Solarstrom vom Balkon: Workshops und BalkonScouts für Mietende

Die Gemeinde organisiert mit einer externen Fachorganisation Workshops, in denen Mietende ihre eigenen Balkonsolaranlagen zusammensetzen. Freiwillige «BalkonScouts» beraten in der Nachbarschaft.

Die Idee

Ihre Gemeinde will den Ausbau der Solarenergie fördern. Viele Einwohnerinnen und Einwohner wohnen aber zur Miete oder im Stockwerkeigentum und gehen davon aus, Solarstrom sei nur etwas für Hauseigentümerinnen und Hauseigentümer. Dabei bieten Balkonsolaranlagen einen einfachen Einstieg in die eigene Stromproduktion. Was fehlt, sind meist Wissen, Zutrauen und Klarheit über Installation, Anmeldung und Bewilligung.

Hier setzt ein Workshop als Nudge («Stupser») an: Die Gemeinde organisiert gemeinsam mit einer Fachorganisation Workshops, in denen die Teilnehmenden unter fachlicher Anleitung ihre eigene Balkonsolaranlage zusammensetzen. Freiwillige «BalkonScouts» beraten Interessierte in der Nachbarschaft. Es gibt keine Pflicht, keinen Zwang und keine Vorgabe für ein bestimmtes Produkt.

Auf einen Blick

Reifegrad	■■■□□	Im Ausland erprobt, in der Schweiz vereinzelt umgesetzt. Der Verein fesa e.V. führt in Deutschland seit 2021 Workshops durch. In der Schweiz gibt es erste Workshops auf private Initiative, eine kommunale Umsetzung mit Wirkungsmessung ist noch nicht dokumentiert.
Wirkung	■■□□□	Für die Schweiz noch offen, im Ausland positive Erfahrungswerte. Belegt ist das Interesse, nicht die Zahl der tatsächlich installierten Anlagen.
Sachkosten **Interne Kosten**	■■□□□ ■■□□□	Rund CHF 3000 bis 4000 pro Pilot-Workshop mit 10 bis 15 Teilnehmenden, ohne die von den Teilnehmenden selbst finanzierten Anlagen. Rund 20 bis 30 Arbeitsstunden für die Erstdurchführung. Für den Aufbau einer «BalkonScouts»-Gruppe kommen je nach Umfang rund 10 bis 30 Stunden hinzu.
Dauer	■■■□□	Wenige Monate bis zur ersten Durchführung. Zustimmungen der Vermietenden und Installationen können danach mehrere Monate dauern.
Politische Sensibilität	■□□□□	Freiwillig, partizipativ und positiv besetzt. Vorab zu klären ist die Rolle der Gemeinde: Veranstalterin, Mitfinanziererin oder Vermittlerin.

Angesprochen werden: Mietende sowie Personen mit Stockwerkeigentum ohne eigenes Dach.

Passt das zu unserer Gemeinde?

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

- Hat Ihre Gemeinde Ziele zum Solarausbau, etwa in einer Klimastrategie, einer Solaroffensive oder als Energiestadt?
- Gibt es einen hohen Anteil an Mietwohnungen oder viel Stockwerkeigentum, mit einer genügenden Zahl gut ausgerichteter Balkone?
- Gibt es Quartiervereine, Wohnbaugenossenschaften oder lokale Energienetzwerke, über die Sie die Zielgruppe erreichen?
- Findet sich eine qualifizierte Fachorganisation, die solche Workshops leiten kann?
- Können Sie klären, welche Rolle die Gemeinde übernimmt und wie Haftung und Versicherung geregelt sind?

Was Ihre Gemeinde davon hat

- **Eine neue Zielgruppe für den Solarausbau:** Sie erreichen Mietende und Personen mit Stockwerkeigentum, die bisher kaum Zugang zur eigenen Stromproduktion hatten.
- **Ein konkreter erster Schritt:** Aus einem abstrakten Thema wird eine Handlung. Erste Erfahrungen in Deutschland zeigen, dass eine Balkonsolaranlage auch den Einstieg in weitere erneuerbare Lösungen erleichtern kann.
- **Ein überschaubares Pilotprojekt:** geringe Kosten, freiwillige Teilnahme, positiv besetzt.
- **Sichtbarkeit im Quartier:** Anlagen an Balkonen zeigen, dass erneuerbare Energie im Alltag funktioniert.

Kleine Gemeinde, wenig Personal?

Dann lohnt sich die Zusammenarbeit: Bestehende Workshopkonzepte und Train-the-Trainer-Angebote lassen sich übernehmen, zum Beispiel von der SSES-Regionalgruppe Zentralschweiz. Die Kursleitung übernimmt eine Fachorganisation, und eine gemeinsame Durchführung mit Nachbargemeinden ist möglich. Die Gemeinde kann sich auf Finanzierung, Kommunikation und Koordination beschränken.

Kurz erklärt

Wir organisieren gemeinsam mit einer Fachorganisation einen Workshop, in dem Mietende und Personen mit Stockwerkeigentum unter Anleitung ihre eigene Balkonsolaranlage zusammensetzen. Der Ansatz ist im Ausland erprobt, die Teilnahme ist freiwillig, und ein Pilot-Workshop kostet relativ wenig. Nach sechs Monaten fragen wir nach, wie viele Anlagen installiert wurden, und entscheiden danach, ob wir das Angebot ausbauen.

Erfahrungen aus der Praxis

Für die Schweiz noch offen, im Ausland positive Erfahrungswerte. Der deutsche Verein fesa e.V. führt die Workshops seit 2021 regelmässig durch und berichtet von hoher Nachfrage und Wartelisten; an einem Workshop in Freiburg i.Br. (D) nahmen 2025 vierzehn Personen teil. Belegt ist das Interesse, nicht die Zahl der tatsächlich installierten Anlagen. Für die Schweiz liegt bisher keine belastbare Wirkungsevidenz vor.

- **Bekannte Anwendungen in der Schweiz (Stand 01.09.2026):** Mehrere private Initiativen in der Deutschschweiz, unter anderem die SSES-Regionalgruppe Zentralschweiz in Arth-Goldau. Aus der Romandie und dem Tessin sind bisher keine Anwendungen bekannt. Eine kommunale Umsetzung mit systematischer Wirkungsmessung ist bisher nicht dokumentiert.



2

Balkonsolaranlagen-Workshops und BalkonScouts



Warum der Workshop wirkt

Ein gemeinsamer Anlass hilft, folgende Hürden zu überwinden:

Hürde	Beschreibung
Komplexitätsaversion «Das ist mir zu kompliziert.»	Technische, rechtliche und organisatorische Fragen können kompliziert wirken. Interessierte schieben die Entscheidung deshalb möglicherweise auf.
Geringe Selbstwirksamkeit «Das kann ich nicht selbst.»	Der Bau einer eigenen Anlage wird als etwas wahrgenommen, das Fachleuten vorbehalten ist.
Status-quo-Bias «Es geht ja auch ohne.»	Ohne konkreten Anlass bleibt es beim Bestehenden, obwohl Technik und Kosten den Einstieg erlauben würden.
Soziale Unsicherheit «Was sagen die Vermietenden dazu?»	Unklar ist, wie die Vermietenden, die Stockwerkeigentümergemeinschaft oder die Nachbarschaft auf eine Anlage reagieren.

Informationen allein reichen nicht immer aus. Der Nudge verbindet deshalb praktisches Ausprobieren, den Austausch mit anderen und erste Umsetzungsschritte. Aus einem abstrakten Thema wird eine konkrete Handlung: nicht nur «Informieren Sie sich über Balkonsolaranlagen», sondern «Bauen Sie Ihre Anlage unter Anleitung selbst zusammen».

Aus verhaltenswissenschaftlicher Sicht ist der Ansatz nicht nur ein Nudge, sondern auch ein Befähigungs- und Informationsansatz («Boost»): Er verändert nicht nur den Entscheidungskontext, sondern vermittelt auch Wissen und Fähigkeiten.

Vier Gestaltungsprinzipien:

- **Selbstwirksamkeit stärken:** Im Workshop bauen die Teilnehmenden unter Anleitung ihre eigene Anlage zusammen. Das senkt die Hemmschwelle und erzeugt das Gefühl «Das kann ich selbst».
- **Soziale Normen sichtbar machen:** Sichtbare Anlagen in der Nachbarschaft und lokale «BalkonScouts» zeigen, dass die Technologie bereits genutzt wird. Demonstrationsanlagen und Erfahrungsberichte verstärken diesen Effekt.
- **Komplexität reduzieren:** Material, Anleitung und Unterstützung werden gebündelt bereitgestellt. Auch bei der Auswahl einer Anlage und bei der Anmeldung erhalten die Teilnehmenden Unterstützung.
- **Soziale Unsicherheit abbauen:** Eine vorformulierte Anfrage an die Vermietenden nimmt die Angst vor dem Gespräch und macht den heikelsten Schritt planbar (siehe «Hilfsmittel für die Umsetzung»).

Aufbau des Workshops: Behandelt werden technische, rechtliche und praktische Fragen, anschliessend setzen die Teilnehmenden ihre Anlage zusammen. Legen Sie einen ausdrücklichen Schwerpunkt auf die sichere Montage: Absturzsicherung, geeignete Befestigung, elektrische Sicherheit und die Grenzen der Beratung. Aus Haftungs- und Sicherheitsgründen empfiehlt sich die Durchführung mit einer qualifizierten Fachorganisation.

Wichtig: Verwenden und empfehlen Sie normenkonforme Produkte mit den erforderlichen Konformitätsnachweisen. Verweisen Sie auf Schweizer Händler und geeignete Komplettsets. Verzichten Sie darauf, eine vergütete Rücklieferung ins Netz zum Thema zu machen: Die Mengen sind gering und der administrative Aufwand steht in keinem Verhältnis. Stellen Sie stattdessen den höchstmöglichen

Eigenverbrauch ins Zentrum.

Erwartungen realistisch halten: Ausrichtung und Verschattung des Standorts sowie der Eigenverbrauch entscheiden über Ertrag und Wirtschaftlichkeit. Als grobe Orientierung nennt EnergieSchweiz Anschaffungskosten von rund CHF 600 bis 1800 und eine typische Amortisationsdauer von fünf bis sieben Jahren; ein Vierpersonenhaushalt kann mit einer ganzjährig betriebenen Anlage etwa 10 % seines Stroms selbst produzieren. Kommunizieren Sie diese Werte als Bandbreite, nicht als Versprechen.

Absender, Sprache und Bildwelt: Verwenden Sie das Logo der Gemeinde beziehungsweise einer neutralen öffentlichen Stelle. Die Tonalität ist positiv, gemeinschaftlich und aktivierend, mit Fokus auf Alltag, Kostenersparnis und Mitmachen – zum Beispiel «Eigener erneuerbarer Strom vom Balkon» oder «Solarenergie für alle». In Quartieren mit hohem Mietanteil sollte die Ansprache besonders niedrigschwellig erfolgen: klare Bildsprache, Quartiervereine, Wohnbaugenossenschaften und weitere lokale Netzwerke als Multiplikatoren, bei Bedarf Einladungen in den im Quartier relevanten Sprachen.

Einfacher nächster Schritt: Die Anmeldung zum Workshop soll auf einen einzigen Schritt reduziert sein – QR-Code, kurze Web-Adresse, einfache E-Mail-Adresse oder Rückantwortkarte. Als Berührungspunkte eignen sich Informationsanlässe, Quartieranlässe, die nachbarschaftliche Energieberatung, die Gemeindekommunikation, die sozialen Medien sowie sichtbare Demonstrationsanlagen.

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, durch das Energieversorgungsunternehmen oder durch eine Fachorganisation wahrgenommen werden.

1. **Zieldefinition und Rolle der Gemeinde klären:** Ziel festlegen – zum Beispiel eine bestimmte Zahl von Teilnehmenden oder installierten Anlagen – und entscheiden, ob die Gemeinde Veranstalterin, Mitfinanziererin oder lediglich Vermittlerin ist.
2. **Fachorganisation und Partner gewinnen:** Kursleitung mit einer fachlich qualifizierten Organisation sicherstellen und die öffentliche Energieberatung, das Energieversorgungsunternehmen sowie die Bauverwaltung frühzeitig einbeziehen. Bestehende Workshopkonzepte und Train-the-Trainer-Angebote lassen sich übernehmen.
3. **Haftung, Versicherung und rechtliche Fragen klären:** Versicherungsschutz für Veranstaltung und ehrenamtliche Tätigkeit, Rollenabgrenzung der Beratung sowie die baurechtlichen Anforderungen für die vorgesehenen Standorte klären (siehe «Rechtliches, Beschaffung und Zusammenarbeit»).
4. **Zielgruppe und Standorte eruieren:** Quartiere mit hohem Mietanteil und geeigneter Balkonausrichtung identifizieren und den Zugang über Quartiervereine, Wohnbaugenossenschaften und lokale Netzwerke aufbauen.
5. **Workshop vorbereiten und ausschreiben:** Raum, Fachhonorar, Demonstrations- und Verbrauchsmaterial organisieren, den Anmeldeweg einrichten und die Ausschreibung über Ihre Gemeindekanäle und die Multiplikatoren streuen.
6. **Durchführung:** Wissen vermitteln, das Gerät gemeinsam zusammensetzen, sichere Montage und Meldung an den Netzbetreiber behandeln und den Teilnehmenden die Musterformulierung für die Anfrage an die Vermietenden mitgeben (siehe Hilfsmittel).
7. **Auswertung:** Kurzbefragung direkt nach dem Workshop und Nachbefragung nach rund sechs Monaten (siehe «Wirkung messen»).
8. **«BalkonScouts» aufbauen (optional):** Freiwillige rekrutieren, zum Beispiel über eine Ausschreibung im Gemeindeanzeiger, sie auf ihre Rolle und die Grenzen der Beratung schulen und den Versicherungsschutz klären.

Verantwortlichkeiten: Legen Sie zu Beginn fest, wer welchen Schritt verantwortet – zum Beispiel die Energie- oder Klimafachstelle das Gesamtprojekt, die Kommunikationsstelle Ausschreibung und Auftritt, die Bauverwaltung die Abklärung der baurechtlichen Anforderungen, der Gemeinderat die politische Freigabe sowie eine Fachorganisation die Kursleitung und die Schulung der «BalkonScouts».

Ressourceneffizienz und Dauer

Personal: Organisation des Workshops – für die Erstdurchführung rund 20 bis 30 Arbeitsstunden –, Koordination mit lokalen Energieberatungen oder Vereinen, Kommunikation und Betreuung der Teilnehmenden.

Wird zusätzlich eine «BalkonScouts»-Initiative aufgebaut, kommen je nach Umfang rund 10 bis 30 Stunden für Rekrutierung und Begleitung dazu.

Budget: Grössenordnung rund CHF 3000 bis 4000 pro Pilot-Workshop, ohne die von den Teilnehmenden selbst finanzierten Anlagen. Beispielhafte Aufteilung für 10 bis 15 Teilnehmende: rund CHF 1000 für die Aktivierung der Netzwerke und die Kommunikation, rund CHF 1000 Fachhonorar für die Kursleitung, CHF 1000 bis 1500 für Demonstrations- und Verbrauchsmaterial sowie rund CHF 500 für die Raummiete. Optional kommt eine Teilsubventionierung von Materialsets dazu.
Die Zahlen sind Richtwerte und lokal zu prüfen.

Dauer: Wenige Monate bis zur ersten Durchführung. Rechnen Sie danach mit einer längeren Umsetzungsphase auf Seiten der Teilnehmenden: Die Zustimmung der Vermietenden und – bei Stockwerkeigentum – der Beschluss der Eigentümergemeinschaft können sich über Monate hinziehen. Planen Sie die Nachbefragung entsprechend spät ein.

Rechtliches, Beschaffung und Zusammenarbeit

Rahmenbedingungen: Für steckerfertige Kleinanlagen gilt in der Schweiz derzeit eine Leistungsgrenze von 600 Watt. Diese Grenze betrifft die elektrische Leistung der Anlage und ist von einer allfälligen baurechtlichen Bewilligungspflicht zu unterscheiden. Je nach Gebäude- und Standortsituation sind zusätzlich miet-, eigentums- und baurechtliche Fragen zu klären.

Zustimmung und Eigentumsverhältnisse: Die Zustimmung der Vermietenden ist vor der Installation einzuholen. Bei Stockwerkeigentum sind Balkonbrüstung und Fassade in der Regel gemeinschaftliche Teile; je nach Reglement braucht es einen Beschluss der Stockwerkeigentümergemeinschaft. Das kann die Zeitplanung deutlich verlängern und sollte früh abgeklärt werden. Für die Kontaktaufnahme eignet sich eine kurze Musterformulierung.

Anschluss und Meldung: Steckerfertige Kleinanlagen bis 600 Watt können grundsätzlich an eine geeignete vorhandene Steckdose angeschlossen werden; die Anlage ist dem zuständigen Netzbetreiber zu melden. Klären Sie dessen konkrete Anforderungen sowie allfällige Vorgaben zu Zähler und Rücklieferung vor der Inbetriebnahme. Für elektrische Installationsarbeiten gelten die Anforderungen der Niederspannungs-Installationsverordnung (NIV); der Anschluss über eine geeignete Steckdose ist von einer festen Installation zu unterscheiden.

Baurecht: Die Erleichterungen für Kleinanlagen ersetzen die Prüfung der kantonalen und kommunalen Bauvorschriften nicht. Klären Sie vor dem ersten Workshop mit der Bauverwaltung, ob für die vorgesehenen Standorte eine Bewilligung oder eine Meldung nötig ist. Bei Schutzobjekten, in Kernzonen und Ortsbildschutzperimetern sowie bei besonderen gestalterischen Anforderungen können zusätzliche Vorgaben gelten.

Produktkonformität: Für den legalen Betrieb sind normenkonforme Produkte und die erforderlichen Konformitätsnachweise des konkreten Geräts nötig. Die Gemeinde beziehungsweise die Kursleitung sollte deshalb auf Schweizer Händler und konforme Komplettsets verweisen.

Haftung und Versicherung: Legen Sie vor der Umsetzung die Rolle der Gemeinde fest. Aus Haftungs- und Sicherheitsgründen empfiehlt sich die Durchführung mit einer qualifizierten Fachorganisation; die Gemeinde kann sich auf Finanzierung, Kommunikation und Koordination beschränken. Ehrenamtliche «BalkonScouts» geben Hinweise und unterstützen bei der Orientierung, führen aber keine Elektroinstallationsarbeiten aus; sie sind auf ihre Rolle, die Grenzen der Beratung und die Sicherheitsfragen zu schulen. Der Versicherungsschutz der Gemeinde beziehungsweise der Trägerschaft für Veranstaltung und ehrenamtliche Tätigkeit ist vorab zu klären. Die zentralen Risiken sind der Absturz von Modulen, die elektrische Sicherheit und das Brandrisiko in der Hausinstallation sowie die Beratungshaftung.

Datenschutz: Erheben Sie nur die für den Zweck erforderlichen Daten. Anmeldedaten werden ausschliesslich für Organisation und Evaluation verwendet; Fotos und Erfahrungsberichte werden nur mit ausdrücklicher Einwilligung veröffentlicht. Einzelne Meldedaten zu Steckersolaranlagen sind beim Netzbetreiber nicht ohne Weiteres für die Gemeinde verfügbar – sinnvoll sind aggregierte Angaben oder eigene Nachbefragungen der Teilnehmenden.

Beschaffung und Wettbewerbsneutralität: Prüfen Sie vor der Vergabe an Dritte die Schwellenwerte des öffentlichen Beschaffungsrechts Ihres Kantons. Vermeiden Sie namentliche Empfehlungen einzelner Anbieter oder Installationsbetriebe und verweisen Sie stattdessen auf die Händlerliste des Bundesamtes für Energie sowie auf neutrale Stellen wie die kantonale Energieberatung.

Zusammenarbeit: Kontaktieren Sie die zuständige öffentliche Energieberatung, das Energieversorgungsunternehmen und – soweit erforderlich – die Bauverwaltung und stimmen Sie Inhalte, Zuständigkeiten, Termine und Kommunikationsmittel ab. Prüfen Sie zudem, ob sich eine gemeinsame Durchführung mit Nachbargemeinden anbietet.

Typische Stolpersteine

- **Zustimmung der Vermietenden:** Ohne Einverständnis ist keine Installation möglich. Unsicherheit auf beiden Seiten bremst die Umsetzung; eine Musterformulierung und eine frühzeitige Abstimmung mit Liegenschaftsverwaltungen helfen.
- **Blockaden bei Stockwerkeigentum:** Hier entscheidet die Stockwerkeigentümerversammlung, nicht der einzelne Haushalt. Der Entscheidweg dauert entsprechend länger und braucht eine eigene Kommunikationsstrategie.
- **Unterschiedliche Balkon- und Gebäudesituationen:** Ausrichtung, Verschattung und Befestigungsmöglichkeiten variieren stark; nicht jeder Balkon eignet sich.
- **Baurechtliche Anforderungen unterschätzt:** Die Erleichterungen für Kleinanlagen ersetzen die Prüfung der kommunalen Bauvorschriften nicht. Klären Sie das vor dem ersten Workshop, nicht danach.
- **Sicherheit und Produktkonformität:** Absturz von Modulen, elektrische Sicherheit und nicht konforme Geräte sind Risiken. Sie gehören ausdrücklich in den Workshop und in die Auswahl der Materialsets.
- **Unklare Rolle der Gemeinde:** Ohne vorgängige Klärung von Trägerschaft, Haftung und Versicherungsschutz entsteht ein Risiko für die Verwaltung.
- **Selbstselektion der Teilnehmenden:** Workshops erreichen vor allem ohnehin Interessierte. Für die Zielgruppe mit den grössten Hürden braucht es den Zugang über Quartiervereine, Verbände, Wohnbaugenossenschaften und Multiplikatoren.
- **Kleine Reichweite pro Anlass:** Mit 10 bis 15 Teilnehmenden pro Workshop bleibt die Wirkung punktuell. Planen Sie eine Serie oder den Aufbau einer «BalkonScouts»-Gruppe ein.
- **Überzeichnete Erwartungen an Ertrag und Wirtschaftlichkeit:** Ertrag und Amortisation hängen stark von Standort und Eigenverbrauch ab. Kommunizieren Sie Bandbreiten und keine Einzelwerte.

Wirkung messen

Kurzfristig zeigt die Teilnahme am Workshop, ob das Angebot auf Interesse stösst. Langfristig ist entscheidend, wie viele Anlagen tatsächlich installiert und angemeldet werden.
Die Anmeldung für den Workshop erfolgt innerhalb weniger Wochen. Zustimmungen und Installationen können mehrere Monate dauern.

Die Evaluation sollte die gesamte Wirkungskette abbilden:

- **Reichweite:** Anzahl der Anmeldungen und Teilnehmenden pro Workshop sowie Zugriffe auf die Informationsseite.
- **Erstreaktion:** Kurzbefragung unmittelbar nach dem Workshop zu Wissen, Zutrauen und Absicht.
- **Konkrete Umsetzung:** Nachbefragung nach rund sechs Monaten mit der Kernfrage «Anlage installiert: ja oder nein?» sowie die Zahl der beim Netzbetreiber gemeldeten Anlagen, soweit aggregiert und datenschutzkonform verfügbar.
- **Sichtbarkeit:** Anlagen im Quartier, die für andere sichtbar sind – allenfalls mit Infotafeln ergänzt.

Eine einzelne Meldung beim Netzbetreiber lässt sich nicht ohne Weiteres dem Workshop zurechnen und sollte deshalb nicht allein als Wirkungsnachweis dienen. Die Nachbefragung der Teilnehmenden ist der belastbarste Indikator.
Eine randomisierte Kontrollgruppe, wie sie sich bei Briefaktionen anbietet, ist hier nur beschränkt möglich: Die Teilnahme ist freiwillig, die Teilnehmenden sind also bereits interessiert. Praktikable Alternativen sind ein Vergleich zwischen Quartieren mit und ohne Angebot oder die Nutzung einer Warteliste als natürliche Vergleichsgruppe – beides vor der Durchführung festlegen und dokumentieren.

Wichtig: Eine geringe Teilnahmezahl ist kein Misserfolg, sondern eine Erkenntnis. Legen Sie vorab fest, ab welchem Schwellenwert die Aktion angepasst, wiederholt oder eingestellt wird (siehe Checkliste). Da für die Schweiz keine Wirkungsevidenz vorliegt, sind Wirkung und geeignete Ausgestaltung zunächst empirisch zu testen.

Hilfsmittel für die Umsetzung

- Musterbrief für eine Einladung an Vermietende zum Anpassen
- Mustervereinbarung zwischen Vermietenden und Mietenden
- FAQ
- Praxisbeispiel und Workshopkonzepte: SSES Zentralschweiz und fesa e.V. «Mein Strom vom Balkon» (inklusive Train-the-Trainer-Ansätzen für Gemeinden)
- Bekannte Förderaktionen von Energieversorgungsunternehmen und Städten (Stand 01.09.2026): Stadt Luzern, Stadt Zürich, EWZ über Topten

Fachliche Informationen

- **EnergieSchweiz:** Balkonkraftwerke und Solarstrom für Mieterinnen und Mieter
- **Liste Schweizer Händler konformer Anlagen:** Publikation des Bundesamts für Energie
- **Beispiel eines durchgeführten Workshops:** Rückblick fesa e.V., Freiburg-Zähringen 2025
- **Materialsets:** Solarmodule, Wechselrichter, Kabel und Stecker, optional Befestigungssystem und Batteriespeicher > Unterstützung bei der Beschaffung bieten teilweise die SSES-Regionalgruppen.

