



A² ADLERSHOF ACCELERATOR ENERGY 2017 | DE

INHALT

A ² -Programm.....	4
Industriepartner	6
Netzwerkpartner	16
Start-up-Teams.....	18
Ausblick	32
Förderer und Unterstützer	33
Kontakt	34



Roland Sillmann,
Geschäftsführer der
WISTA-MANAGEMENT GMBH
Berlin Adlershof

Liebe Geschäftspartner, liebe Unternehmer,

wir freuen uns, Ihnen mit unserem „DemoDay“ die Ergebnisse von fünf Monaten intensiver Zusammenarbeit mit sieben exzellenten Start-ups und fünf engagierten Industriepartnern vorstellen zu dürfen. Für uns war es ein besonderer Erfolg, dass zwei Industriepartner aus dem letzten Jahr wieder dabei waren und wir drei weitere hinzugewinnen konnten. Des Weiteren freut es uns sehr, dass es uns gelungen ist, innerhalb der knapp zweimonatigen Bewerbungsfrist eine so lebhaftige Resonanz auf unser Programm erhalten zu haben. Wohlgermerkt: Der A² Accelerator ist erst das zweite Programm dieser Art, das im Wissenschafts- und Technologiepark Berlin Adlershof aufgelegt wurde. Für uns Initiatoren, Projektmanager und Sparringspartner der Pilotprojekte mit Industriepartnern und Start-ups ist das eine tolle Erfolgsgeschichte.

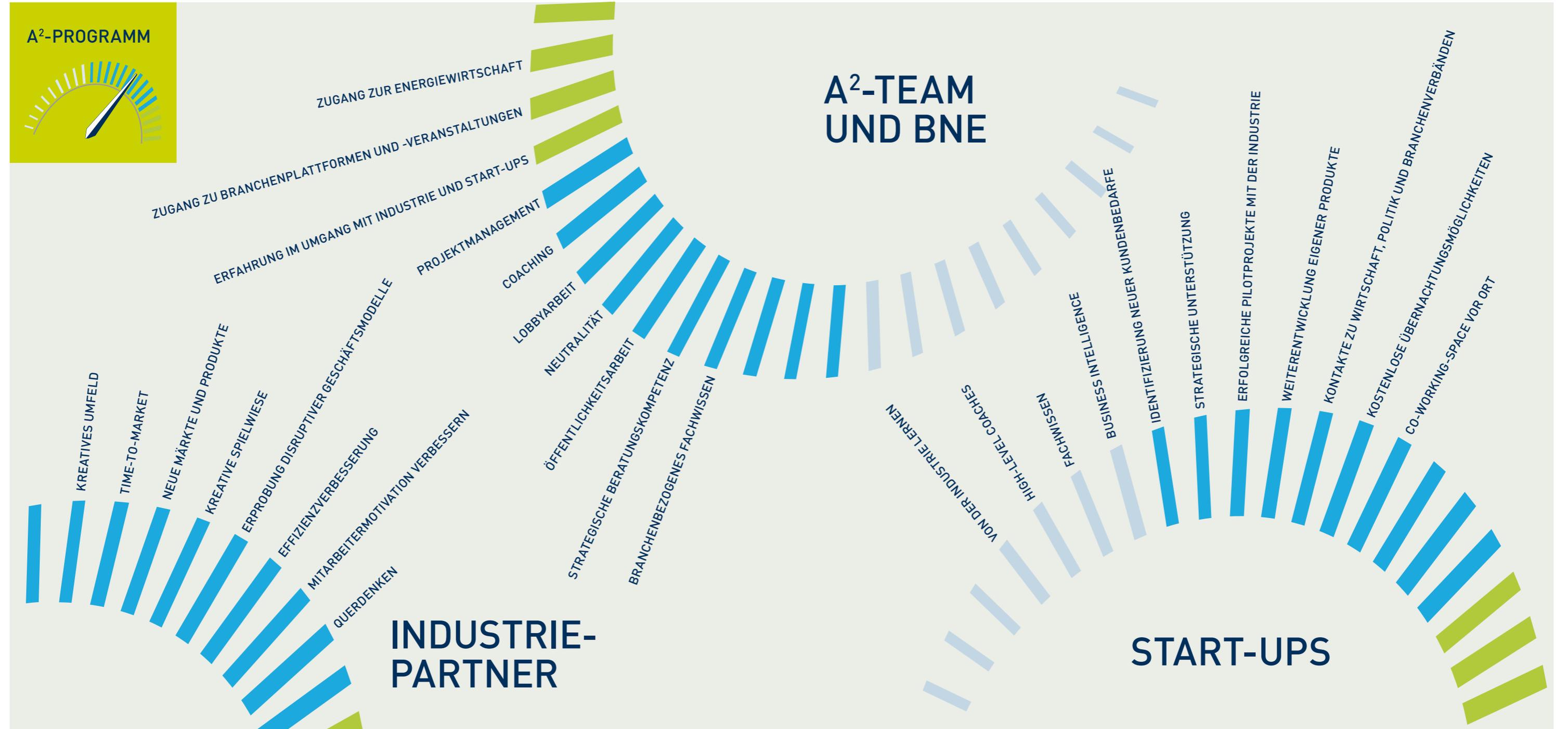
Eine Auswahl aus vielen guten Bewerbern zu treffen ist uns – wie schon im letzten Jahr – nicht leichtgefallen, konnten wir doch nur Kandidaten aufnehmen, deren Produkte mit der strategischen Ausrichtung und den Zielen der Industriepartner kompatibel waren. Allen Start-ups, die in die engere Auswahl gekommen waren, konnten wir zumindest die Möglichkeit zum Pitching innerhalb unseres Netzwerks ermöglichen.

Das Feedback aller am A² Adlershof Accelerator Beteiligten war durchweg positiv. Vor allem mit unserem Coachingprogramm konnten wir den Teilnehmern einen echten Mehrwert schaffen. Das lebhaftige Feedback hat uns veranlasst, das Programm in diesem Jahr noch mehr den Bedürfnissen der Start-ups anzupassen. Dank des Know-hows unserer Industriepartner und des Bundesverbandes Neue Energiewirtschaft (bne) war es möglich, den Start-ups einen tiefen Einblick in die Komplexität der Energiebranche zu vermitteln. Des Weiteren konnten wir mit Unterstützung der partake AG, der Kanzleien Beiten Burkhardt Rechtsanwaltsgesellschaft mbH und Schweizer Legal, des BDEW Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft e. V., Christoph Sollich („The Pitch Doctor“) sowie vielen anderen Coaches und Trainern maßgeschneiderte Fachbeiträge und Trainings in den Bereichen Geschäftsmodelldesign, Public Relations, Vertrieb und B2B-Marketing, Recht, agile Unternehmensführung, Konfliktmanagement und Pitching auf hohem Niveau anbieten.

Abschließend möchte ich mich bei den Industriepartnern, der Alliander AG, der BTB Blockheizkraftwerks- Träger- und Betreibergesellschaft mbH Berlin, der Encevo S.A., der GASAG AG und der MVV Energie AG bedanken. Dieser Dank gilt nicht nur für deren finanziellen Beiträge, sondern auch für ihre intensive Beteiligung und aktive Mitgestaltung sowie ihre Bereitschaft, erweiterte Spielräume und Ressourcen für ihre engagierte Arbeit mit den Start-ups zu schaffen. Außerdem danke ich ganz herzlich dem Bundesverband Neue Energiewirtschaft e. V. (bne) für sein Engagement, für die Bereitstellung seines hervorragenden Netzwerks und Fachwissens und die Einbindung unserer Start-up-Teams in diverse Veranstaltungen mit seinen Mitgliedern und Netzwerkpartnern. Nicht zuletzt gilt mein Dank den Start-ups selbst. Wir freuen uns, dass sie alle mindestens ein Pilotprojekt begonnen haben, einige sogar Projekte mit mehreren Partnern. Darüber hinaus haben sie sich aus unserer Sicht ausnahmslos alle persönlich und fachlich weiterentwickelt. Das beobachten und miterleben zu dürfen, hat uns allen viel Spaß gemacht. Weiter so!

Ich freue mich auf weitere erfolgreiche Runden mit Ihnen im Rahmen des A² Accelerators!

Ihr
Roland Sillmann





ALLIANDER – DAS UNTERNEHMEN

Die Alliander AG ist Tochter der Alliander N. V., einem der führenden Energienetzebetreiber in den Niederlanden, der dort sechs Millionen Menschen mit Energie versorgt und auf eine rund 100-jährige Unternehmensgeschichte zurückblickt. Seit 2001 ist Alliander auch in Deutschland aktiv.

Die Alliander AG ist Innovationsführer auf dem Gebiet der digitalen Energieinfrastruktur und setzt sich als kommunal geprägtes Technologieunternehmen aktiv für den Erfolg der Energiewende ein.

Als Dienstleister und Partner von Netzbetreibern, Städten und Kommunen übernimmt Alliander die Planung, Installation und Betriebsführung von Infrastrukturen im Bereich Energie, Verkehr und Telekommunikation.

Nicht nur für Smart Grids, Smart Markets und Smart Cities bietet Alliander digitale Produkte, auch im Bereich der öffentlichen Beleuchtung und Lichtsignalanlagen sind intelligente und effiziente Lösungen ihre Stärke. Alliander sucht die Partnerschaft mit Kommunen und Initiativen, um mit ihnen gemeinsam die Energiewende bezahlbar und bürgernah umzusetzen.

In Deutschland hat die Alliander AG bundesweit 160 Mitarbeiter, der Hauptsitz ist in Berlin Adlershof, ein weiterer großer Standort befindet sich in Heinsberg (NRW).

ANSCHRIFT

Rudower Chaussee 13
12489 Berlin
Deutschland

KONTAKT

Jean-Manuel Leonardi
Tel.: +49 30 40902-216
jean-manuel.leonardi@alliander.com
www.alliander.de

WARUM WIR UNS AM A² ADLERSHOF ACCELERATOR BETEILIGT HABEN

Als innovatives Technologieunternehmen in der digitalen Energieinfrastruktur ist unser Anspruch, uns stets auf dem neuesten Stand der Entwicklungen zu bewegen. Neben unseren eigenen Lösungen möchten wir auch auf junge Start-ups mit ihren neuen und kreativen Ideen stoßen. Wir möchten deren Produkte und Lösungen kennenlernen und Ihnen die Möglichkeit bieten, diese gemeinsam im Markt weiterzuentwickeln. Insbesondere sind wir hier an Partnerschaften und Kooperationen interessiert, um unsere Lösungen mit denen der Start-ups zu kombinieren und schließlich den Kunden das bestmögliche Produkt bieten zu können.

Das A²-Accelerator-Programm bietet den geeigneten Rahmen, um in einem so dynamischen Markt wie dem Energiemarkt passende und langfristige Kooperationspartner zu finden. Die gemeinsame Teilnahme mit den anderen Industriepartnern bietet zudem Netzwerkmöglichkeiten in der Branche. Die gemeinsamen Workshops erlauben Diskussionen und Hinterfragen von Produkten und Marktansichten, was für beide Seiten erfrischend und gewinnbringend ist.



BTB – DAS UNTERNEHMEN

Seit 27 Jahren versorgt die BTB GmbH Berlin Gewerbeimmobilien, öffentliche Einrichtungen wie Schulen und Krankenhäuser, wichtige Industrie- und Forschungsstandorte und über 30.000 Wohnungen mit Wärme, Strom, Kälte und Dampf. Das Berliner Unternehmen setzt hierbei auf maßgeschneiderte Energielösungen vor Ort. Die Produktpalette reicht von energieeffizienten Blockheizkraftwerken über Biomasse-Heizkraftwerke bis hin zu Solaranlagen. Eines der größten Projekte, das die BTB betreut, ist der Forschungs- und Technologiestandort Adlershof. Mit seinen über 110 Mitarbeitern erzielt das Unternehmen derzeit einen jährlichen Umsatz von rund 50 Millionen Euro. Die BTB GmbH Berlin ist ein Tochterunternehmen der innogy SE.

ANSCHRIFT

Gaußstraße 11
10589 Berlin
Deutschland

KONTAKT

Andreas Jessel
Tel.: +49 30 3498 0590
andreas.jessel@btb-berlin.de
www.btb-berlin.de

WARUM WIR UNS AM A² ADLERSHOF ACCELERATOR BETEILIGT HABEN

Die Energiewirtschaft von morgen wird sicher nicht mehr diejenige sein, die wir heute kennen oder einmal gekannt haben. Megatrends wie Dekarbonisierung, Digitalisierung oder auch Big Data Management werden unsere Branche nachhaltig und grundlegend verändern. Um diesen Veränderungen nicht nur zu begegnen, sondern diese aktiv und erfolgreich zu treiben, braucht es neue und innovative Geschäftsmodelle, die den Unternehmenserfolg in Zukunft sicherstellen. Der A² Accelerator bietet hier den perfekten Ansatzpunkt, gepaart mit einer hochprofessionellen Umsetzung: etablierte Industrieunternehmen strukturiert mit Start-ups zusammenzubringen und gemeinsame Projekte im Geiste der Energiewende umzusetzen – ein Konzept, das für uns als Unternehmen aufgeht.

Wie im vergangenen Jahr haben wir auch 2017 vielversprechende Pilotprojekte gestartet. Wir erhoffen uns, dass aus den vier Projekten, die wir in diesem Jahr auf den Weg gebracht haben, mindestens ein kommerziell erfolgreiches Modell für die Zukunft entstehen wird. Wenn wir das gemeinsam schaffen, dann hat der Accelerator sein Ziel für uns mehr als erreicht!

INDUSTRIEPARTNER
ENCEVO S.A.



ENCEVO – DAS UNTERNEHMEN

Die Holdinggesellschaft Encevo S.A. leitet die Encevo-Gruppe, die im Wesentlichen aus dem Energieversorger Enovos und dem Netzbetreiber Creos besteht. Die Encevo-Gruppe ist aktiv in Luxemburg, Deutschland, Frankreich und Belgien und bedient Kunden – vom einzelnen Haushalt bis zum Industrieunternehmen – in den Bereichen Strom- und Gaslieferung, Netz- und Energiedienstleistungen wie auch im Bereich der Erzeugung und Verteilung erneuerbarer Energien.

Enovos investiert beständig in die Energieproduktion auf Basis von erneuerbaren Quellen und stellt so eine nachhaltige und wettbewerbsfähige Energieversorgung für alle seine Kunden sicher. Die Ambition von Enovos ist es, eine aktive Rolle bei der Entwicklung und Umsetzung von innovativen Lösungen und Geschäftsmodellen zu spielen, die sich aus dem rapiden Wandel des Energiesektors ergeben. Daher engagiert Enovos sich auch in den Bereichen Ökonomie, Energieeffizienz, „smart applications“ und dezentrale Energieproduktion.

Als regionaler Leader im Energiesektor und Hauptakteur bei Luxemburgs Energiewende beschäftigt die Encevo-Gruppe derzeit mehr als 1.500 Mitarbeiter. Die Gruppe bedient über 300.000 Lieferpunkte (Strom und Erdgas) und betreibt mehr als 9.700 km Stromleitungen und über 3.700 km Gasleitungen. Die stabile Aktionärsstruktur der Encevo, ihre gesunde Finanzlage und die gefestigte strategische Positionierung auf dem europäischen Markt machen aus dem Unternehmen einen verlässlichen Partner.

Für weitere Informationen: www.enovos.eu oder www.encevo.eu.

ANSCHRIFT

2, Domaine du Schlassgoard
L-4327 Esch-sur-Alzette
Luxemburg

KONTAKT

Peter Räke
Tel.: +352 2737-6059
peter.raeke@enovos.eu
encevo.eu / enovos.eu

WARUM WIR UNS AM A² ADLERSHOF ACCELERATOR BETEILIGT HABEN

Die Energiewende stellt die Unternehmen der Energiewirtschaft vor große Herausforderungen. Insbesondere im Bereich der Identifizierung und Entwicklung neuer digitaler und innovativer Produkte, Dienstleistungen und Geschäftsmodelle arbeitet die Encevo-Gruppe mit vielen neuen und etablierten Marktakteuren entlang der Wertschöpfungskette zusammen.

Ein wichtiger Partner sind dabei Start-ups. Die Encevo-Gruppe sucht gezielt die offene Diskussion mit jungen Unternehmen in energiewirtschaftlich relevanten Bereichen, um gemeinsam – z. B. im Rahmen von Pilotprojekten – innovative und digitale Lösungen für unsere Kunden zu entwickeln und zu implementieren und den Veränderungsprozess in unseren Märkten voranzutreiben.

Die Teilnahme am A² Adlershof Accelerator stellt für uns eine weitere Gelegenheit dar, mit interessanten Start-ups in einen Dialog und Erfahrungsaustausch zu treten und diese z. B. über gemeinsame Projekte in ihrer weiteren Entwicklung zu unterstützen.



GASAG – DAS UNTERNEHMEN

Im 170. Jahr ihres Bestehens hat die GASAG ein so breites und innovatives Angebotsportfolio wie nie zuvor in ihrer Geschichte. Sie ist ein führender Netzbetreiber, Dienstleister und Erzeuger für Erdgas, Ökostrom und Energielösungen für hunderttausende Haushalts- und Gewerbekunden. Seit 2009 produziert das Unternehmen dabei zunehmend selbstständig Strom und Gas aus regenerativer Energie. Heute besitzt die GASAG mehrere Biogasanlagen, einen Windpark und eine Solaranlage, um die Energiewende in Deutschland aktiv voranzutreiben.

Dabei gehen die Unternehmen in der GASAG-Gruppe den Weg zu mehr Energieeffizienz konsequent weiter. Zum klassischen Contracting mit Wärme- und Kältenetzen bietet die GASAG-Gruppe nun auch Smart-Home-Anwendungen und professionelles Energiemanagement sowie Lösungen für integriertes Metering, Beleuchtung oder Elektromobilität. Damit ist die GASAG auf dem besten Weg, sich als der Energiemanager für Berlin und Brandenburg und darüber hinaus zu etablieren.

Durch die Digitalisierung öffnen sich viele neue Geschäftsfelder, die auch für die GASAG interessant sind. Mit einer entsprechenden Strategie stellt sich das Unternehmen den künftigen Herausforderungen im Markt. Dabei wird auch über den Tellerrand geschaut, denn es ist davon auszugehen, dass innerhalb weniger Jahre branchenfremde Anbieter mit digitalen Services die Strukturen des Marktes verändern und vertraute Geschäftsmodelle in Frage stellen werden. Sich den Anforderungen der Digitalisierung zu stellen, ist daher ein essenzieller Bestandteil der Zukunftssicherung und Unternehmensveränderung.

ANSCHRIFT

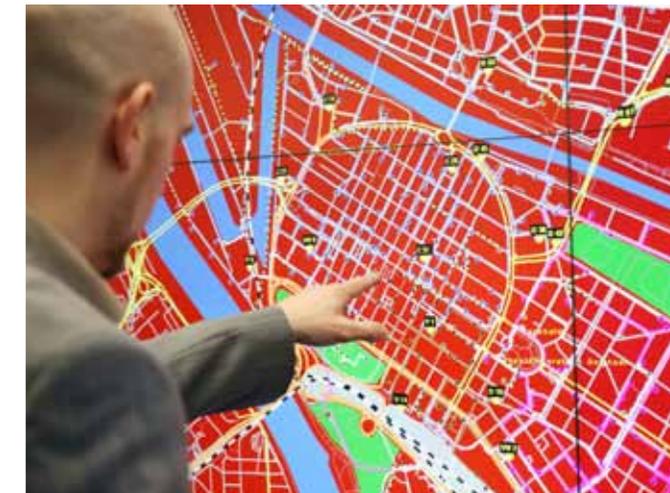
Henriette-Herz-Platz 4
10178 Berlin
Deutschland

KONTAKT

Ronny Stamm
rstamm@gasag.de
www.gasag.de

WARUM WIR UNS AM A² ADLERSHOF ACCELERATOR BETEILIGT HABEN

Die Fähigkeit, digitale innovative Ideen zu entwickeln, die eine Veränderung der Wertschöpfungskette darstellen oder zu neuen Geschäftsmodellen führen, ist eine wesentliche Voraussetzung für die digitale Transformation. Die Zusammenarbeit mit den innovativen Start-ups aus dem A² Accelerator zielt genau auf diese zu erlernenden Fähigkeiten ab. Neben der Entwicklung von neuen Kompetenzen und Methoden in der GASAG-Gruppe wird mit den Industriepartnern auch die Zusammenarbeit und das Netzwerk in der Branche und so ein gemeinsames Verständnis für ein smartes Berlin gefördert. Dabei trifft die Old Economy auf die New Economy – beide Seiten profitieren schon jetzt erheblich voneinander. Sei es durch konkrete Pilotprojekte, den Erfahrungs- und Wissensaustausch oder ein verbessertes Kunden- und Marktverständnis.



MVV – DAS UNTERNEHMEN

Mit mehr als 6.000 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von 4,1 Milliarden Euro gehört die börsennotierte MVV Energie AG zu den führenden Energieunternehmen in Deutschland. Die Unternehmensgruppe besetzt alle Stufen der energiewirtschaftlichen Wertschöpfungskette – von der Energieerzeugung, dem Energiehandel und der Energieverteilung über eigene Netze bis zum Vertrieb und zum Energiedienstleistungsgeschäft. Mit ihrer Unternehmensstrategie setzt MVV konsequent auf den Ausbau erneuerbarer Energie, die Stärkung der Energieeffizienz sowie die Kraft-Wärme-Kopplung in Verbindung mit der umweltfreundlichen Fernwärme.

Bei der Entwicklung innovativer Produkte und Geschäftsmodelle setzt das Mannheimer Unternehmen auf die gewachsene Kompetenz und das Know-how seiner Mitarbeiter und gewährleistet damit den Kunden aus Industrie, Gewerbe und Privathaushalten eine zuverlässige, wirtschaftliche und umweltfreundliche Energieversorgung.

Als regional und nachhaltig ausgerichtetes Energieunternehmen arbeitet MVV im Rahmen ihrer Technologieaktivitäten intensiv an der Zukunft der Energieversorgung. Die inhaltlichen Schwerpunkte liegen dabei bei der Integration des wachsenden Anteils der erneuerbaren Energiequellen in die bestehende Versorgungsinfrastruktur wie auch bei der Weiterentwicklung der dezentralen, hocheffizienten Kraft-Wärme-Koppelung.

ANSCHRIFT

Luisenring 49
68159 Mannheim
Deutschland

KONTAKT

Dr. Holger Krawinkel
Tel.: +49 621 290 1401
holger.krawinkel@mvv.de
www.mvv.de

WARUM WIR UNS AM A² ADLERSHOF ACCELERATOR BETEILIGT HABEN

Als Vorreiter der Energiewende arbeitet MVV eng und partnerschaftlich mit innovativen Start-up-Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen zusammen, um die eigenen Produkte und Dienstleistungen zukunftsorientiert weiterzuentwickeln und den Anforderungen der Kunden an die Energieversorgung der Zukunft gerecht zu werden.

Das Mannheimer Energieunternehmen verfügt schon über zukunftsweisende Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit dem Standort Adlershof. Aus der Beteiligung am A²-Accelerator-Programm „Smart Energy“ sind bereits Projektvereinbarungen mit zwei besonders innovativen Start-up-Unternehmen entstanden. Diese Kooperationen umfassen zum einen den Bereich der digitalen Netzdokumentation, zum anderen geht es um die Umsetzung dezentraler Versorgungsmodelle für Mieter. Diese Themenvielfalt macht einen der wesentlichen Vorteile des A² Adlershof Accelerators deutlich: Auf einer gemeinsamen Plattform sind hier junge Unternehmen aus den verschiedensten Bereichen versammelt.

NETZWERKPARTNER

BUNDESVERBAND NEUE ENERGIEWIRTSCHAFT (BNE)



BNE – DER VERBAND

Wie kein anderer Verband steht der bne seit 15 Jahren für Markt, Wettbewerb und Innovation. Wir vertreten die Interessen von Strom- und Gaslieferanten sowie Anbietern von vernetzten energienahen Dienstleistungen konsequent gegenüber Politik, Behörden, Medien und der Öffentlichkeit. Unsere Mitglieder entwickeln wegweisende Geschäftsmodelle für Strom, Wärme und Mobilität.

ANSCHRIFT

Hackescher Markt 4
10178 Berlin
Deutschland

KONTAKT

Robert Busch
Tel.: +49 30 400548-13
robert.busch@bne-online.de
www.bne-online.de

WARUM WIR UNS AM A² ADLERSHOF ACCELERATOR BETEILIGT HABEN

Innovation ist Bestandteil unserer Verbands-DNA: Aus diesem Grund unterstützen wir gemeinsam mit unseren Mitgliedsunternehmen den A² Adlershof Accelerator von Beginn an. In der Energiewirtschaft entstehen viele neue Geschäftsmodelle, ermöglicht durch die Digitalisierung und die Energiewende. Diese neuen Ideen und Möglichkeiten in Pilotprojekten und im Austausch mit etablierten Partnern auszuprobieren, ist der entscheidende Vorteil des Accelerators und für uns der Grund mitzumachen.

DATALYZE SOLUTIONS GMBH



HERAUSFORDERUNG

Dienstleister und Verbände aus der Energiebranche stehen vor der Problematik, ihren Kunden große Datenmengen plattformunabhängig, nutzerspezifisch und schnell zur Verfügung zu stellen. Dabei soll der Dienstleister stets die volle Kontrolle über seine Daten, z. B. Standort- und Netzdaten, behalten.

LÖSUNG/PRODUKT

Die Plattform energyTRAIL ermöglicht den einfachen und sicheren Austausch von raumbezogenen Informationen und bringt dabei Kunden und Datenlieferanten auf einer Ebene zusammen. Sie ermöglicht es, Geodaten unternehmensintern sowie -extern zu kommunizieren. energyTRAIL besteht aus einer Dashboard- und Karten-Ansicht und arbeitet mit einer Nutzerverwaltung und Änderungsverfolgungen. Durch die interaktive Visualisierung können Zusammenhänge besser erkannt und zügig wertvolle Informationen gewonnen werden. Kundenspezifische Plattformen können als White-Label-Lösungen genutzt werden.

MARKT

In der Energiebranche ist es noch immer ein großes Problem, effizient mit Geodaten umzugehen. Die Plattform energyTRAIL ermöglicht es, der Energiebranche, ihren Kunden und Partnern sensible raumbezogene Daten sicher und unkompliziert zur Verfügung zu stellen.

GESCHÄFTSMODELL

Datalyze Solutions steht für innovative und zukunftsorientierte Lösungen in der Datenverarbeitung, -analyse und -entwicklung. Als Experten für raumbezogenes Dataming, Dateninfrastrukturen und Applikationsentwicklung unterstützen wir unsere Kunden branchenübergreifend mit kreativen Lösungen. Jedes Unternehmen stellt unterschiedliche Anforderungen. Daher konzentriert sich Datalyze Solutions darauf, maßgeschneiderte Lösungen für das B2B-Geschäft zu entwickeln. Neben der Bereitstellung unserer Weblösungen bieten wir unseren Kunden spezifische Anpassungen und Integrationsmöglichkeiten, Service und Support sowie Schulungen an.

KONTAKT

Marienstraße 30, 10117 Berlin
Postadresse:
Crusemarkstraße 9, 13187 Berlin
Tel.: +49 30 12 07 66 22 1
info@datalyze-solutions.com
www.datalyze-solutions.com

KERNTEAM

Jan Rentsch, CEO
Matthias Ludwig, CTO
Robert Gregat, Data Science + Engineering
Hagen Tischer, Development + Data Science
Carolin Bauer, Cartography + Spatial Data

LUMENAZA GMBH



HERAUSFORDERUNG

Für uns sind zwei Trends von zentraler Bedeutung: Die Nachfrage nach regionalen Produkten steigt, gleichzeitig wird Energie mehr und mehr aus erneuerbaren Quellen gewonnen. Was im Bereich der Lebensmittel bereits gut funktioniert, sollte noch besser für regionalen Strom funktionieren. Mit dieser Erkenntnis war Lumenaza geboren.

LÖSUNG/PRODUKT

Lumenaza ist der Softwareanbieter für die neue, dezentrale und digitalisierte Energiewelt. Sie bietet praktisch alle Funktionen, die im Energiemarkt benötigt werden, modular als „utility-in-a-box“ an. Wir ermöglichen es, alle Teilnehmer der neuen Energiewelt auf einem digitalen Marktplatz zu verbinden und intelligent zu steuern. Wir sprechen somit Versorger, neue Akteure und Erzeuger in gleichem Maße an. Lumenaza stellt einen Peer-to-Peer-Energiemarkt zur Verfügung.

MARKT

Der Markt dezentraler Energieversorgung ist groß. Allein in Deutschland werden mittlerweile über 30 % der Elektrizität aus mehr als 1,6 Millionen Anlagen erzeugt. Lumenaza hilft mit ihrer technologischen Plattform der Energiewende zum Erfolg, da unnötiger Netzausbau verhindert, die lokale Wertschöpfung gesteigert und die Transparenz bei der Erzeugung erhöht wird. Neben der innovativen technologischen Softwarelösung liegt die Innovation in den Anwendungsfeldern der Lumenaza-Plattform: Energieversorger und Stadtwerke können dezentrale Anlagen zum Kern ihres Geschäftsmodells machen und neuen Akteuren bieten wir einen Zugang zum Energiemarkt.

GESCHÄFTSMODELL

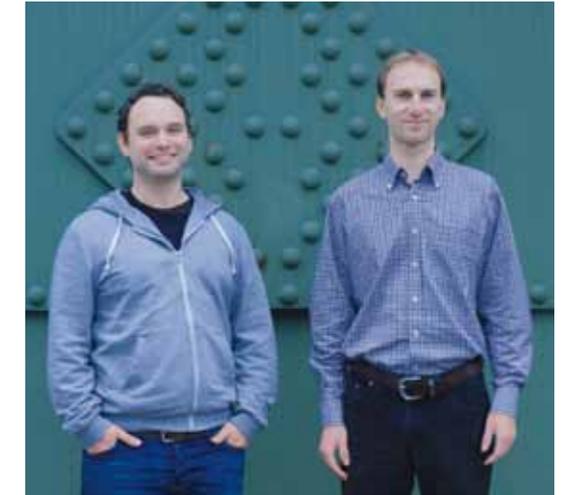
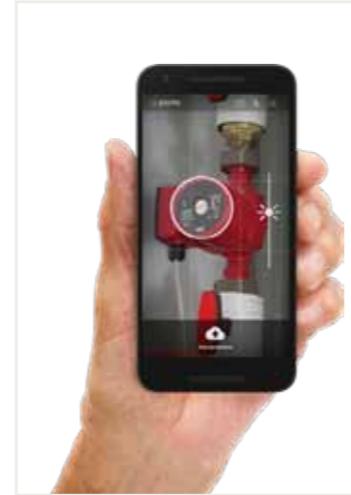
Wir bieten unsere Lösung als Software-as-a-Service an. Die Vorteile für den Kunden sind insbesondere deren schnelle Implementierung und eine transparente Kostenstruktur. Die Kunden entscheiden gemeinsam mit Lumenaza, welche Dienste der Plattform benötigt werden. Wir passen die Software entsprechend an und übernehmen deren Instandhaltung und Weiterentwicklung. Die Kunden können sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren. Für unsere Dienste erhalten wir eine Servicegebühr.

KONTAKT

Kreuzbergstraße 30
10965 Berlin
Tel.: +49 30 346 558 200
info@lumenaza.de
www.lumenaza.de

KERNTEAM

Dr. Christian Chudoba, CEO
Dr. Bernhard Böhmer, CTO
Oliver Philipp March, CFO



HERAUSFORDERUNG

Energieeffizienz ist die beste Option für die Energiewende, denn die preiswerteste und sauberste Kilowattstunde ist diejenige, die nicht verbraucht wird. Dennoch: Energieeffizienz ist nach wie vor ein vernachlässigtes Thema. Ein Beispiel: Heizungspumpen sind Teil jeder Heizungsanlage. Sie werden benötigt, um heißes Wasser vom Kessel in die Heizkörper zu pumpen. 80 % der in Deutschland eingesetzten Pumpen arbeiten ineffizient. Tauscht man sie durch moderne Hocheffizienzpumpen aus, spart man bis zu 90 % Strom und erhält obendrein 30 % des Preises als Förderung durch den Staat.

LÖSUNG/PRODUKT

Wie bieten ein Rundum-sorglos-Paket: Sie schicken uns ein Foto Ihrer Heizungspumpe, wir senden Ihnen einen Effizienzbericht: Wie viel Energie verbraucht Ihre Pumpe? Ist der Austausch technisch möglich? Was würde ein Austauschgerät verbrauchen? Wann amortisiert sich die Investition? Wenn Sie sich für uns entscheiden, schicken wir Ihnen einen Fachhandwerker, der die Installation vornimmt; die 30 % staatliche Förderung beantragen wir ebenfalls für Sie.

MARKT

In Deutschland gibt es ca. 40 Mio. Heizungspumpen, 80 % davon sind ineffizient. Bei rund 350 Euro pro Tausch ergibt sich ein Marktvolumen von 15 Mrd. Euro. Würde man alle ineffizienten Heizungspumpen austauschen, könnte man drei Kohlekraftwerke (ca. 2 GW) stilllegen.

GESCHÄFTSMODELL

Wir kombinieren die Handwerksdienstleistung mit unserem Service und bieten unsere Dienstleistung zum Festpreis an. Darin enthalten ist unsere Marge. Darüber hinaus sammeln wir bei der Montage Daten, um weitere, individuelle Energieeffizienzmaßnahmen empfehlen zu können. Unser Vertriebskonzept: Wir bieten unsere Dienstleistung Energieversorgern als White Label für deren Kunden an. Die Energieversorger erhalten damit ein Handwerkszeug, um einerseits ihren Commodity-Vertrieb zu unterstützen und andererseits das Energiedienstleistungsgeschäft auszubauen.

KONTAKT

Torgauer Straße 12-15
10829 Berlin
Tel.: 49 30 959984350
info@perto.de
www.perto.de

KERNTEAM

Frank Krischok, Geschäftsführer
Dr. Sebastian Schröer,
Geschäftsführer

PROSUMERGY GMBH



HERAUSFORDERUNG

Die Vorteile einer eigenen Solaranlage auf dem Dach genießen vor allem Eigenheimbesitzer. Eine weitere Verbreitung von Solaranlagen auf den Dächern von Mehrfamilienhäusern wird jedoch bisher durch die ungleich komplexere energiewirtschaftliche Abwicklung eines solchen Mieterstromprojekts verhindert. Die spezifischen Herausforderungen von Mieterstrom für Energieversorger liegen beispielsweise in der Projektierung und Abrechnung, die oftmals außerhalb des Kerngeschäfts liegen. Spätestens seit der Verabschiedung des Mieterstromgesetzes in diesem Jahr will die Energie- und Wohnungswirtschaft diese Hürden nehmen und ihren Kunden Solarstrom vom eigenen Dach anbieten.

LÖSUNG/PRODUKT

prosumergy ist ein eigenständiges und unabhängiges Energieversorgungsunternehmen, ein Mieterstromanbieter, der es privaten Vermietern sowie der Wohnungs- und Energiewirtschaft ermöglicht, Mieterstromprojekte umzusetzen. Wir bieten ein Rundum-sorglos-Paket an: Es reicht von der Photovoltaik-Anlagenplanung über das Messkonzept bis zur Erstellung der Stromrechnung für Letztverbraucher. prosumergy bietet auch einzelne Komponenten für eine maßgeschneiderte Lösung an – ganz nach den Bedürfnissen unserer Kunden.

MARKT

Allein in Deutschland gibt es über 1,1 Millionen Mehrfamilienhäuser mit sieben oder mehr Wohneinheiten, die sich für Mieterstromprojekte anbieten. Bis zu 13 Millionen Haushalte könnten davon profitieren. Das entspricht einem Marktvolumen von 2,2 Mrd. € pro Jahr. Hinzukommen jährlich ca. 17.000 Neubauten und mehrere Zehntausend gewerblich genutzte Immobilien. Im Sinne der Sektorenkopplung ist zukünftig auch an die Einbindung von Stromspeichern und die Belieferung von Wärmepumpen und Ladesäulen für E-Mobilität einzuplanen, was das Potenzial von Mieterstrom weiter vergrößert.

GESCHÄFTSMODELL

Wir bedienen einen zweiseitigen Markt: Zum einen verkaufen wir Mietern – privaten wie gewerblichen –, aber auch Besitzern von Eigentumswohnungen Strom. Zum anderen sind selbstverständlich die Eigentümer der Immobilien und der Solaranlagen unsere Kunden, genau wie andere Energieversorgungsunternehmen, die wir bei der Umsetzung von Mieterstromprojekten unterstützen. Unser Produktportfolio umfasst unterschiedliche Modelle für verschiedene Kundengruppen. Darüber hinaus bieten wir eine unabhängige Beratung an, auch im Hinblick auf kommunale und gewerbliche Eigenversorgungslösungen.

KONTAKT

Gottschalkstraße 22
34127 Kassel
Tel.: +49 561 804 1892
info@prosumergy.de
www.prosumergy.de

KERNTEAM

Christopher Neumann,
Geschäftsführer
Daniel Netter, Geschäftsführer
Lena Cielejewski, Geschäftsführerin

RABOT ENERGY GMBH

RABOT ENERGY



HERAUSFORDERUNG

Die Energiewende hat den Energiemarkt grundlegend verändert. Der Ausbau erneuerbarer Energien (EE) führt zu einem immer größer werdenden Anteil an fluktuierender Einspeisung und daraus resultierenden Prognosefehlern. Hierdurch sowie infolge stark schwankender Strom- und Ausgleichsenergiepreise entstehen für Stromproduzenten und Netzbetreiber erhebliche wirtschaftliche Risiken. Gute Prognosen und eine intelligente Strategie beim kurzfristigen Handel mit Strom (Intraday) sind für fluktuierende Einspeiser und Netzbetreiber entscheidend für deren wirtschaftlichen Erfolg.

LÖSUNG/PRODUKT

Die Smart Balancing Solution von RABOT Energy ermöglicht es, Fehler bei den EE-Prognosen und industriellen Lasten zu minimieren und die daraus resultierenden Handelspositionen mittels intelligenter Strategien auf den Strom-Kurzfristmärkten in Deutschland und Österreich zu handeln. Basis ist ein selbst entwickelter, selbst lernender Prognose- und Handelsalgorithmus, der vollautomatisch rund um die Uhr läuft und die Positionen selbstständig handelt. Neben der bestmöglichen Prognose trifft dieser auch Intradaypreisprognosen, um die sich ergebenden Positionen möglichst ergebnisoptimal zu handeln.

MARKT

Der Markt der EE ist sehr dynamisch und kompetitiv. Er fordert höchstmögliche Kosteneffizienz, lässt keine Abstriche bei der Qualität zu. In Deutschland sind gegenwärtig bereits 53 GW Windleistung und 42 GW Photovoltaik installiert. Dies entspricht 35 % der gesamten Energieproduktion; der Anteil wird sich im Lauf der nächsten Jahre noch signifikant erhöhen. Im Jahr 2050 soll der Anteil an EE bei 80 % liegen. Die Volatilität wird sich entsprechend verstärken, je mehr steuerbare Kraftwerksleistung den Markt verlässt.

GESCHÄFTSMODELL

Das Geschäftsmodell des Smart Balancing von RABOT Energy beruht auf folgenden Komponenten:

- Prognoseoptimierung von EE und industriellen Lasten: Monatliche Gebühr
- Ausgleichsenergiereduktion und intelligente Intraday-Handelsstrategie: Profit Share gegenüber einem Benchmark-Modell
- Ausgleichsenergiepreisprognose für das Risikomonitoring: Monatliche Gebühr

KONTAKT

Frankenstraße 29
20097 Hamburg
Tel.: +49 40 4666 82 21
info@rabot-energy.de
www.rabot-energy.de

KERNTEAM

Maximilian Both, Geschäftsführer
Jan Rabe, Geschäftsführer
Konrad Schürmann, Leiter
Marktanalyse & Beratung

SMARTB ENERGY MANAGEMENT GMBH



HERAUSFORDERUNG

Der Energieverbrauch in Gewerbeimmobilien ist so etwas wie eine Blackbox. Unternehmen kennen häufig dessen Zusammensetzung nicht. Auch fehlen ihnen oft die Ressourcen und die Fachkompetenz, um den Verbrauch zu optimieren, Einsparpotenziale zu definieren, die gesetzlichen Anforderungen wie die ISO 50001 zu erfüllen und Einsparungen intern sowie gegenüber Dritten nachzuweisen.

LÖSUNG/PRODUKT

smartB macht den tatsächlichen Energieeinsatz in Gebäuden zu einem wirtschaftlichen Preis transparent. Das agile System des Energiemetering und -monitoring von smartB unterstützt mit Energiemanagementfunktionen den Nutzer bei der Identifikation und Ableitung signifikanter Energieeinsparpotenziale.

Die sehr detaillierte Erfassung von Energiedaten und deren kontinuierliche Analyse schafft bis auf Geräteebene Transparenz in Echtzeit und ermöglicht dem Nutzer, angemessene Sparmaßnahmen zu ergreifen, Einsparerfolge nachzuweisen, die wachsenden gesetzlichen Anforderungen wie ISO 50001 zu erfüllen und einen aktiven Beitrag zur Erreichung der Klimaziele, durch das Senken von CO₂-Emissionen, zu leisten.

MARKT

Für uns stehen alle Gewerbeimmobilien im Fokus. smartB konzentriert sich vor allem auf Unternehmen, die Energieeffizienzdienstleistungen bei Kunden erbringen. Dazu gehören Facility-Management-Unternehmen mit Energiemanagementkompetenz, Energieberatungs- und Ingenieurbüros, Energieversorgungsunternehmen und große Unternehmen mit eigener Energiemanagementabteilung. Neben der Visualisierung von Energiedaten, Aufdeckung von Energieeinsparpotenzialen gewinnt zukünftig für Gewerbeimmobilien auch der Markt für die proaktive Instandhaltung an Bedeutung.

GESCHÄFTSMODELL

smartB ENERGIZER ist der Einstieg in die Digitalisierung Ihrer Energiedaten. Für diese reine Softwarelösung ist keine Hardwareinstallation erforderlich. Die Eingabe der Energiedaten erfolgt durch Datenimport.

smartB ASSISTANT ermöglicht die energetische Überwachung Ihrer Gebäude in Echtzeit. Energiedaten werden von unserem Energiemessgerät smartBEAT an bedeutenden Stellen im Gebäude erfasst, an unsere Cloud-Plattform geliefert, in Echtzeit analysiert und im webbasierten Dashboard anschaulich visualisiert.

smartB MANAGER identifiziert die Energieeinsparpotenziale in Ihren Gebäuden. Sie erhalten sowohl die smarte Technologie als auch die Beratungsleistung unseres Unternehmens.

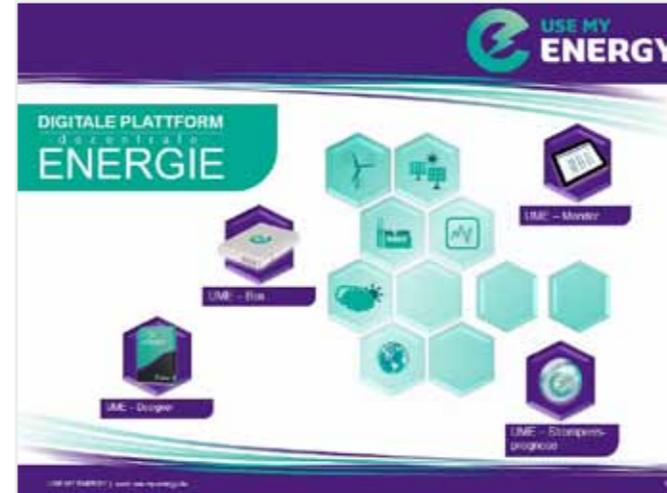
KONTAKT

Hardenbergstraße 9a
10623 Berlin
Tel.: +49 30 555 111 03
info@smartb.eu
www.smartb.eu

KERNTEAM

Markus Böker, Geschäftsführer
Hanna Wegerich, Marketing Vertrieb
Alexander Engel, Account Manager

USE MY ENERGY GMBH



HERAUSFORDERUNG

Mit fortschreitender Liberalisierung des Energiemarktes steigt die Bedeutung dezentraler Energieversorgung und einer flexiblen Einsatzplanung. War in der Vergangenheit der Wärmebedarf am Standort als Auslegungs- und Betriebskriterium ausreichend, müssen heute zusätzliche Einflussgrößen aus dem Marktumfeld in die Entscheidung einbezogen werden. Ein wirtschaftlicher und ökologischer Betrieb einer Anlage zur Energieversorgung ist nur unter Berücksichtigung weiterer Faktoren wie beispielsweise Erlösen aus der Kraft-Wärme-Kopplung (KWK), sich stündlich verändernde Preise an der Strombörse, Begrenzungen von Jahresbetriebsstunden und Wartungskosten möglich.

LÖSUNG/PRODUKT

Mit unserer „Digitalen Plattform dezentrale Energie“ stellen wir eine professionelle Auslegung (1), eine smarte Steuerung (2) und eine digitale Überwachung (3) dezentraler Energieerzeugungsanlagen zur Verfügung. Mit Hilfe des UME-Designers (1) lassen sich vorhandene Erzeugungsanlagen ertragsgesteuert auslegen oder neue Anlagen planen. Im Anschluss daran übernimmt die UME-Box (2) die vollautomatisierte Steuerung der Anlage und erwirtschaftet täglich einen Mehrerlös unter Ausnutzung von Strompreisspitzen. Der UME-Monitor (3) ist schließlich für die Überwachung und Analyse der Anlagenfahrweise verantwortlich; bei Störungen oder Abweichungen wird der Anlagenbetreiber per E-Mail informiert.

MARKT

Unsere Produkte richten sich an alle dezentralen Energieerzeuger und -verbraucher und können sowohl zur Optimierung des Strombezugs als auch für die Direktvermarktung am Spotmarkt (Day-Ahead) verwendet werden. Durch die intelligente Verknüpfung und vollautomatisierte Steuerung erneuerbarer Energien und dezentraler Erzeuger werden konventionelle Großkraftwerke entlastet. Damit sorgen wir nicht nur für eine wirtschaftliche, sondern auch für eine ökologische Energiegewinnung.

GESCHÄFTSMODELL

Die „Digitale Plattform dezentrale Energie“ versetzt unsere auf dem B2B-Markt tätigen Kunden in die Lage, die Vorteile des Branchenwandels in der Energiewirtschaft gezielt und profitabel nutzbar zu machen. Je nach Produkt bietet USE MY ENERGY unterschiedliche Vergütungsmodelle an:

- (1) UME-Designer: Einmalige Lizenzgebühr, ab 13. Monat Servicepauschale
- (2) UME-Box: Einmalige Anschaffungskosten (Hardware inkl. Installation und Parametrierung vor Ort). Von den generierten Einsparungen bekommen wir einen prozentualen Anteil vom Mehrerlös.
- (3) UME-Monitor: Monatlicher Tarif
- (4) UME-Strompreisprognose: Monatlicher Tarif

KONTAKT

Frauenstraße 13
02763 Zittau
Tel.: +49 35 83 / 50 75 145
info@use-my-energy.de
www.use-my-energy.de

KERNTEAM

Dipl.-Wirtschaftsinf. (BA) Silvia Toll, Geschäftsführerin
Dipl.-Wirt.-Ing. (FH) Sebastian Bührdel, Leiter Projektmanagement
Dipl.-Wirt.-Ing. (FH) Cristin König, Leiterin Marketing

AUSBLICK

Ein strammes Programm, sieben Start-ups, fünf Top-Branchenvertreter aus der deutschen Wirtschaft und dem europäischen Ausland sowie das Netzwerk des Bundesverbandes Neue Energiewirtschaft: Diese Erfolgsfaktoren haben wesentlich dazu beigetragen, dass unser A² Accelerator Zuspruch und Aufmerksamkeit weit über die Grenzen Berlins hinaus gefunden hat.

Wir fordern keine Beteiligungen an den Start-ups. Wir, die WISTA-MANAGEMENT GMBH, sind als Gesellschaft des Landes Berlin ein neutraler Partner. Wir stellen den Start-ups auch neutrale interne und externe Coachingpartner zur Seite. Wir bieten ihnen Plätze im Coworking Space. Vor allem steht eine erfolgreiche Vernetzung von Start-ups und Industrie bei uns im Fokus. Das alles hat uns ein Alleinstellungsmerkmal verschafft. Angesichts einer inzwischen kaum noch überschaubaren Zahl von Accelerator- und Incubatorprogrammen, die allein im deutschsprachigen Raum angeboten werden, ist dies für uns Anlass und Motivation, den A² Accelerator fortzuführen und ihn kontinuierlich weiterzuentwickeln.

Die am Hochtechnologiestandort Berlin Adlershof gebündelte Kompetenz hat uns ermuntert, Themen wie Smart Cities, Optik, Medizintechnik und Industrie 4.0 als inhaltliche Schwerpunkte für künftige A²-Programme ins Auge zu fassen.

Die Kooperation von bis zu zehn Start-ups mit drei bis fünf Industriepartnern (zuzüglich eines Branchenverbandes) hat sich als günstige Konstellation erwiesen. Aufgrund des positiven Feedbacks aller bisher Beteiligten werden wir uns darüber hinaus dafür engagieren, sowohl Industriepartner außerhalb Berlins für den A² Accelerator zu begeistern als auch andere Berliner Landesbetriebe stärker einzubeziehen. Die Vorteile liegen auf der Hand: Das Programm hilft, Schnittstellen zwischen Gründern und etablierten Unternehmen zu finden, es verbessert

die Fähigkeit und damit auch die Bereitschaft zur Kooperation. Schließlich führt der A² Accelerator sehr unterschiedliche Unternehmenskulturen zusammen.

Wir werden die begleitenden Coachingthemen verfeinern. Gut angenommene Inhalte, wie z. B. moderne Managementmethoden und -tools, Teamkompetenz und Design Thinking, wollen wir weiter ausbauen. Auch unterstützen wir künftig die Start-ups aktiv bei der Verbesserung ihrer Pitches. Schließlich werden wir auch künftig kostenlosen Coworking-Space und Übernachtungsmöglichkeiten für auswärtige Teams anbieten.

Es gibt noch viele spannende Themen, jede Menge zu tun und viel Potenzial zu nutzen. Sie werden auch künftig von uns hören. Wir freuen uns jetzt schon, Sie und weitere neue Partner in noch vielen weiteren Runden des A²-Accelerator-Programms begleiten zu dürfen.

Auf baldiges Wiedersehen!

Ihr
A²-Team

FINANZIERT VON



UNTERSTÜTZT VON



A²-TEAM

KONTAKT

Tel.: +49 30 6392 2240
a2@wista.de
www.adlershof.de/a2



Roland Sillmann
Initiator



Dr. Oliver von Quast
Projektleiter



Yvonne Plaschnick
Projektmanagerin



Mirjam Landowski
Projektmitarbeiterin



Rawad Chammas
Projektmitarbeiter

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

WISTA-MANAGEMENT GMBH
Rudower Chaussee 17
12489 Berlin

REDAKTION

Yvonne Plaschnick

LAYOUT

Britta Frenzel, frenzel • grafikdesign

DRUCK

Polyprint GmbH

FOTOS

© WISTA-MANAGEMENT GMBH (Seite 1, 3, 34)
© Alliander AG (Seite 7)
© BTB GmbH (Seite 9)
© Encevo (Seite 11)
© GASAG AG (Seite 13)
© MVV Energie AG (Seite 15)
© bne/Jan Pauls (Seite 17)
© Datalyze Solutions GmbH (Seite 19)
© Lumenaza GmbH (Seite 21)
© perto GmbH (Seite 23)
© prosumerGy GmbH (Seite 25)
© RABOT Energy GmbH (Seite 27)
© smartB Energy Management GmbH (Seite 29)
© USE MY ENERGY GmbH (Seite 31)

BERLIN, SEPTEMBER 2017

A² ACCELERATOR

WISTA-MANAGEMENT GMBH
Rudower Chaussee 17
12489 Berlin

WWW.ADLERSHOF.DE/A2