



# *Wattbewerb*

*Hier spielt die Energiewende!*

Wattbewerb im Wetteraukreis

27.06.2022 – Katharina Blau / Wattbewerb-Support

# Die Photovoltaik-Challenge für Kommunen

Herausforderung an alle deutschen Städte und Gemeinden:

*Welche Kommune schafft es als erste,  
ihre PV-Leistung zu verdoppeln?*

# Unterstützende Organisationen



# Warum sollte meine Kommune mitmachen?

- **Aktivierung von privatem Engagement und Kapital** für die Energiewende
- Stärkung der lokalen Wertschöpfung = **Wirtschaftsförderung**
- **Ausbau der dezentralen Stromerzeugung** zur Entlastung der Netze
- Unterstützung durch das Wattbewerb-Netzwerk
- Beitrag zum **Klimaschutz**

**Zusammenarbeit von Kommunalpolitik,  
Verwaltung und Zivilgesellschaft** für den  
Photovoltaikausbau in der eigenen Kommune

# Miteinander von Kommune & Zivilgesellschaft – warum und wie?

- **Verwaltung „verwaltet“**
  - hält den Laden am Laufen
  - Klimaschutz ist keine Pflichtaufgabe
- **Politik „gestaltet“** – meist aber eher zurückhaltend
  - kann Rahmen/Regelungen vorgeben
  - muss Kompromisse ausloten (aber: Kompromisse beim Klimaschutz?)
- **Zivilgesellschaft ist frei**
  - kann Prozesse anstoßen, korrigieren und begleiten (z.B. Klimaentscheide)
  - kann konkrete Aktionen in und mit der Nachbarschaft durchführen
  - ist nicht an Vorgaben aus dem Arbeitsverhältnis gebunden
  - kann mit Verwaltung und Politik „Bündnisse“ eingehen (z.B. Klimabeirat)

# Ein Überblick zum Wattbewerb

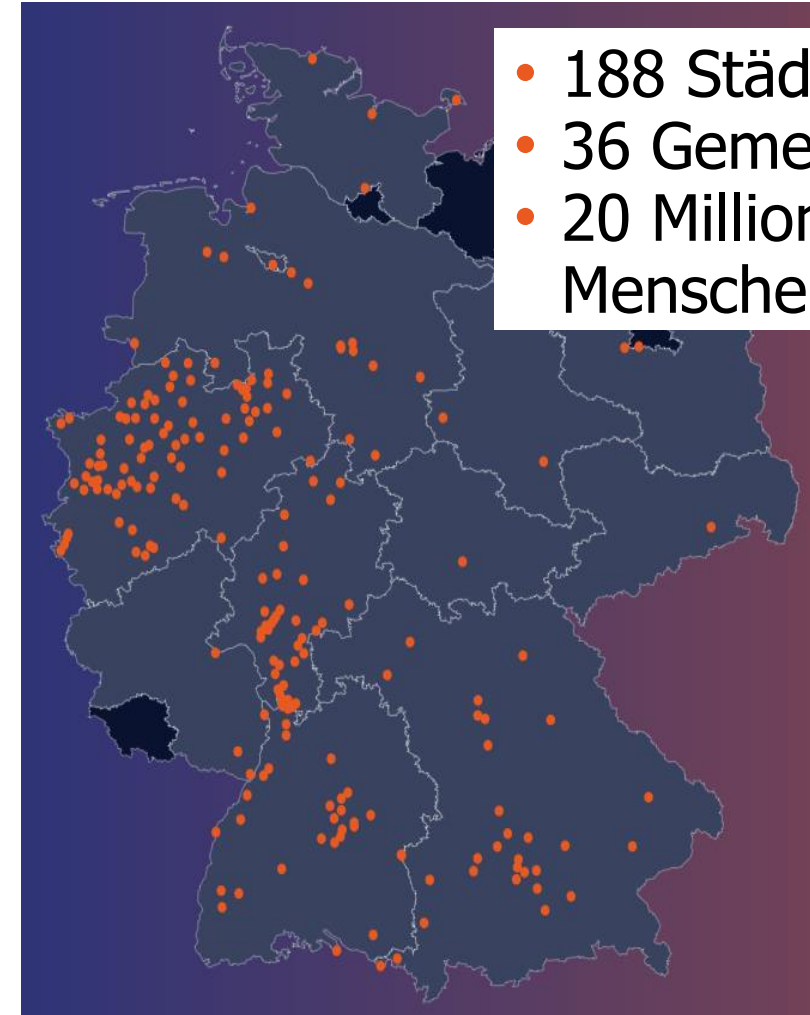
## Das Orga-Team - zentral

- Öffentlichkeitsarbeit
- Vernetzung & Technik
- Unterstützung für Kommunen (im Aufbau befindliche Support-Gruppe)
- Quartals-Challenges
- Verbreitung von PV-Informationen

## Die Teams - lokal

- unterschiedliche Strukturen in den teilnehmenden Kommunen
- Personen aus der Zivilgesellschaft, der Lokalpolitik und der Verwaltung
- Durchführung vielfältiger Aktionen
- Austausch im Wattbewerb-Netzwerk

## Wer macht mit?



- 188 Städte
- 36 Gemeinden
- 20 Millionen Menschen

# Marketing-Rezept – Variante S: Solarparty

## Die Zutaten

- 1 Haus mit – möglichst gut sichtbarer – PV-Anlage
- 1 Hauseigentümer\*in mit Interesse, über die Anlage zu informieren
- 1-2 Solarberater\*innen, die einen Vortrag zu PV machen und dann Fragen beantworten
- 2 Flipcharts/Pinwände zum Anbringen von Details der Anlage und für den PV-Vortrag
- 2 Bierzeltgarnituren – zum Setzen und Abstellen von Getränken/Speisen
- Getränke und Bretzeln/Brötchen – z.B. von der lokalen Foodsharing-Gruppe

## Und so geht's:

- mittels Pressemitteilung einladen; konkreten Standort erst nach Anmeldung (E-Mail) bekanntgeben
- Fläche vor dem Haus ggf. absperren oder Innenhof/Garten nutzen
- Begrüßung ggf. durch Mitarbeiter\*in der Stadt/Gemeinde
- Vortrag und anschließende Fragerunde zu technischen/wirtschaftlichen PV-Aspekten
- gemütliches Beisammensein mit Erfahrungsaustausch und Vernetzungsmöglichkeiten



# Marketing-Rezept – Variante S: Solarparty

Was bringt das?

- Beratungsmöglichkeit für an PV Interessierte
  - Beispiel: 80 Teilnehmende bei der 2. Oberurseler Solarparty, 35 bei der 1. Solarparty in Darmstadt
- Erstinformation (ohne irgendwelche Verpflichtungen) für Bürger\*innen
- Sichtbarkeit des Themas in der Presse und für die „unbeteiligte“ Nachbarschaft
- Gemeinschaftsgefühl für alle Beteiligten
- Vernetzung der lokalen Wattbewerb-Gruppe mit weiteren Akteur\*innen
- ggf. Kontaktaufnahme zu Personen, die dann in der lokalen Wattbewerb-Gruppe mitmachen



The flyer is for a 'Solar-Party' event. At the top, there's a photo of houses with solar panels and the 'Wattbewerb' logo. Below the photo, the title 'Infoveranstaltung' is in a yellow box, followed by '„Solar-Party“, 04.05.' in a yellow box. The main text is on a yellow background. It starts with the question 'Sie möchten die Energie der Sonne nutzen?' in bold. Below this, it says 'Sie haben aber bisher wenig Wissen rund um Photovoltaik - und viele Fragen zu diesem Thema? Und Sie suchen Menschen mit praktischen Erfahrungen, mit denen Sie sich über Möglichkeiten einer Anlage auf Ihrem Dach austauschen können?'. Then it says 'Dann kommen Sie zur 1. Darmstädter Solar-Party'. Below that, it says 'Hier erhalten Sie Informationen und können Kontakt aufnehmen mit Personen, die Ihnen bei den Schritten zur eigenen Photovoltaik-Anlage helfen.' To the right, there's a section 'Wann?' with a clock icon, stating 'Mittwoch, 04.05.2022 16:00 - 19:00 Uhr' and 'Gerne können Sie auch später dazustoßen!'. Below that is 'Wo?' with a location pin icon, stating 'Arheilgen 64291 Darmstadt'. At the bottom right, it says 'kostenfreie Anmeldung:' and 'wattbewerb@heinerenergie.de'. At the very bottom, there are logos for 'Wattbewerb Darmstadt', 'HNE', and 'heiner\*energie'.

**Wattbewerb**

**Infoveranstaltung**

**„Solar-Party“, 04.05.**

**Sie möchten die Energie der Sonne nutzen?**

Sie haben aber bisher wenig Wissen rund um Photovoltaik - und viele Fragen zu diesem Thema? Und Sie suchen Menschen mit praktischen Erfahrungen, mit denen Sie sich über Möglichkeiten einer Anlage auf Ihrem Dach austauschen können?

Dann kommen Sie zur

**1. Darmstädter Solar-Party**

Hier erhalten Sie Informationen und können Kontakt aufnehmen mit Personen, die Ihnen bei den Schritten zur eigenen Photovoltaik-Anlage helfen.

**Wann?**

Mittwoch, 04.05.2022  
16:00 - 19:00 Uhr

Gerne können Sie auch später dazustoßen!

**Wo?**

Arheilgen  
64291 Darmstadt

**kostenfreie Anmeldung:**

wattbewerb@heinerenergie.de

Wattbewerb Darmstadt HNE heiner\*energie



# Marketing-Rezept – Variante XL: Schulung Solarberatung

## Die Zutaten

- 1-2 Personen zur Koordination hinsichtlich Schulung „Bürgersolarberatung“ und Teambildung
- „Lehrkräfte“ – z.B. Metroprol-Solar Mannheim
- möglichst viele interessierte Schüler\*innen
- finanzielle Unterstützung – zur Bezahlung der Schulungskosten

## Und so geht's:

- Abstimmung hinsichtlich Terminen und Ablauf mit Schulungsanbieter\*in
- Aufruf zur Teilnahme über Presse und ggf. direktes Anschreiben von PV-Eigentümer\*innen
- Durchführung einer Infoveranstaltung die Interessierten (Voraussetzungen, Beschreibung des Ablaufs, Ziele, weiteres Vorgehen nach der Schulung)
- Durchführung der theoretischen Schulung und anschließend praktische Vertiefungsphase
- Aufbau einer Gruppe oder mehrerer (Stadtteil-)Gruppen
- regelmäßige Stärkung des Zusammenhalts des Teams

# Marketing-Rezept – Variante XL: Schulung Solarberatung

Was bringt das?

- Schaffung einer kommunalen, ehrenamtlich tätigen Gruppe von Bürgersolarberater\*innen für
  - individuelle Beratung anfragender Bürger\*innen
  - regelmäßige Beratungstermine in Gebäuden der Stadt/Gemeinde
  - Wissensvermittlung/Beratung bei verschiedensten PV-Aktionen (siehe „Solarparty“)
- Schaffung eines niedrighschwelligen Zugangs zu PV für Personen mit eigenem Dach, die sich noch nicht trauen, ein Solarteurunternehmen zur Beratung zu beauftragen
- Entlastung für Solarteurunternehmen, weil technisches/wirtschaftliches Wissen vermittelt wird
- Stärkung des Miteinanders in der Zivilgesellschaft – „Nachbarschaftshilfe“
- Einbindung von Personen, die mit technischem Wissen ehrenamtlich zur Energiewende beitragen wollen
  - Beispiel 1: 16 aktive Bürgersolarberater\*innen in Oberursel
  - Beispiel 2: 40 in Ausbildung befindliche Personen in Darmstadt



# Eine Fülle von Möglichkeiten



**Fragen bitte an  
wattbewerb@heinerenergie.de**

**Weitere Infos und Anmeldung  
für Kommunen unter:  
[www.wattbewerb.de](http://www.wattbewerb.de)**

**Vielen Dank  
für Ihre  
Aufmerksamkeit.**

**Für die  
Energiewende.**

# **Ergänzende Folien**

# Wie kann ein lokales Wattbewerb-Team entstehen?

- Durchführung Infoveranstaltung (online) zu Wattbewerb/Photovoltaik
- Sammeln der von den Interessierten eingebrachten Ideen (Brainstorming)
- anschließend „Workshop“ zur Konkretisierung der Pläne/Mitarbeit
- ggf. Einbindung bestehender Netzwerke und anderer lokaler Gruppen (BUND, NABU, ForFuture-Gruppen, Nachhaltigkeitsgruppen/-vereine, ...)
- regelmäßige Treffen zum Aufbau eines stabilen Kernteams
- Schaffung von Teamstrukturen: Dokumentation der Aufgaben und Ergebnisse, Erstellung Webseite für Sichtbarkeit, Gruppenkommunikation
- Grundvoraussetzung: engagierte Menschen aus der Zivilgesellschaft
- auch wichtig: Zusammenarbeit zwischen Verwaltung und Zivilgesellschaft sichtbar machen und leben
- ggf. mehrere Teams für verschiedene Teilbereiche sinnvoll

# Marketing-Rezept – Variante M: **Online-Infoveranstaltung**

## Die Zutaten

- 1 Raum für Online-Veranstaltung
- 1 Hauptreferent\*in zum Thema „Photovoltaik vom eigenen Dach“, also mit persönlichem Bezug
- weitere Referent\*innen mit Infos zur lokalen Förderung, zum Wattbewerb, zu Beratungsmöglichkeiten, zum Solarkataster usw.
- 1 Moderator\*in
- 1 Person zum Sammeln und Strukturieren von Fragen aus dem Chat

## Und so geht's:

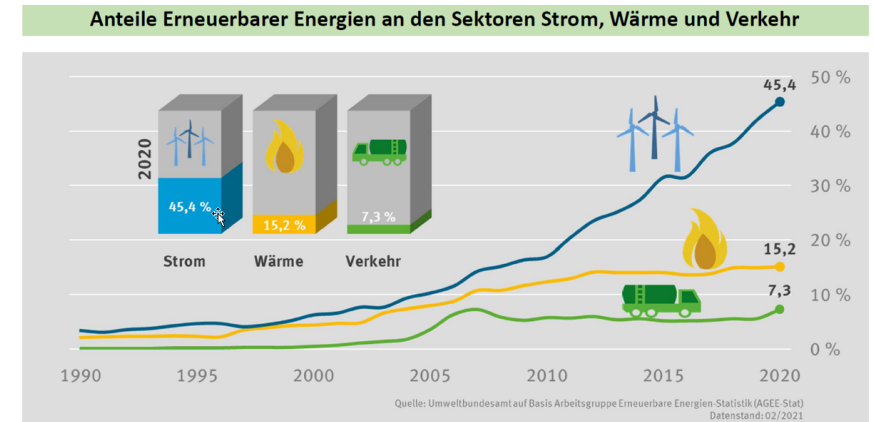
- Vorbereitung der Veranstaltung (Planung der Inhalte und des Ablaufs) mit allen Beteiligten
- ggf. Veranstaltung für/durch mehrere benachbarte Kommunen/Landkreise
- Hauptvortrag mit technischen/wirtschaftlichen Details zu PV, allgemeinen Infos zur Energie-/Wärmewende und verbundener Themen (Klimakrise, Elektrifizierung vieler Lebensbereiche)
- Möglichkeit, Fragen im Chat zu stellen und Beantwortung in der abschließenden Fragerunde



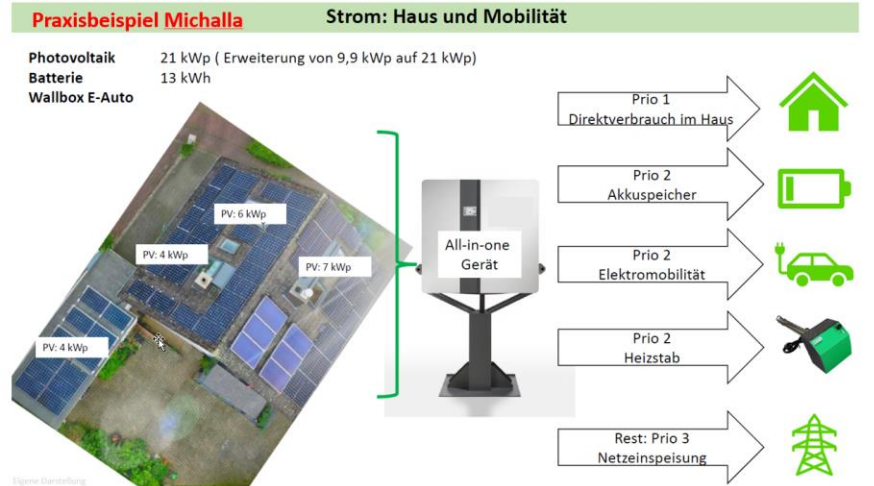
# Marketing-Rezept – Variante M: Online-Infoveranstaltung

Was bringt das?

- Zugang zu Informationen und persönlichen Erfahrungen für alle an PV Interessierten
  - Beispiel: jeweils mehr als 100 Teilnehmende bei den bisherigen Veranstaltungen von Oberursel/Friedrichsdorf und Darmstadt
- Möglichkeit, die Maßnahmen der Stadt/Gemeinde (Förderung, Installation auf eigenen Gebäuden, Informationsangebote) sichtbar zu machen
- Basis für weitere Veranstaltungen zu verbundenen Themen, z.B. Heizung/Wärmepumpen, Energiesparen/Dämmung



Erneuerbaren Energien haben nur einen Anteil von 19 % am gesamten Energieverbrauch



# Marketing-Rezept – Variante L: **Sammelbestellung**

## Die Zutaten

- 6-8 Personen zur Organisation/Durchführung einer ersten Balkonmodul-Sammelbestellung
- Webseite zum Bereitstellen von Informationen und zur Anmeldung fürs Bestellen
- Lieferant\*in für Balkonmodule
- Lagerfläche zur Lagerung und Ausgabe der Module

## Und so geht's:

- Wissensaufbau zu Balkonsolar innerhalb des Organisationsteams
- Abstimmung mit lieferndem Unternehmen hinsichtlich Bestell-/Rechnungsprozess (Zusendung Sammelbestellung, Versand Einzelrechnungen, Lieferung als Sammelpaket, Fristen, Preise)
- Planung des Ablaufs sowie Vorbereitung von Webseite, Bestellformularen, ggf. Beratungsprozess
- PM; Durchführung Online-Infoveranstaltung zur Vermittlung des für die Bestellung notwendigen Wissens
- ggf. telefonische oder Vor-Ort-Beratung der Interessierten
- Annahme der Bestellung bis zum festgelegten Termin, Versand der Sammelbestellung, Bezahlung der (Einzel-)Rechnungen durch Interessierte, Lieferung der Technik an zentralen Ort, Warenausgabe

# Marketing-Rezept – Variante L: **Sammelbestellung**

Was bringt das?

- Beratung zu und Verkauf von PV ohne Einbindung von Solarteurunternehmen
- Beitrag zu sozial gerechten Energiewende – kein eigenes Dach und vergleichsweise wenig Geld notwendig
- ergänzendes Angebot für Hauseigentümer\*innen mit vorhandener Aufdachanlage
- Stärkung des Miteinanders in der Zivilgesellschaft – Interesse am Mitmachen im Orga-Team wecken
- Motivation (auch für die Nachbarschaft), sich mehr mit PV zu beschäftigen
- Beispiel: 2. Sammelbestellung in Darmstadt mit 300 Modulen = ungefähr 12 Aufdachanlagen



# Aber es gibt doch viel zu wenig Solarteur\*innen ...

## Die aktuelle Situation

- zu wenig Arbeitskräfte im PV-Bereich vorhanden für die riesige Anzahl notwendiger Installationen
- Wartezeit bis zur Installation einer PV-Anlage oftmals viele Monate
- schlechte Verfügbarkeit von PV-Modulen und Wechselrichtern
  - Produktion von Modulen und Wechselrichtern überwiegend in China
  - gestörte Lieferketten und geringere Produktionszahlen w/COVID-19
- große Nachfrage nach PV in Deutschland (hohe Strompreise – Krieg in der Ukraine)

## aber... (und warum wir trotzdem aktiv werden wollen)

- Ausbauziel der Bundesregierung von 22 GW/a – notwendig für Erreichung Klimaneutralität
- hohe Nachfrage nach Informationen und Beratungsbedarf bei vielen Menschen
- dauerhaft hohe Nachfrage = Erhöhung des Angebots
- im Aufbau befindliche Modulproduktion in Deutschland/Europa
- Aufbau von Wattbewerb-Gruppen jetzt = Vorbereitung für die (nahe) Zukunft