwerktreffen*). Es bestand der Wunsch einiger Teilnehmer, sich an der Entwicklung des Schulungskonzeptes inhaltlich und konzeptionell zu beteiligen. Dem wurde durch den Versand der BSW-Entwürfe Rechnung getragen. Die Rückmeldungen der Netzwerkpartner konnten größtenteils und nach Rücksprache mit den jeweiligen Institutionen berücksichtigt werden. Insbesondere Hinweise zur steuerrechtlichen Behandlung der Eigenversorgung und der Batteriespeicher wurden in das Schulungskonzept integriert. Auf Basis des Konzepts wurde ein Foliensatz (PPT) für die Pilotschulungen, das so genannte Basis-Seminar, entwickelt sowie eine Schulungsbroschüre, die allen Teilnehmern des Basis-Seminars kostenlos zur Verfügung gestellt wurde.

(siehe Anlage: *Schulungsbroschüre_Sparen_Liefern_Pachten* und *150625_Teilnehmerunterlagen_Basis_Seminar_SLP*).

4.2 Erarbeitung Schulungsinhalte

Für die Erarbeitung der Schulungsinhalte wurde externe Expertise hinzugezogen. Der BSW-Solar bot unabhängig von der projektspezifischen Förderung die bereits durch den BSW-Solar erarbeiteten Materialien „Investorenleitfaden Photovoltaik“ sowie den „Anwenderleitfaden Stromlieferung“ und „Anwenderleitfaden Eigenversorgung/Anlagenpacht“ zu Sondernutzungsbedingungen an und erarbeitete die Schulungsinhalte auch auf Basis der darin enthaltenen bereits beschriebenen Betreibermodelle. Als wesentliche Schulungsinhalte für die Betreibermodelle wurden die rechtlichen Rahmenbedingungen, die Voraussetzungen für eine rechtssichere Umsetzung, das administrative Verfahren sowie die wirtschaftliche Betrachtung der verschiedenen Betreibermodelle identifiziert.



Darüber hinaus wurde auf Basis der gesetzlichen Vorgaben im EEG 2014 ein für die Zielgruppen der „Experten und Anwender“ abgestimmtes Excel-Tool, „PV Power Invest“, entwickelt, das die PV-Geschäftsmodelle wirtschaftlich abbildet und vergleichbar macht. Damit sollten die Teilnehmer der Schulungen und Interessierte in die Lage versetzt werden, eigene Projekte zu berechnen. Zur Datei PV Power Invest wurde ein Handbuch zum kostenlosen Download erstellt (siehe *Handbuch_PVPowerInvest*).

Die Schulungsinhalte wurden auf Basis von PV Power Invest ab Februar weiter entwickelt und im Rahmen eines Workshops mit praktischen Anwendern in der Grundkonzeption diskutiert (siehe Anlage: *150312_Workshop_Agenda_Final*). PV Power Invest wurde ab 1. Juli im direkten zeitlichen Zusammenhang zur ersten Pilotschulung zur Verfügung gestellt.

4.3 PV Power Invest

Um eine Anwendungstool zur Verfügung zu stellen, mit dem Multiplikatoren die verschiedenen PV-Betreibermodelle sowie unterschiedliche Förderungen und Finanzierungsmöglichkeiten rechnerisch darstellen und die verschiedenen Modelle vergleichen können, wurde begleitend zur Entwicklung des Schulungsprogramms „PV Power Invest“ entwickelt. Ziel war es, eine konkrete An-



wendungshilfe zu schaffen, die auf Basis einer Excel-Anwendung angewendet werden kann. Bis dato gab es noch keine vergleichbare Software oder Applikation, die die Betreibermodelle in Gänze und im Vergleich darstellen konnte.

Vorbereitend zur Entwicklung wurde ein Workshop mit Experten aus der Praxis durchgeführt, um die Entwicklung an den die Nachfrage der Praktiker anzupassen. (siehe Anlage: 150312_Worksshop_Agenda_Final) Die Anwendung wurde im Juni 2015 fertiggestellt.

Um die Anwendung besser zu illustrieren und intensiver zu verbreiten, wurde ab Juli 2015 eine Webseite mit der URL: www.pv-power-invest.de durch den BSW-Solar neu erstellt. Diese illustriert mit Projektbeispielen und Grafiken die Anwendungsgebiete von PV Power Invest, bietet das Handbuch zum kostenlosen Download und bot die Möglichkeit, eine kostenlose Testlizenz anzufordern sowie das Tutorial abzurufen, das im Rahmen eines Webinars (24.09.2016) zusammen mit dem Entwickler entstand. (www.pv-power-invest.de/tutorial/) Die Einführung der Testlizenzen führte zu einer deutlichen Erhöhung der Nutzerquote. Es führte aber auch zu erheblichem Mehraufwand in der Betreuung der Anwendung, da nicht nur die Anwendung an sich, sondern auch zahlreiche Anfragen hinsichtlich der Ergebnisinterpretation bearbeitet wurden.

PV Power Invest wurde bis zum Abschluss des Projekts von 134 Nutzern angefordert und im Rahmen einer Testlizenz getestet. Insgesamt wurden bis heute 27 Bestellungen von kostenpflichtigen Lizenzen von drei, sechs und 12 Monaten getätigt. Somit konnte der BSW-Solar mit dieser Maßnahme insgesamt 151 Nutzer erreichen.

4.4 Umsetzung und Evaluation der Schulungen

Insgesamt konnten in 10 Monaten über einen Zeitraum von 17. Juni 2015 bis 26. April 2016 rund 480 Personen direkt geschult werden.

Übersicht Veranstaltungen: „Sparen, Liefern, Pachten: Neue Solarstromkonzepte anwenden“

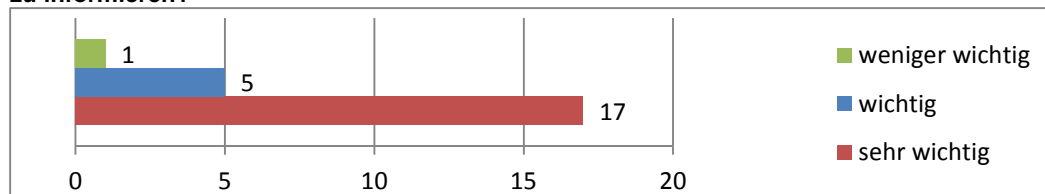
Partnerorganisation	Ort	Datum	Teilnehmer	Zielgruppe
ASEW	Köln	17.06.2015	106	Stadtwerke, Energieversorger
Intersolar Europe	München	10.06.2015	92	Installateure, Hersteller, Projektierer, Privatpersonen
Handwerkskammer Düsseldorf	Oberhausen	25.06.2015	32	Installateure, Energieberater
DIHK	Webinar	11.09.2015	35	Leiter Energie IHK
ThEGA	Erfurt	21.09.2015	80	Installateure, Energieberater, Klimamanager, Stadtwerke, Gewerbetreibende, Privatpersonen
Elektro-Innung Berlin Stadtwerke Berlin	Berlin	12.02.2016	ausgefallen	Installateure, Energieberater, Klimamanager, Stadtwerke, Gewerbetreibende
C.A.R.M.E.N. e.V.	Augsburg	05.04.2016	110	Installateure, Energieberater, Klimamanager, Stadtwerke, Gewerbetreibende Privatpersonen
Landesinnungsverband für das Elektrohandwerk Bayern	Ingolstadt	26.04.2016	19	Installateure, Gewerbetreibende

Hinweis: Alle Teilnehmerlisten liegen vor, sind jedoch aus Datenschutzgründen nicht Teil des Abschlussberichtes.

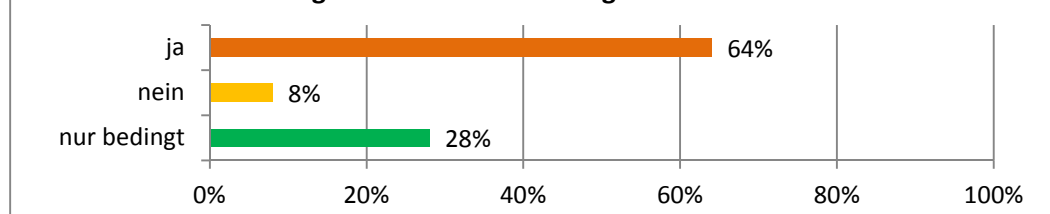
Eine erste Schulung konnte im Rahmen der Veranstaltung: ASEW im Dialog (<http://goo.gl/ihf03U>) der ASEW (Arbeitsgemeinschaft für sparsame Energie- und Wasserverwendung (ASEW) im Verband kommunaler Unternehmen (VKU) am 17. Juni 2015 für die Zielgruppe der Stadtwerke mit 106 Teilnehmern durchgeführt werden. Der Vortrag fand im Rahmen der Veranstaltung „ASEW im Dialog“ statt.

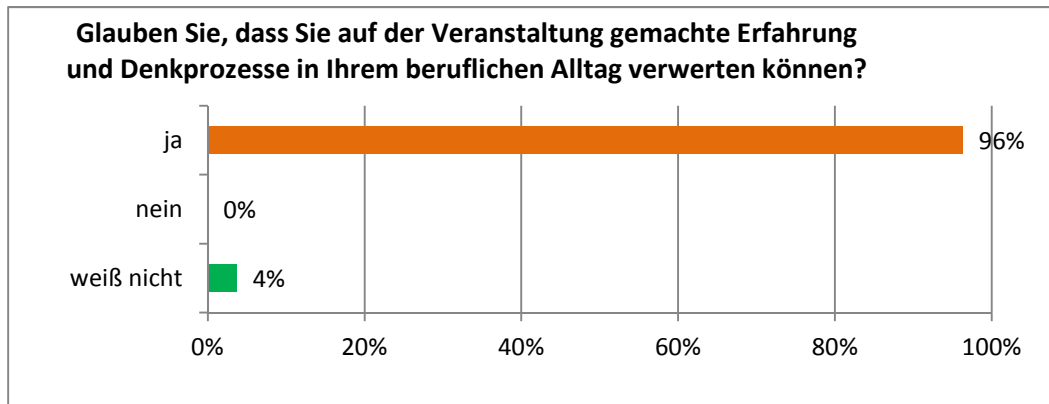
Der offizielle Beginn der Schulungsphase wurde auf den 25. Juni 2015 mit der ersten Pilotschulung in Oberhausen gelegt, die in Kooperation mit der Handwerkskammer Düsseldorf mit 32 Teilnehmern durchgeführt wurde. (siehe Anlage: *150624_Agenda BASIS_Seminar Oberhausen_final* und *Auswertung Evaluation Evaluation_Sparen Liefern Pachten20150629*). Die Relevanz des Themas und Initiative des Projekts wurde von den Teilnehmern als sehr wichtig eingestuft; die Veranstaltung selbst als sehr praxisrelevant bewertet.

Wie wichtig halten Sie die Initiative im Rahmen des Projekts über PV-Geschäftsmodelle zu informieren?



Wurden Ihre Erwartungen an die Veranstaltung erfüllt ?



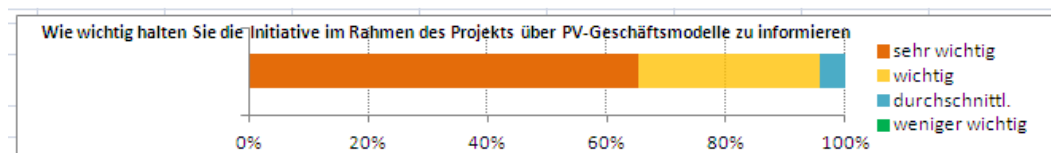
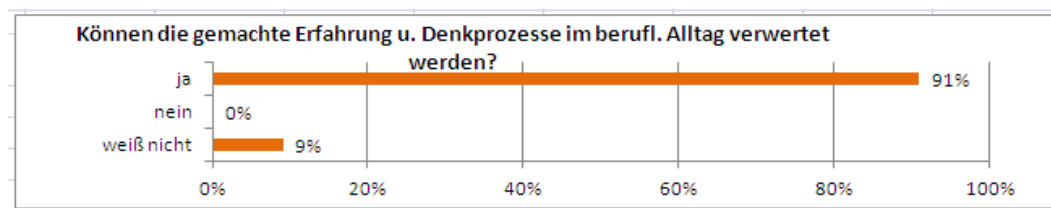
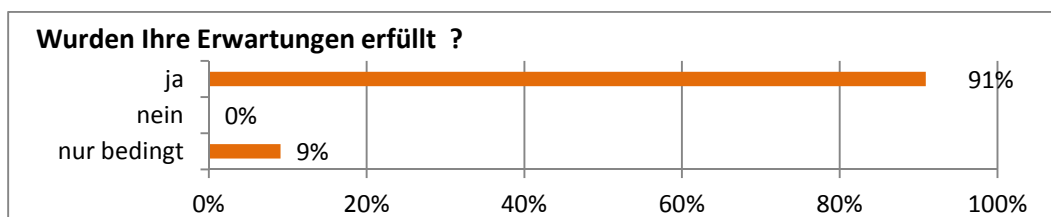
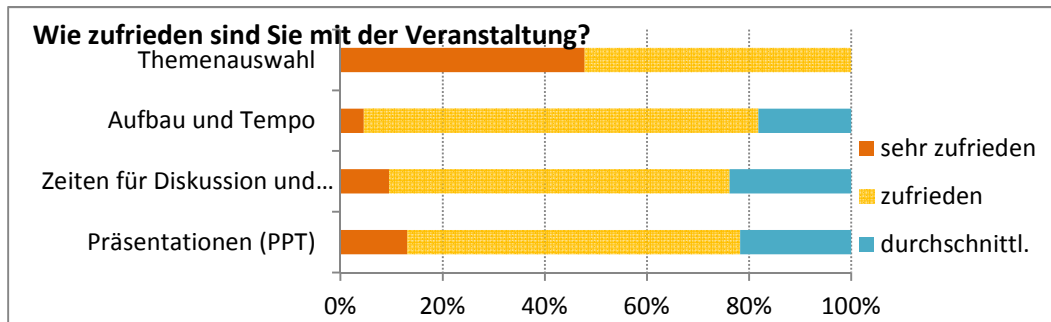


Eine weitere Basis-Schulung fand im Rahmen eines BSW-Workshops auf der Intersolar Europe statt. Den Rahmen dafür bot ein 2-stündiger kostenloser Workshop. Hier konnten 94 Teilnehmer erreicht werden. Das Netzwerk und seine Inhalte wurden darüber hinaus auf der Intersolar beworben. Aufgrund des Laufpublikums-Charakters der Messe-Besucher konnte hier keine Evaluation durchgeführt werden.

Als Webinar wurde die vierte Veranstaltung mit dem DIHK am 11.09.2015 durchgeführt, an der sich rund 35 Leiter der bundesweiten Energieabteilungen der IHKs beteiligten.

Die fünfte Veranstaltung in der Reihe wurde am 21.09.2015 mit der Thüringer Energie- und GreenTech Agentur (ThEGA) in Erfurt organisiert. Die Veranstaltung wurde im comcenter in Erfurt durchgeführt, dessen Räumlichkeiten auch den Rahmen für eine kleine Messe bot, für die fünf Aussteller gewonnen werden konnten (*siehe: 150921_Ausstellerinformation*). Zur Veranstaltung wurde auch ein Bericht des MDR am 21.09.2015 im „Thüringen Journal“ um 19 Uhr gesendet (*siehe DVD*).

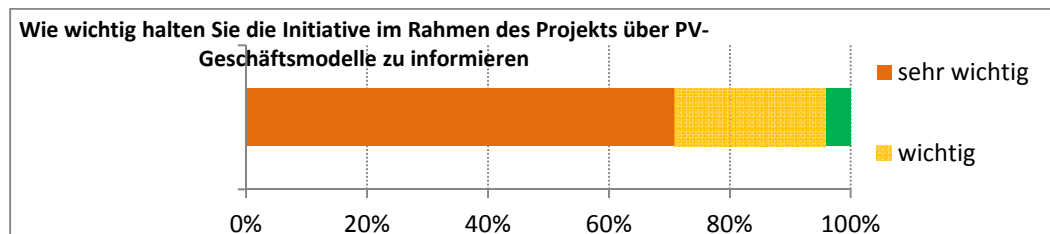
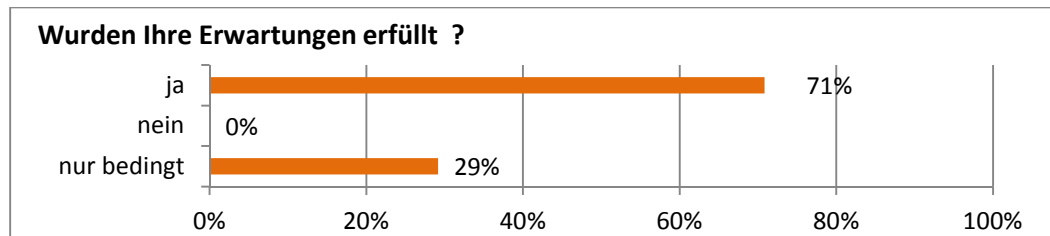
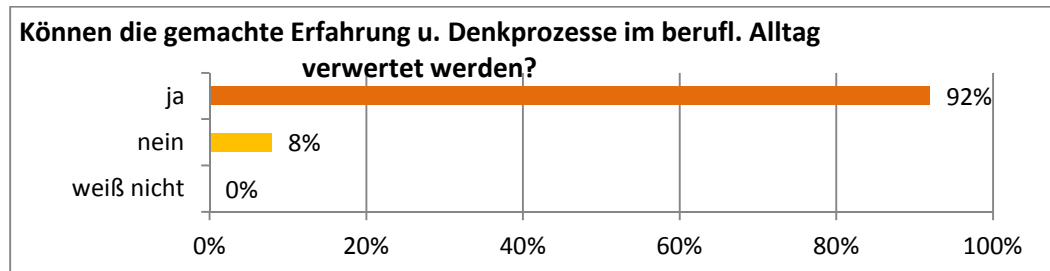
Von den rund 80 Teilnehmern konnten 23 Fragebögen ausgewertet werden: Insgesamt zeigte sich der Großteil der Teilnehmer mit Inhalt und Unterlagen des Seminars „sehr zufrieden“ und „zufrieden“. Auch die Praxisrelevanz des Vortrags wurde als sehr hoch eingeschätzt. (*siehe Anlage: 150921_programm_sparen_liefen_pachten_THEGA*)



Eine weitere Veranstaltung mit der Elektro-Innung Berlin sowie den Stadtwerken Berlin war am 12. Februar 2016 in den Räumen der in der Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin geplant. Leider musste die Veranstaltung aufgrund eines Krankheitsfalles abgesagt werden und konnte aufgrund von zeitlichen Gründen seitens der Elektro-Innung nicht nachgeholt werden.

Die fünfte Veranstaltung in der Reihe fand am 05.04.2016 in Augsburg mit dem Verein C.A.R.M.E.N. e.V. und einem breiten Netzwerk an Mitveranstaltern, wie der Regionalen Energieagentur Augsburg, dem KUMAS Umweltnetzwerk, den Stadtwerken Augsburg, dem Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft und Medien, Energie und Technologie sowie dem Bayerischen Staatsministerium Ernährung, Landwirtschaft und Forsten statt. An der Veranstaltung nahmen rund 110 Personen teil. Im Programm wurde ein weiterer inhaltlicher Teil zum Thema Speicherung durch einen Referenten von C.A.R.M.E.N. ergänzt. (siehe [160405_Anmeldung Informationsveranstaltung](#))

Sparen Liefen Pachten, 160405_ Informationsveranstaltung Sparen, Liefen, Pachten und 160405_Planung_Sparen, Liefen, Pachten). Die Evaluation brachte auch hier positive Ergebnisse: (160405_Auswertung_Augsburg)

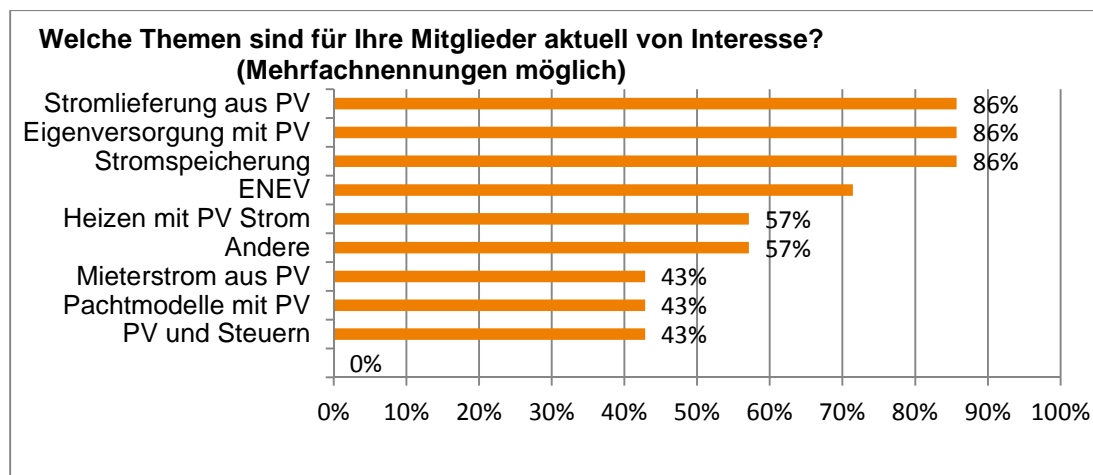
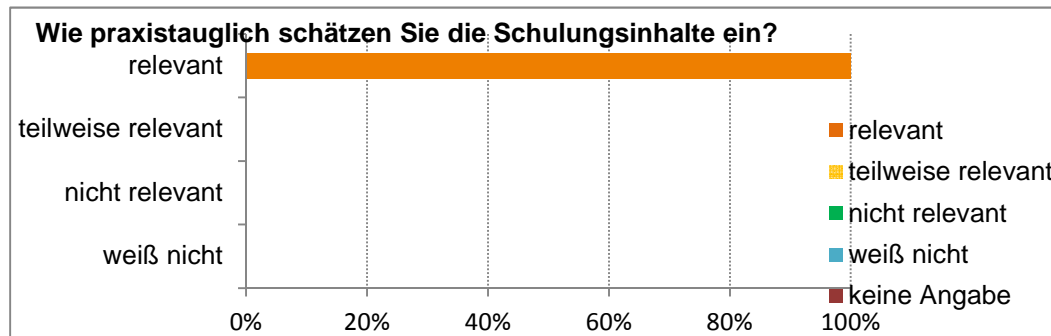


Mit dem Landesinnungsverband für das Bayerische Elektrohandwerk wurde am 26. April 2016 in Ingolstadt die sechste und letzte Veranstaltung mit insgesamt 19 Teilnehmern durchgeführt. (siehe: *160426_LIV Bayern_Tagungsprogramm*). Die relativ geringe Beteiligung wird auf die Teilnehmergebühr zurückgeführt, die durch den LIV Bayern erhoben wurde. (siehe *Anlage: 160426_Anmeldung*).

4.5 Evaluation des Gesamtprojekts aus Sicht der Partner

Neben zahlreichen Einzelgesprächen wurde am Ende des Projektes eine Befragung unter den Partnerorganisationen durchgeführt. (siehe: *160606_Auswertung Partnerumfrage*)

Die Ergebnisse von 7 Teilnehmern wurden ausgewertet:



Bei der offenen Frage: „Welche solar- oder speicherbezogenen Themen sind für Sie und Ihre Mitglieder zukünftig am wichtigsten bzw. in welchen Bereichen haben Ihre Mitglieder Informationsbedarf?“ wurden folgende weitere Themen benannt:

Geschäftsmodelle Solar, Speichereinbindung, komplexe Lösungen z.B. 'Plus'-Energiehaus / Speichertechnologien, Transparente Förderung und Förderrichtlinien / Photovoltaik-Eigenverbrauch, Wie geht es weiter nach der Einspeisevergütung / Photovoltaik-Eigenversorgung mit Speichern / Rentabilität von PV-Stromerzeugung für Nutzungsverhalten von Berufstätigen / Nutzung PV-Eigenstrom inkl. Speicherung, Kopplung Strom Wärme im eigenen Haus.



Methodisch halten die Partner „Marketingmaterial zur Rentabilität der Photovoltaik“ oder auch innovativere Methoden, wie das „Nachbarschaftsmarketing“ für sehr wichtig, um den Multiplikatoreffekt zu verstärken. Thematisch wird das Thema der „Speicher“ in allen Betreibermodellen zukünftig stark von Interesse sein. Auch die stärkere Einbindung der „Kommunikationskanäle der Regierung oder Bundesbehörden“ sowie „Kampagnen“ und „Social Media“ wird als aussichtsreiche Methode zur stärkeren Verbreitung eingeschätzt.

5. Kritische Reflexion des Gesamtvorhabens und Ausblick

Das "Train the Trainer" Konzept hat sich in der aktuellen Marktlage als nicht aktivierbar erwiesen, da die Netzwerkpartner aufgrund der geringen Nachfrage nach PV-Schulungen den personellen Aufwand zur Ausbildung eigener Trainer scheuten. Bei den Dachorganisationen wie DIHK, ZVEH und Bundesverband der Energie- und Klimaschutzagenturen Deutschlands (eaD) e. V. hat sich gezeigt, dass die Dachverbände kein flächendeckendes Informationsprogramm zentral durchsetzen können, da diese Aktivitäten im Ermessen der regionalen Verbände, Kammern und Innungen liegen. Daher wurde eine methodische Kurskorrektur bereits im Juni 2015 vorgenommen, die vorsah, die regionalen Organisationen für die Umsetzung weiterer Schulungsaktivitäten direkt anzusprechen und möglichst viele Kooperationsveranstaltungen mit dem BSW-Solar und den interessierten regionalen Organisationen durchzuführen. Dies beinhaltete auch, dass der BSW-Solar jede Veranstaltung mit organisieren und den Referenten stellen musste. Damit wich der BSW-Solar bereits zu Beginn der Schulungsphase auf ein anderes, aufwändigeres aber zielführenderes Vorgehen aus. Insbesondere die zeitaufwendige Ansprache

sowie die „Vor-Ort-Organisation“ der regionalen Veranstaltungen bedurften eines hohen personellen Aufwands.

Auch erwies sich die zunächst eingeplante Teilnehmergebühr zur Deckung des Eigenanteils, im Hinblick auf die Anmeldungen wie auch auf die Motivation der Partner die Schulungen überhaupt zu kommunizieren, als hinderlich. Beim Basis-Seminar am 25. Juni war lediglich ein geringer Anteil an Partnern bereit, die notwendige finanzielle Kompensation der 50%-igen Eigenmittel kommunikativ und vertrieblich zu unterstützen. Erst nach Streichung der Teilnahmegebühr (120,00 Euro) verbesserte sich der Anmeldestand schlagartig, was auch an der zusätzlichen werblichen Unterstützung durch den Netzwerkpartner lag. Das Seminar konnte nach dieser kurzfristigen Maßnahme, wie in 4.4. beschrieben, erfolgreich durchgeführt werden.

Die Teilnehmergebühr, die nur noch beim Seminar vom Bayrischen Elektrowerk erhoben wurde, erwies sich auch dort als Hindernis, was den Anmeldestand angeht. Hier konnten immerhin noch 19 Teilnehmer gewonnen werden.

Auch im Hinblick auf die kommunikative Unterstützung der großen Dachverbände gab es Startschwierigkeiten. Auf den zur Bewerbung des Basis-Seminars sowie des Gesamtprojektes produzierten Flyern konnten lediglich 11 Partner mit Logo abgebildet werden. (*15_Flyer_Sparen Liefern Pachten*). Dies lag daran, dass es den Dachorganisationen intern nicht möglich war, ihre regionalen Organisation und Verbände flächendeckend an dem Projekt zu beteiligen. Trotz der im Vorfeld des Antrags geführten Gespräche schien dieses eher organisationsinterne Problem mit einer der größten Hürden zu sein. Nichtsdestotrotz konnte auch mit Organisationen, die sich nicht offiziell mit ihrem Logo präsentieren wollten, aktiv im Rahmen einer gemeinsamen Veranstaltung zusammengearbeitet werden. Für die Zukunft empfiehlt es sich, ähnliche Projekte im Hinblick auf Partnerorganisationen nicht wie in diesem Fall „top-down“, sondern vielmehr „bottom-up“ zu planen. Möglicherweise empfiehlt es sich auch, die Partner mittels einer Ausschreibung bereits vorher aktiv zu einer Kooperation zu motivieren. Die Durchdringung der Organisationen bis auf die Arbeitsebene erwies sich als äußerst schwierig.

Die Kurskorrektur des Projekts, weitere Schulungsveranstaltung mit verschiedenen Kooperationspartnern zentral durch den BSW-Solar zu initiieren, zeigte aber über den Verlauf des Projektes hinweg gute Ergebnisse. Durch individuelle Ansprachen und das Angebot des BSW-Solar, die Veranstaltungen kostenlos mit den Partnern durchzuführen, konnten weitere Termine umgesetzt werden. Die Aufgaben, wie Veranstaltungsorganisation, Referentensuche, Bewerbung, Erstellung der Agenda bis hin zur Planung einer kleinen Messe wurde jeweils zwischen dem BSW-Solar und dem jeweiligen Kooperationspartner aufgeteilt.

Nichtsdestotrotz bestand das Problem der Re-Finanzierung des 50%-Anteils bis zum Ende des Projekts. Durch die hausinterne Erstellung einer Website (www.pv-power-invest.de), zur besseren Darstellung und Bewerbung von PV Power Invest, wurde versucht, den 50%-Eigenanteil teilweise über Einnahmen durch den Verkauf von Lizenzen zu decken. Durch PV Power Invest konnten aber lediglich Einnahmen im geringen Umfang erwirtschaftet werden, so dass der Eigenanteil des Projekts aus Verbandsmitteln finanziert werden musste.

Insgesamt scheint die Projektlaufzeit von 17 Monaten für die Erstellung des Materials, der Aktivierung der Partnerorganisationen bis zur Organisation und tatsächlichen Durchführung der Veranstaltung etwas zu kurz bemessen, wenn man die Zeit für die Entscheidungen in den Partnerorganisationen mit in Betracht zieht.

Durch die methodische Kurskorrektur sind die Ergebnisse aus Sicht des BSW-Solar am Ende des Projektes in Anbetracht der genannten Schwierigkeiten doch zufriedenstellend. 480 Teilnehmer konnten durch die Schulungen sowie 151 aktive Nutzer von PV Power Invest in einem Zeitraum von 10 Monaten erreicht werden.

Die erstellten Materialien und Informationsangebote, wie die Internetseite zu PV Power Invest, die Foliensatz der Schulung und die Schulungsbroschüre werden über den Projektzeitraum Interessierten zur Verfügung gestellt. Aufgrund der intensiven Zusammenarbeit mit den regionalen Organisationen besteht aus heutiger Sicht beidseitig ein Interesse diese Kooperation weiterzuführen und sich gegenseitig bei der Informationsvermittlung zu unterstützen. Die Projektergebnisse werden über den Förderzeitraum hinaus zur Verfügung

gestellt. Damit wird die Nachhaltigkeit der umgesetzten Maßnahmen gewährleistet.

6. Übersicht Anhänge