



Serie Start-ups, Teil 2

Eine Software hilft bei der Abrechnung von Solarstrom

Wer als Vermieter Photovoltaikmodule auf sein Haus montieren will, hat ein Problem: Sobald er nicht allen Strom selbst nutzt, wird er zum Energieversorger. Das junge Unternehmen Metergrid verspricht eine übersichtliche Lösung. Es ist ein Beispiel für Lösungen von Start-ups, die der Staatsanzeiger vorstellt.

Von Daniel Völpel

FREIBURG. Aus Sonne Strom zu erzeugen, das blieb bislang einer Minderheit der Hausbesitzer vorbehalten. Denn wer andere mitbeliefert, hat die Vorschriften etwa zu Transparenz und Verbraucherschutz einzuhalten, die ein Versorger hat. Man muss Abrechnungen erstellen und Zähler installieren. Hilfe für alle Wohneinheiten mit zwei bis 20 Parteien versprechen dabei Julian Schulz und Martin Lowinski mit ihrem Start-up Metergrid. Deren Kernstück ist eine Software, die der Informatiker Lowinski entwickelte. Der cloudbasierte Dienst übernimmt alle Formalitäten. Er verwaltet Rechnungen, Verträge, Förderungen und Abschlüsse. Obwohl das Duo erst vor zwei Jahren loslegte, hat Metergrid bereits rund 200 Mieterstrom-Projekte von Kiel bis Freiburg umgesetzt.

Gründer befassten sich ursprünglich mit Kryptowährung

Zuerst hatten sich Lowinski und Schulz mit Kryptowährungen beschäftigt. Dazu fanden sie kein Geschäftsmodell, das getragen hätte. Schon damals waren sie unter die Fittiche der Start-up-Initiative Gründermotor geschlüpft. „Das war eine schwierige Phase“, erinnert sich Schulz. Ihr Mentor, der Gründermotor-Geschäftsführer Adrian Thoma, habe sie ermuntert, dran-zubleiben. Der Zufall spielte ihnen

in die Karten: An Schulz’ Universität Hohenheim kamen sie mit einem Kollegen ins Gespräch. Der berichtete von einem Forschungsprojekt für eine dezentrale Versorgung mit Photovoltaik (PV) und dass dies nicht funktioniere.

Das Duo recherchierte und stellte fest: „Dezentralität verbindet Kryptowährungen und PV-Mieterstrom“, so Schulz. Sie interviewten Vermieter. Die erklärten, dass sie keine PV auf Mehrparteienhäusern installierten, weil Dienstleister fehlten, die das Ablesen und die Abrechnung übernehmen. „Viele Vermieter haben Geld auf der Seite liegen und wollen selbst in die PV-Anlage investieren und Betreiber sein. Sie brauchen aber Servicepartner für die Technik, Abrechnung, Produktberatung, um Energieversorger zu werden“, so Schulz.

Die Gründer beschlossen, diese Nische zu besetzen. „Wir demokratisieren die Energiewende“, sagt Schulz. Denn nun können Privatvermieter, Wohneigentumsgemeinschaften und kleinere Immobiliengesellschaften Kapital in PV-Anlagen anlegen. Laut Schulz erhalten sie je nach örtlichen Gegebenheiten eine Rendite von fünf bis zwölf Prozent. „Und der Mieter bekommt günstigeren Strom.“

Seine Mieter sollte man aber vor Projektbeginn fragen, ob sie überhaupt mitmachen. „Die Rendite eines Mieterstromprojektes steigt mit dem Grad des selbstverbrauchten Stroms. In der Regel erreicht man gute Wirtschaftlichkeit bei einer Teilnahmequote von über 70 Prozent“, sagt Schulz. Weil immer mehr Interessenten auch die Installation der PV-Anlage über Metergrid abwickeln lassen wollen, sucht sich das Unternehmen Partner unter den Solateuren.

Da ihnen die energiewirtschaftliche Expertise fehlte, half Gründermotor in der Phase der Umorientierung: Aus dessen Netzwerk sprang die Netze BW dem Start-up zur Seite, weil man dort ohnehin über ein

derartiges Produkt nachdachte. „So entstand eine erste Zusammenarbeit, sodass die Netze BW ihren Kunden ein Mieterstrom-Modell mit Technik und Service in Selbstverwaltung anbieten konnte“, berichtet Schulz.

Frühphasen-Förderung füllte Lücke zwischen Idee und Prototypen

Im Programm Start-up BW Pre-Seed erhielt Metergrid eine Frühphasen-Förderung. „Ohne das Programm wären wir gar nicht soweit gekommen, es füllt eine wichtige Lücke von der Idee zum Prototypen und der Finanzierbarkeit.“

Von der jetzigen Nachfrage wurde Schulz überrascht. „Vor zwei Jahren war das Interesse an Mieterstrom-Modellen sehr gering.“ Obwohl sich die Klimaziele für Deutschland nur erreichen lassen, wenn man dieses Potenzial nutzt. „Jetzt merken wir, das Thema wird omnipräsent durch die politischen Krisen, sodass wir in den Massenmarkt und im Schnitt 100 Kundenanfragen pro Monat bekommen.“

Nach eigenen Berechnungen gibt es zehn Millionen Gebäude zwischen zwei und 20 Parteien und sieben Millionen Vermieter. Nur zwei Jahre nach Beginn hat Metergrid daher acht Mitarbeiter und gerade mithilfe von Gründermotor eine Finanzierungsrunde mit sieben Investoren abgeschlossen, um weiterzuwachsen. „Wir sind stark in unserer Nische“, sagt Schulz. „Und aktuell haben wir noch sehr wenig Wettbewerb.“ <https://metergrid.de>

MEHR ZUM THEMA

Der Staatsanzeiger befasst sich in einer vierteiligen Serie mit Start-ups, ihren Konzepten und wie sie gefördert und unterstützt werden. In der kommenden Ausgabe geht es um ein junges Unternehmen, das kommunale Daten nutzerfreundlich aufbereitet, etwa wenn es um Spielplätze, Schulen oder weitere Standortfaktoren geht.

Gründungsklima mit Herausforderung

Mitarbeiter und Investoren zu finden, beschreibt Start-up-Gründer Julian Schulz als größte Herausforderung in Baden-Württemberg. Aufgrund des hohen Gehaltsniveaus erhalte er Bewerbungen fast nur aus anderen Bundesländern. „Die Digitalisierung gleicht den Standortfaktor aus“, sagt Schulz. Dessen Mitarbeiter arbeiten an ihren Wohnorten

Dresden, Kiel oder Berlin. Dass die Wagniskapital-Szene im Land nicht so gut ausgebaut ist wie anderswo, bestätigt Adrian Thoma, Geschäftsführer der Gründermotor GmbH. Er sieht es deshalb als eine der Aufgaben der Plattform an, passende Investoren im Zweifel von außerhalb Baden-Württembergs zu vermitteln.