SolEctif

EIN PROJEKT VON
SSES UND VESE

Solargenossenschaften starten durch

AUSWERTUNG BEDÜRFNISUMFRAGE SOLARGENOSSENSCHAFTEN

14. JUNI 2023

Schweiz. Vereinigung für Sonnenenergie SSES, Aarbergergasse 21, Bern
Carole Klopfstein (Projektleitung, Umfrage und Bericht)
Linda Wachtarczyk (Auswertung und Bericht)

sses
Schweizerische Vereinigung für Sonnenenergie
Société Suisse pour l'Energie Solaire

vese
VERBAND
UNABHÄNGIGER ENERGIEERZEUGER
EINE FACHGRUPPE DER SSES

Mit Unterstützung von
energieschweiz

Inhalt

Vorgehen ... 3
Allgemeine Angaben ... 4
Gründung der Genossenschaft ... 4
Anzahl Mitglieder ... 4
Entschädigung Vorstand ... 5
Mitgliederzuwachs ... 5
Mitgliederzusammensetzung ... 6
Höhe der Anteilsscheine ... 7
Anzahl verteilter Scheine ... 7
Höhe der Bilanzsumme ... 8
Planung und Bau der Anlagen ... 8
Anzahl Anlagen in Betrieb ... 9
Anzahl Anlagen in Planung ... 9
Anzahl Anlagen verkauft ... 10
Welche Dächer nutzen Sie? ... 10
Räumliche Aktivität ... 11
Minimale Leistung der Anlagen ... 11
Dachmiete ... 12
Weitere Dienstleistungen ... 12
Chancen und Risiken ... 13
Vorteile von Genossenschaften ... 13
Chancen von Genossenschaften ... 14
Nachteile von Genossenschaften ... 14
Herausforderungen für Genossenschaften: ... 15
Fazit Chancen und Risiken ... 16
Arbeitsinstrumente ... 17
Software Verwaltung ... 17
Software Buchhaltung ... 17
Software Rechnungserstellung ... 17
Software Abrechnung ZEV ... 17
Software Lohnabrechnung ... 18
Planungstool Solaranlagen ... 18
Überwachung/Betrieb Anlagen ... 18
E-Mail Provider ... 18

Ablagesoftware für dezentralen Zugriff 18
Newslettertool / Mailprogramm für Kommunikation 19
Intranet 19
Digitalisierung 19
Hilfsmittel für die Kommunikation 20
Fazit Arbeitsinstrumente 20
Bedürfnisse 21
Grenzen der Genossenschaften 21
Massnahmen / Dienstleistungen für die Unterstützung von Genossenschaften 21
Hilfreiche Hilfsmittel für Genossenschaftsgründung 22
Bedarf Erfahrungsaustauschen 22
Interessante Zielgruppen für Bau von Solaranlagen / Kapitalbeschaffung 22
Politische Vertretung für Genossenschaften durch SSES / VESE 22
Politische Diskussion und Wahrnehmung von Solargenossenschaften 23
Fazit Bedürfnisse 23

Vorgehen

Die SSES hat im Januar 2023 das Projekt «SolEctif – Solargenossenschaften starten durch» mit Unterstützung von EnergieSchweiz gestartet. Das Projekt soll bestehenden Genossenschaften als wichtiger und partizipativer Teil der Energiewende bei der Bewältigung anstehender Herausforderungen helfen und Genossenschaften, die neu gegründet werden mit passenden Vorlagen und Leitfäden unterstützen. Die Schweizerische Vereinigung für Sonnenenergie und ihr Fachverband Verband unabhängiger Energieerzeugung leiten dieses Projekt mit Unterstützung durch EnergieSchweiz. Im Rahmen der Initialarbeiten wurde auch eine Umfrage vorgesehen, damit die Bedürfnisse und Anliegen der Solargenossenschaften einmal genauer analysiert werden können. Gleichzeitig sollte mit der Einladung zur Umfrage ein Erstkontakt hergestellt und auf das Projekt aufmerksam gemacht werden.

Im März 2023 wurden die Vorbereitungsarbeiten für die zweisprachige (DE/FR) Umfrage gestartet. Der Fragekatalog wurde in Zusammenarbeit mit aktiven Solargenossenschaftsmitgliedern erarbeitet. Insgesamt umfasste der Fragebogen 46 Fragen in den Bereichen «Allgemeine Angaben», «Chancen und Risiken», «Arbeitsinstrumente» und Bedürfnisse». Die Fragen wurden aufgrund des langen Fragekataloges bewusst einfach gehalten, bspw. indem in Kategorien und nicht absoluten Zahlen erfasst wurde. Die meisten Fragen wurden in Form von Einfach- oder Mehrfachantworten gestellt, einige wenige Fragen konnten offen beantwortet werden. In einem Google-Forms konnte mit dem passenden Link jede interessierte Person teilnehmen.

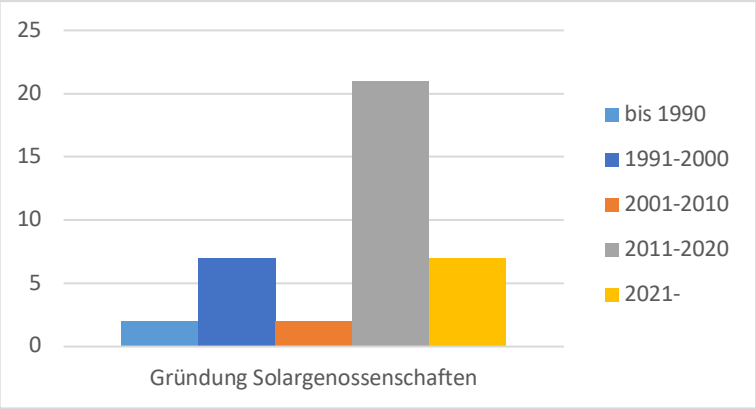
Die Solargenossenschaften wurden zuerst via nicht abschliessender Kontaktliste der SSES angeschrieben, diese umfasst 82 Adressen für die Deutschschweiz und 15 für die Romandie. Anschliessend wurden die bereits eingegangenen Antworten mit der Solargenossenschafts-Liste von EnergieSchweiz (energieschweiz.ch/mieterinnen-solar) abgeglichen und die entsprechenden 94 Genossenschaften in der Deutschschweiz und 17 Genossenschaften in der Romandie, welche noch nicht an der Umfrage teilgenommen hatten, erneut per Post angeschrieben. Die Umfrage wurde von April bis Mai 2023 durchgeführt. Dabei fanden auch schon erste Gespräche mit diversen Genossenschaften bezüglich weiterer Ideen und Kooperationen statt. Im Folgenden werden die Ergebnisse rein deskriptiv ausgewertet und nur punktuell interpretiert. Zu Beginn

Allgemeine Angaben

49 Personen haben an der Umfrage teilgenommen. Davon sind 6 von Genossenschaften aus der Romandie und die restlichen 43 aus der Deutschschweiz, wobei es eine Person doppelt ausgefüllt hat und es 2 Leereinträge gab. Von insgesamt 144 angeschriebenen Genossenschaften entspricht das einer Rücklaufquote von guten 32%. **N = 46**

Gründung der Genossenschaft

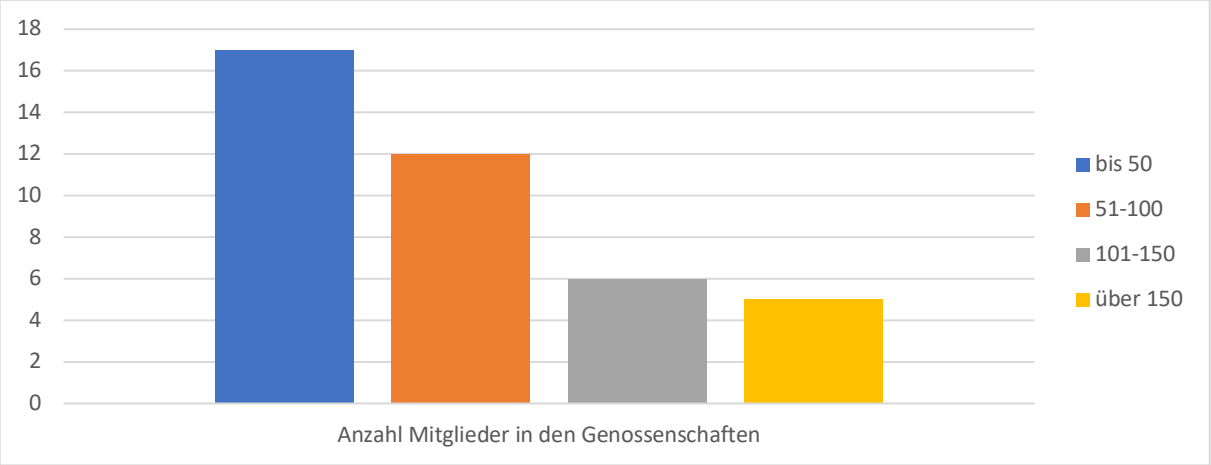
Die meisten der Solargenossenschaften wurden zwischen 2011- 2020 gegründet (absolute Angaben im Balkendiagramm). Wir die Dekade 2021-2023 mit sieben Gründungen auf 10 Jahre hochgerechnet, so kann davon ausgegangen werden, dass auch in diesem Jahrzehnt ähnlich viele Gründungen oder vielleicht sogar mehr stattfinden. **N = 42**



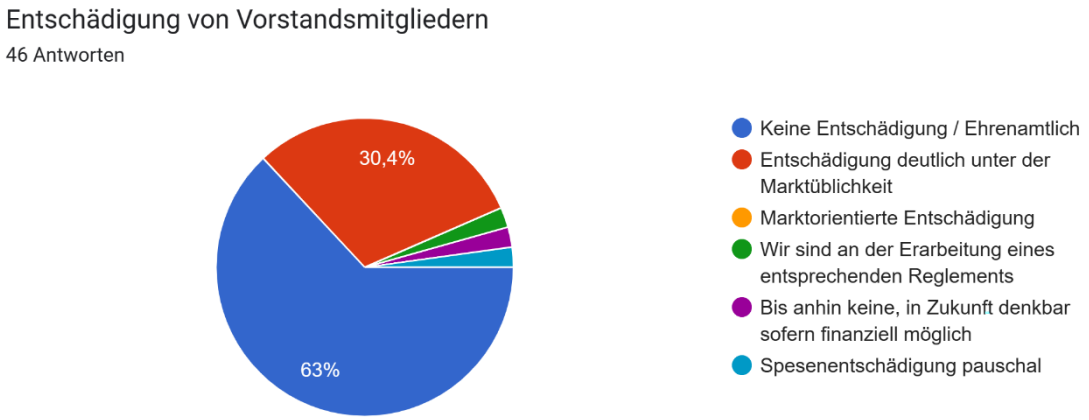
Anzahl Mitglieder

Kleine Genossenschaften befinden sich ganz klar in der Mehrheit. Die kleinste Genossenschaft hat gerade mal 10 Mitglieder, die grösste 630. Dies hat ganz klar auch mit dem Alter der Genossenschaft zutun.

Mittelwert: 105 Mitglieder Median: 93 Mitglieder **N = 41**

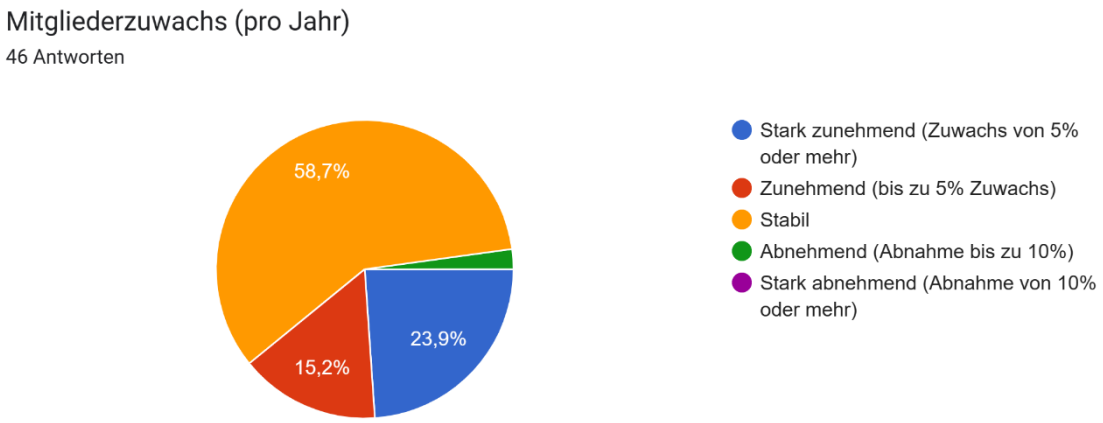


Entschädigung Vorstand



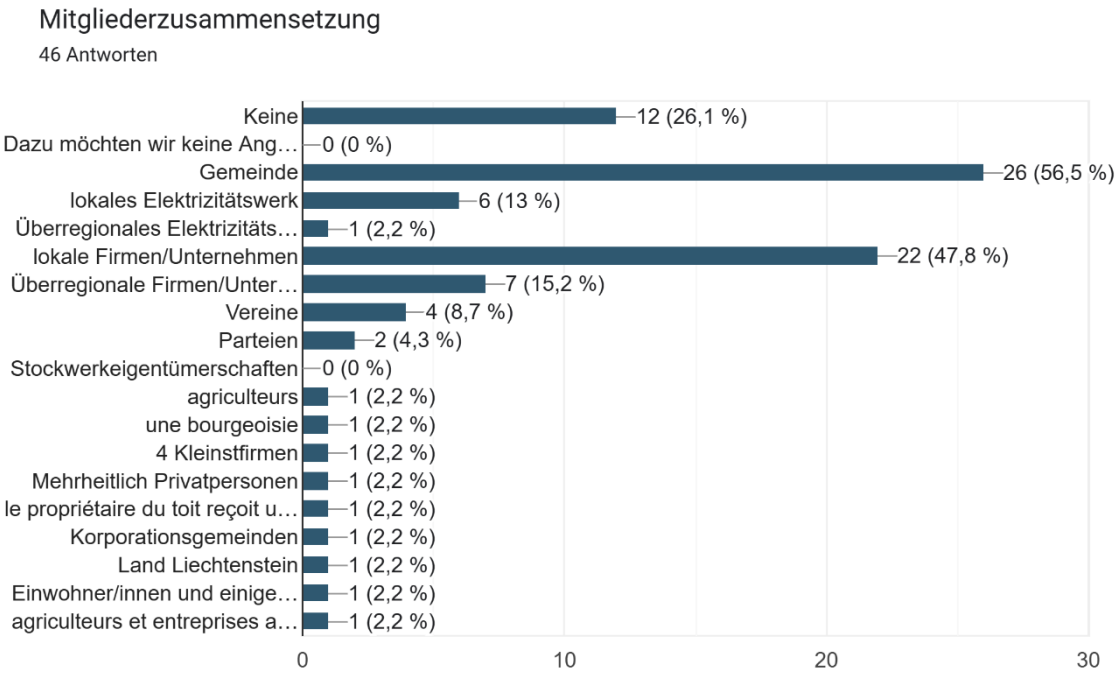
Rund 2/3 der Genossenschaften arbeiten ehrenamtlich. Weniger als 1/3 werden unter dem Marktüblichen Preisen entschädigt. 4.4% (2 Genossenschaften) der Genossenschaften planen ein Entschädigungsmodell, aber haben bis anhin noch keines und 2,2% (1 Genossenschaft) erläutern, dass sie Spesen pauschal entschädigen.

Mitgliederzuwachs



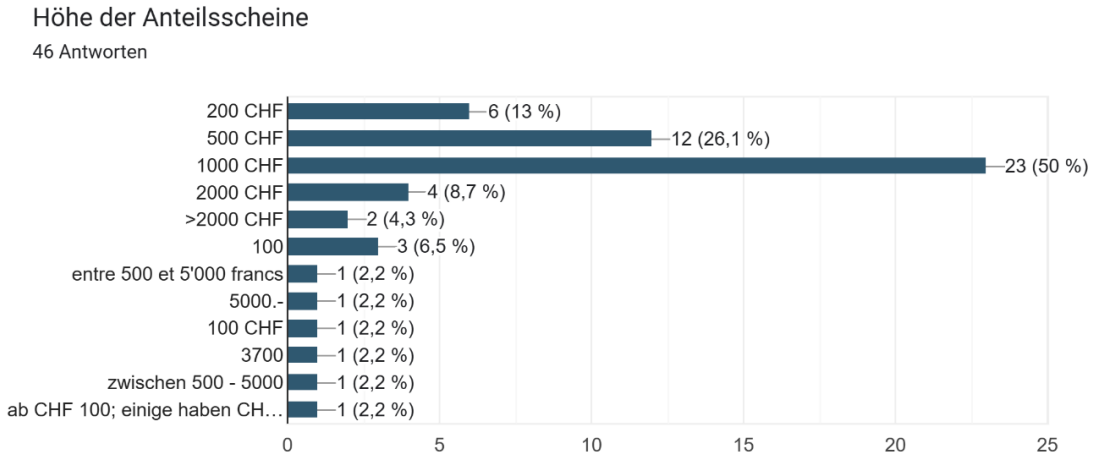
Die Mitgliederzahlen bleiben in mehr als der Hälfte der Genossenschaften stabil. Über 1/3 der Genossenschaften erleben einen Anstieg des Mitgliederbestandes. Nur 1 Person spricht von einem Rückgang (2,2%).

Mitgliederzusammensetzung



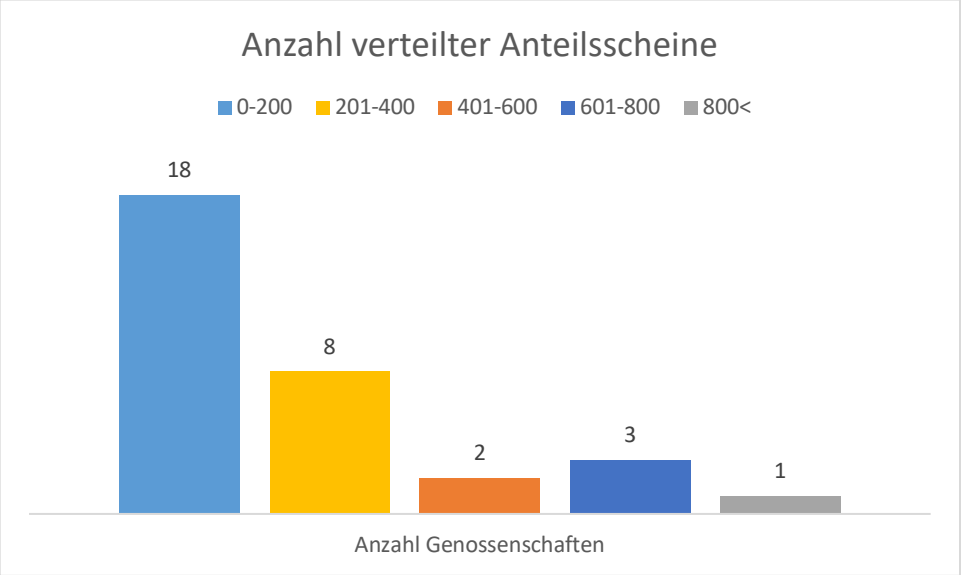
Es sind erstaunlich viele juristische Personen an Solargenossenschaften beteiligt. Als Mitglieder wurden vor allem Gemeinden und lokale Firmen/Unternehmen genannt. Aber auch so manches Elektrizitätswerk, Verein oder auch Parteien sind zum Teil Mitglieder der Genossenschaften. Dies wiederspiegelt die Möglichkeit, sowohl als natürliche als auch juristische Personen Mitglied einer Genossenschaft zu werden. Das Zielpublikum ist sehr breit und geht weit über Mitgliedschaften von Privatpersonen hinaus. Die Kategorie "Keine" ist soll heisst, dass die entsprechenden Genossenschaften ausser Privatpersonen keine Mitglieder haben.

Höhe der Anteilsscheine



Die meisten Genossenschaften verteilen Anteilsscheine von 1000 CHF (50 %) oder 500 CHF (26%). Es findet sich ansonsten in den verschiedenen Genossenschaften unterschiedliche Höhen von Anteilsscheinen zwischen 500 bis 5000 CHF. Die meisten Genossenschaften bieten feste Beträge für Anteilsscheine an, nur selten kann der Betrag beliebig gewählt werden. Rund die Hälfte der Genossenschaften bietet verschieden hohe Anteilsscheine an. Grundsätzlich gilt; je geringer die Betragshöhe, desto weniger verschieden hohe Anteilsscheine lassen sich erwerben.

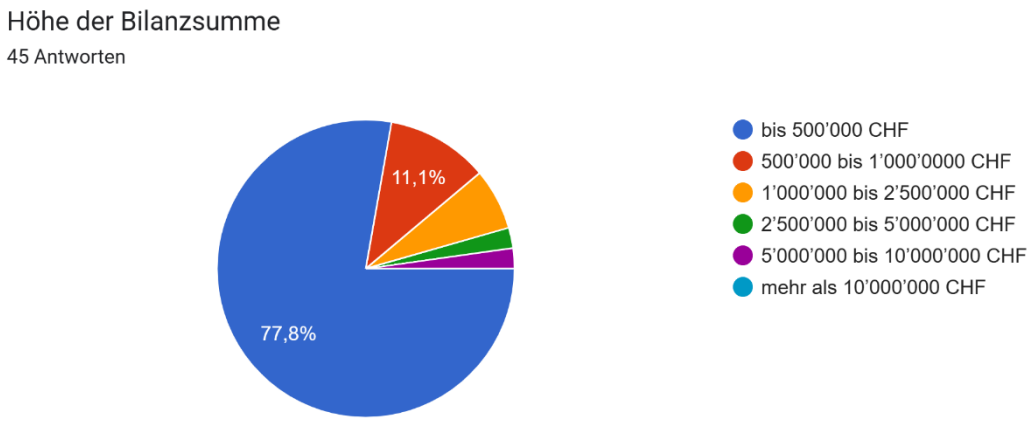
Anzahl verteilter Scheine



Diese Frage haben nur ein Teil der Teilnehmenden beantwortet. Eine Genossenschaft hat 4'500 Anteilscheine verteilt, welche als Ausreisser den Median und Mittelwert verfälscht. Die Genossenschaft mit den geringsten Werten hat 10 Anteilsschein verkauft. Die wenigsten Genossenschaften haben mehr als 200 Anteilscheine an ihre Mitglieder abgegeben.

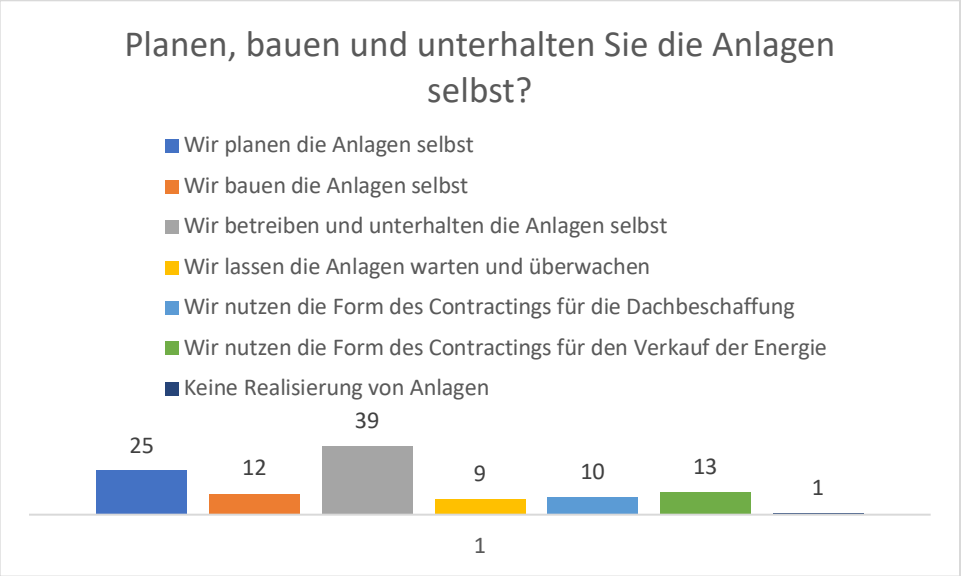
Median: 602 Mittelwert: 987 **N = 33**

Höhe der Bilanzsumme



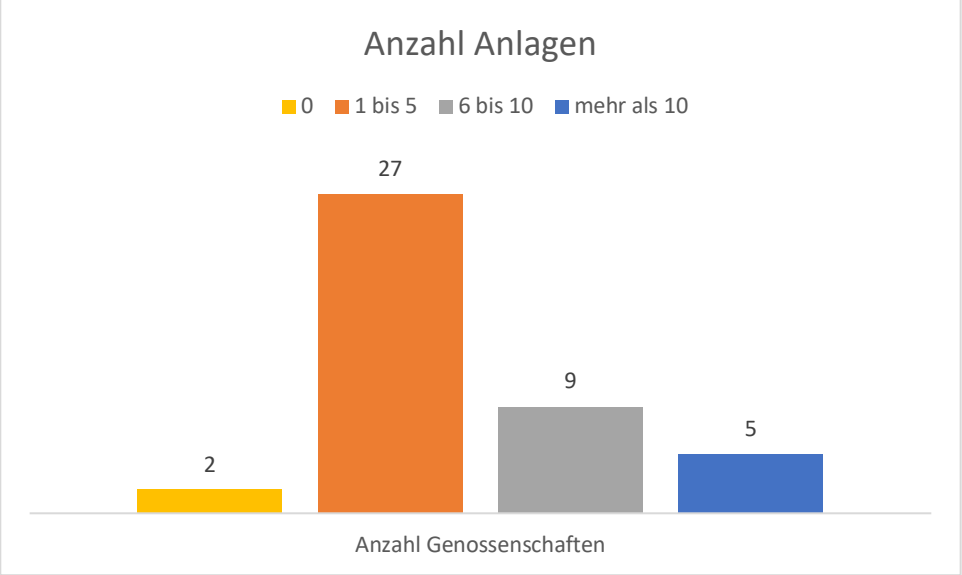
Die meisten Genossenschaften verfügen über eine Bilanzsumme unter 500'000 CHF (78%). Es gibt jedoch auch fünf Genossenschaften (11%) mit Bilanzsummen zwischen 500'000 – 1'000'000 CHF und fünf Genossenschaften (11%) mit noch mehr Kapital, d.h. ab einer Million.

Planung und Bau der Anlagen



Ein Grossteil der Solargenossenschaften plant, betreibt und unterhält die Anlagen selbstständig. Das impliziert, dass das Fachwissen dazu meisten intern bereits vorhanden ist und in den meisten Verwaltungen eine Fachperson aus diesem Gebiet mitarbeitet. Mit 12 Genossenschaften bauen immerhin 26% ihre Anlage selber. Das Contracting ist eine mehrfach genutzte Option, das Dach zu mieten (28.3%) oder den Strom zu verkaufen. **N = 46**

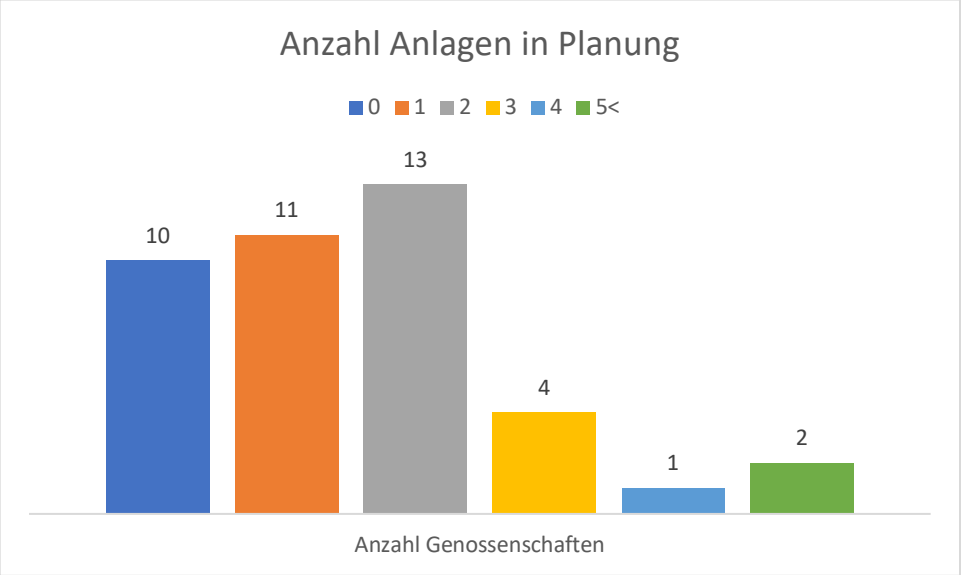
Anzahl Anlagen in Betrieb



Median: 3 Mittelwert: 7.4 **N = 46**

Die meisten Genossenschaften haben weniger als 6 Anlagen in Betrieb. Die Spannweite reicht von 0 bis 100 Anlagen.

Anzahl Anlagen in Planung



Median: 2 Mittelwert: 2.73 **N = 46**

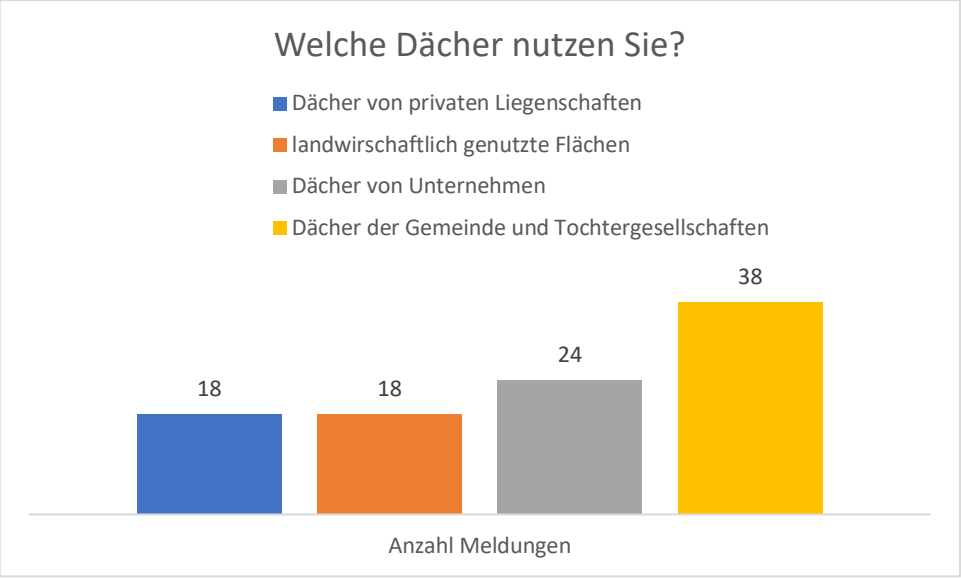
Die meisten Genossenschaften haben eine oder mehrere Anlagen in Planung, damit sind die Aktivitäten momentan entsprechend der Dynamik im Bereich der Solarenergie sehr hoch.

Anzahl Anlagen verkauft

Median: 0 Mittelwert: 4.1 **N = 45**

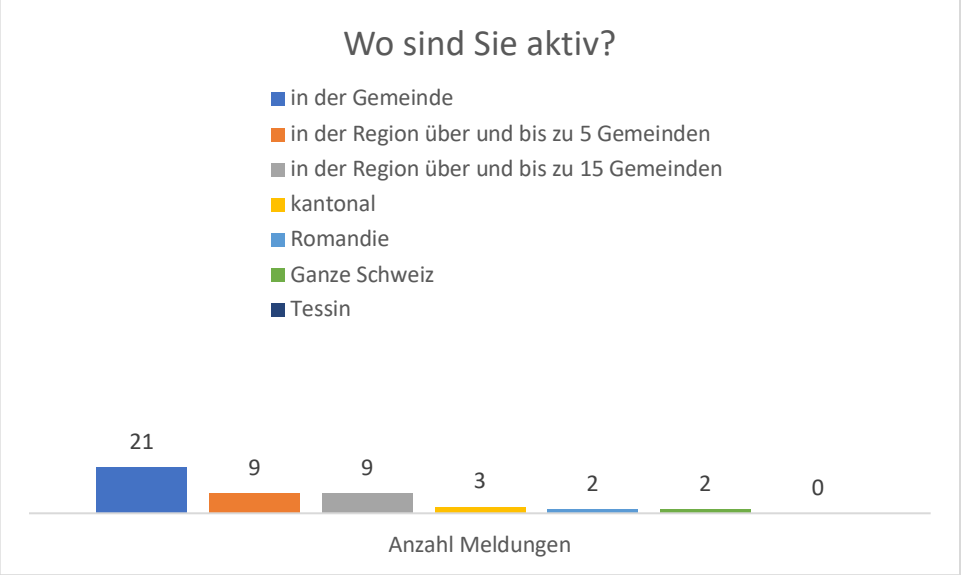
Nur 11 Genossenschaften haben Anlagen weiterverkauft, die meisten Genossenschaften betreiben ihre Anlage möglichst lange selber. Es gab diverse Rückmeldungen, dass die Anlagen an die Gemeinden verkauft wurden. Wir vermuten, dass das auch mit den Dächern zusammenhängen könnte, die bei Genossenschaften oftmals von der öffentlichen Hand stammen.

Welche Dächer nutzen Sie?



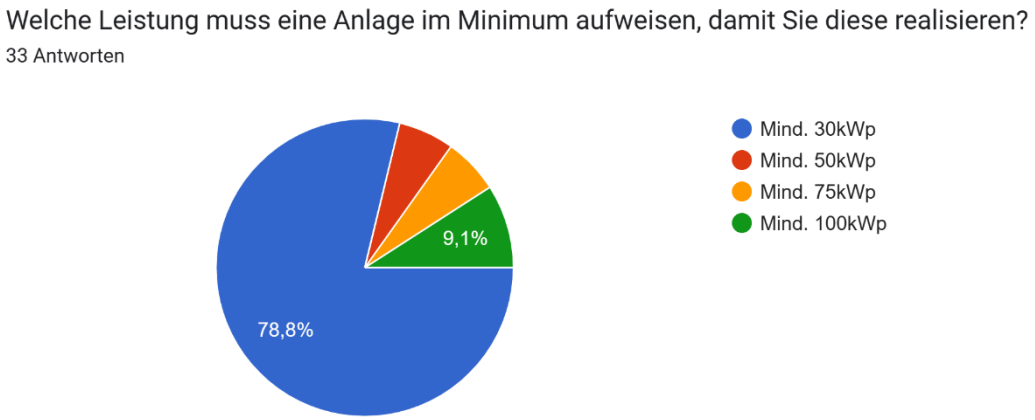
Es wird die Vermutung der Autorinnen bestätigt, dass sehr viele Anlagen auf kommunalen Dächern gebaut werden. Ganze 83% der Teilnehmenden geben an, mindestens eine Anlage auf dem Dach der Gemeinde oder ihrer Tochtergesellschaften realisiert zu haben. Auch Dächer von Unternehmen sind relativ beliebt, rund die Hälfte nutzt eines oder mehrere solcher Dächer. Mit landwirtschaftlich genutzten Flächen sind Scheunendächer, Stalldächer, etc. gemeint, die in der Regel über grosse Flächen verfügen. Diese liegen gleichauf mit der Nutzung von Privatdächern. Insgesamt werden alle Kategorien rege genutzt. **N = 46**

Räumliche Aktivität



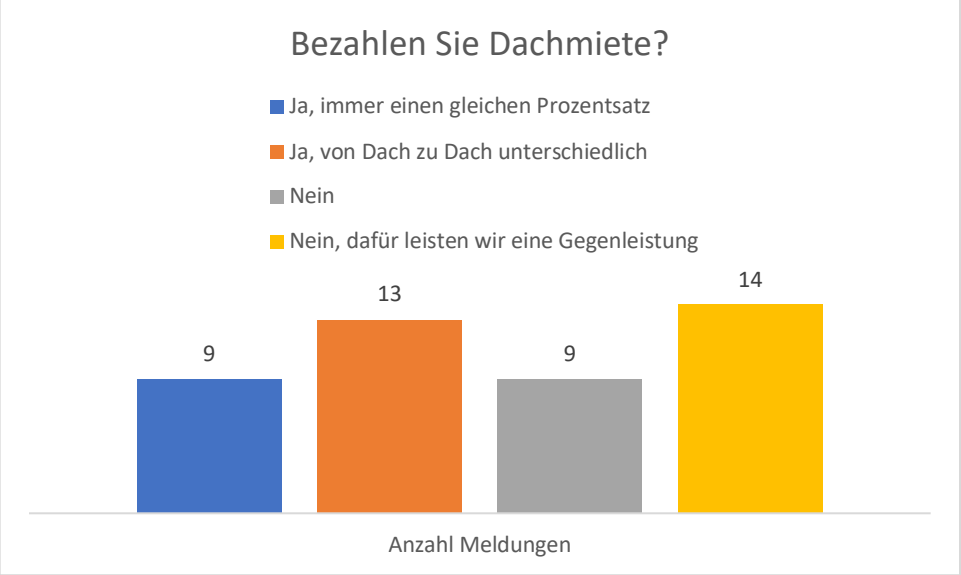
Fast die Hälfte der Teilnehmenden geben an, dass ihre Genossenschaft ausschliesslich in der Gemeinde aktiv ist. Dies zieht sich durch, zusammen mit den 18 Genossenschaften, welche in bis zu 15 Gemeinden aktiv sind, entspricht dies mit 39 Genossenschaften rund 85% der Stichprobe. Entsprechend wenige Genossenschaften sind Gesamtkantonal, in einer Sprachregion oder gar in der ganzen Schweiz aktiv. Dies bestätigt die starke lokale Verankerung von Solargenossenschaften. **N = 46**

Minimale Leistung der Anlagen



Fast 80% der Genossenschaften müssen die Möglichkeit haben, eine Anlage mit einer Leistung von mindestens 30kWp zu realisieren, damit sich der Aufwand für die Planung und Umsetzung lohnt. Je zwei weitere Genossenschaften möchten mind. 50 oder 75kWp realisieren können, ganze 3 Genossenschaften möchten vor allem Anlagen mit mehr als 100kWp realisieren.

Dachmiete



Das Mieten von Dächern wird sehr unterschiedlich gehandhabt und differenzieren sich fast Fallweise, was sicherlich auch mit den Dachbesitzenden in einem engen Zusammenhang steht. So verzichtet eine Gemeinde wohl eher auf eine Dachmiete, als bspw. Privatpersonen. Mit über 30% ist die Dachmiete in Form einer Gegenleistung – bspw. Anteilsscheine, Stromverkauf, Herkunftsnachweise, etc. – üblich. Die Antworten gehen hier sehr in die Breite und sind jeweils auf die (finanziellen) Möglichkeiten der Genossenschaft angepasst.

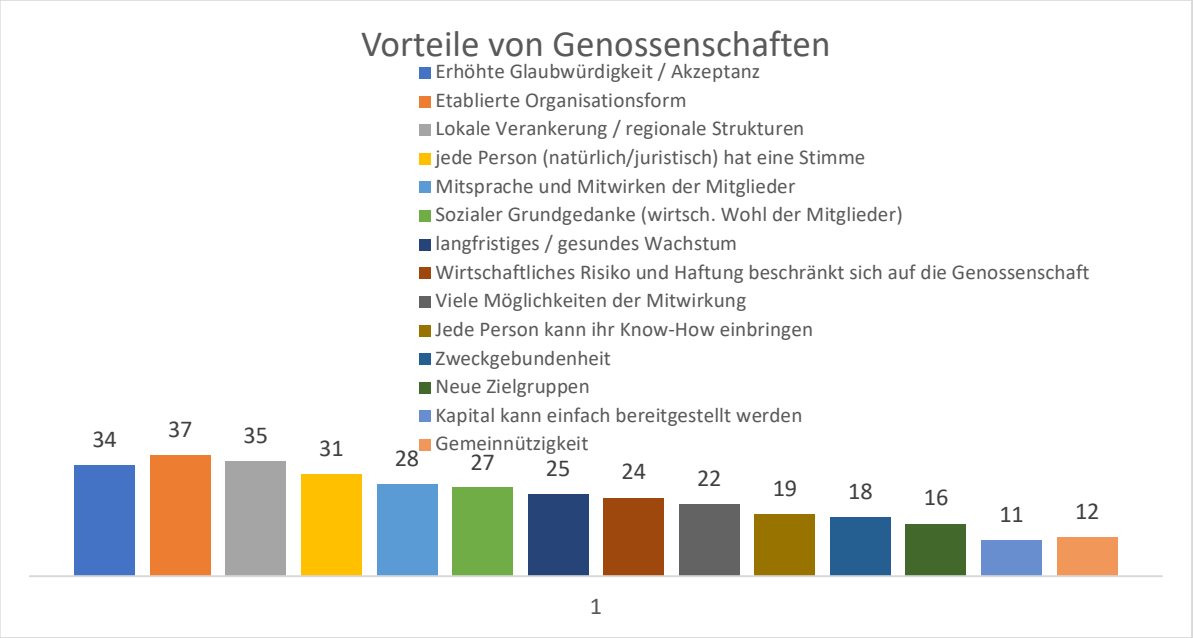
N = 45

Weitere Dienstleistungen

Über 2/3 der Genossenschaften bieten Informationsanlässe an und fast die Hälfte der Genossenschaften organisieren öffentliche Anlässe. Der Verkauf von Solarstrom ist ebenfalls eine beliebte Dienstleistung, welche von 2/5 der Genossenschaften angeboten wird. Einzelpersonen erwähnen weitere Dienstleistungen wie die Energieberatung und Information für Spezialisten oder helfen auch beim Unterhalt oder Anlagenchecks. Die Aktivitäten der Genossenschaften konzentrieren sich also – neben dem Anlagebau – vor allem auch auf die Öffentlichkeits- und Sensibilisierungsarbeit. **N=39**

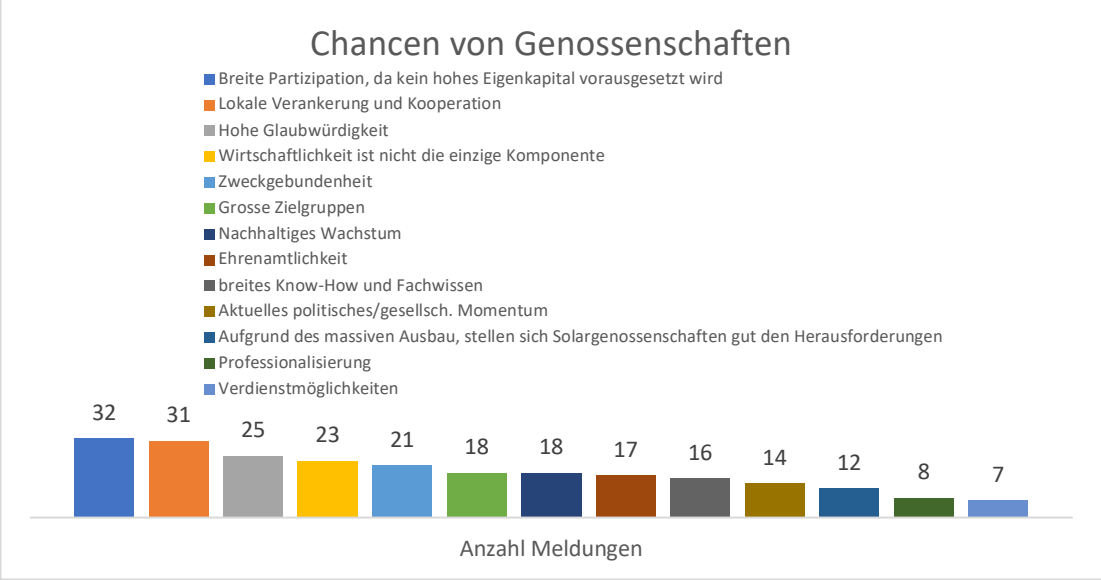
Chancen und Risiken

Vorteile von Genossenschaften



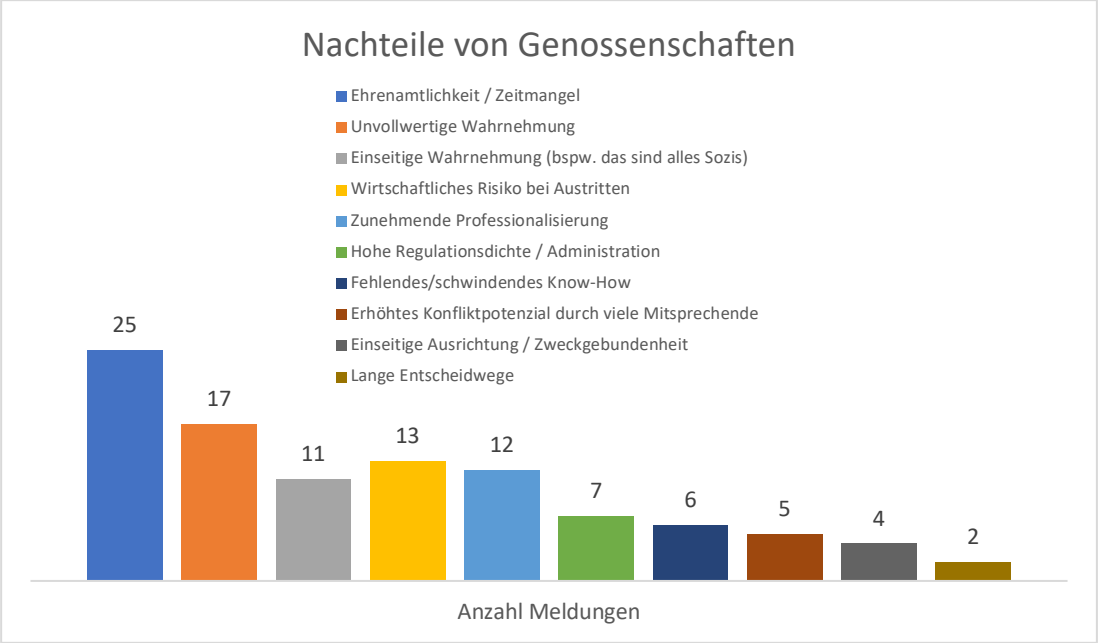
Genossenschaften zeichnen sich gem. Eigenaussage durch eine hohe Anzahl an Vorteilen aus. Allen voran die Tatsache, dass Genossenschaften als Organisationsform gut etabliert sind und viele Erfahrungswerte bestehen. Eine weitere Stärke bietet die lokale Verankerung/regionale Strukturen sowie eine hohe Glauwürdigkeit und Akzeptanz. Auch Partizipation ist ein wichtiges Element, wenn es um die Popularität von Solargenossenschaften geht. Hingegen wird die Kapitalbeschaffung sowie die Gemeinnützigkeit nur von 1/3 der Teilnehmenden als Vorteil gesehen. **N = 45**

Chancen von Genossenschaften



Dass man als Person ohne grosses Eigenkapital mitmachen kann, wird als sehr grosse Chance erachtet. Deckungsleich mit den Antworten zu den Vorteilen wird auch hier angegeben, dass Lokalität eine grosse Chance sein kann. Dies fördert nicht zuletzt die Kooperation zwischen den Mitglieder der Genossenschaften. Die Glaubwürdigkeit wird nicht nur als Vorteil, sondern eben auch als Chance erachtet. Eine Person meinte noch, dass es eine win-win-win Situation sei: Grüner Strom für die Mieterschaft, nachhaltige Anlage mit Rendite für die Geldgebenden, das Gewerbe kann Contracting und EVU anbieten und schliesslich wird auch ein Beitrag an den Klimaschutz geleistet. **N = 45**

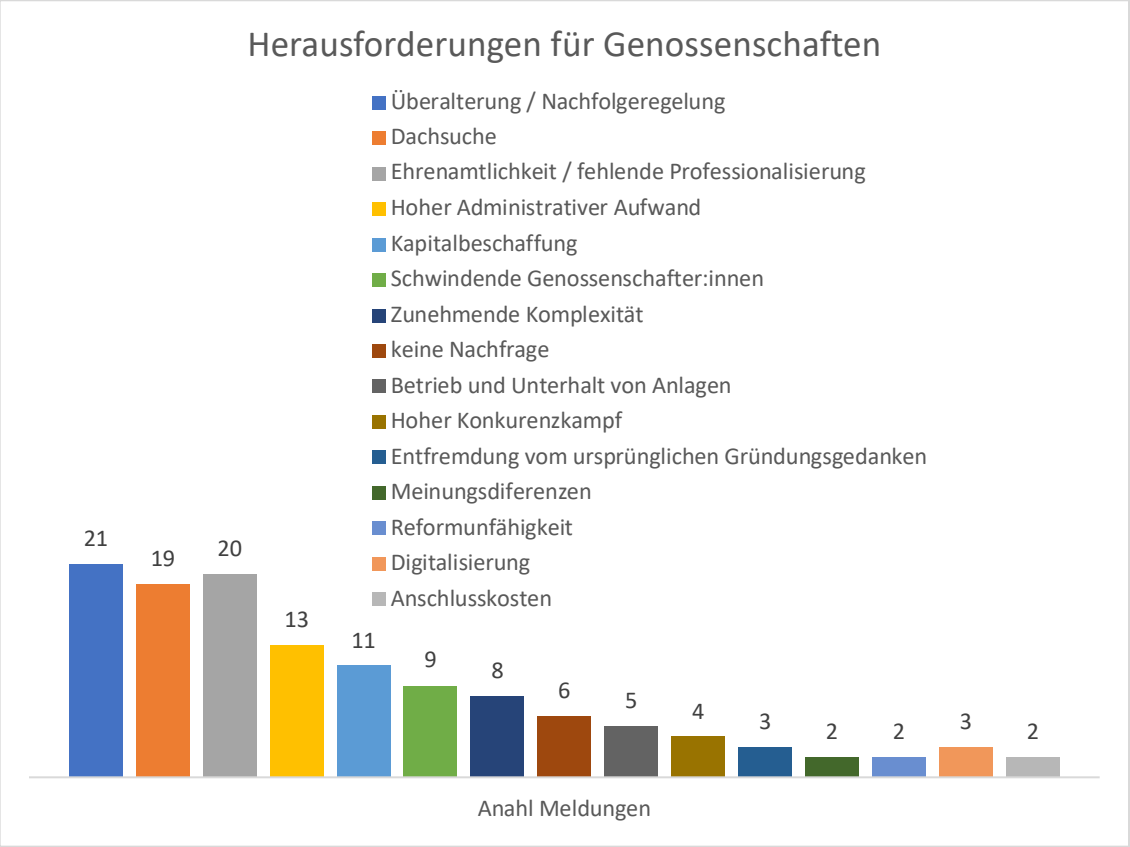
Nachteile von Genossenschaften



Bei dieser Frage zeichnet sich ganz klar ab, dass die Ehrenamtlichkeit / die unprofessionelle Wahrnehmung und die «fehlende Professionalisierung» mehrmals aufs gleiche Thema aufmerksam machen: Genossenschaften müssen und wollen sich Professionalisieren, aber der Übergang ist nicht immer einfach zu handhaben, da dies eine gewisse Grösse und finanzielle Ressourcen voraussetzt. Dies zeichnete sich auch in der Frage «Vergütung Vorstand» ab. Es wird deshalb davon ausgegangen, dass es sich um eine systemische Schwäche analog einem Teufelskreist handelt. Diese Erkenntnis muss im weiteren Projektverlauf ganz klar weiter verfolgt und nach Möglichkeit Abhilfen geschafft werden.

Hingegen sind die meisten Umfrageteilnehmenden der Meinung, dass in Genossenschaften effizient gearbeitet werden kann auch trotz der formellen Vorgaben inkl. den verschiedenen Organen, welche die Statuten vorschreiben. Gleiches gilt für das Konfliktpotential, welches als gering eingeschätzt wird. **N = 43**

Herausforderungen für Genossenschaften:



Die Antworten zu den Herausforderungen bestätigen die Vermutungen zum Thema Nachteile. Auch hier wird die Professionalisierung und die zunehmend schwierige Situation im Bereich der Ehrenamtlichkeit als besonders herausfordernd beurteilt. Parallel dazu ist die Dachsuche ein operatives Problem, mit welchem viele Genossenschaften kämpfen. Dies wurde auch schon im Vorfeld mehrfach an die SSES und VESE herangetragen und soll entsprechend im Projekt adressiert werden. Ein Drittel ist der Meinung, dass der administrative Aufwand für eine Genossenschaft sowie die Kapitalbeschaffung für die Anlagen die Arbeit erschweren. Als wenig problematisch wird die «menschliche Komponente» (bspw. Konfliktpontential) bei Genossenschaften eingeschätzt.

N = 47

Fazit Chancen und Risiken

Genossenschaften sind glaubwürdig und etabliert, das zeichnet sich aus dieser Umfrage ab. Der Bezug zur Lokalität und die einfache Eintrittsmöglichkeit sind Chancen der Genossenschaften. Eine Person spricht sogar von Win-Win-Win Situationen und das so die drei Dimensionen der Nachhaltigkeit eingehalten werden können und davon profitieren. Es zeichnet sich jedoch ab, dass eine Professionalisierung ein grosser Knackpunkt ist. Die Ehrenamtlichkeit und der Zeitmangel sind daher ein grosses Problem, weil diese Professionalisierung eben notwendig erscheint, man werde als «unprofessionell» wahrgenommen. Weitere grosse Punkte sind die Überalterung und Dachakquise.

Arbeitsinstrumente

Software Verwaltung

Ja: 11 Nein: 19 **N = 30**

Wortmeldungen: Bei den Nein-Stimmen sind auch solche mit dabei, welche ein normales Ecxel verwenden; dies ist ein gern gebrauchtes, kostengünstiges und praktisches Hilfsmittel. Von den Personen, welche eine Software für die Verwaltung haben, wird Club Desk mehrmals genannt. Auch FileMaker Pro, Helix oder Eigenentwicklungen wurden genannt. Einige Personen äussern sich, auf der Suche zu sein nach neuen Softwares oder Alternativen. Die meisten sind zufrieden mit ihrer Lösung und sehen hier nur bedingt Handlungsbedarf.

Software Buchhaltung

Ja: 30 Nein: 10 **N = 40**

Wortmeldungen: Weil das Führen einer Buchhaltung bei Genossenschaften von der Komplexität her einen gewissen Erfahrungsschatz oder im besten Fall eine entsprechende Ausbildung voraussetzt, arbeiten die meisten mit Buchhaltungsprogrammen. Am häufigsten wurde angegeben, dass das Buchhaltungsprogramm Banana genutzt wird. Weitere populäre Softwares sind BusPro, Clara, Cashctrl, Club Desk, Bexio oder Abaninja. Die Personen die keine Software haben, haben die Buchhaltung ausgelagert oder arbeiten mit Excel. Eine Person äusserte, dass es gut und praktisch wäre, die Zahlungen zu automatisieren. Ein Knackpunkt könnte sicherlich sein, dass eine professionelle Software schnell einmal ins Geld geht. Das Bedürfnis in der Praxis scheint aber zu gering, als das dies vorerst bearbeitet werden müsste.

Software Rechnungserstellung

Ja = 13 Nein = 17 **N = 30**

Die die eine Rechnungserstellungssoftware haben, nutzen alle dieselbe, wie auch für die Buchhaltung. In den Kommentaren wird mehrmals geschrieben, dass es nicht viele Rechnungen gibt und deswegen (zurzeit) nicht unbedingt gebraucht wird. Genossenschaften ohne Software brauchen auch hier die Programme Excel und/oder Word.

Software Abrechnung ZEV

Ja = 6 Nein = 37 **N = 43**

Die Meisten haben keine Software zum Abrechnen der ZEV. Die macht unter anderem das lokale EW (was entsprechende Kosten auslöst) oder es wird gar keine ZEV betrieben. Es wurden keine speziellen Programme rückgemeldet, dies scheint bei den Genossenschaften aktuell auch keine Priorität zu haben.

Software Lohnabrechnung

Ja = 4 Nein = 24 **N=28**

Nur 2 Genossenschaften geben an, welche Software sie benutzen (Banana & Bexio), die anderen rechnen die Löhne ohne ein entsprechendes Programm ab oder verfügen über keinen Personalbestand, der ein solches notwendig machen würde.

Planungstool Solaranlagen

Ja = 8 Nein = 24 **N= 32**

Als Planungstools werden Polysun und PVSys genannt, weiter wird auf die Website www.selbstbau.ch und die Dienstleistungen von Eturnity verwiesen. Die Meisten lassen die Planung von Dritten / Experten durchführen oder nutzen ein einfaches Excel und www.sonnendach.ch, um eine erste Grobplanung zu machen.

Überwachung/Betrieb Anlagen

Ja = 24 Nein = 9 **N = 35**

Die Meisten benutzen SolarLog oder die angebotenen Tools der Wechselrichter-Hersteller. Es gibt einige, die zu alte Anlagen haben um die Anlagen elektronisch zu überwachen. Einige wenige Genossenschaften haben sogar eigene Tools entwickelt. Dort könnte es sich allenfalls lohnen, das Angebot für weitere Genossenschaften auszubauen.

E-Mail Provider

Ja = 32 Nein = 4 **N = 36**

Ausser 4 der befragten Personen beitrieben alle Genossenschaften eine Website und damit meistens auch einen eigenen E-Mail-Provider. Wie auch die Angebote für diese Produkte sind die Provider der Genossenschaften sehr unterschiedlich. Genannt werden Infomaniak, WordPress, Jimdo, cyon.ch, Hostpoint, Hoststar und auch wieder Clubdesk.

Wir weisen darauf hin, dass eine gewisse Verzerrung dieser Daten anzunehmen ist. Genossenschaften mit einer eigenen Webseite und einer Mailadresse wurden im Gegensatz zu Genossenschaften ohne Webauftritt mehrfach angeschrieben und sind wohl auch etwas überproportional vertreten.

Ablagesoftware für dezentralen Zugriff

Ja = 24 Nein = 17 **N = 41**

Die Ablagesoftware Dropbox wird am häufigsten genannt, wobei nicht alle gleich zufrieden sind mit diesem Tool. GoogleDrive, OneDrive und KDrive (Infomaniak) werden auch häufig genannt. Von denjenigen, welche mit keiner Daten-Plattform arbeiten, wurde kein Wunsch nach Bereitstellung geäussert. Dies scheint daher eher eine Frage der Arbeitsweise zu sein als ein breites Bedürfnis.

Newslettertool / Mailprogramm für Kommunikation

Ja = 10 Nein = 26 **N = 36**

Als Newslettertool wird mehrmals Mailchimp und MailPoet genannt. Eine Genossenschaft nutzt auch hier die Funktionen des Programms Clubdesk der Raiffeisen Bank und eine Genossenschaft nutzt Slack. Die Genossenschaften, welche ganz niederschwellig per Mail ihre Mitglieder anschreiben, werden als «Nein» gewertet. Personen die kein Newslettertool haben, äusserten sich nicht, ob sie sich dies wünschen würden. Es gab auch keine Rückmeldungen zur Zufriedenheit.

Intranet

Ja = 6 Nein = 29 **N = 35**

Die wenigsten Genossenschaften verfügen über ein Intranet. Genannt wird das Intranet auf der Homepage, KDrive und OneDrive. Auch hier scheint das Bedürfnis nicht oder kaum vorhanden.

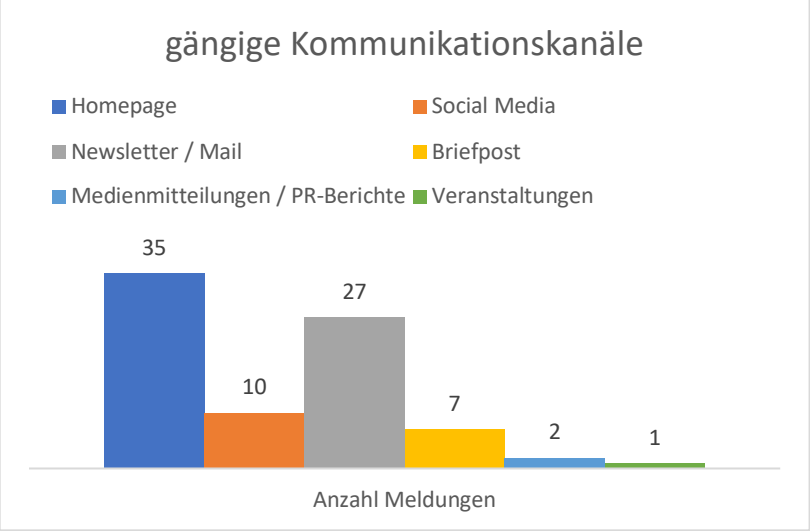
Digitalisierung

Ja = 14 Nein = 22 **N = 36**

Wie bereits früher in diesem Bericht festgestellt, scheint das Thema Digitalisierung ein sowohl eine Herausforderung wie auch eine Chance zu sein. Entsprechend gemischt sind auch hier die Rückmeldungen. Etwas mehr als ein Drittel hat die Entwicklung in verschiedenen Bereichen bereits angestossen, beispielsweise im Bereich der Mitgliederverwaltung, Neuzeichnungen und Zinsausschüttungen sowie Abrechnungen. Die meisten machen dies aber nach wie vor manuell, was wiederum erklärt, wieso der hohe Administrationsaufwand als belastend empfunden wird. Hier stellt sich wohl am ehesten die Frage, wie weit solche Abläufe automatisiert werden können und ob entsprechende Tools finanziert werden können. Gewisse Skaleneffekte/Sammelbestellungen wären wohl anzustreben.

Konkrete Wünsche zur Unterstützung in der Digitalisierung, oder in welchen Bereichen wurden keine geäussert.

Hilfsmittel für die Kommunikation



Einige Genossenschaften nutzen mehrere Kommunikationskanäle, die Favoriten sind ganz klar die Homepage und die Kommunikation per Mail. Dies kann auch als eine Art «Minimalversion» bezeichnet werden. Weiter werden Social Media und der Postversand von rund einem Viertel genutzt, Medienmitteilungen und Anlässe sind hingegen kaum genutzte Instrumente.

Achtung! Da die Personen ohne Website (und ohne Vermerk einer E-Mail-Adresse) unseren Aufruf zum Ausfüllen der Umfrage nur 1x ausgefüllt haben, könnte es sich hier um eine Verfälschung der Daten handeln. **N = 41**

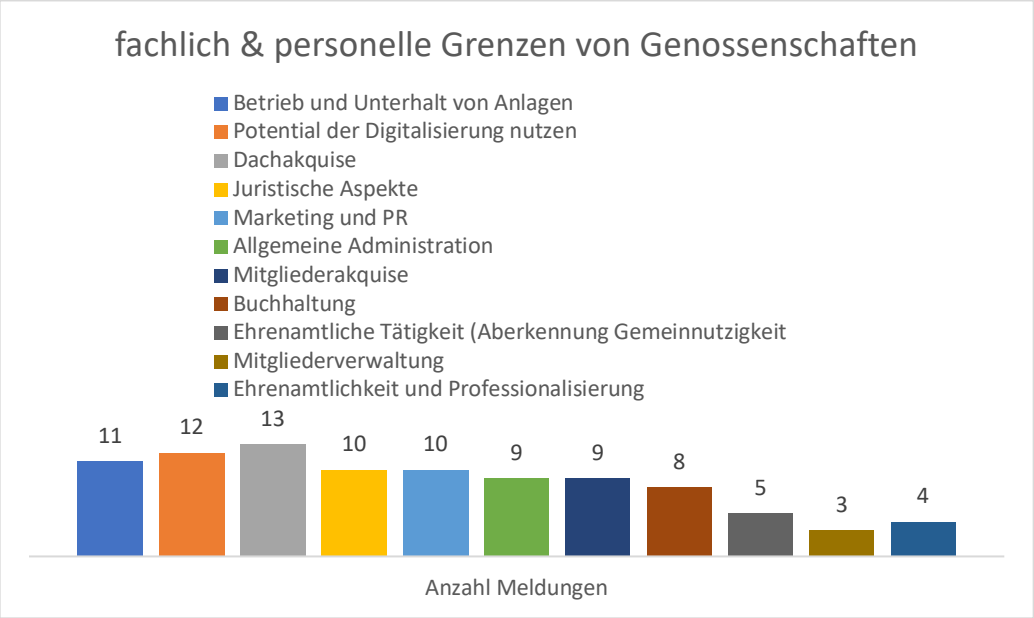
Fazit Arbeitsinstrumente

Die Genossenschaften nutzen eine Vielzahl an Arbeitsinstrumenten, jedoch in unterschiedlicher Intensität. Die populärsten Softwares für die Mitgliederverwaltung bilden Club Desk als Vereinssoftware mit mehreren nützlichen Funktionen für wie eben die Mitgliederverwaltung, Kalender, Mailings, Dokumente verwalten, die Webseite erstellen und unterhalten sowie die Buchhaltung. Infomaniak, welches nicht nur als E-Mail Provider, sondern auch als Webseiten Hosting, sowie als Ablagesoftware benutzt werden kann ist auch sehr interessant.

Diese Best Practice werden im Handbuch entsprechend widergespiegelt.

Bedürfnisse

Grenzen der Genossenschaften



Bei dieser Frage gibt es keinen absoluten «Favoriten», die Antworten sind sehr breit gestreut und werden je nach Genossenschaft unterschiedlich gewertet, was wohl auch im Zeichen der hohen Diversität unter den Genossenschaften steht. Die Dachakquise wird am Häufigsten als Grenze genannt. Es stellen sich zudem Fragen juristischer Art und sowie in Hinblick auf die zunehmende Digitalisierung. Auch dem Kerngeschäft, rund um den Unterhalt und das Betreiben der Anlagen, scheint gewisses Unbehagen auszulösen. **N = 38**

Massnahmen / Dienstleistungen für die Unterstützung von Genossenschaften

N = 24 (Qualitative Auswertung der offenen Frage, nicht alle Antworten aufgelistet)

Am häufigsten wurde die Hilfe bei der Administration, sowie bei der Gründung von Solargenossenschaften und bei der Suche von ehrenamtlichen Mitgliedern geäussert. Vielen Genossenschaften erachten Hilfsmittel zur Digitalisierung und Effizienzsteigerung sehr hilfreich, wie:

- Handbuch für Genossenschaften (Gründung etc.)
- digitale Hilfsmittel: Abrechnungssystem ZEV, Rechnungserstellung / Verrechnungsmodelle, Softwarelösung für Mitgliederverwaltung, inkl. Register für gezeichnetes Kapital und Zinsberechnungen für Ausschüttung und Generierung der Steuerbescheinigung

Von einer Person wurde eine nationale Dachorganisation gewünscht und die damit zusammenhängende steigende Professionalität.

Hilfreiche Hilfsmittel für Genossenschaftsgründung

N = 30 (Qualitative Auswertung der offenen Frage, nicht alle Antworten aufgelistet)

Genossenschaften wünschen sich Muster Statuten, sowie administrative Vorlagen, juristische Hilfe zu spezifischen Fragen. Eine Plattform, welche spezifisch diese Probleme behandelt wurde von ein paar Personen genannt.

Ein Handbuch und eine Checkliste wären sehr hilfreich. Das Handbuch Solar91 wurden dafür als gute Unterlage genannt und die Albert Köchlin Stiftung als passende Anlaufstelle.

Bedarf Erfahrungsaustauschen

Ja = 20 Nein = 11 Vielleicht = 4 **N= 35**

Die Nachfrage nach einem Austausch ist zwar da, dieser wird jedoch z.T. schon angeboten. Personen verweisen auf die Albert Köchlin Stiftung und VESE, welche Vernetzungsarbeit leisten. Mit der VESE-Frühjahrestagung und den darin behandelten Schwerpunkten ist sicherlich auch inhaltlich bereits eine spannende Plattform vorhanden.

Themen, welche interessieren sind vor allem Fragen zur Aufbauarbeit inkl. Tipps und Tricks, best practice für die Mitgliederfindung, (neue) Geschäftsmodelle, Werbung, Juristische Fragen rund um den Bau und Betrieb von Solaranlagen, Digitalisierung der Dienstleistungen, Stromvermarktung, ZEV Lösungen und ZEV Recht/Admin, Versicherungen, technische Überwachung der Anlagen, Grundlagenarbeit für den technischen und administrativen Betrieb einer Genossenschaft sowie gegenseitige Unterstützung und Vernetzung.

Interessante Zielgruppen für Bau von Solaranlagen / Kapitalbeschaffung

N = 29 (Qualitative Auswertung der offenen Frage nicht alle Antworten aufgelistet)

Als interessante Zielgruppen für den Bau von Solaranlagen wurden die Dächer von Industrie & Gewerbe genannt. Auch Gemeinden, oder andere Akteure der öffentlichen Hand können sehr interessant sein.

Bei der Kapitalbeschaffung gäbe es keine speziellen Zielgruppen.

Politische Vertretung für Genossenschaften durch SSES / VESE

N= 34 (Qualitative Auswertung der offenen Frage nicht alle Antworten aufgelistet)

Es wurde mehrfach die Kommunikation nach aussen thematisiert, speziell auch dass die SSES und VESE helfen sollten, die Genossenschaften sichtbarer zu machen. Unter anderem wurde auch eine nationale Plattform (wie wir es planen) angesprochen. Ausserdem wurde mehrfach auf die finanziellen Rahmenbedingungen für den Zubau von Solarenergie aufmerksam gemacht (minimale Rückliefertarife, stabile Tarife, Netzkostenbeiträge), diese Themen werden Seitens der Trägerorganisationen bereits intensiv wahrgenommen und tragen teilweise Früchte; mit dem neuen Mantelerlass ist neuerdings auch ein minimaler Rückliefertarif vorgesehen. Allgemein wird moniert, dass die Materie immer wie komplizierter

wird und die Bedingungen wieder vereinfacht werden müsste, so beispielsweise im Bezug auf den ZEV, gesetzliche Hürden, Contractinganlagen aber auch Buchhaltung und Administratives.

Politische Diskussion und Wahrnehmung von Solargenossenschaften

N= 34

Viele Genossenschaften antworten, dass aufgrund der lokalen Verankerung der Genossenschaften, auch lokal kommuniziert werden muss. Als mögliche und gewünschte Unterstützungsmöglichkeiten wurde die Hilfe in der Kommunikation und der Öffentlichkeitsarbeit, sowie auf der politischen Ebene mit Lobbying genannt. Eine Austauschplattform, wie bspw. eine Website wäre erwünscht. Weitere Werkzeuge die zur Weiterbildung der Genossenschaft oder zur Professionalisierung führen könnten, wäre wünschenswert. 2 Personen äusserten sich, dass es ein grosses Engagement einer/mehrerer Personen braucht um dran zu bleiben. Eine Person äusserte, dass es neue Arten der Kooperativen für die zukünftige Entwicklung brauche.

Fazit Bedürfnisse

Das Hauptbedürfnis scheint ganz klar eine Entlastung der ehrenamtlich Aktiven sowie der Verwaltung zu sein. Daher werden im Hinblick auf die Arbeitsinstrumente vor allem Muster-Versionen und «Good Practices» als hilfreich empfunden: Die Rezepte stehen eigentlich schon, aber der einfache Zugang zu diesem Wissen ist noch nicht vorhanden. Und hier kann SolEctif als Plattform eine wesentliche Abhilfe schaffen.

Spannend ist es, dass die Ehrenamtlichkeit und Professionalisierung weniger als Grenzen von Genossenschaften wahrgenommen werden. Vielmehr sind es zeittechnische Vorhaben, wie die Dachakquise, Digitalisierung, Betrieb und Unterhalt von Anlagen und auch die juristischen Aspekte. Indes spielt die Professionalisierung im Sinne von Know-How-Transfer, aber auch die Digitalisierung eine wichtige Rolle.

Das Bedürfnis nach einer Austauschplattform, einer Website mit Hilfsmitteln etc. ist vorhanden. Wenn mit dieser Webseite im Idealfall auch Solarinteressierte an die Genossenschaften herangetragen werden können, ist eine ideale Doppelfunktion.