

## Leitfaden zum Aufbau einer ehrenamtlichen Bürgersolarberatung

*„Die Sonne schickt keine Rechnung“ (Franz Alt)*

Photovoltaik (PV) ist ein wichtiger Baustein zur klimafreundlichen Energiewende in Bürgerhand, ist oft eine wirtschaftliche Maßnahme und erhöht die regionale Wertschöpfung.

Wenn man sich die Dächer in der Umgebung anschaut, muss man leider feststellen, dass dieses Wissen noch längst kein Allgemeingut ist. Und selbst wenn: Vom Wissen „PV lohnt sich für mich“ bis zur eigenen PV-Anlage kann es trotzdem noch ein langer Weg sein...

Auf Initiative von und mit Unterstützung vom Verein Boben op Klima- und Energiewende e.V. (BobenOp) konnte das Amt Hürup erfolgreich eine BürgerSolarBeratung (BSB) implementieren.

Im Sinne einer erweiterten Nachbarschaftshilfe ist die BSB eine herstellerunabhängige und kostenfreie Einstiegs-Beratung für alle Hauseigentümer/innen aus dem Amt Hürup. Bei der Beratung prüfen ehrenamtliche Berater/innen die Umsetzbarkeit der PV-Anlage, schätzen die Wirtschaftlichkeit grob ab und gehen auf individuellen Fragen ein. Bei Interesse an einer Umsetzung nehmen sie die gebäudespezifischen Daten auf und holen (vergleichbare) Angebote bei lokalen/regionalen Elektroinstallationsfirmen ein.

Andere Gemeinden/Ämter/Regionen, die eine eigene BSB aufbauen möchten, können dieses Konzept als Blaupause nehmen und/oder bei Bedarf in der Implementierungs-Phase gecoacht/begleitet werden. Kopieren ist ausdrücklich erwünscht ;-). Bei Interesse fragt gerne bei uns nach, am besten per Mail unter [100daecher@bobenop.de](mailto:100daecher@bobenop.de).

### **Motivation oder: „wozu braucht es eine BSB?“**

Obwohl PV im Privatbereich (gerade mit einem gewissen Strom-Eigenverbrauch) in der Regel wirtschaftlich ist und einen wichtigen Beitrag zur persönlichen Energiewende leisten kann, ist nur ein Bruchteil der dafür geeigneten Dächer mit PV belegt. Einen der wesentlichen Gründe dafür sehen wir im Informationsdefizit und -wirrwarr.

Um dem zu begegnen, hat der Verein Metropolsolar Bürgersolarberatungen in der Rhein-Neckar-Region schon vor einigen Jahren Bürgersolarberatungen initiiert. Wir haben dieses Konzept in den Grundzügen übernommen, auf unseren Kontext angepasst und weiterentwickelt, so dass die Beratungsempfänger nun durch den gesamten Prozess geleitet werden können: von der Erstberatung über die Angebotseinholung bis zu dem Punkt, an dem der umsetzende Elektroinstallationsbetrieb die Fäden in die Hand nimmt.

Ein Projekt vom Amt Hürup



In Kooperation mit



Gefördert durch



## Welche Schritte sind zu gehen?

Aufbauend auf dem mit Mitteln der EKSH (Programm Klimaschutz in kleinen Kommunen) geförderten Implementierung in Hürup empfehlen wir für den Aufbau weiterer BSB folgende Punkte zu berücksichtigen:

### 1. Vorbereitende Maßnahme: Wesentliche Stakeholder mit einbinden

- a. **Die lokalen Elektroinstallationsbetriebe für das Konzept begeistern.** Die Betriebe sollen verstehen, dass die BSB keine Konkurrenz darstellt, sondern das Ziel hat, den Betrieben Arbeit bei der Akquise und Beratung abzunehmen und zusätzliche lokale Wertschöpfung zu generieren. Wenn die Betriebe das verstanden haben, sind sie i.d.R. gerne dabei zu helfen in ihrem Kundenstamm das Angebot aktiv zu bewerben.
- b. **Schnittstellen und die Qualitätsstandards definieren:** Die Schnittstellen und die Qualitätsstandards für die wesentlichen Komponenten gemeinsam mit den lokalen Elektroinstallationsbetrieben festzulegen, so dass der Kunde später vergleichbare Angebote bekommt. Durch die klare Abgrenzung der Schnittstellen zwischen ehrenamtlicher Beratung und Fachhandwerkern wird unnötige Doppelarbeit bei Beratung und Datenaufnahme vermieden.
- c. **Experten-Netzwerk aufbauen,** dass die ehrenamtlichen Berater/innen mit ihrem Fachwissen unterstützt. Im Idealfall gelingt es neben den lokalen Elektroinstallationsfirmen weitere Experten hierfür zu gewinnen, zum Beispiel Energieberater. Denn: Eine PV-Anlage ist auf einem ungedämmten und/oder sanierungsbedürftigem Dach nicht unbedingt sinnvoll. Gut ist, wenn auch die ehrenamtlichen Berater dafür sensibilisiert sind, ihre Grenzen kennen und auf entsprechende Experten verweisen können. Auch Steuerberater sind involviert. Der Aufbau eines Expertennetzwerks kostet zunächst einmal Zeit, ist aber essenziell für die fachliche Betreuung von Fragen und Unklarheiten verschiedener Themenbereiche und sorgt durch Einbindung in die Schulungen für eine hohe Qualität dieser Veranstaltungen und folglich auch der Beratungen.

### 2. Öffentlichkeitsarbeit:

- a. Zu Projektbeginn eine öffentliche **Info-Veranstaltung** als „Kick-Off“ für die BSB durchführen (In Hürup: „Ideenschmiede PV-Strom vom eigenen Dach“). Bei der Veranstaltung werden die generellen Rahmenbedingungen für PV und das Konzept der Bürgersolarberatung vorgestellt. Hausbesitzer können sich bereits zu diesem Zeitpunkt für eine Beratung vormerken lassen.

Ein Projekt vom Amt Hürup



In Kooperation mit



Gefördert durch



- b. Zur Kundenansprache sollten **Artikel online und in der lokalen Presse** (z.B. Amtsblatt) erscheinen. Zusätzlich können Informationsbroschüren (in Hürup: siehe [https://www.bobenop.de/images/Bilder\\_Artikel/Projekte/2020/09/100-Daaecher-Folder-2020.pdf](https://www.bobenop.de/images/Bilder_Artikel/Projekte/2020/09/100-Daaecher-Folder-2020.pdf)) entworfen werden, die online verfügbar sind und/oder an verschiedenen Stellen im Amtsgebiet ausliegen.

### 3. Schulung der ehrenamtlichen BürgerSolarBerater/innen:

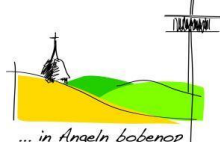
Einige Wochen nach dem Kick-Off sollte die Schulung der ehrenamtlichen Berater/innen folgen.

„Gemeinsam etwas Sinnvolles schaffen“, so lässt sich die Motivation der BürgerSolarBerater/innen zusammenfassen. Unsere Erfahrung: Mit zielgerichteter und persönlicher Ansprache lasse sich Ehrenamtler finden, die im Rahmen einer erweiterten Nachbarschaftshilfe ihre Nachbarn gerne auf dem Weg zur eigenen PV-Anlage unterstützen. Für diese Aufgabe werden sie fachlich und vor allem methodisch geschult, um Fragen zur Technik, Machbarkeit und Sinnhaftigkeit beantworten zu können. Sie geben eine erste Prognose zu Investitionskosten, Abschätzung von Wirtschaftlichkeit und Ertrag.

Die Empfehlung ist, viel Interaktion und Rollenspiele einzubauen und sich stark auf die für die Beratung relevanten Inhalte fokussieren, anstatt allzu tief in die Technik einzusteigen. Aufbauend auf den eigenen Erfahrungen empfehlen wir folgenden **Schulungsablauf:**

| Zeit                                | Thema                               |
|-------------------------------------|-------------------------------------|
| <b>Erste Schulungsveranstaltung</b> |                                     |
| 18:00 Uhr                           | Vorstellung Beratungsablauf         |
| 18:30 Uhr                           | Technik & Konstruktion Photovoltaik |
| 19:30 Uhr                           | Diskussion und Fragen zum Thema     |
| 19:45 Uhr                           | Pause                               |
| 20:00 Uhr                           | Vorstellung Modulauslegung          |
| 20:30 Uhr                           | Übung Modulauslegung                |
| 21:15 Uhr                           | Abschließende Diskussion            |

Ein Projekt vom Amt Hürup



In Kooperation mit



Gefördert durch

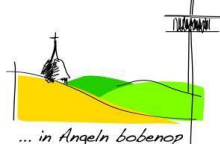


| Zweite Schulungsveranstaltung |  |
|-------------------------------|--|
| 18:00 Uhr                     | Vorstellung Beratungsunterlagen                    |
| 18:30 Uhr                     | Eigenverbrauch und Wirtschaftlichkeit Photovoltaik |
| 19:30 Uhr                     | Diskussion und Fragen zum Thema                    |
| 19:45 Uhr                     | Pause  |
| 20:00 Uhr                     | Übung Wirtschaftlichkeitsberechnung                |
| 20:30 Uhr                     | Rollenspiel Beratung                               |
| 21:30 Uhr                     | Abschließende Diskussion                           |

#### 4. Beratungen durchführen

- a. Die **Terminvereinbarung** kann telefonisch oder per Mail erfolgen. Die Koordination erfolgt zentral.
- b. Die **Initialberatung** durchführen (ca. 1 Stunde). Ziel der Beratung: Die Hauseigentümer in die Lage versetzen, eine begründete Entscheidung für/gegen Photovoltaik auf dem eigenen Dach treffen zu können. Dafür müssen die Berater/innen vor allem „da sein“ und auf die individuellen Fragen eingehen. Wichtig ist es transparent und nachvollziehbar mit dem Beratungsempfänger gemeinsam zu schauen, ob sein Dach für Photovoltaik geeignet ist, welche Anlagengröße sinnvoll ist und wie wirtschaftlich die Maßnahme ist. Weithin angenommen wird, dass die Entscheidung für/ gegen PV maßgeblich ökonomisch getrieben wird. Unser Eindruck ist hingegen, dass „weiche Faktoren“ viel mehr Einfluss haben, dass es viel um persönliche Erfahrungswerte geht und darum die Vorteile zu verstehen. Durch den lokalen Bezug, und die neutrale Beratung auf Augenhöhe und ohne Verkaufsinteressen wird Vertrauen erzeugt, vielleicht sogar mehr als es Experten vermögen. Zusätzlicher Vorteil: Aufgrund der ehrenamtlichen Struktur müssen für diesen Schritt keine Kosten erhoben werden, das senkt die Hemmschwelle für Hauseigentümer.
- c. **Datenaufnahme:** Sofern bei den Beratungsinteressenten nach der ersten Einschätzung zur Umsetzbarkeit und Wirtschaftlichkeit weitergehendes Interesse an einer Umsetzung der Maßnahme besteht, können (direkt anschließend oder an einem separaten Termin) die gebäude- und projektspezifischen Daten aufgenommen

Ein Projekt vom Amt Hürup



In Kooperation mit



Gefördert durch



werden, notwendig sind, um aussagekräftige und vergleichbare Angebote einzuholen.

- d. **Angebote einholen:** Die koordinierende Stelle prüft die Angaben und holt anschließend die Angebote bei den Elektroinstallationsfirmen ein. Um den Aufwand auf allen Seiten möglichst gering zu halten, hat sich bei uns bewährt, nicht mehr als 3 Angebote einzuholen.

## 5. Die Berater untereinander vernetzen und bei den ersten Schritten begleiten

- a. **Coaching:** Sofern von den Berater/innen gewünscht, war bei den ersten Terminen ein Experte/ eine Expertin als fachliche Unterstützung mit dabei und um den Berater/innen Sicherheit und Tipps zu geben.
- b. **Vernetzen:** Für den Austausch untereinander eignen sich insbesondere Social Media (z.B. eine WhatsApp-Gruppe). Fragen aus den Beratungen können in dieser Gruppe besprochen und ggf. ans Expertennetzwerk weitergegeben werden. Außerdem kann der Koordinator hierüber Informationen ins Netzwerk einspeisen oder nach Bedarf weitere Schulungsbedarf abfragen. Unsere Erfahrung ist: Für die Berater/innen ist die BSB auch im Ehrenamt attraktiv: Sie werden geschult, betreut und sind untereinander vernetzt. So befähigt können sie (mit überschaubarem zeitlichem Aufwand) ihre Mitmenschen im Ort auf dem Weg zur persönlichen Energiewende unterstützen.

**Schlussbemerkung:** Unser Konzept sieht vor, dass der ausführende Elektroinstallationsbetrieb für die Vorleistung eine Provision zahlt. Durch die Provisionszahlungen für die Datenaufnahme/ Angebotseinholung über die Berater/innen ist die zentrale Koordination des Netzwerks gewährleistet. Das heißt: Das Angebot ist nachhaltig aufgestellt und unabhängig von evtl. Fördergeldern. Für den Kunden führt dies trotzdem nicht zu „Mehrkosten“, denn der Fachbetrieb gibt nur einen Teil dessen weiter, was er selbst für Datenaufnahme und Akquise hätte aufwenden müssen. Eine mehrfache Win-Win-Situation.

Ein Projekt vom Amt Hürup



In Kooperation mit



Gefördert durch

