Mehr Solarstrom auf privaten Dächern: persönliche Briefe an geeignete Liegenschaften

Ein individueller Brief zeigt Eigentümerinnen und Eigentümern, was ihr eigenes Dach leisten könnte, und lädt zur kostenlosen Energieberatung ein.

Die Idee

Ihre Gemeinde will mehr Solarstrom von privaten Dächern. Förderbeiträge und Energieberatung gibt es bereits, trotzdem melden sich weniger Hauseigentümerinnen und Hauseigentümer als erhofft. Meist nicht aus Ablehnung, sondern weil der Entscheid kompliziert wirkt, Zeit braucht und der eigene konkrete Nutzen unklar bleibt. Hier setzt der Brief als Nudge («Stupser») an: Die Gemeinde schreibt geeignete Liegenschaften persönlich an. Der Brief nennt das Solarpotenzial des eigenen Dachs, verweist auf bestehende Anlagen in der Nachbarschaft, zeigt, welche Erträge ohne eigene Anlage entgehen, und bietet einen einzigen, einfachen nächsten Schritt: die Buchung einer kostenlosen Energieberatung. Es gibt keine Pflicht und keinen Zwang, und die Gemeinde braucht keine neuen Fördermittel.

Auf einen Blick

Reifegrad	■■■■■	Seit 2022 in acht Deutschschweizer Gemeinden umgesetzt, Wirkung in der Stadt Schaffhausen gemessen
Wirkung	■■■□□	Die Nachfrage nach Beratungen steigt deutlich (bis zu 15 % der Angeschriebenen buchen eine Beratung). Ob daraus auch mehr Anlagen entstehen, ist noch nicht abschliessend belegt.
Sachkosten **Interne Kosten**	■□□□□ ■■■□□	Rund CHF 1.75 pro Brief für Druck, Couvertierung und Porto, dazu allfällige Gebühren für Eigentümerdaten und externe Dienstleistungen gemäss Offerte. In Schaffhausen rund 40 Arbeitsstunden für 450 Briefe. Hinzu kommen die Beratungen, die der Brief auslöst.
Dauer der Umsetzung	■■□□□	Rund zwei bis drei Monate bis zum Versand: vier bis acht Wochen für Abklärungen und Freigaben, drei bis vier Wochen für die Umsetzung.
Politische Sensibilität	■□□□□	Freiwilligkeit für die Angeschriebenen, keine neuen Fördermittel. Rückfragen zur Herkunft der Adressdaten sind zu erwarten; die Antworten sollten vor dem Versand bereitliegen.

Angesprochen werden: Eigentümerinnen und Eigentümer privater Ein- und Mehrfamilienhäuser mit geeigneter Dachfläche.

Passt das zu unserer Gemeinde?

Wenn Sie folgende Fragen mit Ja beantworten, lohnt sich ein genauerer Blick:

- Hat Ihre Gemeinde Ziele zum Solarausbau, etwa in einer Energie- oder Klimastrategie, einer Energieplanung oder als Energiestadt?
- Gibt es mindestens 300 bis 500 geeignete Liegenschaften? Falls nicht: Gibt es Nachbargemeinden, mit denen Sie die Aktion gemeinsam durchführen können?
- Steht eine Energieberatung zur Verfügung (eigene, regionale oder kantonale), die zusätzliche Anfragen bewältigen kann?
- Können Sie die Nutzung der Eigentümerdaten mit Ihrer Datenschutzfachstelle klären?
- Ist die Verwaltung bereit, als Absenderin aufzutreten?

Was Ihre Gemeinde davon hat

- **Bestehende Angebote wirken besser:** Förderbeiträge und Energieberatung werden häufiger genutzt, ohne dass zusätzliche Mittel nötig sind.
- **Ein Beitrag an Ihre eigenen Ziele:** Der Brief unterstützt den Solarausbau, den viele Gemeinden in ihren Strategien bereits festgelegt haben.
- **Überschaubarer Aufwand:** Der Ablauf ist erprobt, Vorlagen und spezialisierte Anbietende stehen bereit.
- **Messbares Ergebnis:** Mit einer Kontrollgruppe sehen Sie, was die Aktion tatsächlich bewirkt hat.

Kleine Gemeinde, wenig Personal?

Dann lohnt sich eine schlanke Variante: Führen Sie die Aktion gemeinsam mit Nachbargemeinden oder in der Region durch. Datenaufbereitung, Personalisierung der Briefe und Wirkungsmessung können Sie an spezialisierte, nicht gewinnorientierte Anbietende vergeben. Bei der Gemeinde bleiben die politische Freigabe, die Klärung der Datennutzung, der Auftritt als Absenderin und die Abstimmung mit der Energieberatung.

Kurz erklärt

Wir schreiben Eigentümerinnen und Eigentümer geeigneter Liegenschaften persönlich an und zeigen ihnen, wie viel Solarstrom ihr Dach liefern könnte. Das Vorgehen ist in Deutschschweizer Gemeinden erprobt, zeigt Wirkung und braucht keine neuen Fördermittel. Wir messen die Wirkung und entscheiden danach, ob wir die Aktion wiederholen.

So hat es in der Stadt Schaffhausen funktioniert

Wissenschaftlich belegt ist eine deutlich gesteigerte Nachfrage nach Beratungen. In Schaffhausen wurden in einem begleiteten Pilotprojekt 2022 drei Briefvarianten an je 150 Haushalte versandt. Das Resultat: Beim neutral informierenden Brief buchten 5,3 % eine Beratung (rund 8 von 150), beim Brief mit Nachbarschaftsvergleich 6,6 % (rund 10 von 150), beim Brief mit Betonung der entgangenen Erträge 15 % (rund 23 von 150).

Ob daraus auch mehr installierte Anlagen folgen, ist noch nicht abschliessend belegt: In Schaffhausen entwickelten sich die Installationszahlen vorerst langsamer als das Interesse. Rechnen Sie deshalb mit einem Wirkungsnachweis über die Beratungsnachfrage, nicht über Anlagen im ersten Jahr.

- **Bekannte Anwendungen in der Schweiz (Stand 01.09.2026):** acht Anwendungen, alle in der Deutschschweiz – Stadt Schaffhausen, Stadt Lenzburg, Stadt Sursee, Gemeinde Allschwil, Gemeinde Maur, Gemeinde Muri bei Bern, Gemeinde Ostermundigen, Gemeinde Thalwil. Aus der Romandie und dem Tessin sind bisher keine Anwendungen bekannt.



Umsetzungshilfe: Persönliche Briefe für Solaranlagen

Warum der Brief wirkt

Ein individualisiertes Schreiben, das bekannte Blockaden wie Komplexität, fehlende Zeit, begrenzte Aufmerksamkeit und Unklarheiten über den entgangenen Nutzen gezielt anspricht, nutzt drei verhaltenswissenschaftliche Prinzipien in Kombination.

1. Personalisierung: individuelle Angaben zum eigenen Dachpotenzial.
2. Soziale Norm: realisierte Anlagen in der Nachbarschaft.
3. Verlustaversion: Hinweis auf die finanziellen Erträge, die ohne Anlage entgehen.

Im Schaffhauser Pilot wirkte der Hinweis auf entgangene Erträge am stärksten.

Hürden	Hebel
Abstrakte Angaben	Personalisierung: Angaben zum eigenen Dachpotenzial
Unklarer Nutzen	Verlustaversion: Benennung der finanziellen Erträge, die ohne Anlage entgehen
Unsicherheit, ob sich das bewährt	Soziale Norm: realisierte Anlagen in der Nachbarschaft
Komplexität	Ein einziger nächster Schritt wird angeboten
Fehlende Zeit	QR-Code und einfache Online-Buchung

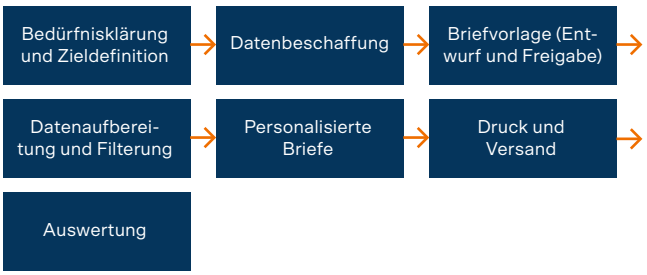
Wichtig: Angaben zu möglichen Erträgen müssen seriös, nachvollziehbar und an die lokale Situation angepasst sein (Strompreise, Fördersituation, Dachausrichtung). Übertrieben dargestellte Erträge schaden der Glaubwürdigkeit der Verwaltung mehr, als der Nudge nützt.

Beispielbotschaft im Brief: «Mehr von Ihrem Dach.»

Absender und Gestaltung: Verwenden Sie das Logo der Gemeinde bzw. Stadt und einen persönlich adressierten Postbrief. Legen Sie offen, warum die Gemeinde schreibt (zum Beispiel Energie- oder Klimastrategie) und woher die verwendeten Daten stammen (siehe «Rechtliches, Beschaffung und Zusammenarbeit»). Einfache Sprache, freundliche Tonalität und lokal relevante Bilder erhöhen die Verständlichkeit.

Einfacher nächster Schritt: Der Weg zur Terminbuchung soll so einfach wie möglich sein – QR-Code, kurze Web-Adresse oder Rückantwortkarte – und nicht nur telefonisch während der Öffnungszeiten der Beratungsstelle. Jede zusätzliche Hürde an dieser Stelle kostet Rücklauf.

So gehen Sie vor



Der Ablauf im Detail:
Die Schritte gelten unabhängig davon, wer sie ausführt: Wo von einer ausführenden Stelle die Rede ist, kann die Aufgabe intern, regional gemeinsam oder durch externe Anbietende wahrgenommen werden – zum Beispiel Solarize.

1. **Bedürfnisklärung und Zieldefinition:** Im Erstgespräch klären die beteiligten Akteure die Bedürfnisse, legen das Ziel fest – zum Beispiel möglichst viele Anmeldungen für eine Energieberatung oder eine Veranstaltung – und definieren das weitere Vorgehen.
2. **Datenbeschaffung:** Starten Sie mit diesem Schritt direkt nach dem ersten Schritt, denn die Bewilligung ist zeitkritisch. Die Gemeinde klärt die Bewilligung für die Datennutzung, bestellt Eigentümerinformationen und Adressen beim zuständigen Grundbuchamt und leitet sie an die ausführende Stelle weiter. Geht die Bearbeitung an Dritte, ist dafür vorgängig ein schriftlicher Vertrag zur Auftragsbearbeitung nötig (siehe «Rechtliches, Beschaffung und Zusammenarbeit»).

3. **Briefvorlage:** Die ausführende Stelle erstellt einen Entwurf mit den oben beschriebenen verhaltenswissenschaftlichen Elementen, ergänzt um ein Bild des eigenen Dachs und einen klaren Handlungsaufruf. Die Gemeinde prüft, passt bei Bedarf an und gibt die Vorlage frei.
4. **Datenaufbereitung und Filterung:** Eine Software wählt die geeigneten Liegenschaften aus, berechnet die Kennzahlen pro Grundstück und trennt sie bei Mehrfamilienhäusern nach Grundstücksgrenze auf. Eigentümerinnen und Eigentümer mit bestehender Anlage werden herausgefiltert; die Anlagen im definierten Umkreis dienen als Basis für den Hinweis auf die soziale Norm. Ergänzen Sie den Filter um einen Abgleich mit Kernzonen, Ortsbildschutzperimetern und kommunalen Schutzinventaren: Liegenschaften mit erschwerter Bewilligungsfähigkeit werden entweder ausgeschlossen oder mit einem angepassten Textbaustein angeschrieben.
5. **Personalisierte Briefe:** Für die verbleibenden Eigentümerinnen und Eigentümer erstellt die ausführende Stelle die individuell personalisierten Briefe mit den jeweiligen Dachdaten und Berechnungen.
6. **Druck und Versand:** Die ausführende Stelle übergibt der Gemeinde ein versandfertiges PDF; Druck und Versand erfolgen über die Gemeinde oder eine Druckerei.
7. **Auswertung:** Nach dem Versand messen die ausführende Stelle und die Gemeinde gemeinsam den Erfolg der Aktion (siehe «Wirkung messen»).

Verantwortlichkeiten: Legen Sie zu Beginn fest, wer welchen Schritt verantwortet – zum Beispiel die Energiebeauftragten das Gesamtprojekt, die Datenschutzfachstelle die Freigabe der Datennutzung, die Kommunikationsstelle Brieftext und Auftritt, der Gemeinderat die politische Freigabe und gegebenenfalls externe Anbietende Datenaufbereitung und Personalisierung.

Ressourceneffizienz und Dauer

Personal: interne Verwaltungsstunden für die Bewilligung, Beschaffung und Aufbereitung der Eigentümer- und Gebäudedaten sowie für die Koordination mit den tangierten Stellen (Energie- und Klimastelle, Kommunikation, Datenschutzfachstelle), dazu die Begleitung allfälliger externer Anbietender.

Budget: In der Stadt Schaffhausen fielen für die Aktion rund 40 interne Arbeitsstunden für insgesamt 450 Briefe an (2022). Dazu kommen rund CHF 1.75 pro Brief für Druck, Couvertierung und Porto, allfällige Gebühren für den Bezug der Eigentümerdaten sowie Dienstleistungen externer Anbieter gemäss eingeholter Offerte. Bei 450 Briefen ergibt das rund CHF 800 für den Versand.

Rechnen Sie die Folgekosten der Beratungen von Beginn weg mit ein: Bei 1000 Briefen und einer Buchungsquote von 5 bis 15 % entstehen 50 bis 150 Beratungsgespräche und damit rund 50 bis 150 zusätzliche Beratungsstunden (bei rund einer Stunde pro Beratung).

Dauer: Abklärung und Freigabe dauern erfahrungsgemäss vier bis acht Wochen, die operative Umsetzung drei bis vier Wochen – je nach Verfügbarkeit und Aktualität der Datengrundlagen. Zeitkritisch ist dabei die Bewilligung für den Bezug der Eigentümerdaten; starten Sie damit direkt nach dem Erstgespräch.

Rechtliches, Beschaffung und Zusammenarbeit

Datenschutz: Die Aktion verbindet zwei Datenbestände, die unterschiedlich zugänglich sind. Frei verfügbar sind die Gebäudedaten aus dem Gebäude- und Wohnungsregister sowie die Solarpotenzialdaten aus Onlinediensten wie sonnendach.ch. Eigentümerdaten aus dem Grundbuch sind demgegenüber nicht öffentlich verfügbar: Die Einsicht ist an einen Interessennachweis gebunden, und die systematische Bekanntgabe für einen Massenversand muss vorgängig bewilligt werden. Für die Gemeinde gilt dabei das kantonale Informations- und Datenschutzgesetz; das Datenschutzgesetz des Bundes (DSG) betrifft private Dienstleister. Entscheidend sind vier Punkte: eine Rechtsgrundlage für die Bearbeitung, Transparenz gegenüber den Angeschriebenen, Zweckbindung und Datenminimierung.

Klären Sie diese Fragen mit Ihrer kantonalen Datenschutzfachstelle, bevor Sie Daten bestellen. Beschreiben Sie im Brief genau, woher die Daten stammen, zum Beispiel: «Für dieses Schreiben haben wir frei verfügbare Gebäude- und Solarpotenzialdaten mit Eigentümerangaben verknüpft, deren Verwendung für diesen Zweck bewilligt ist.» Verzichten Sie auf die pauschale Aussage, es würden ausschliesslich öffentlich verfügbare Daten verwendet – für die Eigentümerdaten trifft sie nicht zu.

Auftragsbearbeitung: Sobald eine externe Stelle Eigentümerdaten bearbeitet, braucht es einen schriftlichen Vertrag. Er regelt, wozu und in welchem Umfang die Daten bearbeitet werden, wo dies geschieht, ob Unterauftragnehmer zugelassen sind,

wie die Daten geschützt werden und was nach dem Versand mit ihnen passiert. Prüfen Sie zudem Adresssperren und Sperrvermerke, bevor die Adressliste weitergegeben wird.

Beschaffung: Prüfen Sie vor der Vergabe an Dritte die Schwellenwerte des öffentlichen Beschaffungsrechts Ihres Kantons.

Zusammenarbeit: Prüfen Sie, ob eine gemeinsame Durchführung mit Nachbargemeinden oder eine Kooperation mit dem Kanton sinnvoll ist. Das senkt die Kosten pro Brief und den Koordinationsaufwand. Binden Sie Ihr Energieversorgungsunternehmen, die zuständige öffentliche Energieberatungsstelle und gegebenenfalls lokale Unternehmen frühzeitig ein. Für Datenaufbereitung, Versand und Wirkungsmessung gibt es in der Schweiz spezialisierte, nicht gewinnorientierte Anbietende, die Gemeinden ohne eigene Evaluationskompetenz unterstützen.

Typische Stolpersteine

- **Übersättigung:** Wenn Energieversorgungsunternehmen, Kanton und Gemeinde unabhängig voneinander dieselben Eigentümerinnen und Eigentümer anschreiben, kippt der «Stupser» in Belästigung – ein Reputationsrisiko für die Gemeinde. Stimmen Sie den Versandzeitpunkt daher mit möglichen Partnern ab.
- **Fehlende Kapazität für die Nachfrage:** Der Brief erzeugt Beratungsanfragen. Klären Sie vorab, wer sie beantwortet und wie schnell.
- **Datenschutzfragen zu spät geklärt:** Klären Sie die Freigabe der Datennutzung zu Beginn des Projekts, nicht erst kurz vor dem Versand.
- **Lückenhafte Datengrundlagen:** Veraltete Eigentümerdaten führen zu falsch adressierten Schreiben und können die Glaubwürdigkeit beeinträchtigen.
- **Falsche Erwartungen:** Gesteigertes Interesse ist belegt, ein rascher Anstieg der Installationszahlen nicht. Kommunizieren Sie diese Unsicherheit intern von Anfang an.
- **Ertragsangaben ohne Blick auf die Bewilligungsfähigkeit:** Ein Brief, der einem Gebäude in der Kernzone konkrete Erträge in Aussicht stellt, die anschliessend nicht bewilligt werden können, bindet Beratungszeit und erzeugt Frust. Filtern Sie geschützte Objekte vorgängig heraus oder passen Sie den Text an.

Wirkung messen

Als Indikatoren eignen sich die Buchungsquote für Beratungen sowie – längerfristig – Anmeldungen bei Energieversorgungsunternehmen oder Pronovo und Meldungen bei den Baubehörden, je nach kantonaler Praxis. Klären Sie den Zugang zu diesen Zahlen vorgängig: Ihr Energieversorgungsunternehmen darf Kundendaten nicht ohne Weiteres herausgeben, weshalb eine Vereinbarung über aggregierte Auswertungen nötig ist. Alternativ steht das öffentliche Register der Elektrizitätsproduktionsanlagen (Pronovo/BFE, über geo.admin.ch beziehbar) zur Verfügung, das Inbetriebnahmen pro Gemeinde ausweist. Ergänzend liefert gegebenenfalls eine kurze Nachbefragung der Angeschriebenen qualitative Rückmeldungen.

Für eine belastbare Aussage braucht es eine Kontrollgruppe, also nicht angeschriebene Liegenschaften. Sonst lässt sich nicht unterscheiden, ob der Brief gewirkt hat oder ob ohnehin installiert worden wäre. Praktisches Vorgehen: Teilen Sie die geeigneten Liegenschaften vor dem Versand nach dem Zufallsprinzip auf, zum Beispiel 80 % für den Versand und 20 % für die Kontrollgruppe, und dokumentieren Sie die Zuteilung. Schreiben Sie die Kontrollgruppe in einer späteren Aktion an – so entsteht kein dauerhafter Nachteil, und die Aufteilung lässt sich nachvollziehbar begründen.

Wichtig: Ein geringer Rücklauf ist kein Misserfolg, sondern eine Erkenntnis. Legen Sie vorab fest, ab welchem Schwellenwert die Aktion angepasst, wiederholt oder eingestellt wird (siehe Checkliste).

Hilfsmittel für die Umsetzung

- Musterbrief zum Anpassen
- Checkliste für die Umsetzung
- FAQ
- Praxisbeispiel: Nudging für Photovoltaik, Stadt Schaffhausen (EnergieSchweiz-Story mit Zahlen, Beteiligten und Kontaktangaben) und Video-Statement des Projektleiters

Fachliche Informationen

- sonnendach.ch
- EnergieSchweiz Ratgeber Solaranlage
- Dienstleister und gemeinnützige Initiative für personalisierte Briefe, Versand und Auswertung > Solarize, Universität Lausanne (IDHEAP)
- Studien: Energy Research & Social Science 2023, pv magazine International 2023

