

# **Die nächsten Schritte**

für das Solarschulprojekt

## **PINiE e.V.**

**Vereinssitzung am 20.02.2013**

hier: die nächsten 6 Schritte

**Verfasser\_in: (Datenschutz)**

# Eingangsbetrachtung

Seit der Gründung der „PINiE“ im Jahre 1996 hat sich die allgemeine gesellschaftliche Akzeptanz regenerativer Energien gewandelt, denn das Thema ist im Jahre 2012 mitten in der Gesellschaft angekommen und wird aktiv nicht nur von kleinen Gruppen und/oder einzelnen politischen Parteien getragen.

# Konsequenz aus der Eingangsbetrachtung

Die Aufklärungs- und Öffentlichkeitsarbeit muss sich dem veränderten Anspruch an das Thema und den Bedürfnissen der Menschen anpassen.

Der Schwerpunkt hat sich als positives Ergebnis der gesellschaftlichen Akzeptanz auf Anwendungen, Service und Beratung verschoben.

# Drei mögliche Säulen für PINiE e. V.

REGENERATIVE  
ENERGIEN

Allgemeine Informationen  
Vorträge  
Exkursionen  
etc., usw.

INNOVATIONEN

Erfindungen  
neue Patente  
neue Unternehmen  
neue Anwendungen  
Kooperationen

Beratung / Service

Konkrete Hilfen  
Beratung  
Schulungen  
Lernangebote

# Ergänzung zu den drei Säulen

Innovation stammt vom lateinischen Wort „innovatio“ ab und wird als direkte Übersetzung ins Deutsche als „Erneuerung“ aufgefasst.

Der Mensch benutzt das Wort im Sinne von „Fortschritt“ oder „Verbesserung“.

Dieser „Wortsinn“ sollte erkennbar sein.

# Probleme (aus meiner subjektiven Sicht)

**Es sind erkennbar zu wenige engagierte Menschen**

**Das Profil der PINiE e.V. ist zu ungenau, zu schwammig und subjektiv betrachtet findet sich kein Alleinstellungsmerkmal**

**Um ein erkennbares Profil zu erarbeiten, um attraktiv für Menschen zu sein, die sich engagieren wollen, um etwas zu bewirken und als Ansprechpartner in Frage zu kommen, benötigt man drei Dinge:**

**Kompetenz**

**Köpfe**

**Ressourcen**

# Die Frage der Ressourcen

mögliche Ressourcen sind:

|            |   |
|------------|---|
| Mitglieder | bringen Know-how ein<br>zahlen Mitgliedsbeiträge<br>bringen Zeit ein<br>bringen ehrenamtliche Arbeitskraft ein<br>übernehmen Funktionen im Verein<br>stellen ihre Kontakte zur Verfügung<br>besitzen ein Netzwerk |
|------------|---|

**Die Werbung neuer Mitglieder ist ein Kernproblem,  
welches jedoch nur dann gelöst werden kann,  
wenn die Rahmenbedingungen der Attraktivität gegeben sind !**

# Gewinnung von Engagierten

Etwa 80% aller Organisationen und Vereine in Deutschland leiden unter der Überalterung der Mitglieder und dem Mangel an Engagierten, trotzdem gibt es zwei beeindruckende Zahlen:

- **50% aller Deutschen sind Mitglied in einem Verein**
- **18 Millionen Deutsche leisten ehrenamtliche Arbeit als Engagierte in einer Organisation oder einem Verein**

# Gewinnung von Engagierten

Wer Engagierte gewinnen will, auch aus dem bestehenden Mitglieder-/  
Unterstützer-/Freundeskreis, aber insbesondere dann, wenn Externe  
angesprochen werden sollen, braucht Anreizsysteme, Dazu zählen:

**Engagierte mit Know-how können eigene Projekte innerhalb des  
Vereins entwickeln, ohne Funktionen übernehmen zu müssen**

**Engagierte können bisher verborgene Talente ausprobieren**

**Engagierte können spezifische Kompetenz im Verein erwerben**

**Es müssen Aufstiegs- und Qualifizierungschancen gegeben sein**

Mit diesen Punkten lassen sich auch junge Engagierte gewinnen, deren  
Lebensplanung offen ist und die sich nicht dauerhaft binden wollen

# Finanzielle Zuwendungen

Hier liegt ein Kernproblem vieler Vereine. Die möglichen Säulen einer finanziellen Grundausstattung sind:

- **Mitgliedsbeiträge, ehrenamtliche Leistungen, unentgeltliche Leistungen der Mitglieder und Engagierten** (Bildung der Grundlage der langfristigen Finanzplanung)
- **Generierung von Leistungsentgelten** (ist als Quelle für finanzielle Mittel noch zu wenig umgesetzt)
- **Öffentliche Mittel, Fördergelder und Zuwendungen der Kommunen** (ist als Quelle für finanzielle Mittel rückläufig)
- **Spenden, Sponsoring, Social Fundraising, Aufbau und intensive Pflege eines Paten- und Unterstützerkreises** (gewinnt an Bedeutung)

# Was könnte ich einbringen ?

- **Hilfestellung und aktive Mitarbeit zur Gewinnung neuer Mitglieder und engagierter Menschen**
- **Erweiterung des Freundes-/Unterstützerkreises**
- **Beschaffung finanzieller Mittel aus den Quellen:**

**mehr Mitgliedsbeiträge natürlicher und juristischer Personen**

**Sponsoring und Spenden zur Finanzierung der Satzungsziele**

**Projektpatenschaften**

**Serviceleistungen zur Gewinnung von Leistungsentgelten auf der Grundlage eines Sponsoringvertrages**

# Kann das gelingen ?

Ja, wenn ...

- **eine Schärfung des Vereinsprofils erfolgt**
- **eine Einigung und Entscheidung auf ein erkennbares Alleinstellungsmerkmal des Vereins erzielt werden kann**
- **eine Anpassung der Kommunikationsziele an die bereits durchgesetzte gesellschaftliche Akzeptanz der regenerativen Energie erfolgt, denn jetzt sollte der nächste Schritt in Angriff genommen werden: die reale Umsetzung im Alltag aller Menschen und eine Zukunft ohne die Verbrennung von Kohlenwasserstoffen**