

Gut beraten saniert

Finanzierung von Netzwerken





Beispiele für etablierte Netzwerke

eza!Partner (bisher ca. 130 Partner)

- Teilnahmebedingung: Bekenntnis zum Energiekodex und zu Qualitätskriterien
- Jahresbeitrag: ja nach Mitarbeiterzahl unterschiedlich:
- Markteinsteiger (keine Referenzen, Außendarstellung bei Wechsel in andere Kategorie) bis Premiumpartner
- Mitgliedsbeitrag wird ab 2014 dem Baukostenindex angepasst



Beispiele für etablierte Netzwerke

eza!Partner (Netzwerkträger als Dienstleister)

im Jahresbeitrag eza!Partner enthalten u.a.:

- 4 eza!-Partnertage
- Präsentation auf der Homepage des eza!
- Weitergabe der eza!-Partnerliste im Rahmen der Energieberatung
- Preisvorteil beim öffentlichen Bildungsprogramm von eza!
- Teilnahmemöglichkeit und Preisvorteil bei Veranstaltungen von eza!

Beispiele für etablierte Netzwerke

BEISPIEL KLIMAWERK Partner (bisher ca. 20 Partner)

- Jahresbeiträge + EU-Fördergelder (EFRE, eu-foerdert.niedersachsen.de)
- Ziel 2014: Kostendeckung
- Jahresbeiträge je nach Mitarbeiterzahl, Auszubildende nicht berücksichtigt, jährliche oder halbjährliche Zahlungsweise

Beispiele für etablierte Netzwerke

BEISPIEL KLIMAWERK Partner, Leistungen u.a.

- 3 x kostenlose Partnertreffen
- 3 x newsletter aus dem Kompetenznetzwerk
- Kontinuierlicher Austausch mit strategischen Partnern aus Verwaltung, Politik und Wissenschaft
- 1 x Schulung oder Seminar
- Beständige Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Redaktionelle Beiträge zur energet. Sanierung und Werbung
- Bereitstellung von Werbemitteln (Banner)
- Jährliche KLIMAWERK-Messe mit Ausstellungsmöglichkeit
- 2 x Infoabende für Endkunden mit Präsentationsmöglichkeit
- Jährliche Planung und Besichtigung von Referenzprojekten (Leuchttürme)

Beispiele für etablierte Netzwerke

- Größenordnung je nach Netzwerk und Einzugsgebiet unterschiedlich
- Für etablierte Netzwerke mindestens eine volle Personalstelle für Netzwerkkoordination nötig

