

THEMA

## Start-up-Acceleratoren – Auf der Suche nach der Idee von morgen

Anschub für  
junge Gründer  
am Energiemarkt.



MIT SONDERTEIL  
Neue Energiewirtschaft

### INTERVIEW

RWE-Innovationschef  
Thomas Birr über neue  
Strategien des Konzerns

### KONTROVERSE

Crowdfunding für  
Energie-Start-ups –  
sinnvoll oder nicht?

### MARKTÜBERBLICK

Accelerator-Programme  
auf einen Blick

ener|gate  
con|energy gruppe

**STANDPUNKT 3**

Mit dem Kunden reden hilft! 3  
 VON CHRISTIAN SEELOS – E21.DIGITAL-REDAKTION

**AUS DER REDAKTION 4**

Politiknews 4  
 Personalnews 5

**SCHWERPUNKT: START-UP-ACCELERATOREN – AUF DER SUCHE NACH DER IDEE FÜR MORGEN 6**

Innovation beschleunigen, Hürden beseitigen: Die Rolle von Acceleratoren. 6  
 VON DIRK BESSAU – KIC INNOENERGY GERMANY GMBH, BERLIN

„Innovation muss Teil unserer DNA werden.“ 9  
 INTERVIEW MIT THOMAS BIRR, LEITER STRATEGIE & INNOVATION RWE, ESSEN

Berliner Beschleuniger. 13  
 VON OLIVER VON QUAST – WISTA-MANAGEMENT GMBH, BERLIN

Raum für Innovationen. 16  
 VON HEINRICH SCHRÖDER – KRAFTWERK – CITY ACCELERATOR BREMEN, BREMEN

Marktüberblick Acceleratoren 18  
 Aus der Redaktion 20

**SONDERTEIL NEUE ENERGIEWIRTSCHAFT 22**

Den Kunden im Blick haben. 22  
 VON ROBERT BUSCH, BUNDESVERBAND NEUE ENERGIEWIRTSCHAFT (BNE)

bne-News 23

**MARKT & TECHNIK 24**

Kontroverse: Crowdfunding für Energie-Start-ups – sinnvoll oder nicht? 24

PRO: MICHAEL BREY – ECONEERS GMBH, DRESDEN  
 KONTRA: CHRISTIAN URBAN – VERBRAUCHERZENTRALE NRW, DÜSSELDORF

Virtuelles Entwickeln: Turbo für Innovation. 26  
 VON SIGRID JACOBS – ARCELOR MITTAL, LUXEMBURG

**SERVICE & CO 28**

Vorschau | Veranstaltungen | Impressum 28

**AUS DER CON|ENERGY-GRUPPE 29**

Content ist der Schlüssel erfolgreicher B2B-Kommunikation! 29

VON ANTJE ELLWANGER UND ALEXANDER STAHL – ENER|GATE GMBH, ESSEN





## STANDPUNKT MIT DEM KUNDEN REDEN HilFT!

Die Suche nach zukunftstauglichen Geschäftsmodellen und Produkten stellt die gesamte Energiebranche vor enorme Herausforderungen. Konzerne wie Eon oder RWE haben Innovationslabore ins Leben gerufen, in denen sie versuchen, abseits des Konzernbetriebs die Ideen junger Kreativer für sich zu gewinnen. Der Start-up-Gedanke soll so Einzug in die eigene Unternehmenskultur erhalten und diese entstauben. Manche Firmen gehen bei der Entwicklung innovativer Geschäftsideen einen anderen und für Energieversorger eher ungewöhnlichen Weg: Sie reden mit ihren Kunden.

Im Forschungsprojekt „InnoSmart“ haben die Darmstädter Entega AG, die Mannheimer MVV Energie AG und die Karlsruher EnBW AG erstmals Kunden in die Entwicklung neuer, innovativer Produkte einbezogen. In Workshops stellten sie ausgewählten Bürgern ihre Geschäftsideen für die Energiewelt von morgen vor und versuchten so, das Feedback potenzieller Nutzer frühzeitig in die weitere Produktentwicklung einzubinden. „Lebhaft“ sei die Diskussion mit der Kundschaft teilweise gewesen, verlautete aus dem Kreis der Unternehmen bei der Abschlusskonferenz des Projekts in Berlin. Man ahnt: einfach war diese Erstlingserfahrung für den einen oder anderen Vertreter der Energiebranche nicht.

Die Interaktion mit den Kunden habe aber auch „Spaß gemacht“ und „viele neue Erkenntnisse“ gebracht, war aus dem Teilnehmerfeld zu hören. Seit der Liberalisierung des Energiemarktes nahm die Distanz zwischen Kunden und EVU stetig zu. Zunächst suchten sich die Verbraucher neue Lieferanten, dann begannen viele ihre Energie selbst zu produzieren und künftig könnten sie mit Hilfe von digitalen Technologien wie Blockchain sogar selbst zum Energieversorger in der Nachbarschaft werden. Daher kommt die Annäherung der Unternehmen an ihre Kunden zwar spät, aber vielleicht nicht zu spät. Denn noch hat sich der Kunde vom Versorger nicht endgültig gelöst und die gemeinsame Entwicklung neuer Geschäftsmodelle könnte helfen, dass sich der dünner gewordene Knoten zwischen beiden nicht vollends löst. ❖

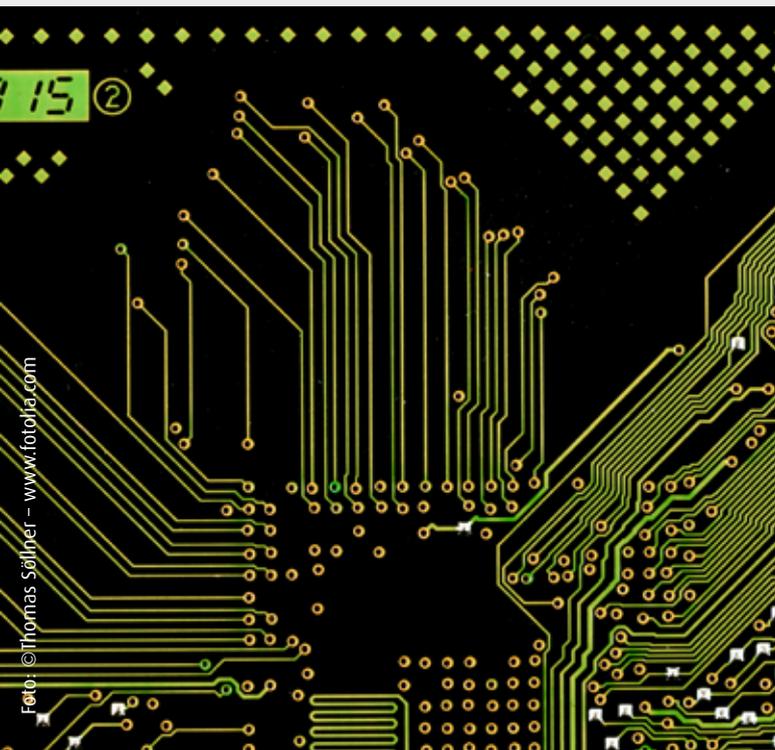


Ihr Christian Seelos  
Chefredakteur e21.digital

## GABRIEL LÄUTET NÄCHSTE PHASE DER ENERGIEWENDE EIN.

Bundeswirtschaftsminister Sigmar Gabriel (SPD) sieht die Energiewende auf dem Weg zu einer neuen Etappe. Mit dem EEG 2017, dem Digitalisierungsgesetz und dem Strommarktgesetz seien die Haupt-

punkte seiner Zehn-Punkte-Agenda abgearbeitet, erklärte Gabriel, nachdem Bundestag und Bundesrat die Gesetze verabschiedet haben. Damit seien die Rahmenbedingungen geschaffen, um die nächste Phase der Energiewende zu beginnen. In dieser wird es um die Einführung des Strommarkts 2.0 gehen, der – in den Worten Gabriels – „größten Reform des Strommarktes seit der Liberalisierung in den 90er Jahren“. Dabei gelte es unter anderem, einen verlässlichen Rahmen für vorgehaltene Kraftwerkskapazitäten zu setzen.



Der Energiemarkt wird zunehmend digitalisiert – diese Entwicklung will die Bundesregierung mit neuen Rahmenbedingungen unterstützen.

Auf der energiepolitischen Agenda für die zweite Jahreshälfte stehen somit unter anderem die Umsetzung der Regelungen für den Strommarkt 2.0, der Start weiterer EEG-Ausschreibungen, die Weiterentwicklung des Erneuerbare-Energien-Wärme-Gesetzes und des Energieeinspargesetzes. Außerdem will das Bundeswirtschaftsministerium ein Grünbuch zur Energieeffizienz sowie den Monitoringbericht 2016 zur Energiewende vorlegen. In Brüssel stehen überdies die Verhandlungen zum Rechtsrahmen der EU-Energie- und Klimastrategie 2030 an, die Reform des Emissionshandels nach 2020 und ein EU-Strommarktdesign. •

## EU-PARLAMENT WILL HÖHERE EFFIZIENZZIELE.

Das EU-Parlament setzt sich für höhere Ziele bei der Energieeffizienz ein. Die Parlamentarier verabschiedeten eine Resolution, die ein Einsparziel von 40 Prozent bis 2030 vorsieht. Derzeit liegt es bei lediglich 27 Prozent. Zudem sollten die Mitgliedsstaaten dazu verpflichtet werden, alle Effizienzvorgaben der EU umzusetzen, um das derzeit geltende Effizienzziel von 20 Prozent bis 2020 zu erreichen. Zudem forderte das Parlament, einen Anteil von 30 Prozent Erneuerbare am Energieverbrauch bis 2030 als verbindlich

festzuschreiben. Die Resolution ist zwar nicht bindend, wird jedoch in die Formulierung der Regeln für die geplante Energieunion einfließen. Sie stößt in Deutschland auf Kritik. Der BDEW weist darauf hin, dass die Forderung die Wechselwirkung der Effizienzvorgaben mit anderen Politikinstrumenten vernachlässige. Dies gelte besonders für den europäischen Emissionshandel. Dieser sei das zentrale Instrument für den Klimaschutz und solle gestärkt werden. Höhere Effizienzziele würden dem zuwiderlaufen. •

📄 Lesen Sie mehr Politiknews im [energate messenger](#)!



**GRUNDGRÜN-CHEF VERSTÄRKT DIGITAL ENERGY SOLUTIONS.**

Der ehemalige Geschäftsführer des Direktvermarkters Grundgrün, Eberhard Holstein, hat einen neuen Arbeitgeber gefunden. „Herr Holstein wird das Team der Digital Energy Solutions ab dem 1. September 2016 in der neu geschaffenen Position des Generalbevollmächtigten verstärken“, erklärte Thorsten Nicklass, Geschäftsführer von Digital Energy Solutions. Grundgrün hat die Geschäftsaktivitäten eingestellt, nachdem das Unternehmen im Februar sein gesamtes Direktvermarktungsportfolio an EnBW verkauft hatte. Digital Energy Solutions ist eine gemeinsame Tochter des Autobauers BMW und des Heiztechnikherstellers Viessmann. ❖

**CLENS HOLT EX-GRUNDGRÜN-MANAGER.**

Auch die Leipziger Clean Energy Sourcing AG (Clens) verstärkt sich mit einem ehemaligen Grundgrün-Mitarbeiter. Seit dem 1. Juni 2016 verantwortet Wolfgang Burmeister die Akquisition von Wind- und Solaranlagen für das Direktvermarktungsportfolio. Kevin Hayward, Leiter Sales & Sourcing bei Clens, hebt vor allem den Zuwachs an Erfahrung im „hart umkämpften Direktvermarktungs-Wettbewerb“ positiv hervor. Zuvor war Burmeister mehrere Jahre für die Grundgrün Energie GmbH tätig. Clens verwaltet nach eigenen Angaben ein Portfolio von derzeit 3.000 MW. ❖



**SIEMENS-MANAGER FÜHRT VDMA-FACHVERBAND.**

Der Fachverband Power Systems des VDMA hat einen neuen Vorstandsvorsitzenden. Der bisherige Vorsitzende Andreas Nauen gab den Posten nach seinem Ausscheiden beim Windradbauer Senvion ab. Sein Nachfolger ist Markus Tacke, der die Windkraftsparte von Siemens seit August 2013 führt. Zuvor war er bei Siemens unter anderem für das Geschäft mit industriellen Dampfturbinen verantwortlich und leitete einen Bereich im Konzernsegment Öl und Gas. Sein Vorgänger im Vorstand des VDMA-Fachverbands Power Systems, Andreas Nauen, ist inzwischen für den Antriebstechnikspezialisten KTR Kupplungstechnik GmbH tätig. ❖

**BEE WÄHLT VON GELDERN IN DEN VORSTAND.**

Der Bundesverband Erneuerbare Energie (BEE) hat zwei neue Vorstände gewählt. Einer von ihnen ist Wolfgang von Geldern, Cheflobbyist des Wirtschaftsverbandes Windkraftwerke (WVW) und ehemaliger Vorstandschef des Projektentwicklers PNE Wind. Von Geldern gehörte von 1976 bis 1994 dem Deutschen Bundestag an und war von 1983 bis 1991 parlamentarischer Staatssekretär im Bundeswirtschaftsministerium. Der zweite neue BEE-Vorstand ist Thomas Banning, seit 2002 Vorstandschef des Ökostromanbieters Naturstrom AG. ❖



**BNE ERNEUERT VORSTAND.**

Der Bundesverband Neue Energiewirtschaft hat zwei neue Mitglieder in seinen Vorstand berufen. Die Verbandsmitglieder wählten Holger Krawinkel von MVV Energie und Timo Sillober von Yello Strom in das Führungsgremium. Krawinkel leitet in Mannheim den Bereich Customer Experience, Sillober verantwortet bei der Yello Strom GmbH mit Sitz in Köln das kommerzielle und technische Produktmanagement. Yello-Strom-Geschäftsführer Uli Huener scheidet indes auf eigenen Wunsch aus dem BNE-Vorstand aus. ❖

📄 Lesen Sie mehr Personalnews im [energate messenger](#)!



## INNOVATION BESCHLEUNIGEN, HÜRDEN BESEITIGEN: DIE ROLLE VON ACCELERATOREN.

In die Energiebranche ist Bewegung gekommen. Die Digitalisierung ermöglicht neue Businessmodelle für Produkte und Dienstleistungen. Politische Vorgaben bieten Ideenanreize. Auch etablierte Energieunternehmen haben erkannt, dass sie frische Impulse von außen brauchen, um den enormen Innovationsbedarf in der Energiewirtschaft zu decken. Mit Hilfe von Acceleratoren versuchen inzwischen viele Start-ups, erste Schritte im Markt zu unternehmen.

VON DIRK BESSAU – KIC INNOENERGY GERMANY GMBH, BERLIN

Die Ideen für neue Geschäftsmodelle kommen hauptsächlich aus zwei Bereichen: Hinter digitalisierungsgetriebenen Innovationen stecken oft junge und risikobereite Gründer, während die Ideen für technik- und verfahrensbasierte Neuerungen häufig von erfahrenen Experten stammen, die bereits jahrelange Berufserfahrung in der Energiewirtschaft vorweisen können. Der Grund dafür mag im speziellen Marktumfeld der Energiebranche liegen; Erfahrung mit den politischen und regulatorischen Rahmenbedingungen hilft Gründern dabei, ein neues Produkt oder eine Dienstleistung auf die spezifischen Anforderungen der Branche auszurichten. Ebenso ist es nützlich, als Start-up bereits ein Verständnis für die Dynamik zwischen Netzbetreibern und anderen Branchenakteuren zu haben – ein mangelnder Einblick in die Rollenverteilungen kann sich als echter Stolperstein erweisen.

derungen der Branche auszurichten. Ebenso ist es nützlich, als Start-up bereits ein Verständnis für die Dynamik zwischen Netzbetreibern und anderen Branchenakteuren zu haben – ein mangelnder Einblick in die Rollenverteilungen kann sich als echter Stolperstein erweisen.

### Viele Start-ups scheitern an der Finanzierung

Doch obwohl die Randbedingungen weitgehend positiv sind, tun sich viele Gründer schwer, ihre Ideen in profitable Unternehmen umzuwandeln

und den erfolgreichen Einstieg in den Markt zu meistern. Trotz einer vorhandenen Venture-Capital-Szene, Business Angels und bestehender Förder- und Technologietransferprogramme kann es vor allem in der ersten Anfangsphase der Produktentwicklung schwierig sein, die passende Finanzierung für technik- und hardwarebasierte Themenfelder zu finden. Viele private Investoren scheuen in dieser frühen (Seed-) Phase das Risiko eines Investments gerade in hardwarelastigen Ventures. Eine zweite kritische Phase ist oft die Markteintrittsphase und die Skalierung der Lösung. Die Erprobung von Produkten unter realen Marktbedingungen mit Industriepartnern ist hier wichtig, aber in der Energiebranche oft schwer zu bewerkstelligen. Gerade in diesem erfolgskritischen Stadium haben viele Start-ups Schwierigkeiten, sich erste Türen in einem komplexen Markt zu öffnen und überlebenswichtiges Kapital zu sichern – und scheitern letztendlich an der Finanzierungslücke, die sich plötzlich auftut.

Oft wird die Frage gestellt, wie Deutschland mit seiner Innovationskraft im europäischen Vergleich abschneidet. An Ideen zu Produkten, Dienstleistungen und Geschäftsmodellen mangelt es in Deutschland eigentlich nicht – eher an der Umsetzung im Markt. Dabei gibt es eine ganze Reihe von Förderprogrammen, sowohl auf regionaler als auch auf nationaler und internationaler Ebene, die sich an Start-ups im Energiebereich richten und fehlende private Investitionen ausgleichen oder zumindest gut ergänzen können. Wo liegen also die Hürden dabei, gute Ansätze in erfolgreiche Unternehmen zu überführen?

### Schnelles Feedback als Qualitätsmerkmal

Eine Schwierigkeit ist, eine ausreichende und passende Finanzierung zu finden und dabei



Acceleratorprogramme können die passende Finanzierung für Start-ups im frühen Stadium darstellen.

nicht wertvolle Zeit zu verlieren. Gute Förderprogramme zum Beispiel zeichnen sich durch wenig Bürokratie und klare Prozesse aus: Idealerweise sollte jeder Antragsteller eine schnelle und umfassende Rückmeldung bekommen und nicht monatelang auf Feedback warten müssen. Oft bremst das Warten auf eine Entscheidung das junge Unternehmen; Feedback, das wichtige Impulse für die Weiterentwicklung oder eine Anpassung des Geschäftskurses geben könnte, wird nicht zeitnah oder sogar gar nicht erteilt. Professionelle Acceleratoren sind hier in der Lage, das Start-up entscheidend zu unterstützen und gut für die ersten Marktschritte vorzubereiten.

Jedoch scheuen sich viele Gründer noch, die Hilfe von Acceleratorprogrammen in Anspruch zu nehmen. Dabei können Acceleratoren schon ab dem ersten konkreten Unternehmensvorhaben auf vielfältige Weise nicht nur mit Finanzierung oder ersten Investitionen helfen. Sondern auch mit fachkundigem Coaching und Mentoring, indem sie das Start-up mit Geschäfts- und Markt-Know-how begleiten. Acceleratorprogramme bieten oft einen Zugang zu etablierten Netzwerken in der Energiebranche, zu Technologieexperten, die wertvolle Anregungen geben können, und sogar zu potenziellen ersten Kunden. Obwohl in Deutschland für Entwickler eine breite Basis von Kooperationsmöglichkeiten etwa mit Hochschulen oder Fraunhofer-Instituten besteht, ist die Etablierung solcher Kooperationen für Gründer im Alleingang nicht immer einfach.



Foto: © mooshmy - www.fotolia.de

Start-ups sollten bei der Wahl eines Acceleratorprogramms die Reichweite berücksichtigen, gerade wenn der Schritt ins Ausland gewünscht ist.

Daneben kann ein Acceleratorprogramm Gründern dabei helfen, Finanzierungslücken und Wachstumshürden rechtzeitig zu erkennen und Wege zu finden, diese zu überbrücken – sowie eventuelle Genehmigungsprozesse reibungsloser zu durchlaufen. Unter anderem, indem sie Gründer dazu anregen, ihr Geschäftsmodell immer wieder zu hinterfragen: Welchen Bedarf kann ich decken? Wie spreche ich die richtigen Kunden an? Was muss passieren, damit das Unternehmen profitabel werden kann? Der Blick von außen hilft oft, grundlegende Probleme zu erkennen und zu lösen. Rechtzeitig die richtigen Fragen zu stellen, kann entscheidend für den Erfolg sein. Kurz, der professionelle Beistand, den ein guter Accelerator einem jungen Unternehmen bieten kann, ist oft von unschätzbarem Wert.

### Dauer und Reichweite des Programms sind wichtig

Bei der Wahl eines Acceleratorprogramms sollten Gründer nicht nur den Umfang der Unterstützung in Betracht ziehen, sondern auch die Dauer. Ideal ist ein Programm, das das Start-up begleitet, bis die ersten kritischen Hürden genommen sind und ein Pilotkunde gefunden wurde. Wichtig ist auch die Reichweite – denn viele Acceleratoren sind nur regional aufgestellt. Die Politik ist jedoch weitgehend auf einen in-

tegrierten gesamteuropäischen Energiemarkt ausgerichtet, so dass es hilfreich sein kann, einen Accelerator zu finden, der erste Kontakte auch zu Energieunternehmen im Ausland herstellen kann. Erfolgreiche Innovationen im Energiemarkt kommen heute immer mehr aus Kooperationen zwischen Start-ups, etablierten Unternehmen und Forschungseinrichtungen, in denen mehrere Kompetenzen zusammenkommen. Eine Gründung im Alleingang zu wagen, ist riskant – besser ist es, auf ein Netzwerk zuzugreifen. Acceleratoren können dabei helfen. ❖

#### KONTAKT

➔ **Dirk Bessau**  
Leitung Büro Berlin /  
Business Development  
KIC InnoEnergy Germany GmbH,  
Berlin  
📧 [www.kic-innoenergy.com](http://www.kic-innoenergy.com)





Thomas Birr, Leiter Strategie & Innovation RWE

Interview mit Thomas Birr,  
Leiter Strategie & Innovation RWE

**„INNOVATION MUSS  
TEIL UNSERER DNA  
WERDEN.“**

Thomas Birr leitet im RWE-Konzern die Abteilung Strategie und Innovation. Über das Suchen und Finden von innovativen Geschäftsmodellen und über die Bedeutung des Silicon Valley für RWE sprach er mit e21.digital.

#### **e21.digital**

Herr Birr, RWE ist ein Energiekonzern im Umbruch. Welche Rolle spielen für Sie Innovationen in der jetzigen Phase?

#### **Birr**

Ohne Frage eine sehr wichtige. RWE kommt ja aus einer Welt, in der Assets über recht lange Zeiträume geplant und betrieben wurden. Die Denkweise, schnell neue Geschäftsmodelle und entsprechende Produkte zu entwickeln, ist ein Stück Neuland für uns. Von daher ist Innovation auch ein Kulturelement, das wir dringend brauchen – Innovation muss Teil unserer DNA werden. Und daran arbeiten wir auch in einer eigenen Abteilung, dem Innovation Hub. Wir müssen uns von dem Gedanken verabschieden, dass Energiewirtschaft vom Ende her geplant wird. Wir haben inzwischen eine starke Bottom-up-Bewegung, bei der der Kunde bestimmt und am Markt teilnimmt. Das ist eine dynamische

Bewegung, an deren Spitze wir uns mit unseren Produkten setzen müssen.

#### **e21.digital**

Welche Schwerpunkte setzt RWE im Innovation Hub bei der Suche nach Innovationen?

#### **Birr**

Wir setzen den Fokus auf vier sogenannte Lighthouses, entlang derer wir uns orientieren. Das erste ist „Big Data“. Dabei beschäftigen wir uns mit der Frage, auf welchen digitalen Plattformen wir künftig unser Kerngeschäft aufsetzen. Das zweite Thema nennt sich „Disruptive Digital“. Darunter verstehen wir digitale Geschäftsmodelle, die auf diesen Plattformen laufen. Das dritte Lighthouse ist das Thema „Smart & Connected“. Hier geht es um die Digitalisierung des täglichen Lebens, der Arbeitswelt und der Mobilität in vernetzten Systemen. Darunter fällt auch das Thema Smart Home. Das vierte Lighthouse



nennt sich „Urban Solutions“ und dreht sich um die Frage, wie Menschen in den Megacities der Zukunft leben und arbeiten werden und wie der Transport stattfindet. Hier geht es auch um das Thema Augmented Reality, also die Integration virtueller Realität in die Arbeitswelt.

### e21.digital

Disruption ist eines der Schlagwörter im Zusammenhang mit neuen Geschäftsfeldern: Was sind aus Ihrer Sicht Beispiele für solche disruptiven Momente?

### Birr

Disruptionen sind digitale Innovationen, die das Potenzial haben, das klassische Geschäftsmodell der Energieversorgungsbranche nachhaltig zu zerstören. Unser eigentliches Asset als Versorgungskonzern ist die Beziehung zu unseren derzeit rund 16 Millionen Stromkunden und 7 Millionen Gaskunden in Europa. Diese Schnittstelle zwischen Versorger und dem Kunden ist zugleich der wichtigste Angriffspunkt für „Disruptoren“. In Zukunft kann Energieversorgung in sogenannten Peer-to-Peer-Netzwerken stattfinden: Kunden verkaufen Stromüberschüsse an Kunden. Solche Disruptionen können wir nicht verhindern, deswegen versuchen wir uns an die Spitze der Bewegung zu setzen. Wir entwickeln erste Geschäftsmodelle, die auf der Blockchain, also der Digitalisierung von Finanzströmen, beruhen – etwa die Abrechnung von Ladevorgängen bei der Elektromobilität. Wir haben erste Konzepte, um Überschussstrom an den lokalen Supermarkt zu verkaufen. Solche Modelle sehen wir als hochdisruptiv an, und deshalb beschäftigen wir uns damit.

### e21.digital

Innovationen gelten klassischerweise als Start-up-Terrain und nicht unbedingt als Domäne für eta-

blierte Großkonzerne. Was bedeutet das für Ihre Strategie?

### Birr

Es ist sicherlich etwas dran, dass Innovationen klassisches Terrain von Start-ups sind. Aber Innovation ist grundsätzlich auch ein Massenphänomen, das ständig überall auf der Welt stattfindet. Man braucht sich nicht der Illusion hinzugeben, bei der Entwicklungsgeschwindigkeit Schritt halten zu können. Wenn wir uns selbst erneuern wollen, müssen wir Innovationen am Rand des Konzerns stattfinden lassen – etwa im Schluß mit innovativen Start-ups. Wir schauen uns sehr intensiv die Welt der Start-ups an, um gemeinsam mit ihnen eine Brücke zu unserem Kerngeschäft zu finden. Natürlich überlegen wir auch, ob wir Anteile an Start-ups übernehmen und Wachstumskapital zur Verfügung stellen. Aber auch innerhalb des Konzerns finden gute Entwicklungen statt, die innovatives Potenzial haben, aber häufig im Umfeld des Konzerns nicht richtig aufgehoben sind. Solche Ideen ziehen wir aus dem Konzern heraus und bringen sie als Corporate-Start-up auf die Bahn.

### e21.digital

Sie sagen, Innovation sei ein Massenphänomen. Wie gehen Sie dann konkret vor auf der Suche nach Innovationen?

### Birr

Sie müssen sich vor allem vernetzen und in den entsprechenden Ökosystemen präsent sein. Wenn sie sich auf den entsprechenden Plattformen mit Gründern, Start-ups und anderen Technologieunternehmen austauschen,

bekommen sie die Entwicklungen mit. Oder konkret ausgedrückt: Im Silicon Valley müssen Sie auf den Gartenpartys der Venture-Capital-Fonds mit Gründern, Business Angels und Unternehmern am Barbecue stehen, um am Puls der Entwicklung zu sein. Persönliche Präsenz und Erreichbarkeit sind unersetzlich. Wir haben das Gefühl, zunehmend als Teil dieses Ökosystems wahrgenommen und akzeptiert zu werden. Aber wir suchen nicht nur Start-ups, sondern Start-ups kommen auch zu uns. Wir haben etwa mit einer Partnerfirma den Blockchain-Award gestiftet, um nach den besten Ideen basierend auf Blockchain-Technologie zu suchen. Knapp 100 Bewerbungen sind eingegangen – darunter sehr interessante Modelle. So kommen wir natürlich in Kontakt mit innovativen Ideen.

### e21.digital

Der Aufbau innovativer Geschäftsfelder ist mit Kosten verbunden. Was macht Sie sicher, dass Sie das Geld wieder einspielen?

### Birr

Für den gesamten Innovation Hub reden wir im Moment von Kosten in Höhe eines niedrigen zweistelligen Millionen-Betrages. Wir gehen davon aus, dass der Bereich irgendwann auch Erträge produziert, so dass sich die Aktivitäten dann auch selbst finanzieren können. Aber uns ist klar, dass wir einen langen Atem beweisen müssen. Bis eine Innovation richtig greift, vergehen schon mal einige Jahre. Die ersten Ergebnisse kommen zwar in der Regel schnell, aber uns geht es um exponentielles Wachstum, das häufig erst nach Jahren greift.

### e21.digital

Wann ist ein neues Geschäftsmodell denn reif, dass RWE damit in den Markt geht? Wie stellen Sie das fest?

### Birr

Da ist viel unternehmerisches Gespür erforderlich. Es gibt zwei Möglichkeiten, wie eine Idee zum Geschäftsmodell wird. Entweder sie geht direkt ins operative Kerngeschäft über. Wenn das operative Geschäft nichts mit der Idee an-

kürzlich bei [energate-messenger.de](http://energate-messenger.de)

### RWE-NEWCO HEISST INNOGY

Der RWE-Konzern hat den neuen Markennamen seiner Zukunftsgesellschaft gelüftet. Die für erneuerbare Energien, Netze und den Vertrieb zuständige Gesellschaft RWE International SE firmiert zum 1. September um zu „innogy“. Diesen Namen trug bislang die Erneuerbaren-Gesellschaft im RWE-Konzern vor der Umstrukturierung. „Die Marke hat so viele Facetten wie das dynamische Umfeld, in dem wir uns heute bewegen“, erklärte RWE-Vorstandschef Peter Terium, der nach dem Börsengang von Innogy seinen RWE-Posten aufgibt und an die Spitze von der neuen Tochter wechselt. „Märkte, Akteure und Spielregeln verändern sich. Unsere Konkurrenten können in Zukunft auch Tesla, Google und Apple heißen“, so Terium weiter. Der Energiekonzern RWE hatte sich zum 1. April aufgespalten. Sämtliche Mitarbeiter der bisherigen Tochtergesellschaften RWE Innogy, RWE Deutschland, RWE Effizienz, RWE Vertrieb und RWE Energiedienstleistungen wechselten damals in die neue Gesellschaft, die künftige Innogy. In ihr sollen laut Unternehmensangaben 40.000 der bisher insgesamt 60.000 RWE-Mitarbeiter beschäftigt sein. ✦

fangen kann, ziehen wir sie aus dem Konzern heraus und gründen dafür ein eigenes Start-up. Dann muss das Unternehmen die Geschäftsidee umsetzen und im Markt hochbringen. Auf diese Weise können Innovationen sozusagen über Umwege ins Kerngeschäft zurückkommen und so einen Mehrwert schaffen.

### e21.digital

Welche Rolle spielt die Digitalisierung für Sie in diesem Kontext?

### Birr

Wir sehen die Digitalisierung als das Differenzierungsmerkmal im Energiemarkt der Zukunft. Unser Leitbild ist es, das „most digital utility“ der Zukunft zu sein. Für uns findet Digitalisierung entlang von drei Horizonten statt. Erstens: Die Digitalisierung der jetzigen Wertschöpfungskette. Alles was jetzt noch analog

## • START-UP-ACCELERATOREN – AUF DER SUCHE NACH DER IDEE VON MORGEN

ist, muss künftig digital stattfinden. Zweitens: Auf den digitalen Plattformen wollen wir neue Geschäftsmodelle entlang der Wertschöpfungskette aufsetzen, etwa neue Gas- und Stromprodukte, die auf digitalen Plattformen laufen. Horizont drei widmet sich der Frage, welches Geschäft ergibt sich in der Zukunft jenseits von Strom und Gas – etwa um Daten herum. Es ist ja denkbar, dass wir dem Kunden für seine anonymisierten Verbrauchsdaten einen Mehrwert anbieten. Da geht es um Daten als Commodity.

### e21.digital

Sie haben das Silicon Valley angesprochen. Was macht diesen Ort so bedeutsam, dass RWE dort mit einem eigenen Team präsent ist?

### Birr

Wir haben im Silicon Valley eine weltweit einzigartige Dichte von Start-ups, Gründerkapital und Technologiekonzernen. Unser Team vor Ort hat die Aufgabe, sich mit dem dortigen Ökosystem

zu vernetzen und so viele innovative Ideen wie möglich zu finden, die wir als Konzern verwerthen können. Wir sehen aber auch, dass wir als RWE im Bereich der klassischen Energieversorgung dem US-Markt einiges voraus haben, das wir wiederum einbringen können. Von daher ist das keine Einbahnstraße. Es geht uns auch darum, das, was wir bereits entwickelt haben und was funktioniert, in die USA zu transportieren. So beruht etwa unser US-Joint-Venture KnGrid auf Ladesäulen-Technologie von RWE.

### e21.digital

Herr Birr, herzlichen Dank für das Gespräch.

Die Fragen stellte Rouben Bathke. •

### KONTAKT

#### Thomas Birr

Leiter Strategie & Innovation  
RWE AG, Essen  
[www.rwe.com](http://www.rwe.com)



# START-UPS

MEET INVESTORS AND INDUSTRY PARTNERS

TAKE PART IN  
**2017**

IDEAS FOR THE FUTURE  
ENERGY MARKET

### CONTACT

E-WORLD TEAM  
con|energy agentur gmbh  
Phone +49 201 1022-210  
startups@e-world-essen.com



**E-world**  
energy & water

[STARTUPS.E-WORLD-ESSEN.COM](http://STARTUPS.E-WORLD-ESSEN.COM)



Foto: © WISTA-MG – www.adlershof.de

## A<sup>2</sup> ADLERSHOF ACCELERATOR ENERGY **BERLINER BESCHLEUNIGER.**

Start-ups sind nicht nur innovativ, sondern wollen (und sollen) auch schnell wachsen. Investoren wie Innovatoren machen sich Gedanken darüber, wie sich das Wachstum beschleunigen lässt. Acceleratoren erleben in jüngster Zeit einen gewaltigen Aufschwung. Nun auch in Berlin Adlershof.

VON DR.-ING. OLIVER VON QAUST – WISTA-MANAGEMENT GMBH, BERLIN

Der Startschuss für den „A<sup>2</sup> Adlershof Accelerator Energy“, der erste in Deutschlands größtem Wissenschafts- und Technologiepark, fiel am 6. Dezember 2015. Initiator ist die Wista-Management GmbH, die Betreibergesellschaft des Parks, die dafür eigens ein Projektteam zusammenstellte. Als Projektpartner konnten die Gasag Berliner Gaswerke Aktiengesellschaft, die BTB Blockheizkraftwerks-Träger- und Betreibergesellschaft mbH Berlin, die Stromnetz Berlin GmbH und der Bundesverband Neue Energiewirtschaft e.V. (bne) gewonnen werden. Seit Anfang März 2016 erhalten neun ausgewählte Unternehmen in einem fünfmonatigen Programm eine maßgeschneiderte Förderung: kostenfreie Arbeits- und bei Bedarf Wohnräume, individuelles Coaching sowie Werbeunterstützung. Hinzu kommen Workshops und eine enge Zusammenarbeit mit den Partnerunternehmen. Gegen Ende des Pro-

gramms im Juli werden die Unternehmen bei einem „DemoDay“ nicht nur sich selbst, sondern auch ihre Projekterfolge aus der Zusammenarbeit mit den Industriepartnern vorstellen.

### Die Idee

In unmittelbarer Nachbarschaft eines exzellenten Kerns mit anwendbarer Forschung – universitär wie außeruniversitär – ist in Berlin Adlershof seit 1991 systematisch eine Infrastruktur aufgebaut worden, die den Prozess unternehmerischen Wachstums gezielt fördert und mittlerweile zu beachtlichen wirtschaftlichen Wachstumsraten geführt hat. Präinkubatoren und Gründerzentren spielen dabei eine zentrale Rolle. Sind sie doch die entscheidenden Beschleuniger auf dem Weg zum erfolgreichen Unternehmertum. Sehr schnell ist daher dem

Projektteam klar geworden, dass auch Acceleratoren ein wichtiges Element dieser Wertschöpfungskette sein können. Unsere Idee war es aber auch, das einzigartige Start-up-Umfeld in Berlin mit den Adlershofer Kompetenzen in der High-Tech-Gründerlandschaft zu verbinden.

### Das Alleinstellungsmerkmal

Acceleratoren gibt es viele in Deutschland. Unser Team wollte jedoch kein bereits erprobtes Accelerator-Programm kopieren, sondern etwas Eigenständiges, Neues und durchaus Unorthodoxes auf die Beine stellen. Wir entschlossen uns daher, keine Beteiligungen an den Start-ups zu fordern, neutrale Coachingpartner sowie Co-Working-Space zur Verfügung zu stellen und vor allem den Fokus auf die erfolgreiche Vernetzung von Start-ups und etablierten Industrieunternehmen zu legen. Als landeseigener Betrieb sieht sich die Wista-Management GmbH außerdem als Garant für „Neutralität, Transparenz und Fairness“, wie es Geschäftsführer Roland Sillmann ausdrückt. Als erfahrener Standortbetreiber und Netzwerkmanager für wissenschaftliche und innovative Einrichtungen könne man „ein Rahmenprogramm

anbieten, das in Qualität und Ausrichtung auf die tatsächlichen Bedürfnisse der Start-ups in Deutschland seinesgleichen sucht“.

### Das Ziel

Ziel des „A<sup>2</sup> Adlershof Accelerator Energy“ ist es, junge Unternehmen, die bevorzugt im Industriekundengeschäft tätig sind, für Berlin und besonders für den Standort Adlershof zu gewinnen. Industriepartner und Start-ups sollen mit Hilfe gemeinsamer Projekte neue Geschäftsmodelle entwickeln. Nicht nur die Start-ups profitieren vom A<sup>2</sup>-Accelerator, sondern auch die etablierten Industriepartner, indem sie auf diesem Wege Zugang zu jungen und unkonventionellen Ideen und Konzepten finden. Während die Start-ups einen erheblichen Kompetenz- und Erfahrungsgewinn erzielen und eine echte und messbare Unternehmenswertsteigerung erhalten, bietet sich den Industriepartnern die Gelegenheit, auf die Herausforderungen eines immer schneller werdenden Marktwandels rechtzeitig und zielsicherer zu reagieren. Eine wichtige Rolle spielt dabei auch, den Mitarbeiterstamm der Industriepartner mit der Vorgehens- und Denkweise von Start-ups vertraut zu machen. Hierfür leisten wir einen maßgeblichen Beitrag und stellen sicher, dass für beide Seiten eine Win-Win-Situation entsteht.

### Die Herausforderung

Die Ausrichtung dieses ersten Accelerators der Wista-Management GmbH auf das Thema Energie stellte uns vor die Herausforderung, innerhalb von nur zwei Monaten überhaupt genügend Bewerber gewinnen zu können. Als hilfreich hatte es sich erwiesen, eventuell infrage kommende Start-ups direkt anzusprechen, was wiederum uns in die Lage versetzte, die Passgenauigkeit für Programm und teilnehmende Unternehmen zu einem frühen Zeitpunkt sicherzustellen. Gemeinsam mit den Industriepartnern wurden aus 14 vom Wista-Projektteam vorqualifizierten Bewerbern, neun Start-ups ausgewählt, die den A<sup>2</sup>-

Stefan Krausz von der pixolus GmbH zeigt das mobile Scannen von einem Stromzähler.





Foto: © Complevo GmbH

Stefan Pillasch, Rico Gujjula, Karsten Friedrich (v.l.) wollen mit dem Softwareentwickler COMPLEVO den Energiesektor erobern.

Accelerator durchlaufen. Darüber hinaus gelang es durch intensives Coaching, dass nicht nur jedes Start-up einen Industriepartner erhielt, sondern drei der Start-ups sogar mehr als einen Partner, mit dem sie Pilotprojekte umsetzen konnten, gewinnen konnten. Aufgrund einer aufwändigen Projektdefinitionsphase konnte am Ende des Förderzeitraums allerdings noch keines der Pilotprojekte vollständig umgesetzt werden. Die Wista-Management GmbH wird daher auch nach Abschluss des Programms (Ende August 2016) bis Ende des Jahres Arbeitsräume zur Verfügung stellen und darüber hinaus Coachings anbieten, so dass alle Pilotprojekte erfolgreich zu Ende geführt werden können.

### Was herausgekommen ist: zwei Beispiele

Die Kölner pixolus GmbH macht Smartphones und Tablets zu mobilen Scannern zur zuverlässigen und schnellen Ablesung von Strom-, Gas- und Wasserzählern. Die sps-Control GmbH aus Garching bietet herstellerunabhängige, mobile Lösungen zur Fernüberwachung und Konfiguration industrieller Anlagen an. Beide Unternehmen verfügen bereits über stark ausdifferenzierte Produkte für einen definierten Anwendungsbereich mit energiewirtschaftlichem Fokus. Sie erhielten von den Industriepartnern nicht nur neue Anwendungsoptionen, sondern entwickelten auch völlig neue Produkte bzw. Anwendungsgebiete. Die M2MGO

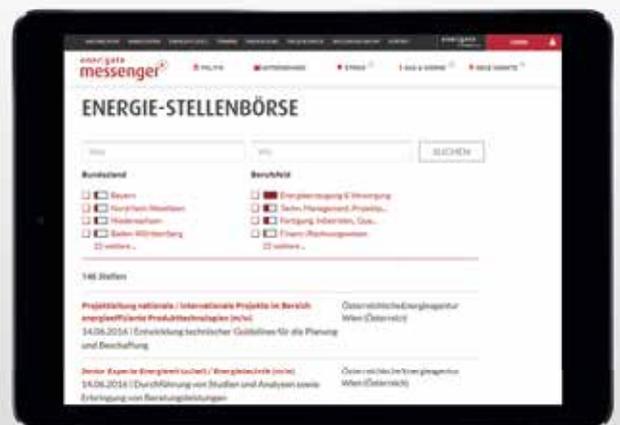
GmbH, ein Anbieter einer cloudbasierten Lösungsplattform zur Verzahnung von Geschäftsprozessen und die Complevo GmbH, Softwareentwickler für schnelle Entscheidungen bei unerwartet wechselnden Rahmenbedingungen in Planungsprozessen (beide Unternehmen aus Berlin), waren bisher nicht im Energiesektor tätig. Sie konnten neue Kundenbedarfe, die sich mit ihren Produkten erfüllen lassen, identifizieren, neue Kompetenzen entwickeln und für die spezifischen energiewirtschaftlichen Anforderungen ihrer Pilotpartner maßgeschneiderte Kundenlösungen entwickeln. ❖

### KONTAKT

❖ **Dr.-Ing. Oliver von Quast**  
Projektleiter A<sup>2</sup> Energy Accelerator  
WISTA-MANAGEMENT GMBH, Berlin  
[www.adlershof.de/a2](http://www.adlershof.de/a2)



## Energie-Experten lesen unsere Artikel und Ihre Stellenanzeigen.



Hier geht's zu den  
aktuellen Energiejobs



## KRAFTWERK – CITY ACCELERATOR BREMEN **RAUM FÜR INNOVATIONEN.**

Zukunft gestalten heißt Ideen Raum geben, damit sie wachsen und Wirklichkeit werden. kraftwerk – city accelerator bremen unterstützt Start-ups und junge Unternehmen auf ihrem Weg in den Markt.

VON **HEINRICH SCHRÖDER** – KRAFTWERK – CITY ACCELERATOR BREMEN, BREMEN

Seit die Energiewende als Top 1 auf der Liste der Dauerthemen steht, erleben nachhaltige Geschäftsmodelle einen anhaltenden Trend. Deutschlands Gründer sind emsig dabei, den nächsten Million-Seller auf den Markt zu bringen. Aktuell tummeln sich einige tausend Start-ups im Energiebereich. Dass den politischen Zielen auch Taten folgen sieht man daran, dass sich fast jedes zweite Unternehmen davon mit der Steigerung der Energieeffizienz befasst. Das ist kein Zufall, da diesem Thema im Rahmen der Energiewende eine besondere Bedeutung zukommt. Mit der Beantwortung der Frage nach den Energiequellen von morgen jedoch beschäftigen sich nicht so viele junge Unternehmen. Um bis zum Ende dieses Jahrhunderts vollständig auf fossile Energieträger verzichten zu können, sind noch viele Innovationen nötig. Genau hier setzt kraftwerk – city accelerator bremen an.

### **Energiebereich bietet Raum für Kreativität**

In Deutschland besteht grundsätzlich eine große Offenheit für Themen im Energiebereich. Es entwickeln sich Gründungswettbewerbe und Acceleratoren, die Gründer fördern und dazu beitragen wollen, die noch offenen, zentralen Fragen der Energiewende endlich zu beantworten. Dafür benötigt es jedoch innovative, skalierbare und dezentrale Lösungen. Ein spannendes Feld, das Gründern einen immensen Spielraum gibt sich kreativ einzubringen, ist beispielsweise der Energieverbrauch. Es werden zwar bereits große Anstrengungen unternommen, diesen zu reduzieren, im privaten Bereich ist allerdings noch viel Luft nach oben. Eine große Bedeutung kommt neben dem Stromverbrauch der Wärme zu – der zweite große Energieverbraucher. Auch hier fehlt es an effizienten Technologien.

## Ideenentwicklung braucht eine stabile Basis

Es ist erfreulich zu beobachten, dass zunehmend Crowdinvesting-Plattformen entstehen. Diese animieren den verantwortungsbewussten Bürger dazu, mit geringem Eigenkapital Gründungen in diesem Segment zu unterstützen und sich so auf eine gewisse Art und Weise indirekt an der Energiewende zu beteiligen. Etwas direkter kann ein Energieversorger für den nötigen Schwung sorgen: Im Frühjahr 2014 fasste der lokale Energieversorger swb den Entschluss, in Bremen den kraftwerk – city accelerator bremen zu Themen der Stadt der Zukunft aufzubauen. Nach intensiver Vorarbeit ging es 2015 in die operativ heiße Umsetzungsphase. Geeignete Räumlichkeiten direkt am Bahnhof im alten Post Logistikcenter waren schnell gefunden und hergerichtet, zahlreiche Events zu Start-up-Themen und Workshops fanden bereits statt. Unser Ziel ist es, hier die Menschen zusammenzubringen, die sich mit den Herausforderungen und Möglichkeiten der Stadt der Zukunft auseinandersetzen. Täglich sprießen neue E-Commerce-Start-ups aus dem Boden. Allerdings wächst die Anzahl an Gründern, die sich mit den wichtigsten Themen unserer Zeit befassen, noch viel zu langsam. Die Frage ist doch: „Wie setzen wir eine zukunftsfähige Infrastruktur rund um die Themen Energie, Abfall, Mobilität oder Digitalisierung in Form von konkreten Geschäftsideen um?“ Hier wollen wir ansetzen und mutige Start-ups, die richtig gute Ideen in diesem Bereich haben, fördern.

## Auf dem Weg zum Ideenhub

An die Hansestadt im Nordwesten denkt kaum jemand, wenn es um Unternehmensgründungen geht. Aber insbesondere im technologischen Sektor entwickelt sich in Bremen einiges. Mit einem Coworking-Space wollen wir Jungunternehmern eine optimale Arbeitsumgebung bieten, in der sie sich untereinander vernetzen und bestenfalls im nächsten Schritt dann auch kollaborieren können. Zudem soll der Accelerator dazu beitragen, weitere Talente nach Bremen zu holen und die Stadt langfristig als technologischen Ideenhub zu positionieren.



Das Video zeigt, wie das kraftwerk-Förderprogramm konkret funktioniert.

## Wie kommen Jungunternehmen ins kraftwerk?

In Gesprächen geht es immer wieder um die gleichen Probleme: Sie müssen Förderer und potenzielle Investoren von ihrer Idee und ihrer eigenen Umsetzungskraft überzeugen. Hier gilt es zu punkten, gerade wenn auf den ersten Blick noch kein großer finanzieller Output zu erkennen ist. Die Gründer müssen überlegen, woher sie die notwendige Unterstützung bekommen, und das nicht nur finanziell. Für das Accelerator-Programm gibt es ein Bewerbungsverfahren über die Homepage <http://kraftwerk-accelerator.com>. Dort wird einmal jährlich die themenbezogene Ausschreibung mit einem Bewerbungsformblatt veröffentlicht. Nach einer Vorauswahl durch unsere Experten werden die besten Ideen zu einem Pitch eingeladen und eine Jury wählt die Gewinner der Smart Tech Trophy sowie die Teilnehmer am Accelerator-Förderprogramm aus. Die Jury setzt sich aus Managern und Experten unserer Partnerunternehmen sowie aus Hochschulprofessoren und Wirtschaftsfachleuten zusammen. Hier trifft sich jahrelange Erfahrung aus den verschiedensten Bereichen. Die besten Chancen haben die Start-ups, die nicht nur souverän auftreten, sondern, was den Verantwortlichen noch viel wichtiger ist, eine Idee haben, die umsetzbar ist und in den Bereichen Energie, Abfall, Mobilität oder Digitalisierung einen echten Mehrwert bietet. ❖

### KONTAKT

❖ **Heinrich Schröder**  
Co-Founder  
kraftwerk – city accelerator bremen,  
Bremen  
📧 [www.kraftwerk-accelerator.com](http://www.kraftwerk-accelerator.com)



## MARKTÜBERBLICK: ACCELERATOREN

Das Angebot an Acceleratoren, die Gründer unterstützen, ist breit gefächert. Sie unterscheiden sich unter anderem in ihrer Finanzstärke und an den Schwerpunkten der Förderung. Unsere Marktübersicht zeigt ausgewählte Programme, die auf der Suche nach Start-ups für den Energiesektor sind.



### :agile accelerator

Gründer	E.ON SE
Gegründet	2013
Standort	Düsseldorf/Berlin
Zielgruppe	Start-ups, Erfinder & Studenten, E.ON-Mitarbeiter
Programmdauer	Drei Monate
Teilnehmerzahl	Drei bis sechs Teilnehmer pro Quartal
Finanzielle Förderung	Max. 30.000 Euro / Projekt
Weitere Förderung (u.a.)	"Coaching, Working Space, Entwicklung Business Plan, Beratung Sales, Beratung Marketing, Beratung Recht"
Programmabschluss	Demo Day: Präsentation vor E.ON-Executives (Vier mal jährlich). Bei positiver Resonanz Option auf anschließende Inkubator-Zeit (bis 18 Monate)
Anteile	Keine Angabe
Weitere Infos	<a href="https://eon-agile.com/">https://eon-agile.com/</a>

### kraftwerk – city accelerator bremen

Gründer	swb AG
Gegründet	2015
Standort	Bremen
Zielgruppe	Start-ups, Gründer, Unternehmer
Programmdauer	Zwölf Monate
Teilnehmerzahl	Ausgewählte Teilnehmer der vorherigen Ausschreibung "Smart Tech Trophy"
Finanzielle Förderung	Monatlich 1.500 Euro pro Teammitglied
Weitere Förderung (u.a.)	"Coaching, Tutor, Coworking Space, Entwicklung Business Model, Beratung Marketing, Vertriebsaufbau, Team-Entwicklung, Tutor der swb oder aus Partnerunternehmen"
Programmabschluss	Keine Angabe
Anteile	kraftwerk erhält zehn Prozent Anteile am Start-up
Weitere Infos	<a href="http://www.kraftwerk-accelerator.com">www.kraftwerk-accelerator.com</a>

## Startupbootcamp Smart Transportation & Energy

Gründer	Startupbootcamp Holding Ltd.
Gegründet	2014
Standort	Berlin
Zielgruppe	Start-ups im Bereich Smart Transportation & Energy
Programmdauer	Drei Monate
Teilnehmerzahl	Zehn Start-ups pro Ausschreibung
Finanzielle Förderung	15.000 Euro pro Team
Weitere Förderung (u.a.)	"Mentoring durch Partnerunternehmen, Partnerdienstleistungen im Wert von 400.000 Euro, Coworking Space, Entwicklung Business Model, Anschließendes Alumni-Programm"
Programmabschluss	Demo Day: Präsentation vor Investoren, Mentoren und Partnern
Anteile	Startupbootcamp erhält sechs bis acht Prozent Anteile am Start-up
Weitere Infos	<a href="http://www.startupbootcamp.org/accelerator/smart-transportation-energy/">http://www.startupbootcamp.org/accelerator/smart-transportation-energy/</a>

## KIC InnoEnergy Highway

Gründer	KIC InnoEnergy Germany GmbH
Gegründet	2011
Standort	Karlsruhe
Zielgruppe	Start-ups, Gründer, Unternehmer aus dem Energiesektor
Programmdauer	Keine Angabe
Teilnehmerzahl	Keine Angabe
Finanzielle Förderung	12.000 Euro pro Team für Lebenshaltungskosten
Weitere Förderung (u.a.)	"Services im Wert von 60.000 Euro, Vermittlung eines ersten Kunden, Marktanalyse, Gewerblicher Rechtsschutz, Teambildung, Coaching, Businessplanerstellung, Reisekosten, Büromiete"
Programmabschluss	Keine Angabe
Anteile	KIC InnoEnergy erhält im Mittel zehn Prozent Anteile am Start-up
Weitere Infos	<a href="http://www.kic-innoenergy.com/bcs/kic-innoenergy-highway/">http://www.kic-innoenergy.com/bcs/kic-innoenergy-highway/</a>

## A<sup>2</sup> Adlershof Accelerator Energy

Gründer	WISTA MANAGEMENT GmbH
Gegründet	2015
Standort	Berlin
Zielgruppe	Start-ups aus der Energiewirtschaft oder an deren Schnittstelle
Programmdauer	Fünf Monate
Teilnehmerzahl	Fünf bis acht Gründerteams pro Jahr
Finanzielle Förderung	Keine Angabe
Weitere Förderung (u.a.)	"Coaching, Werbeunterstützung, Coworking Space, Wohnräume (bei Bedarf), Workshops, Zugang zu Partnerunternehmen"
Programmabschluss	Demo Day: Präsentation vor Industriepartnern
Anteile	Keine Abgabe von Anteilen
Weitere Infos	<a href="http://www.adlershof.de/a2/">http://www.adlershof.de/a2/</a>

## GründerWerkStadt

Gründer	Stadtwerke Gießen AG
Gegründet	2016
Standort	Gießen
Zielgruppe	Start-ups aus dem Bereich Energiewirtschaft, Nahverkehr oder Bäderbetrieb
Programmdauer	Zwölf Monate
Teilnehmerzahl	Keine Angabe
Finanzielle Förderung	Individuell
Weitere Förderung (u.a.)	"Working Space, Beratung Personal, Beratung Recht, Beratung Rechnungswesen, Beratung IT, Themenbezogene Beratung (Energie, Nahverkehr, Bäder), Vermittlungshilfe zu potenziellen (Test-)Kunden"
Programmabschluss	Keine Angabe
Anteile	Stadtwerke Gießen erhalten vorab bestimmten Anteil am Start-up bei erfolgreicher Umsetzung
Weitere Infos	<a href="http://www.gruenderwerkstadt.de/">http://www.gruenderwerkstadt.de/</a>

## SIEMENS GRÜNDET INNOVATIONSSPARTE.

Der Technologiekonzern Siemens investiert eine Mrd. Euro in die Forschung und Entwicklung von Zukunftsthemen der Energiebranche. Mit dem Geld solle eine eigenständige Start-up-Sparte gegründet werden, die im Oktober die Arbeit aufnehmen wird. Siemens verteilt seine Investition über fünf Jahre. In Anlehnung an das Siemens-Gründungsjahr 1847 heißt die neue Einheit „next47“. Siemens sei seinerzeit selbst als Start-up in einem Berliner Hinterhof gegründet worden, sagte Siemens-Vorstandschef Joe Kaeser, bei der Vorstellung der Pläne. ❖

## NEUES VERGLEICHSPORTAL FÜR STROMSPEICHER.

Das Berliner Start-up Gridacy hat ein Vergleichsportale für Heimspeicher gestartet. Mit dem Portal „Enerkeep“ sollen Interessenten ein auf ihren Bedarf abgestimmtes Speichersystem samt zertifiziertem Installateur finden. Von über 300 Angeboten sollen nach einer Suche weniger als zehn Anlagen verschiedener Hersteller angezeigt werden. Der Nutzer gibt dazu die Leistung der Solaranlage, die Stromausbeute und seinen persönlichen Stromverbrauch ein. Enerkeep reduziere die Gefahr, einen zu großen und zu teuren Speicher zu kaufen, wirbt das Berliner Start-up, hinter dem der Softwareentwickler Kai Wu steht. Die Finanzierung läuft bisher aus Eigenmitteln und dem EU-Förderprogramm „Climate Kic“. ❖

## SCHWEIZER SMART-GRID-FIRMA SAMMELT WAGNISKAPITAL.

Der Schweizer Smart-Grid-Entwickler Depsys hat über eine erste Finanzierungsrunde drei Mio. Franken (2,8 Mio. Euro) eingesammelt. Zu den Geldgebern zählten der norwegische Energiekonzern Statkraft, der deutsch-finnische Risikokapitalgeber VNT Management sowie der Schweizer Umweltinvestor One Creation, teilte das 2012 gegründete Start-up mit. Depsys hat eine Smart-Grid-Lösung entwickelt, die es Verteilnetzbetreibern mit Hilfe intelligenter Algorithmen ermöglicht, die Stromflüsse im Netz ohne großen Aufwand zu überwachen und zu steuern. „Unsere Lösung hat den Vorteil einer einfachen Installation in bestehende Ausrüstungen, ohne dass ein Netzmodell nötig wäre“, erklärte Depsys-Geschäftsführer Michael De Vivo. ❖

Mehr lesen...

ener|gate  
messenger<sup>+</sup>  
besser informiert.

➤ Mehr Nachrichten zum Thema **Start-ups** lesen Sie im **Add-on „Neue Märkte“** im **energate messenger+**.

[www.energate-messenger.de](http://www.energate-messenger.de)



---

# Wir sind die Gestalter der Energiezukunft.

Dezentral, erneuerbar, vernetzt, effizient: So wünschen sich unsere Kunden aus Industrie, Gewerbe und Kommunen ihre Energie. Wir setzen diese Wünsche in die Tat um und gestalten bereits heute die Zukunft der Energie – dabei greifen Infrastruktur, Technik und Dienstleistungen ineinander. Energieeffizienz ist für uns der Schlüssel, um wirtschaftlich zu handeln und Ressourcen zu schonen.

Aktiv in allen Bereichen, die für eine nachhaltige Energiezukunft relevant sind: **Das ist ENGIE.**

## DEN KUNDEN IM BLICK HABEN.

LIEBER LESERINNEN UND LESER,

der IT-Riese Apple steigt tiefer ins Energiegeschäft ein und plant über ein neues Tochterunternehmen Solarstrom aus den firmeneigenen Fotovoltaik-Parks zu vermarkten. Der Tausendsassa Elon Musk wiederum plant mit Tesla seine Anteile beim US-Solarspezialisten Solar City massiv aufzustocken. Zwei Beispiele, die zeigen: Im Energiemarkt ist einiges in Bewegung. Neue Akteure kommen hinzu, Alte stellen sich neu auf. Die Digitalisierung ist ein Treiber dieser Entwicklung, aber es sollte nicht vergessen werden: Technik allein reicht nicht aus, um Kunden zu überzeugen, sie ist Mittel zum Zweck. Es braucht Produkte und Dienstleistungen, die einen zusätzlichen Nutzen bringen. Nur wer vom Kunden aus denkt, kann erfolgreich sein.

Viele dieser neuen Ideen rund um das Thema Erzeugung, Speicherung und Vernetzung waren Ende Juni auf der Intersolar zu sehen, etwa im Smart Renewable Energy Forum, das der bne als Partner eröffnete. Im Vergleich zum Vorjahr waren wieder mehr und auch ganze neue Aussteller auf der Messe, Aufbruchsstimmung war zu spüren. Natürlich müssen die Rahmenbedingungen stimmen. Hier sind wir mit dem Gesetz zur Digitalisierung der Energiewende einen Schritt weiter gekommen. Es gibt nun einen klaren Rahmen für den Aufbau einer intelligenten Mess- und Steuerinfrastruktur. Diese ist notwendig in einem System mit Millionen dezentralen Erzeugern, Verbrauchern und Speichern. Es

ist die Voraussetzung dafür, dass neue Geschäftsmodelle entstehen können, wie etwa das Lastmanagement, bei dem Industriebetriebe per Fernabruf Produktionen verschieben, wenn das Stromnetz gerade stark belastet ist.

Das Gesetz setzt richtigerweise dort an, wo die Geräte auch einen direkten Nutzen bewirken, also bei Kunden mit Stromverbräuchen über 10.000 Kilowattstunden pro Jahr, wie etwa Gewerbebetriebe. Diese können, wenn sie etwa ihren Strombezug über einen Dienstleister stärker am Börsenstrompreis ausrichten, durchaus Geld sparen. Generell gilt übrigens: Alle Verbraucher haben das Recht, sich selbst einen Messstellenbetreiber auszusuchen. Wer von einer Einbauverpflichtung betroffen ist, sollte davon Gebrauch machen. Schon heute gibt es viele Unternehmen, die intelligente Messdienstleistungen und andere moderne, kundengerechte Energie-Services, etwa für Erzeugung und Speicherung, anbieten.

Robert Busch ❖

### KONTAKT

❖ **Robert Busch**  
Geschäftsführer  
Bundesverband Neue  
Energiewirtschaft (bne), Berlin  
[www.bne-online.de](http://www.bne-online.de)



## BNE WÄCHST WEITER.

Mit der Naturstrom AG und der Digital Energy Solutions GmbH konnte der Bundesverband Neue Energiewirtschaft (bne) zwei weitere Mitgliedsunternehmen gewinnen. Seit Anfang 2016 sind damit sieben neue Unternehmen dem bne beigetreten. Die Naturstrom AG gehört mit über 240.000 Kunden zu den führenden unabhängigen Anbietern von Strom, Gas und Wärme aus erneuerbaren Energien. „Eine intelligente Vernetzung und Steuerung der Ressourcen wird immer wichtiger – egal, ob es um die Synchronisierung von Erzeugung und Verbrauch geht oder um die Koppelung von Strom-, Wärme- und Mobilitätsmarkt“, betont Naturstrom-Vorstand Oliver Hummel. Der bne begleitet solche Zukunftsthemen meinungsstark und energiewirtschaftlich detailliert. Die Digital

Energy Solutions GmbH & Co. KG ist ein neu gegründetes Joint Venture der Viessmann Group und der BMW Group. Das Unternehmen unterstützt Kunden mittels moderner IT bei der Identifikation und Vermarktung von Energieflexibilitäten. „Als neugegründetes Unternehmen, das die Sektorkopplung vorantreibt, ist die zukunftsfähige Umgestaltung des Energiemarktes für uns ein zentrales Anliegen. Der bne als Stimme der neuen Energiewirtschaft ist die treibende Kraft, um diese Umbrüche politisch in die richtige Richtung zu lenken. Wir freuen uns sehr auf den Dialog mit den Partnern im bne“, betont Ulrich Schmack, Geschäftsführer von Digital Energy Solutions. ❖

[www.bne-online.de/de/content/wer-wir-sind](http://www.bne-online.de/de/content/wer-wir-sind)

## ANSCHUB FÜR E-MOBILITÄT GEBEN.

Nur 4.357 reine Elektroautos erhielten in den ersten sechs Monaten dieses Jahres eine Zulassung, ein Rückgang im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Die Bundesregierung steuert der schwachen Nachfrage seit dem 1. Juli mit einer Kaufprämie für Elektroautos entgegen. Aus bne-Sicht müssen aber weitere Schritte folgen, um den Markt für Elektromobilität und verbundene Angebote und Dienstleistungen anzukurbeln. Ein Thema ist dabei die Umlage- und Abgabenbelastung des Strompreises, die mit rund 80 Prozent höher liegt als die staatlicher Preisbe-

standteile bei herkömmlichem Kraftstoffen. Um die Elektromobilität attraktiver zu machen, muss daher die Gesamtbelastung der strombezogenen Abgaben, Umlagen und Entgelte im Verhältnis zu den herkömmlichen Kraftstoffen verbessert werden – eine Möglichkeit wäre beispielsweise, die EEG-Umlage auf andere Energiequellen zu erweitern. Zudem sollten auch mobile Speicher von einer Netzentgeltbefreiung profitieren und nicht nur Stationäre. ❖

[www.bne-online.de/rubriken/positionspapiere](http://www.bne-online.de/rubriken/positionspapiere)

### GU-Index

Immer gut informiert über den Erdgaspreis



Die Preisentwicklung täglich im Blick mit dem GU-Index. Wir liefern aktuelle Daten zum NCG H-Gas Day Ahead und zum NCG H-Gas Front Year. Diesen Service bieten wir **kostenlos** für die Besucher unserer Website.

1,76 Cent/kWh  
Stand: 16.11.15



# Crowdfunding für Energie-Start-ups – sinnvoll oder nicht?

## PRO: CROWDFUNDING FÖRDERT INNOVATIONEN UND ERÖFFNET CHANCEN FÜR ENERGIE-STARTUPS

VON MICHAEL BREY – ECONEERS GMBH, DRESDEN

Dass weltweit erfolgreiche Energie-Startups nicht in Deutschland, sondern in den USA gegründet werden, liegt nicht unbedingt daran, dass es den deutschen Gründern an guten Ideen mangelt. Vielmehr fehlt oft das nötige Kapital von risikobereiten Geldgebern. Gerade Banken sind hierzulande bei der Vergabe von Krediten für innovative - und damit risikobehaftete - Geschäftsmodelle zurückhaltend. Durch alternative Finanzierungen über sogenanntes equity-based Crowdfunding („Crowdinvesting“) konnte die Lücke an Venture Capital seit dem Start der ersten deutschen Crowdfunding-Plattform für Startups, Seedmatch, 2011 ein Stück weit geschlossen werden. Beim Crowdinvesting investieren viele Privatpersonen mit relativ kleinen Beträgen in junge Unternehmen. Kann sich ein Startup langfristig am Markt behaupten, werden die Crowd-Investoren finanziell am Erfolg beteiligt.

Laut der Branchenstudie „Crowdfunding Monitor“ wurden 2015 in Deutschland rund 17 Millionen Euro von Privatpersonen in Startups investiert. Auch wenn es sich hierbei noch um eine Nische im Investmentmarkt handelt, hat sich Crowdfunding für die Startup-Szene als Finanzierungsinstrument und Innovationsmotor etabliert. Insbesondere für Startups, die Lösungen im Kontext der Energiewende entwickeln, bietet Crowdfunding großes Potenzial - denn solche emotional aufgeladene und zugleich technologisch spannenden Themen begeistern die Crowd.

In Zeiten von Niedrigzinsen bieten Startup-Investments über Crowdfunding-Plattformen eine interessante Anlageform für Privatinvestoren. Allerdings gehen aussichtsreiche Renditechancen stets mit einem hohen Risiko einher. So besteht bei Crowdinvestments, die in der Regel als partiarische Nachrangdarlehen getätigt werden, ein

Totalverlustrisiko des eingesetzten Kapitals. Dieses Risiko wird von den Plattformen spätestens seit Inkrafttreten des Kleinanlegerschutzgesetzes 2015 transparent kommuniziert. Grundsätzlich gilt für Investoren: Nur Kapital investieren, dessen Verlust im Ernstfall problemlos zu verschmerzen ist. Zur Altersvorsorge sind Startup-Investments nicht geeignet. Zudem empfiehlt es sich, nicht alles auf eine Karte zu setzen, sondern das Risiko über ein Portfolio aus unterschiedlicher Investments zu verteilen. Crowdinvesting bietet nicht nur die Chance, in Startups zu investieren, sondern z. B. über die Plattform Econeers auch in erneuerbare Energien. Dabei handelt es sich in der Regel um Refinanzierungen bestehender Projekte, wodurch Genehmigungs- und Baurisiken für die Crowd entfallen. Da die Projekte langfristig Erträge erwirtschaften, erhalten die Investoren eine Festverzinsung

Bei all den genannten Risiken muss man auch sagen: Crowdinvesting ist die vielleicht transparenteste und demokratischste aller Investmentformen. Wer als Startup Kapital von der Crowd einsammeln möchte, muss umfangreiche Informationen über sein Unternehmen preisgeben, intensiv kommunizieren und eine Vielzahl von Menschen von sich und seinem Konzept überzeugen. Nur wer sich auf den Dialog mit der Crowd einlässt und deren Feedback ernst nimmt, kann Crowdfunding effektiv nutzen und gewinnt neben der Finanzierung auch noch hunderte von Unterstützern und Multiplikatoren fürs eigene Startup. ❖

### KONTAKT

➔ **Michael Brey**  
Econeers GmbH, Dresden  
m.brey@econeers.de  
www.econeers.de



## Crowdfunding für Energie-Start-ups – sinnvoll oder nicht?

# KONTRA: CROWDINVESTING IST RISKANT. DAS IST NICHT JEDEM VERBRAUCHER BEWUSST.

VON **CHRISTIAN URBAN** – VERBRAUCHERZENTRALE NRW, DÜSSELDORF

Eigentlich muss die Überschrift zu diesem Beitrag „Kontra, aber“ lauten. Die Eignung einer Geldanlage bestimmt sich anhand der finanziellen Situation des Einzelnen, seiner Anlageziele und Risikobereitschaft. Die Verbraucherzentrale NRW spricht sich daher nicht für oder gegen bestimmte Anlageformen aus. Beim Crowdfunding finanzieren viele Menschen gemeinsam ein Projekt. Grund für ein solches Engagement können emotionale Motive sein, sodass der Spendencharakter im Vordergrund steht. Oft erhalten die Geldgeber dann zumindest Sachleistungen oder Privilegien (zum Beispiel Preview des finanzierten Films). Steht dagegen die finanzielle Komponente im Vordergrund, spricht man von Crowdinvesting. Hier leihen die Anleger dem Projekt oder Start-up Geld und erhalten dafür eine Rendite. In der Regel erfolgt die Beteiligung über Nachrang- oder partiarische Darlehen.

Eine solche Beteiligungsform ist riskant. Selbst der Totalverlust ist ein realistisches Szenario und sollte ernst genommen werden. Nicht umsonst verpflichtet das Gesetz die Anbieter in ihrer Werbung und auf der ersten Seite des Vermögensanlagen-Informationsblattes (einer Art „Beipackzettel“ für Geldanlagen) vor diesem Risiko zu warnen. Werden geringe Beträge investiert, ist das Risiko für das Gesamtvermögen überschaubar.

Verbraucher stehen beim Crowdinvesting vor mehreren Herausforderungen. Sie müssen nicht nur das Anlageprodukt an sich verstehen und (hinsichtlich Laufzeit, Risiko, Rendite und möglicher Mitspracherechte) bewerten. Ebenso gilt es einzuschätzen, ob die Geschäftsideen überhaupt tragfähig und beispielsweise

Gewinnprognosen realistisch sind. Verfolgt der Anleger – neben einer Rendite – auch soziale oder ökologische Ziele, muss er das Start-up auch insofern beurteilen. Dies ist eine Aufgabe, die Rechercheaufwand und den Abgleich mit eigenen Wertvorstellungen verlangt. So sieht nicht jeder Baumplantagen in fremden Ländern unkritisch.

Auch hinsichtlich der Plattformen stellen sich Fragen. Etwa ob eigene finanzielle Interessen transparent dargestellt werden oder was bei einer Insolvenz geschieht. Die Crowd kann dem Verbraucher bei der Bewertung helfen. Doch auch hier ist blindes Vertrauen unangebracht. Überspitzt kann man fragen: Wer kann sich sicher sein, nicht einem Schwarm von Lemmingen zu folgen? Letztlich mag jeder sein Geld investieren, wie er will. Erstrebenswert ist aber, dass er dies auf Grundlage einer bewussten und informierten Entscheidung tut. ❖

### KONTAKT

#### ❖ Christian Urban

Jurist in der Gruppe Finanzen und Versicherungen  
Verbraucherzentrale NRW,  
Düsseldorf

[christian.urban@verbraucherzentrale.nrw](mailto:christian.urban@verbraucherzentrale.nrw)

[www.verbraucherzentrale.nrw](http://www.verbraucherzentrale.nrw)





## VIRTUELLES ENTWICKELN: TURBO FÜR INNOVATION.

Es geht voran: Der Markt für E-Mobilität in Deutschland wächst. Mit der von der Bundesregierung beschlossenen Förderprämie von 4.000 Euro für reine Elektroautos und 3.000 Euro für Hybrid-Fahrzeuge steigen die Anreize endlich auch beim Verbraucher. Jetzt sind die Entwickler gefragt. Denn gegenüber herkömmlichen Benzinern und Dieselfahrzeugen haben E-Autos an vielen Punkten noch mit Nachteilen zu kämpfen: zu teuer, zu geringe Reichweite, zu wenige Ladestationen, zu lange Ladezyklen. Deswegen muss die Geschwindigkeit bei Neuentwicklungen deutlich steigen.

VON SIGRID JACOBS – ARCELOR MITTAL, LUXEMBURG

Gerade einmal 1.588 Elektroautos fuhren im Jahr 2010 auf Deutschlands Straßen. 2015 waren es immerhin schon knapp 19.000. Bis 2020, so der Plan der Bundesregierung, sollen es eine Million sein, bis 2030 gar sechs Millionen – ein hehres Ziel. Automobilentwickler und -hersteller sehen diese Zahlen skeptisch. Klar ist dennoch: Der Markt wächst. Und je mehr die neuen Fahrzeug-Generationen mit Leistung, Komfort, Reichweite und Preis überzeugen, desto dynamischer wird diese Entwicklung ausfallen. Mit den herkömmlichen Entwicklungszyklen ist das aber kaum zu schaffen. Denn drei bis vier Jahre dauert es im Schnitt von der ersten Zeichnung, bis ein neues Auto vom Band rollt. Danach sollte es mindestens sechs bis acht Jahre verkauft werden, damit sich die Entwicklung lohnt.

Für den Anstieg der Absatzzahlen, den sich die Bundesregierung erhofft, sind solche Entwicklungszyklen zu lang. Vor allem der Prototypenbau ist zeit- und kostenintensiv: planen, bauen, testen,

analysieren, neu bauen, wieder testen und so fort. Hier sind nicht nur Entwickler gefragt. Auch die Grundlagenindustrie wird in die Prozessoptimierung immer stärker einbezogen. Schneller, höher, weiter funktioniert nur, wenn bei solchen Entwicklungen alle an einem Strang ziehen. Das fängt beim Material an. Der Stahlkonzern Arcelor Mittal beliefert nicht nur praktisch alle europäischen Hersteller. Er forscht intensiv selbst und mit seinen Kunden.

Neue Stahlsorten für Karosseriebauteile mit höherer Festigkeit etwa bedeuten Gewichtseinsparungen. Die Speerspitze der Forschung liegt allerdings bei der Entwicklung neuer Stähle für elektronische Bauteile. Die höchsten Anforderungen stellt die Automobilindustrie bei der Entwicklung von immer leistungsfähigeren Elektro- und Hybrid-Autos. Die Anforderung hier ist, gleichzeitig die mechanischen, magnetischen und thermischen Eigenschaften von Stahl zu optimieren. Das ist sehr kompliziert.

## E-Motoren: Am besten klein und stark

Mechanik bedeutet: Die neuen Stähle sollen eine höhere Festigkeit haben. Damit wird bei Motoren zum Beispiel die Festigkeit der Rotorblätter erhöht. Das bedeutet wiederum, dass man die Welle schneller drehen lassen kann, weil der Rotor stabiler ist. Somit können Automobilbauer mit gleicher Leistung kleinere Motoren herstellen. Das spart Gewicht und Platz und damit Energie. Bei Hybridautos ist das ein großes Thema, weil der Elektroantrieb zusätzlich zum herkömmlichen Antrieb verbaut werden muss. Und bei reinen Elektroautos bedeutet jedes Gramm gespartes Gewicht ein Mehr an Reichweite.

Wer schon einmal in einem Tesla oder BMW i3 saß, kennt das Gefühl: Im Gegensatz zum herkömmlichen Auto ist die volle Kraft vom ersten Moment an verfügbar. Beim Anfahren benötigt man dazu ein sehr hohes Drehmoment. Arcelor Mittal entwickelt deshalb Bleche, die eine höhere magnetische Kennlinie haben. Je besser diese Kennlinie ist, desto mehr Drehmoment kann man bei gleichem Stromverbrauch erzeugen. Das bedeutet Stromersparnis und damit mehr Reichweite bei gleicher Strommenge. Und zu guter Letzt spielt auch die Wärmeentwicklung beim E-Motor eine wichtige Rolle. Wärme bedeutet Leistungsverlust. Zusätzliche Kühler allerdings bedeuten mehr Gewicht. Folglich optimiert man lieber den verwendeten Stahl, damit dieser die auftretende Wärme einfacher abführen kann.

## Kooperation für schnelleres Entwickeln

Damit die neuen Stähle schnell ihre Anwendungen finden, geht Arcelor Mittal noch einen Schritt weiter. Der Konzern kooperiert seit kurzem mit JMAG, einem der führenden Software-Hersteller für virtuelle Entwicklungsplattformen, der bei den meisten Automobilherstellern im Einsatz ist. Die Idee dabei: Viele Tests lassen sich genauso gut virtuell, also softwaregestützt durchführen – vorausgesetzt, die Materialdaten liegen in entsprechender Qualität vor. Das ist allerdings nicht einfach. Arcelor Mittal hat diese Daten für seine Elektrostähle mit großem Aufwand erhoben. Seit

kurzem können Entwickler so auf eine wesentlich verbesserte Datenbasis zugreifen.

Es sind drei Effekte, die dadurch entstehen: Zum einen sinken die Kosten, weil weniger Prototypen gebaut werden müssen. In der virtuellen Entwicklungsumgebung können viele Details getestet werden, ohne dass man dafür einen realen Prototyp bauen muss. Der gleiche Effekt bedingt, dass Entwicklungen damit wesentlich schneller voranschreiten. Die Zeit vom ersten Konzept bis zur Marktreife für ein neues Produkt verkürzt sich. Damit verschaffen sich Hersteller neuer Motoren Wettbewerbsvorteile. Und zum dritten wirkt sich die Möglichkeit, Materialien mit unterschiedlichen Produkteigenschaften zu testen, auf die Qualität der Endprodukte aus.

Die Daten, die Arcelor Mittal in das JMAG-System liefert, beinhalten nicht nur reine Materialinformationen, sondern auch Informationen dazu, wie sich Materialien bei der Weiterverarbeitung verhalten. So ändern sich zum Beispiel die magnetischen Eigenschaften von Stahl durch das Stanzen. Solche Einflussparameter sind im System berücksichtigt. Man kann also die Effekte, die beim Einsatz unterschiedlicher Stahlsorten entstehen, im System gleich erkennen und beurteilen. Der Effekt der ungewöhnlichen Kooperation: Schnellere Entwicklungszyklen, geringere Entwicklungskosten und Verbesserung der Qualität.

Wenn im Jahr 2030 sechs Millionen E-Autos auf deutschen Straßen surren sollen, wird es viele solcher Kooperationen und Entwicklungen brauchen. Angefangen bei verbesserten Motoren und Akkus über neue Karosseriekonzepte bis hin zu einer veränderten Infrastruktur mit neuen Konzepten für Ladestationen und mit Stromnetzen, die dem Energiezuwachs, der benötigt wird, gewachsen sind. •

### KONTAKT

•••••  
 • Sigrid Jacobs  
 Portfolio-Direktorin globale  
 Forschung und Entwicklung für  
 Elektrostahl  
 Arcelor Mittal, Luxemburg  
 corporate.arcelormittal.com



## VERANSTALTUNGEN

Datum	Titel	Ort	Veranstalter	im Netz
06.-07. September 2016	11. Deutscher Energiekongress	München	Sv Veranstaltungen	
07.-08. September 2016	Einführung in die Energiewirtschaft	Leipzig	con energy akademie	
08.-09. September 2016	EEG Novelle - Ausschreibungen in der Onshore-Windenergie	Berlin	BWE	
08.-09. September 2016	DBFZ-Jahrestagung: Smart Bioenergy - Innovationen für eine nachhaltige Zukunft	Leipzig	DBFZ	
13. September 2016	Neue Netzkonzepte - Herausforderungen der neuen Energiewelt	Göttingen	EW Medien und Kongresse GmbH	
21. September 2016	Energieeffizienzdienstleistungen – Systematischer Aufbau und Optimierung von Geschäftsmodellen	Essen	con energy akademie	
19. September 2016	Seminar: Grundlagen der Photovoltaik	Berlin	HDT	

## Vorschau auf Ausgabe 5|16

### » e21.thema Energiewetter – Wie Petrus den Energiemarkt beeinflusst

- Moderne Vorhersagetechniken für Solar- und Windenergie
- Meteorologische Herausforderungen im Netzbetrieb
- Verbindung von Wetterprognosen und Big-Data-Management

Die nächste e21.digital erscheint am 15. September 2016.



## Impressum

**HERAUSGEBER & VERLAG**  
energate gmbh  
Norbertstraße 5  
45131 Essen

**REDAKTION**  
Christian Seelos, Martin Schraa,  
Alexander Stahl  
energate gmbh – Büro Berlin  
Joachimstaler Straße 20  
10719 Berlin

Telefon +49 30 364100-401  
redaktion@e21digital.de

www.e21digital.de  
**ANZEIGENVERWALTUNG**  
Beatrice van Dijk  
Telefon +49 201 1022-515  
anzeigen@energate.de

**DESIGN & SATZ**  
con|energy agentur gmbh  
Norbertstraße 5  
45131 Essen  
Telefon +49 201 1022-403

**COPYRIGHT**  
Diese Zeitschrift und Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen. Von namentlich gekennzeichneten Fremdautoren veröffentlichte Beiträge stellen nicht immer die Meinung der Redaktion dar.

**ERSCHEINUNGSWEISE**  
Zweimonatlich (6 Ausgaben pro Jahr)  
e21.digital ist für energate-Kunden sowie für Nicht-Kunden nach Registrierung kostenlos.

**ZUR REGISTRIERUNG:**  
 www.e21digital.de

**ZUR APP-VERSION:**  
 www.energate.de/magazine-app

**E21.DIGITAL IM ENERGATE-SHOP:**  
 shop.energate.de



# CONTENT

## ENER|GATE KOMMUNIKATION BIETET PASSGENAUE LÖSUNGEN

# CONTENT IST DER SCHLÜSSEL ERFOLGREICHER B2B-KOMMUNIKATION!

Die Digitalisierung ist ein Megatrend in der Energiebranche. Dies macht sich auch in der Kundenkommunikation bemerkbar. Wer heute seine Kunden erreichen will, muss digitale Kanäle nutzen. Erste Voraussetzung für erfolgreiche B2B-Kommunikation bleibt aber guter Content, sowohl in der digitalen Welt als auch im klassischen Print-Bereich.

VON ANTJE ELLWANGER UND ALEXANDER STAHL – ENER|GATE GMBH, ESSEN

In der Energiebranche ist B2B-Kommunikation eine anspruchsvolle Herausforderung. Geschäftskunden erwarten von ihrem Energieversorger nicht nur faire Konditionen und einen guten Service, sondern auch fundierte Informationen über aktuelle Entwicklungen in der Energiepolitik und -wirtschaft. Denn was neue Gesetze, EU-Verordnungen oder Regulierungsvorgaben im Detail für Unternehmen bedeuten, lässt sich aus den gängigen Tagesmedien nur selten ablesen.

### Wir liefern den passenden Content – von print bis digital

ener|gate Kommunikation ist auf die anspruchsvolle Geschäftskundenkommunikation in der Energiewirtschaft spezialisiert. Unsere Kommunikationsexperten kennen die Energiebranche wie kaum jemand anderes: von komplizierten Sachfragen über das regulatorische Umfeld bis hin zu technischen Innovationen. Wir beobachten für Sie den Energiemarkt und entwickeln

daraus relevanten Content für Ihre Ziele in der B2B-Kommunikation und im B2B-Marketing.

#### DIE CON|ENERGY GRUPPE

Die con|energy ag unterstützt die Unternehmen der Energiewirtschaft bei der Optimierung ihrer Positionierung und Wirtschaftlichkeit. Erfahrene Branchenexperten und hochqualifizierte Mitarbeiter identifizieren hierfür die Trends im Energiemarkt.

Seit der Gründung hat con|energy insgesamt über 500 Unternehmen aus allen Bereichen der Energiewirtschaft als Kunden gewonnen. Zu den Gesellschaften der Gruppe gehören neben dem Informationsdienstleister ener|gate auch die con|energy unternehmensberatung, die con|energy akademie und die con|energy agentur. Beteiligungen hält die Gruppe unter anderem an der Fachmesse E-world energy & water, am energy|app provider sowie an der ener|xess GmbH mit Sitz in Leipzig.

## • AUS DER CON|ENERGY GRUPPE

Mit unserer Unterstützung bringen Sie Ihren Kunden komplexe Themen, anspruchsvolle Produkte oder komplizierte Rahmenbedingungen in verständlicher Form näher. So erreichen Sie Ihre Kunden mit fundierten Inhalten: sorgfältig recherchiert, zielgruppengenau formuliert und für die unterschiedlichsten Kommunikationskanäle aufbereitet.

### Content Marketing mit Energie-Know-how

Energiepolitik, Digitalisierung, Energieeffizienz, Dezentralisierung und erneuerbare Energien sind nur einige Beispiele unseres umfassenden Energie-Know-hows. Aus diesen Themen erstellen wir für Ihre B2B-Kommunikation individuellen Content und bereiten ihn für Ihre Kommunikationskanäle auf: von print bis digital, vom

einzelnen Textbaustein bis zum kompletten Magazin, vom html-Newsletter bis hin zu Websites und Portalen. •

#### KONTAKT

• Dirk P. Lindgens

Geschäftsführer  
ener|gate gmbh  
lindgens@energategate.de

www.energategate-kommunikation.de



• Alexander Stahl

Redakteur  
ener|gate gmbh  
stahl@energategate.de

www.energategate-kommunikation.de



## Kundenreferenz

### Digitale Kommunikation: ENSO Energie Sachsen Ost AG

„Wir bei ENSO sprechen unsere Geschäftskunden außer mit klassischen Mailings natürlich auch digital an. Unterstützt werden wir hier durch Mitarbeiter der ener|gate Kommunikation. Unsere Kunden erhalten regelmäßig per E-Mail Newsletter mit Hintergrundinformationen zu energiepolitischen und wirtschaftlichen Themen sowie Kundenportraits, Best-Practice-Beispiele und Produktinformationen. Derzeit wird der Newsletter über eine Landing-Page mit der Internetseite der ENSO AG verknüpft. Mit kurzen Teaser-Texten und ausgewählten Bildern wird der Leser angeregt zu klicken, um dann zu den vollständigen Artikeln zu gelangen. Das gibt uns die Chance, auch B2B-Kunden, die sonst eher zufällig auf unserer Internetseite unterwegs sind, Zusatzangebote und Dienstleistungen unseres Hauses anzubieten. Um dieses Ziel zu erreichen, sind hoch-

wertige und vor allem relevante Informationen für unsere Kunden notwendig. Daher setzen wir auf die Kooperation mit der ener|gate Kommunikation. Unsere bisherige Zusammenarbeit hat gezeigt, dass dort das richtige Gespür für aktuelle Branchenthemen sowie die nötige Erfahrung für verständliche Texte im Energieumfeld vorhanden sind.“ •



#### KONTAKT

• Stefan Oswald

Abteilungsleiter Marketing und  
Services Geschäftskunden

www.ensode.de

