

ZWISCHENBERICHT DES VORSTANDES

ZUM ERSTEN JAHRESTAG DER GRÜNDUNG DER ALLIANZ BIPV

INHALT

A.	Zusammenfassung	2
B.	Ausgangslage	3
C.	Mitglieder	5
I.	Mitgliederstruktur und Mitgliederentwicklung	5
II.	Potentiale	6
D.	Tätigkeitsfelder und potentielle Geschäftsfelder	8
I.	Zielsetzung	8
II.	Bisherige Aktivitäten	9
III.	Potentielle Geschäftsfelder	11
E.	Finanzplanung	14
I.	Ausgaben des ersten Jahres	14
II.	Mitgliedsbeiträge	15
III.	Budget für das zweite Geschäftsjahr	18
F.	Umsetzungsschritte	21
I.	Mitglieder „mitnehmen“	21
II.	Mitglieder-Akquise	21
III.	Vernetzen	21
IV.	Schnellstmöglich Mehrwert für die Mitglieder schaffen	21
V.	Geschäftsfelder aufbauen	22

A. Zusammenfassung

Der Anfang ist gemacht. Am 28.04.2017 jährte sich die Gründung der Allianz Bauwerkintegrierte Photovoltaik. Die Allianz BIPV ist mittlerweile ein eingetragener Verein mit 32 namhaften Mitgliedern aus vier verschiedenen Ländern. Sie vertritt bereits einen wesentlichen Teil von Unternehmen, Forschungseinrichtungen und Beratern aus der BIPV-Branche. Mit der Veröffentlichung ihrer ersten technischen Richtlinie – die BIPV-VHF-Richtlinie – hat die Allianz BIPV zudem gezeigt, dass sie in der Lage ist, einen qualifizierten Beitrag zur Weiterentwicklung der BIPV zu leisten.

Und dennoch steht die Allianz BIPV am Scheideweg und muss sich entscheiden: Will sie bloß eine besondere Spielart der vielen, bereits existierenden „Solarfördervereine“ bleiben – oder echter Fachverband für die Bauwerkintegrierte Photovoltaik werden? Will sie bloß juristische Hülle für etwaige punktuelle Initiativen einzelner Mitglieder sein – oder will sie dauerhaft und nachhaltig für den erforderlichen Wissenstransfer sorgen und öffentlichkeitswirksam die Vorzüge der BIPV kommunizieren?

Die Allianz BIPV hat sich zum Ziel gesetzt, BIPV zum selbstverständlichen Bestandteil von Bauwerken zu machen. Mit dem ehrenamtlichen Engagement einzelner Mitglieder allein wird es ihr jedoch auf Dauer nicht gelingen, diesem Ziel signifikant näher zu kommen.

Dabei wäre jeder Verzug fatal. Denn die BIPV birgt nicht nur ein enormes Potential für eine umweltfreundliche Erzeugung von Strom. Sie wird schon in naher Zukunft auch einen riesigen Wachstumsmarkt darstellen. Nicht ohne Grund haben amerikanische und asiatische Großkonzerne die BIPV in den Fokus genommen. Die Frage ist nicht, ob sich die BIPV verbreiten wird, sondern wann und durch wen.

Der Vorstand ist daher davon überzeugt, dass es das Ziel muss, die Allianz BIPV so schnell wie möglich weiter zu professionalisieren und zu einem schlagfertigen Instrument der BIPV-Anbieter zu machen. Die Allianz BIPV sollte in die Lage versetzt werden, einen kontinuierliche, nachhaltige Geschäftsführung gewährleisten zu können. Das ist derzeit noch nicht der Fall.

Auf der letzten Mitgliederversammlung am 06.03.2017 wurde allerdings bereits deutlich, dass die hierfür erforderliche finanzielle Ausstattung der Allianz BIPV nicht allein über eine Anhebung der Mitgliedsbeiträge zu erreichen sein wird. Alternative Ansätze sind daher gefragt.

Ein Weg könnte darin bestehen, die Allianz BIPV als „Business Case“ zu denken und gezielt danach zu streben, bestimmte Aktivitäten des Verbandes gewinnorientiert zu gestalten und weitere Einnahmequellen zu erschließen. Neben dem klassischen Sponsoring von bestimmten Projekten kommt beispielsweise die regelmäßige Durchführung von Seminaren und Fachveranstaltungen zur BIPV in Betracht. Denkbar wäre auch, bestimmte Werbemaßnahmen für Mitgliedsunternehmen zu übernehmen, indem beispielsweise Produktwerbung im Newsletter der Allianz BIPV ermöglicht wird oder eine Produktdatenbank im BIPV-Portal der Allianz BIPV

eingrichtet wird. Auch die Herausgabe eines eigenen Fachmagazins, das Raum für Gastbeiträge und Werbeanzeigen böte, ist vorstellbar.

Die Auswahl der Maßnahmen und die Wahl der Mittel sind selbstverständlich diskutabel und bedürfen des Beschlusses der Mitgliederversammlung. Dieser Zwischenbericht des Vorstandes zum ersten Jahrestag der Gründung soll auch dazu dienen, eine Diskussion zur Weiterentwicklung der Allianz BIPV anzustoßen und die erforderlichen Entscheidungen vorzubereiten.

B. Ausgangslage

„Nichts ist mächtiger als eine Idee, deren Zeit gekommen ist.“ Dieser Ausspruch von Victor Hugo wird – früher oder später – auch auf die Bauwerkintegrierte Photovoltaik zutreffen. Die Zeichen stehen bereits günstig, um die BIPV endlich aus der Nische in die breite Anwendung zu führen.

Die BIPV birgt enorme Potentiale – sowohl für den Klimaschutz, als auch wirtschaftlich. Gelingt es, diese Potentiale tatsächlich zu erschließen, kann die BIPV einen signifikanten Beitrag zur umweltfreundlichen Stromerzeugung am Gebäude leisten. Darüber hinaus trägt eine ästhetisch ansprechende Umsetzung dazu bei, die Akzeptanz für die Erneuerbaren Energien zu stärken. Die Photovoltaik-Anlage verschmilzt mit der Gebäudehülle und wird integraler Bestandteil des Gebäudes. Zu Recht wird die Bauwerkintegrierte Photovoltaik daher auch als die schönste Art, Strom zu erzeugen, bezeichnet.

Doch obwohl die Bauwerkintegrierte Photovoltaik unbestritten eine Vielzahl von Vorzügen hat und eigentlich nichts Neues ist, lässt der große Durchbruch dieser vielversprechenden Technologie weiter auf sich warten. Bauwerkintegrierte Photovoltaik ist bislang eine Nischenerscheinung geblieben.

Denn die Bauwerkintegrierte Photovoltaik ist in der Umsetzung anspruchsvoll und mit vielen neuen Fragen verbunden. Die wesentlichen Komponenten der Bauwerkintegrierten Photovoltaik sind gleichermaßen „Bauelement“ und Teil einer „Stromerzeugungsanlage“. Sie müssen somit sowohl den bautechnischen als auch den elektrotechnischen Anforderungen genügen. Auf der Schnittstelle zwischen Bauwirtschaft und Energiewirtschaft bedarf es zudem neuer Kooperationsformen und Abstimmungsprozesse, damit die unterschiedlichen Akteure in der Praxis zusammenwirken können.

Die gestalterischen Möglichkeiten und der Nutzen der Bauwerkintegrierten Photovoltaik sind vielen Planern und Bauherren auch heute noch nicht hinreichend bekannt. Bauwerkintegrierte Photovoltaik wird schnell als „teure Spielerei“ abgetan. Dabei sind es neben den technischen Fortschritten der letzten Jahre insbesondere die deutlich gesunkenen Modulpreise, die die BIPV mittlerweile zu einer wirtschaftlich realisierbaren Alternative zur herkömmlichen Photovoltaik machen. Zudem werden sich die energetischen Anforderungen an Gebäude in den nächsten Jahren weiter

verschärfen, was zwangsläufig dazu führt, vermehrt den Einsatz von Photovoltaik in Betracht zu ziehen.

Vor diesem Hintergrund hat sich im Frühjahr 2016 eine Gruppe von Unternehmen, Forschungseinrichtungen und Beratern zusammengefunden, um eine „Allianz Bauwerkintegrierte Photovoltaik“ ins Leben zu rufen. Ziel der „Allianz BIPV“ ist nichts Geringeres, als die Bauwerkintegrierte Photovoltaik aus der Nische in die breite Anwendung zu führen. Bauwerkintegrierte Photovoltaik soll zum selbstverständlichen Bestandteil von Bauwerken werden. Die Allianz BIPV will bestehende Hemmnisse für den Einsatz der BIPV gezielt angehen und beseitigen. Dazu gehört auch, die Bauwerkintegrierter Photovoltaik – samt aller Planungs- und Umsetzungsschritte – weiterzuentwickeln, um sie sicherer, einfacher und damit insgesamt günstiger zu machen. Zudem wird es darum gehen, die Vorzüge der Bauwerkintegrierten Photovoltaik den politischen Entscheidungsträgern sowie einer breiten Öffentlichkeit zu vermitteln.

Die Allianz BIPV ist allerdings nicht die erste und nicht die einzige Initiative zur Förderung der BIPV. Zu nennen sind beispielsweise die Arbeiten der Fachgruppe Bauwerkintegrierte Photovoltaik im Bundesverband Bausysteme e.V.¹ oder auf europäischer Ebene die BIPV Task Force des Verbandes SolarPower Europe², das Dem4BIPV-Projekt³ und das PVSITES-Projekt⁴. All diese Initiativen verfolgen ähnliche Ziele, unterscheiden sich jedoch in ihren Schwerpunkten und Mitgliederstrukturen.

Die Gründungsmitglieder der Allianz BIPV waren sich der bereits bestehenden „Verbändelandschaft“, in die sich die Allianz BIPV einfügen muss, durchaus bewusst. Sie waren sich jedoch einig, dass es bislang keiner Organisation überzeugend gelungen ist, eine Brücke zu schlagen zwischen der Bauwirtschaft auf der einen und der Energiewirtschaft auf der anderen Seite. Die Allianz BIPV will diese Lücke schließen. Sie sieht sich nicht in Konkurrenz zu bestehenden Organisationen und Projekten, sondern als Vermittler zwischen den verschiedenen Akteuren. Sie will in erster Linie vorhandene Kompetenzen bündeln und für einen stetigen fachlichen Austausch sorgen.

Die Gründung der Allianz BIPV fällt zudem in eine Zeit, in der asiatische und amerikanische Großkonzerne, wie Apple und Tesla, die enormen Potentiale der BIPV erkannt haben und nun selbst auf diesem Feld aktiv werden. Zwar sind auch diese Beispiele nicht ohne historische Vorbilder. (Auch andere „Big Player“ hatten in der Vergangenheit bereits auf einen baldigen Durchbruch der BIPV gesetzt.) Jedoch lassen die aktuellen Ankündigungen bereits erahnen, mit welcher Kraft diese

¹ <http://www.bv-bausysteme.de/index.php/photovoltaik.html>.

² <http://solarpowereurope.org/what-we-do/member-activities/bipv-task-force/>.

³ <http://www.dem4bipv.eu>.

⁴ <http://www.pvsites.eu>.

Unternehmen auf den BIPV-Markt drängen. Ob diese Entwicklung Fluch oder Segen für die europäischen Anbieter sein wird, wird sich in den nächsten Jahren zeigen.

C. Mitglieder

Die Allianz BIPV wurde am 28.04.2016 von 18 Mitgliedern in der Rechtsform eines Vereins gegründet. Zum ersten Jahrestag der Gründung zählte die Allianz BIPV bereits 32 Mitglieder.

I. Mitgliederstruktur und Mitgliederentwicklung

Neben Herstellern von Anlagenkomponenten engagieren sich vor allem Forschungseinrichtungen, Berater und technische Prüfer in der Allianz BIPV. Auch ein namhaftes Architekturbüro gehört bereits dazu.

Die Mitgliedschaft in der Allianz BIPV steht allen offen, die die Ziele des Verbandes teilen. Die Beitragsordnung ist bewusst so gestaffelt, dass grundsätzlich alle interessierte und engagierte Akteure Mitglied werden können. Auch ist die Allianz BIPV weder auf Deutschland, noch auf den deutschsprachigen Raum beschränkt. Tatsächlich kommen die Mitglieder aus Deutschland, Österreich, der Schweiz und jüngst auch aus Schweden.

Grob eingeteilt, lässt sich innerhalb des Mitgliederkreises differenzieren nach

- Herstellern bzw. Anbietern,
- Forschungseinrichtungen und
- Beratern und Architekten.

In allen drei Gruppen gab es im ersten Jahr der Verbandstätigkeit Zuwachs, wenngleich auch unterschiedlich stark ausgeprägt.

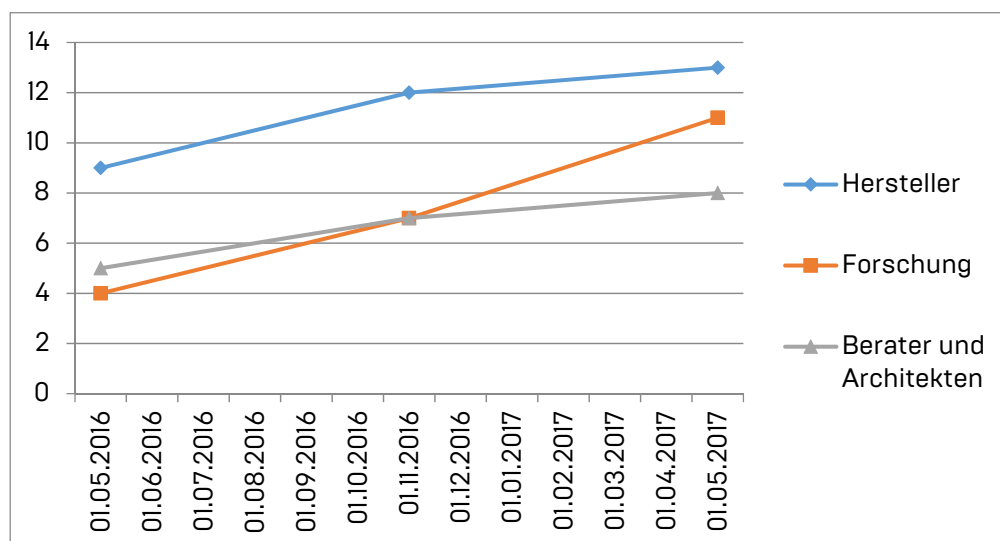


Abb. 1: Entwicklung der Mitgliederzahl, differenziert nach Gruppen

Es gehört zum Selbstverständnis der Allianz BIPV, dass sie Brücken bauen will zwischen den einzelnen Fachrichtungen und Akteuren, die ein Interesse an der Bauwerkintegrierten Photovoltaik haben. Innerhalb der Gruppe der Hersteller finden sich daher zum einen Unternehmen, die eher der Bauwirtschaft zuzurechnen sind, zum anderen Unternehmen, die sich eher bei der Photovoltaik-Technologie bzw. der Energiewirtschaft sehen. Daneben – bzw. dazwischen – sind die Unternehmen zu nennen, die einzelnen unverzichtbare Komponenten anbieten, wie Steckverbindungen oder die Grundstoffe für bestimmte Techniken.

Stellten die Hersteller zunächst die größte Mitgliedergruppe des Verbandes dar, stehen sie mittlerweile zahlenmäßig nahezu gleichauf mit den Forschungseinrichtungen. Das liegt vor allem an dem großen Zuspruch, den die Allianz BIPV innerhalb der Forschungslandschaft erfährt und der sich in einem schnellen Anstieg der Mitgliederzahl in dieser Gruppe niedergeschlagen hat. So sind vor kurzem auch die Research Institutes of Sweden (RISE) sowie das AIT Austrian Institut of Technology der Allianz BIPV beigetreten.

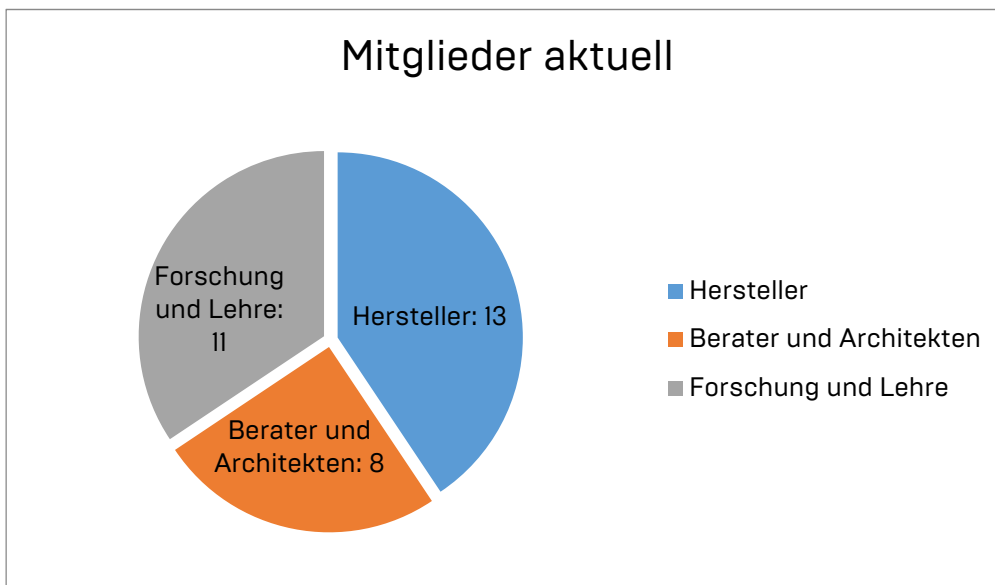


Abb. 2: Größe der Mitgliedergruppen

In der Gruppe der Berater finden sich neben den Architekten vor allem „BIPV-Solarteure“ und technische Prüfer, aber auch ein Jurist. Sie stehen Bauherren und Herstellern beratend zur Seite und verfügen über einen großen Erfahrungsschatz aus der Praxis.

II. Potentiale

Die derzeit 32 Mitglieder repräsentieren zwar bereits einen wesentlichen Teil der „BIPV-Branche“. Gleichwohl sind noch längst nicht alle potentiellen Mitstreiter der Allianz BIPV beigetreten. Auch in Zukunft ist mit weiterem Wachstum zu rechnen. Darauf lassen auch die regelmäßigen Interessenbekundungen und Nachfragen an den Vorstand schließen.

Dabei kommt es uns zugute, dass die Allianz BIPV nicht auf den deutschsprachigen Raum beschränkt ist. Im nicht deutschsprachigen Ausland dürften bislang nur wenige Unternehmen und Einrichtungen von der Allianz BIPV gehört haben. Auch die große Zahl „klassischer Solarteure“ könnten sich zunehmend für BIPV interessieren und zählt daher zu den potentiellen Mitgliedern der Allianz BIPV.

Für die weiteren Planungen sollen daher drei Szenarien unterschieden werden:

- **Szenario 1:** Alles bleibt, wie es ist; Die Mitgliederzahl stagniert (**Worst Case**).
- **Szenario 2:** Der Trend setzt sich fort; Der Kreis der Mitglieder wächst im bisherigen Tempo (**Business as usual**).
- **Szenario 3:** Beschleunigte Entwicklung; Es werden alle Möglichkeiten zur Mitglieder-Akquise ausgeschöpft (**Good Case**).

Bei einer Fortschreibung des Trends (Szenario 2) ist mit einem durchschnittlichen Wachstum von gut einem neuen Mitglied je Monat zu rechnen. Dabei ist mittelfristig zu erwarten, dass sich der Zuwachs zunächst auf alle drei Gruppen einigermaßen gleichmäßig verteilen wird. Langfristig ist zu erwarten, dass die Potentiale in der Gruppe „Forschung“ als erstes ausgeschöpft sein werden. Danach wird sich der Zuwachs in der Gruppe der Hersteller verlangsamen, während die Gruppe der Berater und Architekten über lange Zeit noch einen weiteren Zuwachs zeigen könnte.

Für das Szenario 3 soll im Folgenden davon ausgegangen werden, dass der Zuwachs bei größeren Anstrengungen – die freilich noch mehr Zeit und Geld kosten – doppelt so hoch wie im Trend-Szenario ausfallen kann. Theoretisch sind die Akquise-Aktivitäten freilich unbegrenzt, weshalb auch ein schnelleres Wachstum möglich wäre. Szenario 3 stellt somit nicht den absoluten „Best Case“, sondern einen realistisch erscheinenden „Good Case“ dar.

Demnach könnte sich die Entwicklung wie folgt darstellen:

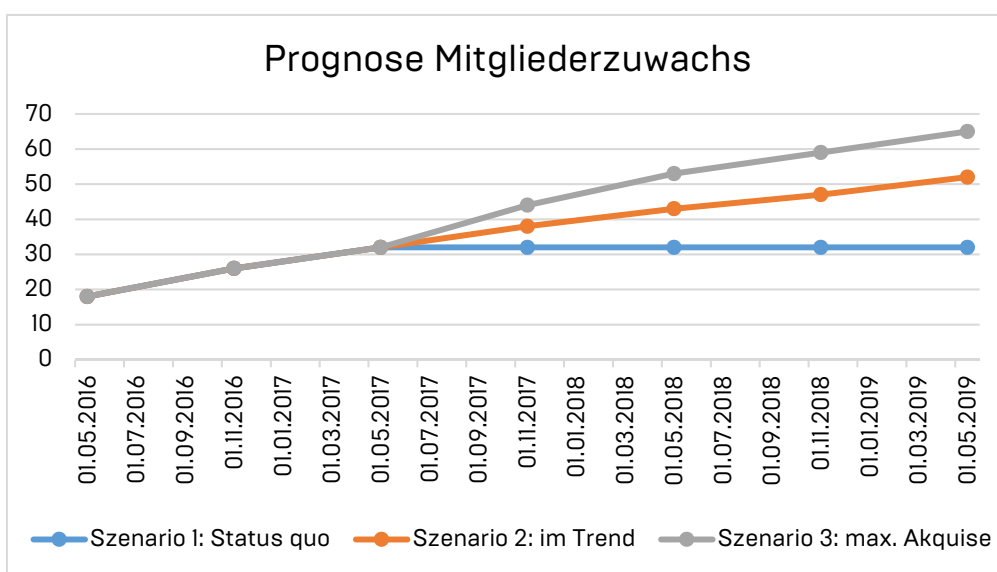


Abb. 3: Szenarien zum Mitgliederwachstum

D. Tätigkeitsfelder und potentielle Geschäftsfelder

Die Arbeit der Allianz BIPV lässt sich im Wesentlichen mit den Schlagwörtern „Vernetzen“, „Wissenstransfer“ und „Kommunikation“ beschreiben.

I. Zielsetzung

Die Allianz BIPV hat sich zur Aufgabe gemacht, die BIPV aus der Nische in die breite Anwendung zu führen. Bauwerkintegrierte Photovoltaik soll zum selbstverständlichen Bestandteil von Bauwerken werden. Hierzu sollen vor allem die Vorzüge und Möglichkeiten der BIPV öffentlichkeitswirksam kommuniziert werden, bestehende Hemmnisse systematisch angegangen und beseitigt werden und an der Verbesserung der regulatorischen Rahmenbedingungen mitgearbeitet werden.

Gemäß § 2 Abs. 2 der Verbandssatzung soll der Verbandszweck insbesondere durch folgende Maßnahmen und Handlungen verfolgt werden:

- regelmäßiger Informationsaustausch zwischen den Vereinsmitgliedern;
- Erfahrungs- und Informationsaustausch mit allen an Bau und Betrieb von Bauwerkintegrierten Photovoltaikanlagen beteiligten Akteuren sowie mit anderen Verbänden;
- öffentlichkeitswirksames Eintreten für die Bauwerkintegrierte Photovoltaik;
- Informationsbereitstellung und Stellungnahmen zu politischen Initiativen, Gesetzesvorhaben und Gesetzentwürfen, die den Einsatz und die Verbreitung Bauwerkintegrierter Photovoltaik betreffen, nach Möglichkeit in Zusammenarbeit mit anderen Verbänden;
- Weiterentwicklung von bau- und elektrotechnischen Lösungen für Bauwerkintegrierte Photovoltaik durch den Erfahrungs- und Informationsaustausch;
- Initiierung, Durchführung und Mitarbeit an öffentlich geförderten Projekten zur Weiterentwicklung und Verbreitung Bauwerkintegrierter Photovoltaik;
- Entwicklung von Geschäftsmodellen zur Planung, zur Errichtung, zum Betrieb und zur Finanzierung von Bauwerkintegrierter Photovoltaik (Contracting und ähnliches);
- Erstellung, Veröffentlichung und Bereitstellung von Informationsmaterialien;
- Durchführung von Informationsveranstaltungen;
- Mitarbeit an nationalen und internationalen Normierungen und Regelwerken.

Auf der ersten Mitgliederversammlung am 13.09.2016 in Kassel wurde intensiv diskutiert, welche konkreten Vorstellungen und Vorschläge zur Schwerpunktsetzung der Verbandsarbeit bestehen. Seitens der Mitglieder wurden insbesondere folgende Punkte genannt:

- BIPV und die Allianz BIPV sollten deutlich präsenter werden;

- Die Allianz BIPV solle insbesondere auf Messen und Veranstaltungen Präsenz zeige;
- Die Allianz BIPV müsse sich mit anderen Verbänden und Institutionen vernetzen;
- Architekten und Planern sollten gezielt angesprochen und für die BIPV gewonnen werden;
- Für Planung und Praxis sollten Arbeitshilfen erstellt und bereitgestellt werden;
- Der Wissenstransfer zwischen Forschung und Wirtschaft solle gefördert werden;
- Die Vorzüge der BIPV sollten mit möglichst großer Breitenwirkung kommuniziert werden;
- Dabei solle ein positives Image der BIPV herausgebildet werden. BIPV müsse als erstrebenswertes „High-End-Produkt“ beworben werden;

Das sind die Ziele und Leitlinien, an denen sich der Vorstand orientiert.

II. Bisherige Aktivitäten

Im ersten Jahr ihres Bestehens konnte die Allianz BIPV bereits erste Ergebnisse vorstellen. Doch nicht in allen Punkten verlief der Aufbau der Verbandsarbeit im erhofften Tempo. Zwar mangelte es nicht an Ideen für konkrete Maßnahmen. Da jedoch die Mitglieder des Vorstandes und der Arbeitsgruppen rein ehrenamtlich für die Allianz BIPV tätig sind, hängt die Umsetzung all dieser Ideen in der Praxis sehr stark von den zeitlichen Kapazitäten einzelner Personen ab.

1. Erarbeitung von Richtlinien und Leitlinien

In der Allianz BIPV kommen die unterschiedlichen Akteure und Perspektiven auf die Bauwerkintegrierte Photovoltaik zusammen. Dabei sorgt die Allianz BIPV für einen regelmäßigen Informations- und Erfahrungsaustausch unter den Mitgliedern und „zwischen Theorie und Praxis“.

Nucleus dieses Informations- und Erfahrungsaustausches ist die Arbeit der Arbeitsgruppe Bau + Technik. In dieser Arbeitsgruppe werden technische Richtlinien und Leitlinien gemeinsam erstellt und veröffentlicht. Die Richtlinien fassen zusammen, was Stand der Technik ist. In den Leitlinien werden praktische Hinweise für die Planung und Umsetzung gegeben.

Ende Februar 2017 konnte die erste Richtlinie der Allianz BIPV veröffentlicht werden: die „Richtlinie zur Nutzung von Bauwerkintegrierte Photovoltaik als vorgehängte hinterlüftete Fassade“ [BIPV-VHF-Richtlinie]. Die BIPV-VHF-Richtlinie fasst zusammen, was bei der Planung und Umsetzung solcher integrierten Solarfassaden zu beachten ist.

Derzeit arbeitet die Arbeitsgruppe Bau + Technik an der Erstellung einer Leitlinie zur Berechnung der Wirtschaftlichkeit von BIPV-Anlagen. Die „Wirtschaftlichkeits-Leitlinie“ soll Aufschluss darüber geben, wie die Wirtschaftlichkeit von BIPV-Fassaden berechnet werden kann. Hierzu werden nicht nur die Kosten, sondern auch die Ertragsseite sowie die Zusatznutzen der BIPV betrachtet. Ziel dieses Projektes ist es, Unwissenheit und Unsicherheit entgegenzuwirken, um dem „Totschlag-Argument ‚zu teuer‘“ den Zahn zu ziehen.

2. Kommunikation

Ein zweiter Arbeitsschwerpunkt der Allianz BIPV ist die Kommunikation. Dabei geht es zum einen darum, öffentlichkeitswirksam die Vorzüge der Bauwerkintegrierten Photovoltaik aufzuzeigen. Zum anderen will die Allianz BIPV auch Position beziehen in politischen Diskussionen und Gesetzgebungsverfahren, die Einfluss auf die Integration der Photovoltaik in der Gebäudehülle haben.

Für einen professionellen Auftritt wurde das Corporate Design der Allianz BIPV entwickelt. Dies beinhaltet im Wesentlichen die Festlegung auf eine bestimmte Schriftart, die Entwicklung des Logos und der Farbpalette. Darüber hinaus wurde eine erste Info-Broschüre über die Arbeit der Allianz BIPV entworfen und veröffentlicht. Die Info-Broschüre ist in erster Linie dazu bestimmt, weitere Mitglieder zu werben.

Zentrales Instrument für die Kommunikation innerhalb und außerhalb der Allianz BIPV soll die neue Internet-Seite der Allianz BIPV werden, die sukzessive umgesetzt werden soll. Ziel ist es, das Internet-Angebot der Allianz BIPV zu einem breit gefächerten BIPV-Portal auszubauen. Planer, Bauherren und alle Interessierte sollen sich hier umfassend informieren und austauschen können. Mitglieder der Allianz BIPV werden zudem die Möglichkeit haben, in einem öffentlich einseharen Expertenverzeichnis ihre eigenen Kompetenzen und Leistungen darzustellen. Auch sollen herausragende Beispiele gelungener Bauwerkintegrierter Photovoltaik ansprechend präsentiert werden.

Das derzeitige Internet-Angebot des Verbandes ist zum größten Teil in Eigenregie entstanden. Denn für eine Vergabe des Auftrages an professionelle Web-Entwickler fehlten bislang die finanziellen Mittel. Bereits in der derzeitigen Form erlaubt die Internet-Seite jedoch, aktuelle Meldungen zu veröffentlichen. Auch haben Interessierte die Möglichkeiten, den jüngst eingerichteten Newsletter zu abonnieren und werden damit regelmäßig von der Allianz BIPV mit aktuellen Informationen versorgt.

3. Fachlicher Austausch und Vernetzung

Im ersten Jahr ihres Bestehens konnte die Allianz BIPV zudem auf verschiedenen Fachveranstaltungen vorgestellt werden:

- Für die Advanced Building Skins 2016 in Bern wurde ein Roll-Up erstellt, mit der wir auf die Allianz BIPV aufmerksam machen konnten;

- Auf einer Veranstaltung der ZAE Bayern nahm Herr Lange als Vertreter der Allianz BIPV an der Podiumsdiskussion teil;
- Auf dem 9. BIPV-Forum im Kloster Banz konnte sich die Allianz BIPV mit Poster und Kurzvortrag vorstellen.

Auch in diversen Fachmagazinen konnte sich die Allianz BIPV bereits präsentieren⁵. So erschien anlässlich der Advanced Building Skins ein Interview mit Herrn Lange in der „Sonne, Wind & Wärme“ und anlässlich des 9. BIPV-Forums ein zweiteiliges Interview in dem Online-Magazin „PV Europe“. Dort konnte die Allianz BIPV Anfang Mai auch einen Gastbeitrag veröffentlichen.

Anfang des Jahres fanden zudem erste Gespräche mit Ministerien und Energieagenturen verschiedener Bundesländer statt. Ziel ist es, spezielle Förderprogramme für BIPV-Projekte zu initiieren. Die Allianz BIPV wird als prädestinierter Gesprächspartner für die „BIPV-Branche“ angesehen. Ebenso gab es bereits erste Gespräche mit „benachbarten“ Verbänden, bei denen mögliche Kooperationen sondiert wurden.

III. Potentielle Geschäftsfelder

Verbandsarbeit funktioniert nicht ohne eine ausreichende finanzielle Ausstattung des Verbandes. Sind die Mitglieder jedoch nicht bereit, die Finanzierung der Verbandsarbeit im ausreichenden Maße über die Mitgliedsbeiträge zu tragen, müssen weitere Einnahmequellen erschlossen werden.

Auf der Suche nach solchen Einnahmequellen lohnt der Blick zu bereits etablierten Interessenverbänden. Auch andere Verbände bieten eine Vielzahl von Leistungen an, für die es einen „Markt“ gibt und die sich die Verbände besonders vergüten lassen. Die einzelnen Aktivitäten eines Fachverbandes müssen also nicht zwangsläufig bloß „Kostenträger“ sein. Bei einer entsprechenden Ausgestaltung der Aktivität kann damit auch Geld verdient werden.

Selbstverständlich kommen von vornherein nur Aktivitäten in Betracht, die mit den in der Verbandssatzung verankerten Zielen und Zwecken vereinbar sind. Auch dürfen diese Ziele durch eine auf Gewinnerzielung ausgerichtete Ausgestaltung einzelner Aktivitäten nicht ins Hintertreffen geraten. Die einzelnen Maßnahmen können zudem mit Risiken und Nachteilen verbunden sein. Die Auswahl der Maßnahmen und die Wahl der Mittel sind daher durchaus diskutabel. Grundlegende Entscheidungen sind überdies der Mitgliederversammlung vorbehalten.

Die nachfolgende Aufzählung soll daher lediglich als erste Diskussionsgrundlage dienen. Die Entscheidungen für oder gegen die Durchführung bestimmter Maßnahmen stehen weitestgehend noch aus.

⁵ Alle Beiträge sind auch auf der Internet-Seite der Allianz BIPV abrufbar.

1. Sponsoring einzelner Projekte

Auf der letzten Mitgliederversammlung am 06.03.2017 hat sich die Mitgliederversammlung bereits dafür ausgesprochen, für die Finanzierung des geplanten BIPV-Portals ein Sponsoring zu initiieren: Mitgliedsunternehmen, die die Weiterentwicklung und Umsetzung des BIPV-Portals mit einem freiwilligen Beitrag von 2.500,- € fördern, sollen ein Jahr lang auf der Startseite des BIPV-Portals mit ihrem Logo als Förderer genannt werden.

Ein solches Sponsoring ist auch in anderen Bereichen denkbar. So könnten beispielsweise die Druckkosten für Richtlinien oder anderen Info-Materialien gesponsert werden. Denkbar ist auch, dass einzelne Mitgliedsunternehmen die Allianz BIPV für konkrete Messepräsentationen finanziell unterstützen oder der Allianz BIPV die Möglichkeit einräumen, sich als Unteraussteller auf einem Messestand eines Mitgliedsunternehmens zu präsentieren.

2. Lizenzgebühren

In ähnlicher Weise könnte für die Verwendung des Logos der Allianz BIPV durch die Mitglieder einer Lizenzgebühr erhoben werden. Derzeit wird es allen Mitgliedern gestattet, das Logo der Allianz BIPV auf ihren eigenen Internet-Seiten oder beispielsweise in einer E-Mail-Signatur zu nutzen. Ob dies in Zukunft beibehalten werden soll, obliegt der Entscheidung der Mitgliederversammlung. In der Tat spricht vieles dafür, zumindest die Nutzung des Logos in digitalen Medien weiterhin uneingeschränkt zu gestatten.

Denkbar wäre jedoch, für die Verwendung in Printwerken – insbesondere in firmeneigenen Werbematerialien – eine Lizenzgebühr zu nehmen. Ein Angebot könnte zudem darin bestehen, dass Mitgliedsunternehmen die von der Allianz BIPV herausgegebenen Richtlinien und Leitlinien mit einem eigenen Aufkleber, wie diesen, versehen dürfen: „Dieses Exemplar wurde Ihnen überreicht von XXX, Mitglied der Allianz BIPV.“ Auch dafür könnte dann eine Lizenzgebühr erhoben werden.

3. Fachveranstaltungen

Fachveranstaltungen können grundsätzlich auch gewinnorientiert angeboten werden. Hiervon zeugen die vielfältigen Angebote professioneller Bildungsträger und Veranstalter. Entscheidend sind vor allem die Kostenstruktur und dass es eine hinreichend große Nachfrage gibt. Letzteres hängt nicht zuletzt vom Konzept und von der Ausgestaltung des Programms ab.

Neben den Teilnahmegebühren kommen als Einnahmequellen vor allem das Sponsoring und die Vermietung von Standplätzen für Firmenpräsentationen in Betracht. Um Aufwand und Risiken zu reduzieren, können Fachveranstaltungen auch in Kooperation mit Drittanbietern durchgeführt werden.

4. Fortbildungsseminare

Für Fortbildungsseminare gilt im Wesentlichen das gleiche. Auch Fortbildungsseminare können grundsätzlich gewinnorientiert angeboten werden. Der Unterschied zu den Fachveranstaltungen besteht vor allem darin, dass die Teilnehmerzahl geringer ist und kein bzw. nur wenig Raum für Unternehmenspräsentationen ist.

Auf der anderen Seite können Fortbildungsseminare jedoch mit gleicher Konzeption an verschiedenen Standorten angeboten werden, da die Einzugsgebiete deutlich kleiner sind. Auch für die Durchführung von Fortbildungsseminaren kommen Kooperationen mit professionellen Bildungsträgern in Betracht, beispielsweise mit dem TÜV, mit der Technischen Akademie Esslingen oder mit Handelskammern.

5. Produkt- und Herstellerwerbung im BIPV-Portal

Auch das geplante BIPV-Portal kann für Produkt- und Herstellerwerbung der Mitgliedsunternehmen genutzt werden. Ein Expertenverzeichnis, in das sich alle Mitglieder eintragen können, ist ohnehin als eine der tragenden Säulen des BIPV-Portals angedacht. Diese Möglichkeit der Präsentation sollte allen Mitgliedern unentgeltlich angeboten werden, denn dies schafft zugleich einen Anreiz für die Mitglieder, das BIPV-Portal tatsächlich zu eigenen Werbezwecken zu nutzen. Neben dem Expertenverzeichnis könnte es aber auch eine Produktdatenbank geben, die vor allem von Planern und Architekten genutzt werden könnte, um detaillierte Informationen zu den verfügbaren Produkten zu erhalten.

6. Produkt- und Herstellerwerbung im Newsletter

Ebenso könnte der neue Newsletter für die Platzierung von Produkt- und Herstellerwerbung genutzt werden. Die Bereitschaft, hier zu werben und für diese Werbung zu zahlen, wird allerdings erst entstehen, wenn der Newsletter eine hinreichende Zahl von Abonnenten hat. Das ist derzeit noch nicht der Fall.

7. Herausgabe eines Fachmagazins

Die Allianz BIPV könnte zudem ein regelmäßig erscheinendes eigenes Fachmagazin zur Bauwerkintegrierten Photovoltaik herausgeben. Die inhaltlichen Beiträge könnten – ähnlich wie beim BIPV-Portal – im Wesentlichen aus dem Kreise der Mitglieder kommen. Mitglieder könnten das Fachmagazin dazu nutzen, um mit Gastbeiträgen oder mit Werbeanzeigen auf ihre Produkte und Expertisen aufmerksam zu machen.

8. Zertifizierung

Langfristig kommt auch die Zertifizierung bestimmter Produkte oder Techniken in Betracht, ähnlich wie dies beispielsweise schon von der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen praktiziert wird. Solche Zertifikate können jedoch Fluch und Segen zugleich sein. Ihre Einführung sollte daher wohl überlegt sein. Ungeachtet der fiskalischen Funktion solcher Zertifikate, erscheint ihre Einführung nur sinnvoll, wenn bereits ein signifikanter Markt für BIPV existiert.

E. Finanzplanung

Die Tätigkeiten und die finanziellen Möglichkeiten der Allianz BIPV sind eng miteinander verknüpft. Für die weiteren Planungen sind daher auch die Finanzen des Verbandes in den Blick zu nehmen⁶.

I. Ausgaben des ersten Jahres

Die Allianz BIPV wurde am 28.04.2016 gegründet. Das erste Jahr des *Bestehens* endete folglich am 27.04.2017. Das „*Geschäftsjahr*“ der Allianz BIPV ist indes das Kalenderjahr. Das erste Geschäftsjahr war somit ein Rumpfsjahr. Es begann am Tag der Gründungsversammlung am 28.04.2016 und endete bereits als 31.12.2016.

1. Finanzen im ersten Geschäftsjahr

Die Allianz BIPV ist umsatzsteuerpflichtig⁷ und unterliegt der Ist-Versteuerung; Umsatzsteuer ist also nur auf die tatsächlich erhaltenen Mitgliedsbeiträge zu zahlen. Vorstandsmitglieder haben gemäß der Finanzordnung des Verbandes Anspruch auf Reisekostenerstattung. Darüber hinaus erhalten die Vorstandsmitglieder alle Aufwendungen erstattet, die sie in Erfüllung ihrer Vorstandsaufgaben für die Allianz BIPV tätigen.

Da die formalen Gründungsschritte naturgemäß Zeit in Anspruch genommen haben, geben die Kontobuchungen des ersten Geschäftsjahres die tatsächliche finanzielle Lage nur zum Teil wieder. Beispielsweise sind Kosten der Gründung von Vorstandsmitgliedern vorgestreckt worden, weil der Verband zu jener Zeit weder über ein eigenes Konto, noch über Einnahmen verfügte. Die Erstattung dieser Kosten erfolgt erst im laufenden Geschäftsjahr 2017.

Im Geschäftsjahr 2016 nahm die Allianz BIPV Mitgliedsbeiträge in Höhe von insgesamt 6.184,88 € (netto) ein. Dem standen gebuchte Ausgaben in Höhe von 1.457,42 € (netto) gegenüber. Unter Berücksichtigung der Reisekosten und der übrigen, von Vorstandsmitgliedern vorgestreckten Aufwendungen, lassen sich die Kosten des ersten Geschäftsjahres (2016) wie folgt zusammenfassen⁸:

⁶ Die nachfolgende Finanzplanung ersetzt keine Kassenprüfung. Die Kassenprüfung erfolgt gemäß dem Beschluss der Mitgliederversammlung vom 06.03.2017 durch einen von der Mitgliederversammlung zu benennenden Kassenprüfer.

⁷ Sofern nicht anders angegeben, handelt es sich bei allen hier genannten Beträgen um Netto-Beträge (exklusive Umsatzsteuer).

⁸ Bis zum Abschluss dieses Zwischenberichts lagen noch nicht sämtliche Daten zu den Reisekosten und Aufwendungen vor. Die hier wiedergegebenen Summen basieren daher vereinzelt auf Schätzungen.

Infrastruktur (Webhosting, Bankgebühren)	131,23 €
Notar und Registergericht	105,30 €
Entwicklung des Corporate Design	1.122,14 €
Entwicklung der Internet-Seite	339,00 €
Druckkosten Roll-Up	81,45 €
Reisekosten	1.808,53 €
Teilnahme Konferenzen und Veranstaltungen	1.661,36 €
Bewirtungskosten	30,00 €
Summe	5.279,02 €

Tabelle 1: Ausgaben in 2016 (gebucht + Kostenerstattung)

2. Bisherige Ausgaben im zweiten Geschäftsjahr

Derzeit befinden wir uns im zweiten Geschäftsjahr der Allianz BIPV. Bis zum ersten Jahrestag ihrer Gründung nahm die Allianz BIPV Mitgliedsbeiträge in Höhe von 7.042,02 € (netto) ein. Dem standen gebuchte Ausgaben in Höhe von 6.049,06 € (netto) gegenüber. Unter Berücksichtigung der Reisekosten und der übrigen, von Vorstandsmitgliedern vorgestreckten Aufwendungen, lassen sich die bisherigen Kosten des zweiten Geschäftsjahres wie folgt zusammenfassen:

Infrastruktur (Webhosting, Bankgebühren, Bürobedarf)	105,29 €
Entwicklung des Corporate Design	4.350,25 €
Druckkosten	1.375,42 €
Reisekosten	1.968,68 €
Teilnahme Konferenzen und Veranstaltungen	420,00 €
Bewirtungskosten	275,13 €
Summe	8.494,77 €

Tabelle 2: Bisherige Ausgaben in 2017 (gebucht + Kostenerstattung)

II. Mitgliedsbeiträge

Die Höhe der Mitgliedsbeiträge, die von den Mitgliedern erhoben werden, ergibt sich aus der Beitragsordnung.

1. Beitragserhebung auf der Grundlage der geltenden Beitragsordnung

Nach der geltenden Beitragsordnung des Verbandes, die auf der Gründungsversammlung vom 28.04.2016 beschlossen wurde, sind verschiedene Beitragsstufen nach Art des Mitglieds vorgesehen.

1. Grundsätzlich zahlen alle Mitglieder des Vereins einen jährlichen Mitgliedsbeitrag. Die Beiträge sind wie folgt gestaffelt:	
– Studierende	60,- €
– Einzelpersonen (auch als Freischaffende)	120,- €
– Forschungsinstitute, Verbände und gemeinnützige Institutionen	240,- €
– Wirtschaftlich tätige Unternehmen je nach Jahresumsatz, der mit BIPV erwirtschaftet wird:	
– bis zu einem Jahresumsatz von 5.000.000,- €	1.000,- €
– ab einem Jahresumsatz von 5.000.000,- €	5.000,- €
2. Die Festlegung des Mitgliedsbeitrags der einzelnen Mitglieder erfolgt auf der Grundlage der Eigenerklärungen der Mitglieder.	

Abb. 4: Auszug aus der Beitragsordnung

Gemäß dem Beschluss der Mitgliederversammlung vom 13.09.2016 verstehen sich die in der Beitragsordnung genannten Beiträge als Netto-Beträge. Die Allianz BIPV führt hiervon also die Umsatzsteuer ab, sodass bei der Allianz BIPV tatsächlich nur die entsprechenden Netto-Beträge verbleiben.

Im Übrigen sieht Ziffer 5 der Beitragsordnung vor, dass Neumitglieder im Jahr des Beitritts die Hälfte des regulären Mitgliedsbeitrages zahlen, wenn der Beitritt nach dem 30. Juni erfolgt. Erfolgt der Beitritt hingegen vor dem 30. Juni, ist auch im Beitrittsjahr der reguläre Jahresbeitrag zu zahlen.

Bislang haben sich alle Mitgliedsunternehmen in der Beitragsstufe „bis zu einem Jahresumsatz von 5.000.000 €“ eingeordnet. Folglich zahlen alle Mitgliedsunternehmen derzeit einheitlich einen Jahresbeitrag von 1.000,- € brutto bzw. rund 840,- € netto.

Unter Zugrundelegung der aktuellen Mitgliederstruktur⁹ und der geltenden Beitragsordnung kann für das Geschäftsjahr 2017 mit Einnahmen aus Mitgliedsbeiträgen in Höhe von ca. 13.950,- € (netto) gerechnet werden. Hinzu kommen noch nicht bezahlte Mitgliedsbeiträge für 2016 in Höhe von insgesamt 3.350,- € (netto). Insgesamt sind im Geschäftsjahr 2017 somit Einnahmen aus Mitgliedsbeiträgen von 17.300,- € (netto) zu erwarten.

⁹ Stand vom 28.04.2017.

Noch nicht berücksichtigt sind dabei allerdings die Mitgliedsbeiträge von Neumitgliedern, die in 2017 beitreten. Geht man von den oben beschriebenen Prognosen zur Entwicklung der Mitgliederzahl aus, können sich die Einnahmen aus Mitgliedsbeiträgen auch wie folgt entwickeln.

	2017	2018
Szenario 1: Worst Case	17.300,- €	13.950,- €
Szenario 2: Business as usual	19.316,- €	19.059,- €
Szenario 3: Good Case	20.728,- €	21.950,- €

Tabelle 3: Prognostizierte Mitgliedsbeiträge nach geltender Beitragsordnung

Demnach kann also selbst im Idealfall für das Geschäftsjahr 2018 mit Einnahmen aus Mitgliedsbeiträgen allenfalls im unteren fünfstelligen Bereich gerechnet werden.

2. Vorschlag zur Änderung der Beitragsordnung

Unter Verweis auf die dünne finanzielle Ausstattung des Verbandes, hatte der Vorstand auf der Mitgliederversammlung am 06.03.2017 einen Vorschlag zur Änderung der Beitragsordnung vorgestellt. Dieser Vorschlag sah vor, in den Beitragsstufen der Mitgliedsunternehmen nur noch den „Jahresumsatz“ als maßgeblich anzusehen und die Einschränkung „der mit BIPV gemacht wird“ zu streichen. Zugleich sollte der maßgebliche Schwellenwert für die zweite Beitragsstufe von 5.000.000 € auf 20.000.000 Mio. € angehoben werden.

Dieser Vorschlag fand nicht die Zustimmung der anwesenden Mitglieder. Insbesondere einige der Mitglieder, die demnach den höheren Beitragssatz zu zahlen hätten, lehnten die vorgeschlagenen Änderungen ab. Grundsätzlich solle daran festgehalten werden, dass der „Umsatz mit BIPV“ maßgeblich ist. Es wurde zudem angeregt, eine feinere Abstufung vorzunehmen. Für öffentlich geförderte Forschungseinrichtungen seien zudem Höchstgrenzen des Zulässigen zu beachten.

Die Beschlussfassung über eine Anpassung der Beitragsordnung wurde vertagt. Ausgehend vom Stimmungsbild der Mitgliederversammlung, könnte die Anpassung der Beitragssätze im Wesentlichen etwa wie folgt aussehen:

- Für Hersteller werden gestaffelte Beiträge je nach Umsatz mit BIPV eingeführt: Je 1 Mio. Euro Umsatz mit BIPV sind 1.000,- € Mitgliedsbeitrag zu zahlen, maximal jedoch 5.000 €. [Damit würde der Mitgliedsbeitrag 1 Promille des BIPV-Umsatzes entsprechen, was im Vergleich zu anderen Verbänden sehr moderat wäre.]
- Berater und Architekturbüros zahlen je Berufsträger einen Mitgliedsbeitrag von 100,- €, maximal jedoch 500 €. [Auch diese Beitragsstufen wären im Vergleich zu anderen Verbänden sehr moderat.]
- Forschungseinrichtungen zahlen einheitlich 480,- €.

Im Zuge der Neufassung der Beitragsordnung könnte zudem „von Brutto auf Netto“ umgestellt werden. Bei Beschluss der geltenden Beitragsordnung war noch nicht bekannt, ob die Mitgliedsbeiträge umsatzsteuerpflichtig sind oder nicht. Die derzeitige Regelung, dass die Mitgliedsbeiträge als Brutto-Beträge zu verstehen sind, ist lediglich dem Umstand geschuldet, dass die Beitragsordnung hierzu nichts sagt. Bei der nächsten Anpassung der Beitragsordnung kann diese Lücke geschlossen werden.

Die neue Beitragsordnung kann im Idealfall auf der nächsten Mitgliederversammlung am 23.10.2017 beschlossen werden und zum 01.01.2018 in Kraft treten. Unterstellt, der hier skizzierte Vorschlag findet die Zustimmung der Mitgliederversammlung, dann könnten sich die Einnahmen aus Mitgliedsbeiträgen in diesem und im nächsten Jahr schätzungsweise¹⁰ wie folgt darstellen:

	2017	2018
Szenario 1: Worst Case	17.300,- €	33.100,- €
Szenario 2: Business as usual	19.316,- €	45.100,- €
Szenario 3: Good Case	20.728,- €	52.000,- €

Tabelle 4: Prognostizierte Mitgliedsbeiträge mit neuer Beitragsordnung

III. Budget für das zweite Geschäftsjahr

Für die Planung des Budgets 2017 und 2018 geht der Vorstand auf der Einnahmenseite von einer Entwicklung der Mitgliederzahl im bisherigen Trend aus (Szenario 2). Der oben skizzierte Vorschlag zur Anpassung der Beitragsordnung bleibt bei der Budget-Planung im Wesentlichen noch unberücksichtigt, da die Entscheidung der Mitgliederversammlung hierüber noch aussteht; es wird lediglich unterstellt, dass eine Umstellung „von brutto auf netto“ erfolgt.

Die Kostenschätzungen auf der Ausgabenseite basieren auf den bisherigen Durchschnittswertungen. Die geplanten Kosten für die Realisierung des BIPV-Portals korrespondieren mit den geschätzten Einnahmen aus dem Sponsoring hierfür. Fallen die Sponsoring-Einnahmen geringer aus als geschätzt, so reduzieren sich die Ausgaben für die Realisierung des BIPV-Portals entsprechend. Das Projekt muss dann zeitlich gestreckt bzw. entsprechend reduziert werden. Im Budget 2018 sind zudem bereits Kosten einer Geschäftsadresse berücksichtigt, da die derzeitige Geschäftsadresse nur übergangsweise genutzt wird.

¹⁰ Wie hoch der jeweilige „Umsatz mit BIPV“ unserer Mitgliedsunternehmen ist, ist dem Vorstand der Allianz BIPV nicht bekannt. Da sich bislang alle Mitgliedsunternehmen in der Beitragsstufe „weniger als 5.000.000 €“ eingestuft haben, wird zum Zwecke der Budget-Planung unterstellt, dass der Durchschnitt zwischen 1 Mio. und 2 Mio. Euro, respektive der durchschnittliche Beitrag der Mitgliedsunternehmen bei 2.000,- € (netto) liegen könnte. Für die Gruppe der Berater wird eine Beitragshöhe von durchschnittlich 200,0 € (netto) zugrunde gelegt.

I. Einnahmen				
Überschuss des Vorjahres				5.100 €
Mitgliedsbeiträge				17.972 €
Volles Jahr				
Unternehmen	13	840 €	10.924 €	
Forschungseinrichtungen	11	202 €	2.218 €	
Berater	9	101 €	908 €	
Halbes Jahr				
Unternehmen	1	420 €	420 €	
Forschungseinrichtungen	1	101 €	101 €	
Berater	1	50 €	50 €	
Übertrag Vorjahr/Folgejahr				3.350 €
Sponsoring				4.200 €
Sonstige Einnahmen				0 €
Summe Einnahmen				27.272 €
II. Ausgaben				
Infrastrukturkosten (Bankgebühren, Webhost, Büromaterialien)				300 €
Reisekosten des Vorstandes				4.800 €
Vorstandssitzungen	4	800 €	3.200 €	
Mitgliederversammlungen	2	800 €	1.600 €	
Gestaltung				5.350 €
Bereits aufgewendet			4.350 €	
weitere Planung			1.000 €	
Druckkosten				1.875 €
Bereits aufgewendet			1.375 €	
weitere Planung			500 €	
Raummieten/Bewirtung				575 €
Bereits aufgewendet			275 €	
weitere Planung			300 €	
Realisierung BIPV-Portal				4.200 €
Teilnahme Messen, Veranstaltungen u.ä.				2.000 €
Weiteres				
Kostenerstattung 2016				5.000 €
Summe Ausgaben				24.100 €
III. Ergebnis 2017				3.172 €

Tabelle 5: Budget-Planung für das Geschäftsjahr 2017

I. Einnahmen				
Überschuss des Vorjahres				3.172 €
Mitgliedsbeiträge				22.680 €
Volles Jahr				
Unternehmen	17	1.000 €	17.000 €	
Forschungseinrichtungen	13	240 €	3.120 €	
Berater	12	120 €	1.440 €	
Halbes Jahr				
Unternehmen	2	500 €	1.000 €	
Forschungseinrichtungen	0	120 €	0 €	
Berater	2	60 €	120 €	
Übertrag Vorjahr/Folgejahr				
Sponsoring				4.200 €
Sonstige Einnahmen				0 €
Summe				30.252 €
II. Ausgaben				
Infrastrukturkosten (Bankgebühren, Webhost, Büromaterialien)				400 €
Reisekosten des Vorstandes				4.800 €
Vorstandssitzungen	4	800 €	3.200 €	
Mitgliederversammlungen	2	800 €	1.600 €	
Gestaltung				2.000 €
Bereits aufgewendet			0 €	
weitere Planung			2.000 €	
Druckkosten				2.000 €
Bereits aufgewendet			0 €	
weitere Planung			2.000 €	
Raummieten/Bewirtung				2.760 €
Geschäftsadresse			2.160 €	
Sonstige Bewirtungskosten			600 €	
Realisierung BIPV-Portal				4.200 €
Teilnahme Messen, Veranstaltungen u.ä.				2.000 €
Weiteres				
Kostenbeteiligung BIPV-Forum Kloster Banz				10.000 €
Summe				28.160 €
III. Ergebnis 2018				2.292 €

Tabelle 6: Budget-Planung für das Geschäftsjahr 2017

F. Umsetzungsschritte

Der Vorstand der Allianz BIPV stellt sich der Herausforderung, die Allianz BIPV mittelfristig zu einem vollwertigen Fachverband auszubauen. Zur Verwirklichung dieses Zieles werden folgende Umsetzungsschritte anvisiert:

I. Mitglieder „mitnehmen“

Alle grundlegenden Entscheidungen über Ausrichtung und Aktivitäten der Allianz BIPV sind der Mitgliederversammlung vorbehalten. Die strategischen Überlegungen des Vorstandes zur Weiterentwicklung der Allianz BIPV sollen frühzeitig mit den Mitgliedern geteilt und diskutiert werden. In Vorbereitung auf die nächste Mitgliederversammlung soll dieses Konzeptpapier daher auch allen Mitgliedern mit ausreichendem zeitlichen Vorlauf übersendet werden.

II. Mitglieder-Akquise

Zur weiteren personellen und finanziellen Stärkung der Allianz BIPV bedarf es noch mehr Mitstreiter. Um den Wachstum der Allianz BIPV zu beschleunigen, sollen auch die Akquise-Tätigkeiten ausgebaut werden.

Hierzu soll zum einen die Zugangsschwelle weiter gesenkt werden (Informationsbereitstellung, Online-Formular, Mehrsprachigkeit und ähnliches). Zum anderen sollen potentielle Mitglieder direkt angesprochen werden. Darüber hinaus sollen die Sichtbarkeit der Allianz BIPV weiter ausgebaut und die Präsenz – insbesondere auf Messen und Fachveranstaltungen – erhöht werden.

III. Vernetzen

Die Akquise-Aktivitäten sollen durch die Vernetzung mit Multiplikatoren flankiert werden. Die Vernetzung kann sowohl informell, d.h. durch gegenseitigen Wissens- und Erfahrungsaustausch, als auch formell erfolgen. Letzteres kann zum einen in Form einer Mitgliedschaft der Allianz BIPV in anderen Verbänden erfolgen. Zum anderen kann der in der Satzung vorgesehene Beirat dazu genutzt werden, bestimmte Persönlichkeiten zur Mitwirkung im (zu gründenden) Beirat einzuladen.

IV. Schnellstmöglich Mehrwert für die Mitglieder schaffen

Das beste Argument für die Mitgliederwerbung ist ein sichtbarer Mehrwert für jedes einzelne Mitglied. Der schnellste Weg dahin ist die Realisierung des BIPV-Portals. Denn mit diesem BIPV-Portal schaffen wir eine geeignete Plattform für die interne und externe Kommunikation. Auch können wir hier allen Mitgliedern die Möglichkeit einräumen, sich mit ihren jeweiligen Expertisen und Produkten zu präsentieren.

Vorbehaltlich der Finanzierbarkeit, soll das BIPV-Portal sukzessive umgesetzt werden. Priorität haben dabei alle Funktionen, die einen unmittelbaren Mehrwert für die Mitglieder darstellen. Um das BIPV-Portal möglichst schnell mit Inhalt zu füllen, sollen Mitglieder und Multiplikatoren gezielt angesprochen werden.

V. Geschäftsfelder aufbauen

Aus den skizzierten Geschäftsfeldern, die gewinnorientiert ausgestaltet werden könnten, sollen nach dem Prinzip der „low hangig fruits“ zunächst die am einfachsten umsetzbaren Maßnahmen fokussiert werden. Die Priorisierung sieht daher wie folgt aus:

- Sponsoring;
- Produkt- und Herstellerwerbung im BIPV-Portal;
- Produkt- und Herstellerwerbung im Newsletter;
- Durchführung von Fachveranstaltungen;
- Durchführung von Seminaren;
- Herausgabe eines Fachmagazins.

Das Sponsoring des BIPV-Portals sowie ein mögliches Engagement der Allianz BIPV zur Fortführung des OTTI-BIPV-Forums wurden auf der letzten Mitgliederversammlung bereits diskutiert und im Grundsatz beschlossen. Alle weiteren Projekte bedürfen dagegen grundsätzlich der Zustimmung der Mitgliederversammlung. Auch hierüber wird auf der nächsten Mitgliederversammlung zu sprechen sein.

Potsdam, 30. Mai 2017

Sebastian Lange
[Vorstandsvorsitzender]