

So überzeugen Verwalter ihre Mieter

Mit Info und Party Mieterstrom gezielt vermitteln

Die PV-Pflicht bringt in immer mehr Bundesländern neue Solaranlagen aufs Dach und mit ihnen die Frage, wie der erzeugte Strom tatsächlich bei den Mieterinnen und Mietern ankommt. Denn eine technisch einwandfreie Anlage ist noch kein erfolgreiches Mieterstromprojekt.

Ob sich die Investition rechnet, hängt davon ab, wie viele Mietparteien den Stromvertrag am Ende tatsächlich unterschreiben. Das ist zuerst eine Frage der Kommunikation – nicht der Technik.

Warum Akzeptanz zur wirtschaftlichen Frage wird

Bei der Auslegung von Mieterstromanlagen wird in der Praxis meist mit einer Teilnahmequote von 40 bis 60 Prozent geplant. Bleibt die tatsächliche Anmeldequote deutlich darunter, etwa bei 20 bis 30 Prozent, ändert sich das Bild: Die Fixkosten für Messkonzept, Abrechnung und Betrieb verteilen sich auf weniger Abnehmer, gleichzeitig sinken die Einnahmen. Die Anlage produziert zwar Strom, doch der Ertrag lässt zu wünschen übrig.

„Die Anlage ist technisch schnell errichtet, die Akzeptanz bei den Mietern nicht“, sagt

Alexis Cramm, Managing Director von ALVA Energie. „Wer Mieterstrom nur als Bauprojekt betrachtet, unterschätzt den Kommunikationsaufwand und am Ende auch die Wirtschaftlichkeit.“

Für Vermieter und Verwalter heißt das: Mieterkommunikation ist kein Randthema, das nebenbei mitläuft, sondern von Anfang an Teil der Projektplanung.

Was funktioniert – und was eher nicht

Aus der Umsetzung zahlreicher Mieterstromprojekte lassen sich einige wiederkehrende Muster ableiten:

Hilfreich ist:

- **Frühzeitig informieren.** Mieterinnen und Mieter sollten von geplanten Maßnahmen erfahren, bevor Handwerker vor der Tür stehen. Insbesondere wenn zum Beispiel bei Strangsanierungen oder Zählerarbeiten Zutritt zur Wohnung nötig wird.



Die Anlage ist technisch schnell errichtet, die Akzeptanz bei den Mietern nicht

ALEXIS CRAMM

Managing Director von ALVA Energie

- **Persönlichen Kontakt ermöglichen.** Infostände, Mieterfeste oder Sprechstunden vor Ort beantworten praktische Fragen, die ein Rundschreiben offenlässt: Was kostet es? Muss ich meinen Vertrag kündigen? Was passiert bei einem Umzug?
- **Klar trennen, wer wofür zuständig ist.** Eine eigene, prägnante Bezeichnung für den Energieteil getrennt von der Vermieterrolle schafft Orientierung: Wer ist Ansprechpartner für die Wohnung, wer für den Stromvertrag?
- **Verständlich statt technisch formulieren.** Begriffe wie virtueller Summenzähler oder Netzentgeltbefreiung erklären sich nicht von selbst.
- **Erreichbar bleiben – auch nach dem Start.** Mieterwechsel bedeuten eine neue Erklärungsrunde. Die Kommunikation endet nicht mit der Inbetriebnahme.

Weniger hilfreich ist:

- Schriftliche Massenkommunikation ohne persönlichen Kontakt.
- Kommunikation, die erst greift, wenn die Bauarbeiten bereits begonnen haben.
- Verkaufsorientierte Übertreibungen bei Ersparnisversprechen. Erwartungen, die die reale Stromrechnung dann nicht einlöst, kosten Vertrauen.
- Eine Darstellung, die Mieterstrom als reine Vermieterpflicht statt als Angebot mit eigenem Nutzen für die Mieterschaft präsentiert.



So sieht die Photovoltaik-Anlage von oben aus.



Hanno Ribbing (li.) und Alexis Cramm (re.) zwischen Berliner Fernsehturm und Hauptbahnhof, mittenmang das Rote Rathaus.

„Ein Rundschreiben allein überzeugt niemanden“, sagt Cramm. „Die Fragen, die uns Mieterinnen und Mieter stellen, sind meist ganz konkret. Die beantwortet man am besten im Gespräch, nicht auf Papier.“

Praxisbeispiel: Vom Zählerschrank zum Mieterfest

Wie das in der Praxis aussehen kann, zeigt ein Projekt des Immobilienunternehmens Covivio und ALVA Energie in der Lehrter Straße in Berlin, unweit des Hauptbahnhofs. Die Liegenschaft umfasst 142 Wohneinheiten und eine Gewerbeeinheit, verteilt auf vier Hausanschlüsse. Ihre Größe machte sie für Covivio zum naheliegenden Pilotprojekt für Mieterstrom.

Die Ausgangslage war anspruchsvoll: Bei drei der vier Hausanschlüsse musste vor einer Installation der PV-Anlage zunächst eine Strangsanierung mit Zentralisierung der Zählerplätze erfolgen. Die meisten Mieterinnen und Mieter hatten ihren Zähler bislang noch in der Wohnung. ALVA übernahm neben Planung und Bau der 108-kWp-Anlage auch die Koordination dieser Vorarbeiten sowie das komplette Mieterstrom-Setup: ein intelligentes Messkonzept mit virtuellem Summenzähler, Abrechnung und Kommunikation mit Netzbetreiber und Behörden.

„Das Gesamtpaket, die Bündelung der relevanten Themen bei einem Partner, hat für ALVA gesprochen“, sagt Hanno Ribbing, Leiter Nachhaltigkeit & Energie bei Covivio Deutschland. Covivio bleibt mit einer Tochtergesellschaft Eigentümerin der Anlage und

verpachtet sie an ALVA – eine Konstellation, die dem Immobilienunternehmen die Eigeninvestition ermöglicht, ohne den operativen Betrieb selbst verantworten zu müssen.

Direkte Gespräche und unterschriebene Verträge

Zum Projektstart im Juni 2026 luden Covivio und ALVA zu einem Mieterfest im Hinterhof der Liegenschaft ein. Am Infostand der Stromvermarktungsmarke „Karlssohn – Dein Strom vom Dach“ beantwortete das Team bei einem Eis Fragen zu Tarifen und Anmeldung. Erste Verträge waren noch am selben Tag unterschrieben.

„Besonders gefreut hat mich die Möglichkeit, die Mieterinnen und Mieter persönlich kennenzulernen“, sagt Pola Deus, zuständig für Mieterkommunikation bei ALVA Energie/Karlssohn. „Im direkten Gespräch konnten wir Fragen beantworten und Unsicherheiten abbauen. Dabei wurde einmal mehr deutlich: Mieterstrom braucht Erklärung, wird aber sehr positiv aufgenommen, sobald die Menschen die Vorteile verstehen.“

Covivio wertet das Pilotprojekt als Blaupause. Bestätigt sich die Akzeptanz in der Lehrter Straße und bei weiteren kleineren Pilotprojekten, will das Unternehmen Mieterstrom auf zusätzliche Liegenschaften ausweiten. Insbesondere dort, wo ohnehin die Berliner PV-Pflicht bei Neubau oder Dachsanierung greift.

„Die Lehrter Straße zeigt, dass persönlicher Kontakt gerade bei einem Thema den Unterschied macht, das für viele Mieter neu ist“,



FOTO: ALVA ENERGIE

Prägnante Kommunikation des Mieterstroms mit eigener Bildmarke.

sagt Cramm. „Diese Erfahrung nehmen wir in jedes weitere Projekt mit unabhängig davon, ob eine Liegenschaft 30 oder 300 Wohneinheiten hat.“

Handlungsempfehlung für Vermieter und Verwalter

Wer ein Mieterstromprojekt plant oder gerade umsetzt, sollte Kommunikation von Beginn an mitdenken. Sie ist nicht der letzte Schritt nach der Inbetriebnahme:

- Kommunikationsplan parallel zur technischen Planung aufsetzen, nicht danach.
- Mindestens einen persönlichen Kontakt herstellen – ob Infostand, Mieterversammlung oder Sprechstunde.
- Zuständigkeiten klar benennen: Wer ist Vermieter, wer Energieversorger?
- Mit realistischen Teilnahmequoten planen und Erwartungen entsprechend kommunizieren – auch gegenüber der eigenen Geschäftsführung oder den Eigentümern.
- Kommunikation als laufenden Prozess verstehen, nicht als einmalige Aktion zum Projektstart.



Autor
Cecil Croy,
Geschäftsführer
bei Alva Energie