

# Seminar

## PV-Pachtmodell im Praxistest: Neue Vertriebswege für Solarunternehmen und Energieversorger



### Vorläufige Agenda

1. März 2016, Holiday Inn Essen City Center, Essen

**11.00-11:30 Uhr**      **Begrüßung und Einführung**

*Markus Meyer, Leiter Politik und Strategie, BSW-Solar*

**11:30-12:15 Uhr**      **Die Eigenversorgung im Anlagenpachtmodell**

- Rechtliche Grundlagen: Was ist für eine rechtssicher Umsetzung zu beachten? Was sind die Risiken?
- Leitfaden der Bundesnetzagentur zur Eigenversorgung: Auswirkungen auf Anlagenpachtmodelle
- Eigenversorgung in Mehrpersonenverhältnissen möglich?

*Dr. Steffen Herz, Rechtsanwalt und Partner, von Bredow Valentin Herz Rechtsanwälte*

**12:15-13:00 Uhr**

**Anlagenpachtvertrag in der Praxis**

- Beispiele für verschiedene Vertragskonstellationen
- Wie wird der Anlagenpachtvertrag gestaltet und umgesetzt?
- Pacht oder Finanzierungsleasing – was ist zu beachten?
- Hinweise zu sonstigen Verträge: Dachflächennutzung, Wartung und Betriebsführung

*Dr. Steffen Herz, Rechtsanwalt und Partner, von Bredow Valentin Herz Rechtsanwälte*

**13:00-14:00**

**Mittagspause**

**14:00-14:45**

**PV-Anlagenpacht: Geschäftsmodell für Solarunternehmen**

- Von der Erstberatung bis zur Installation: Kundenansprache, Planung, Montage und Service
- Tipps zur Finanzierung
- Lösungen für die Gesamtversorgung und Kombinationsmöglichkeiten mit anderen Technologien
- Wirtschaftlichkeit und Praktikabilität für Solarunternehmen und Endkunden

*Christoph Strasser, Leiter Vertrieb, Max Solar GmbH*

**14:45- 15:30**

**PV-Anlagenpacht: Geschäftsmodell für Energieversorger**

- Vertrieb und Kundenbindung mit Solarstrom und Pachtmodellen
- Aufgabenteilung und Kooperationsmöglichkeiten zwischen Energieversorger und Solarunternehmen
- Finanzierung, Technologieauswahl, Bau, Versicherung, Monitoring und Wartung
- Wirtschaftlichkeit und Praktikabilität für Energieversorger und Endkunde

*Georg Auffarth, Trianel GmbH*

**Ende der Veranstaltung gegen 16:00**