

Intensivierung der Zusammenarbeit der Solarinitiativen

1. Einleitung

Die Solarinitiativen in Bayern sind eine Erfolgsgeschichte. Sie entstanden als Reaktion auf eine Politik, die von Solarenergie nichts wissen wollte.

Alle Solarinitiativen sind eigenständig und eigenverantwortlich. Dies motiviert, fördert die Kreativität und die Selbstständigkeit.

Daneben bringt die Zusammenarbeit mit anderen Solarinitiativen aber einen Gewinn an neuen Ideen und vor allem die ermutigende Botschaft: "Du bist nicht allein." Unsere Jahrestreffen zeigen das ganz deutlich. Inzwischen gibt es viele positive Beispiele für eine solche Zusammenarbeit, meist bei konkreten Projekten.

Aber nichts ist so gut, dass es nicht verbessert werden könnte. Verbesserungen sind möglich und m.E. auch nötig, um den Erfolg zu steigern und Herausforderungen zu meistern. Dazu nachfolgend einige Gedanken, aus denen Sie sich bitte die für Sie passenden Inhalte herauspicken, und zwar sowohl die positiven wie auch die negativen Aspekte.

2. Unsere Motivation

Beginnen möchte ich mit dem Wichtigsten, nämlich mit Ihnen.

Warum sind Sie heute hier ?

- weil Sie sich für EE begeistern
- weil Sie Engagement und Einsatzbereitschaft zeigen
- weil Sie kreativ sind
- weil Sie Ihr Fachwissen verbreitern wollen
- weil Sie sich darauf freuen, mit Gleichgesinnten zusammenzutreffen
- eher nicht: weil Sie aneinander Geld verdienen wollen

Anders ausgedrückt:

Wir sind hier

- weil wir etwas bewegen wollen

- weil wir etwas verändern wollen
- weil wir eine neue, er-neuer-bare Energie wollen und zwar zu 100 %!
- Mit einem Wort: weil wir eine **Reform** wollen! Und was für eine! Das Wort "**Paradigmenwechsel**" ist ein sehr milder Ausdruck hierfür!

Erinnern Sie sich an Roman Herzog ?

→ "Es muss ein Ruck durch Deutschland gehen!"

Es geht nicht nur um fossil-atomar versus erneuerbar.

Es geht nicht nur um zentral oder dezentral.

Es geht auch um sehr viel **Macht** und ganz viel **Geld**. Wir Freunde der erneuerbaren Energien werden deshalb schon bald nicht mehr in der geschützten Nische stehen, sondern immer öfter im rauen Wind.

Das ist kein Wunder, denn wir wollen, dass sich die Verhältnisse in diesem Land ändern und dass sich die Menschen ändern.

Achtung! Nicht nur Technik geht uns an, sondern vor allem **Menschen!**

3. Wie bewegt man Menschen ?

Das ist das viel Schwierigere. Die Politik erlebt das derzeit sehr schmerzhaft:

Bisher bewegte sie die Menschen v.a. mit Zwang (Ordnungsrecht) und Geld (Förderung). Beides funktioniert nicht mehr richtig:

- Zwang gerät aus der Mode (mehr Eigenverantwortung, Deregulierung)
- Geld ist immer weniger da in den Kassen.

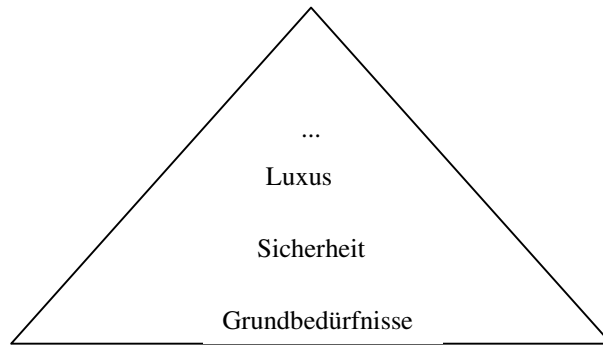
Künftig muss man sich viel mehr mit den Menschen selbst beschäftigen.

Auch wir müssen uns klar werden, wie die Menschen sind und was sie bewegt. **Vorher** aber müssen wir uns fragen, wie wir selber sind.

Dazu ein kurzer **Exkurs** in die Psychologie:

Die Maslowsche Bedürfnispyramide kennt wahrscheinlich jeder von Ihnen.

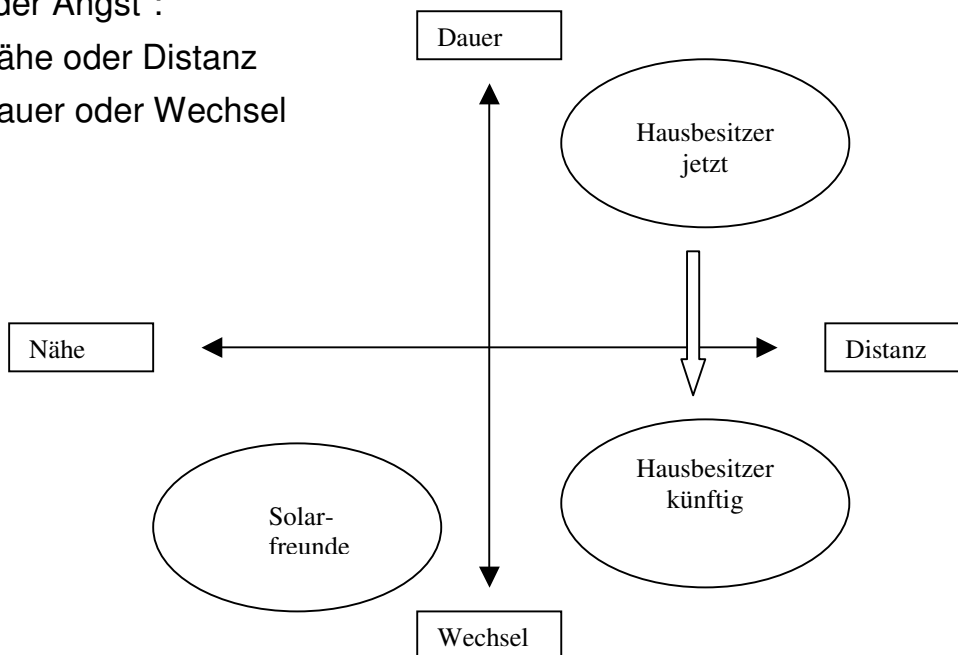
Sie bedeutet in aller Kürze: "Das Wichtigste zuerst." Also erst die Grundbedürfnisse, dann die Sicherheitsbedürfnisse, dann die Luxusbedürfnisse u.s.w.



Wir Solarinitiativen wollen z. B. einen Wechsel bei der Energieversorgung, damit das aus unserer Sicht Wichtigere (Umwelt- und Klimaschutz, Lebensqualität, Sicherheit, Frieden) erhalten bleibt.

Als zweites Beispiel nun eine Einteilung der Charaktere nach Riemann: Er zeichnet ein Koordinatensystem mit 2 Achsen, den sogenannten "4 Grundformen der Angst":

- Nähe oder Distanz
- Dauer oder Wechsel



Jeder kann sich in diesem Koordinatensystem einordnen.

Jeder neigt im Normalfall zum Einen und hat eher Scheu vor dem Anderen.

Keine Angst vor Typisierung! Krankhaft wird es erst weit außerhalb der Skizze.

Wie würden Sie die typischen Solarfreunde einschätzen ?

Wir wollen viel verändern, deshalb "Wechsel".

Wir wollen das zusammen erreichen, als Team, deshalb "Nähe".

Wie sind z.B. die typischen Hausbesitzer ?

Ein Hausbesitzer hat sich unter Anstrengung und Entbehrung etwas aufgebaut, das er erhalten will, deshalb "Dauer".

Und wie steht es mit der "Nähe" ? Denken Sie einfach an Ihre Nachbarn!

Hausbesitzer sind deshalb eher im Feld Dauer/Distanz angesiedelt.

Wir wollen aber, dass die Hausbesitzer sich bewegen, d.h. "Wechsel".

Dazu müssen sie ihre Angst vor dem Wechsel überwinden.

Das ist leichter gesagt als getan. Wie überwindet man seine Angst ?

Stellen Sie sich ein brennendes Haus vor.

Oben auf dem Dach steht der Hausbesitzer.

Unten steht die Feuerwehr mit dem Sprungtuch.

Der Hausbesitzer hat Angst vor der Höhe und vor dem Sprung.

Wenn es aber brenzlich genug wird, springt er doch .

Die Menschen werden sich also beim weniger Wichtigen (hier z.B. die Art der Energieerzeugung) ändern, damit beim Wichtigeren (Lebensqualität, Grundbedürfnis nach Wärme) alles bleiben kann wie bisher.

Wir Solarinitiativen können für die Hausbesitzer das Sprungtuch sein.

Wir müssen ihnen die Botschaft vermitteln: Ihr könnt uns vertrauen.

Dieses Vertrauen dürfen wir dann aber auch nicht enttäuschen.

Unsere Glaubwürdigkeit ist unser wichtigstes Kapital.

Wenn wir uns mehr mit den Menschen beschäftigen – die Menschen, die wir verändern wollen, aber auch die Menschen, die wir selber sind – werden wir mehr Erfolg haben. **Dies ist die erste wichtige Botschaft zur Intensivierung der Zusammenarbeit und zur Steigerung des Erfolgs.**

4. Worin liegen denn die Probleme bei der Zusammenarbeit ?

Hier einige typische Antworten:

Wir

- Wir haben überhaupt keine Probleme.
- Wir haben keine Zeit,
- Wir haben selber soviel zu tun.
- Wir sind nur eine kleine Gruppe und haben zuwenig Leute.
- Wenn überhaupt, dann haben die anderen ein Problem.

Die Anderen

- Die Anderen sind zu weit weg.
- Bei den Anderen kennen wir uns nicht aus.
- Von den Anderen kennen wir keinen.
- Die Anderen wollen ja auch nicht.
- Wir haben Angst, dass die Anderen uns einen Korb geben.
- Wir haben Angst, dass die Anderen unsere Ideen klauen und dafür die Lorbeeren ernten.
- Wir haben Angst, dass die Anderen vielleicht besser sind als wir selbst.

5. Ansätze zur Überwindung der Probleme

5.1 die eigenen Stärken erkennen:

- hohe Fachkenntnisse auf bestimmten Gebieten
- Engagement und Einsatzbereitschaft
- Kreativität
- Neugier und Lernbereitschaft
- keine finanziellen Interessen: andere Werte als persönlicher Profit
- unabhängig von Wahlen, Quartalsberichten und Aktionärserswartungen
- Zeit
- Sympathie der Bevölkerung für unser Thema
- langfristig ein Muss-Gewinnerthema:
"Nichts ist so mächtig wie eine Idee, deren Zeit gekommen ist."
- Glaubwürdigkeit und Vertrauen

5.2 die eigenen Schwächen erkennen:

- Technikorientierung
- zuwenig Fachkenntnisse auf bestimmten Gebieten
- keine Profis
- keine finanzielle Grundlage
- Insel-Situation
- eingeschränkter Erfahrungshorizont
- zuviel Engagement

5.3 mutig auf Menschen zugehen!

- den Menschen zuhören und wertschätzend nachfragen
- in der eigenen Solarinitiative
- mit wichtigen Personen aus der Heimat (Politik, Kirche, Vereine etc.)
- mit Nachbar-Solarinitiativen

Stellen Sie eine Liste wichtiger Leute auf, machen Sie sich ein Gesprächskonzept und greifen Sie zum Telefon! **Das kann jeder sofort machen.**

5.4 Bilden Sie ein Team!

Sind wir das nicht sowieso ?

Was macht eigentlich ein gutes Team aus ?

- gemeinsame Ziele und Werte
- die Offenlegung und Klärung der Beziehungen, vor allem der Konflikte
- die Möglichkeit, die eigenen Gefühle auszudrücken, auch die negativen
- das Geben und Nehmen von Feedback, ohne Verletzungen, ohne Anklage und ohne Rechtfertigung

Ein Team entsteht nicht über Nacht und nicht durch gutem Willen.

Ein Team muss wachsen und dabei auch manchmal leiden.

Ein gutes Team kann Berge versetzen gemäß der Gleichung: **2 + 2 = 7.**

Ich habe das selbst erlebt.

Das gilt für das Team innerhalb Ihrer Solarinitiative genauso wie für Teams aus mehreren Solarinitiativen.

6. Was könnten die Solarinitiativen noch alles tun ?

- sich intern stärken, z.B. durch einen jährlichen Vereinsworkshop zu Zielen, Maßnahmen und Zuständigkeiten
- sich gut organisieren, besonders auch im Bereich Internet und E-Mail
- ihr Kerngeschäft definieren im Sinne eines "Kompetenzprofils":
 - o *Dies sind unsere Schwerpunkte.*
 - o *Hier kennen wir uns aus bzw. wollen wir uns auskennen.*
 - o *Bei anderen Themen holen wir kompetente Partner ins Boot.*
- Systematisch neue Mitglieder werben, z.B. unter den vielen neuen PV-Anlagenbesitzern
- sich die Stärken ihrer einzelnen Mitglieder (z. B. berufliche Fähigkeiten, Kontakte) bewusst machen und gezielt zum Einsatz bringen
- neue Solarstammtische in Nachbarorten initiieren und unterstützen
- neue Partner ansprechen und neue Allianzen bilden, insbesondere mit den Kirchen (Schlüsselrolle in "Diaspora-Gebieten")
- sich in der Arbeitsgemeinschaft engagieren
 - o durch regelmäßige Kontakte mit den Sprechern
 - o durch Übernahme eines Sprecherpostens
 - o durch Beiträge für die Homepage der Solarinitiativen
 - o durch die Ausrichtung des Jahrestreffens
 - o durch Werbung für die Arbeitsgemeinschaft
- sich eine langfristige finanzielle Grundlage schaffen, z.B. durch Beteiligung an einem Bürger-Solarpark

Was kann die Arbeitsgemeinschaft tun ?

- öfter mal ein Lebenszeichen geben
- vierteljährliches Rundschreiben
- Werbung für Solarinitiativen machen
- bundesweite Kontakte knüpfen
- die Solarinitiativen besuchen → kostet Zeit und Geld → nicht vorhanden
- sich eine langfristige finanzielle Grundlage schaffen, z.B. durch Beteiligung an einem Bürger-Solarpark → Geldbeschaffung durch Spenden, zinslose Darlehen oder Beiträge der Solarinitiativen ?

7. offene Punkte:

Finanzierungsgrundlage für die Arbeitsgemeinschaft

- Würde uns jemand dabei helfen ? Wer hat Vorschläge?
- Wer kennt sich gut mit Steuerfragen aus ? Bitte bei uns melden.
- Wir werden uns Gedanken machen. Evtl. wird sich aber die Jahrestagung 2006 noch einmal mit dem Thema befassen müssen.

Homepage der Arbeitsgemeinschaft der bayerischen Solarinitiativen

- Dank an RoSolar für Pionierleistung!
- wird aber nur von relativ wenigen Solarinitiativen genutzt
- Wie kann sie reaktiviert werden ?
- Wer wäre bereit, die Arbeitsgemeinschaft und RoSolar zu unterstützen ?
- Bitte bei uns oder bei RoSolar melden!

Zukunft der Arbeitsgemeinschaft

- loser Zusammenschluss wie bisher oder professioneller Verband ?
- kann nicht von den Sprechern entschieden werden
- kann auch nicht in der Jahrestagung umfassend diskutiert werden
- Wer wäre bereit, an einem Workshop dazu teilzunehmen ?
- Bitte bei uns melden!

Schluss

Die Erfolgsgeschichte der Solarinitiativen wird weitergehen, wenn wir uns für die Zukunft gut aufstellen, unsere Stärken nutzen, an unseren Schwächen arbeiten und die Menschen in der Gesellschaft für unsere Vision gewinnen.

Dazu wünsche ich Ihnen und uns allen für das kommende Jahr viel Erfolg.

Raimund Becher

Stellv. Vorsitzender der Solarfreunde Moosburg

Raimund.Becher@solarfreunde-moosburg.de