

Herstellerunabhängige SaaS-Lösung

Umsetzung von Mieterstromprojekten ab zwei Parteien

Mit der – inzwischen zum Teil verpflichtenden – Verbreitung der Photovoltaik gewinnt das Thema Mieterstrom an Bedeutung. Die auf dem Gebäude erzeugte Energie wird nicht mehr nur ins Stromnetz eingespeist, sondern kann auch von Mietern und Wohnungseigentümern selbst genutzt werden. Umsetzung und Abrechnung solcher Lösungen waren bislang komplex. Das Start-up metergrid hat eine Software entwickelt, die Verbräuche automatisiert und digital erfasst und die dazugehörigen Daten für die Buchhaltung liefert. Dabei übernimmt das Start-up die komplette Einführung von Mieterstromprojekten.

Bisher können meist nur die Eigentümer großer Gebäude von selbst erzeugter Energie profitieren, zum Beispiel mithilfe einer Photovoltaikanlage. Da hier meistens Volleinspeiseanlagen eingesetzt sind, können Mieter die eigene, dezentral erzeugte Energie nicht nutzen und müssen weiterhin Strom vom Energieversorger beziehen. Das Mieterstromkonzept, bei dem die Bewohner den Strom nutzen, der auf ihrem Dach erzeugt wird, kommt aufgrund der damit verbundenen hohen Kosten bisher meist nur in sehr großen Gebäuden oder Quartieren zum Tragen.

Genau hier setzt metergrid an: Das Start-up hat bereits 2019 damit begonnen, eine Software zu entwickeln, mit deren Hilfe jeder Immobilieneigentümer

und kleinere Wohneigentümergeinschaften Energieversorger werden und den selbst produzierten Strom an die Mieter verkaufen können. Davon profitieren alle Beteiligten: Die Besitzer, weil sie zusätzliche Einnahmen generieren und den Wert ihrer Immobilie erhöhen; die Mieter, weil sie Strom beziehen können, der in der Regel günstiger ist als

derjenige der öffentlichen Stromversorgung (**Bild 1**).

metergrid macht die Immobilienwirtschaft zum Energieversorger

metergrid unterstützt die administrativen Prozesse der Mieterstrom-Vertei-

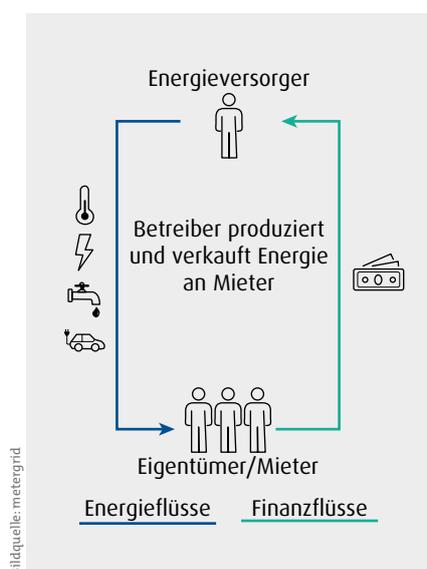


Bild 1. Mieterstrom bringt Vorteile für alle involvierten Parteien und zahlt zusätzlich auf die Erfüllung der Klimaziele ein.



Bild 2. Alle Prozesse und Bereiche der dezentralen Energieversorgung werden in der metergrid-Software abgebildet.

lung und -Abrechnung. Entscheidet sich ein Gebäudeeigentümer dafür, nicht nur Wohnungen zu vermieten, sondern auch Strom zu produzieren und diesen an die Mieter zu verkaufen, ist die Vorgehensweise hierfür oft unklar, da recht komplex. Im ersten Schritt berät metergrid mit einer individuellen Wirtschaftlichkeitsberechnung und klärt alle offenen Fragen zum Konzept und zur Software.

Die Software-as-a-Service-Lösung (SaaS) von metergrid ist cloudbasiert und unterstützt sämtliche Verwaltungsprozesse: von der Stammdatenhaltung über eine Energiewirtschaftsgesetz-konforme und verbrauchsgerechte Stromabrechnung, automatisierte Zahlungsabwicklung bis hin zur Buchhaltung. Sie erleichtert die Verwaltung von Rechnungen, Verträgen, Förderungen, Abschlägen und Mieterwechseln. Im Dashboard kann mitverfolgt werden, wie groß die PV-Erzeugung ist, wie viel Strom ins Netz gespeist und wie viel Reststrom bezogen wird.



Quelle: novatec GmbH

Die metergrid-Gründer Julian Schulz (li) und Martin Lowinski haben mit ihrer gleichnamigen Software eine herstellerunabhängige SaaS-Lösung geschaffen, die die Abrechnung von Mieterstrom vereinfacht.

Anzeige

www.essociation.de



**BEI UNS KÖNNTE SICH SOGAR
GEORG SIMON OHM
WEITERBILDEN.
BEI DER WERKSTATT
KABEL 2022, ZUM BEISPIEL.**



Die E-Branche ist dynamischer denn je. Deshalb bündeln wir unter der Marke essociation passende Weiterbildungen, Tagungen und Seminare. Zum Beispiel die Fachtagung „Werkstatt Kabel 2022“.

Vom 30.11. bis 01.12.2022. Live in Wiesbaden.

Infobox

Besonderheiten der metergrid-Software

- Reduktion des Betriebsaufwands um 80 %
- Rendite bis zu 12 %
- rechtssichere Abrechnung
- skalierbar
- einfache Integration in bestehende IT-Systeme und offene Schnittstelle für automatisierten Buchungsabgleich

»Mit unserer Lösung machen wir diese komplexe Regulatorik verständlicher und fassen sie in leichte Prozesse«, sagt Julian Schulz, Gründer von metergrid. »Damit gelingt es uns, die Komplexität des Themas dezentrale Energieversorgung auch für Laien intuitiver und den

Prozess als solchen zugänglicher zu machen.« metergrid liefert auch die Zählertechnik, die für die Umsetzung eines Mieterstromprojekts benötigt wird.

Nachfrage nach Plug-and-Play-Lösung steigt

Bei der SaaS-Lösung handelt es sich um ein offenes System, das an keine spezielle Hardware gebunden ist (Bild 2). Unterschiedliche Geräte und Zähler zur Datenauslesung lassen sich anbinden, beispielsweise auch Smart Meter. Die Plug-and-Play-Lösung lässt sich über die API an jegliche Schnittstelle zu Komponenten, wie der modularen Aufsatzlösung für Messstellen, anschließen. »Das bietet sehr viel Flexibilität im Messkonzept und bei der Auswahl des Messstellenbetreibers und es ist möglich, verschiedene Mieterstrommodelle einfach umzusetzen«, erklärt metergrid-Geschäftsführer Martin Lowinski.

Aktuell laufen 150 Mieterstrom-Projekte auf der Software, weitere 20 Projekte werden gerade dafür vorbereitet. Bereits in einer sehr frühen Phase konnte das Start-up Q-Cells und Netze BW als Partner gewinnen. »Wir haben nach einer Abrechnungslösung gesucht, mit der es möglich ist, Mieterstromprojekte auch für kleinere Mehrfamilienhäuser interessant zu machen. Die Fähigkeiten von metergrid leisten genau das, was wir brauchen. Daher ist die Lösung inzwischen fest in unserem eigenen Mieterstromprodukt integriert«, sagt Stefan Schneider, Product Owner StromLux bei Netze BW.

Vom Start-up zum wichtigen Marktplayer

Die beiden Gründer von metergrid haben einen Background in Betriebswirtschaftslehre und in Informatik, verfügen also über umfangreiches Know-how darin, Daten über Energieverbräuche zu erheben und daraus Finanzdaten abzu-

Anzeige

VDE

SEMINARE

VERLAG

Technik. Wissen. Weiterwissen.

Aktuelle Seminare im Überblick:

Einbindung von E-Mobilität-Ladelösungen in Photovoltaik-Systeme (VDE/DGS)

- ▶ Rentabler und sicherer Umgang mit Ladeinfrastrukturlösungen
- ▶ Befähigung zur fach- und qualitätsgerechten Planung und Installation von elektrischen Ladesystemen für E-Fahrzeuge
- ▶ Berücksichtigung einer möglichst hohen Selbstversorgung aus einer Photovoltaikanlage sowie Durchführung praxisnaher Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen

Themen-Nr.: pi0300084

Online-Seminar: Netzintegration in Verteilnetze

- ▶ Gesetzliche Vorgaben und Technische Richtlinien
- ▶ Elektrische Eigenschaften neuer Netzteilnehmer
- ▶ Perspektiven und technische Herausforderungen beim Umbau der Verteilnetze
- ▶ Auswirkungen auf den Betrieb von Verteilnetzen

Themen-Nr.: pi0500053

Power Quality in der Praxis

- ▶ Auffälligkeiten im Umgang mit elektrischem Strom und fehlerhaftem Verhalten von elektrischen Anlagen und Systemen
- ▶ Auffälligkeiten sicher und zuverlässig messen
- ▶ Methoden zur Fehlersuche, Dokumentation und Abhilfe
- ▶ Inklusive Praxisbeispiele und Messpraktikum

Themen-Nr.: pi0500020

Mehr Informationen und anmelden: www.vde-verlag.de/seminare



leiten, sprich monatliche Abrechnungen zu erstellen oder gar Schnittstellen ins Banksystem für einen automatischen Buchungsausgleich zu generieren. Die beiden bewegen sich in der Nische zwischen Energiewirtschaft und Finanzwirtschaft. Da hier die Auflagen und Regularien extrem kompliziert sind, geben viele Unternehmen – auch Energieversorger und PV-Installateure – dieses Thema an externe Dienstleister ab. Ausschlaggebend dafür, ein eigenes Unternehmen zu gründen, war für die beiden Absolventen der Universität Hohenheim die Teilnahme am viermonatigen Intensivprogramm Meisterklasse der Gründermotor Landesinitiative und die damit einhergehende Unterstützung von Mentoren im Start-up-Ökosystem Baden-Württemberg. Die maßgeblichen Akteure mit Vertretern von mittelständischen Unternehmen zusammenzuführen, um so Synergien zu erzeugen und neue Produkte und Dienstleistungen schneller zu entwickeln und auf den Markt zu bringen, das sind die zentralen Aufgaben von Gründermotor. Die hoch-

schulübergreifende Plattform für Gründungen in Baden-Württemberg bringt Entrepreneurs aus der Hochschullandschaft mit der Wirtschaft zusammen. Ziel ist der Aufbau von skalierbaren Start-ups, um das Land Baden-Württemberg wirtschaftlich zu stärken. »Gründermotor hat uns dazu motiviert, dranzubleiben und hat uns dabei unterstützt, Kunden zu finden und von unserem Produkt zu überzeugen. Ohne diese Landesinitiative würde es uns nicht geben«, so Gründer Julian Schulz. »Netze BW für sich zu gewinnen, das schafft man als Start-up nicht alleine.«

Die nächste große Herausforderung besteht für metergrid nun darin, den Gesamtprozess noch schneller und noch schlanker zu gestalten. »Unsere Vision ist es, eine ganzheitliche Antwort darauf geben zu können, wie ein Laie möglichst schnell ein Angebot für eine PV-Anlage, die dafür benötigten Zähler sowie eine vollautomatisierte Mieterstrom-Verwaltung einholen kann«, erklärt Julian Schulz. Konkret baut das Unterneh-

men gerade ein Partnernetzwerk auf, um auch beim PV-Anlagenbau immer stärker zu unterstützen und die Hürden im Umsetzungsprozess zu reduzieren. Derzeit befindet sich das Start-up kurz vor Abschluss der Pre-seed-Finanzierungsrunde.

Langfristig wird auch das Thema Energy Community, also der Zusammenschluss von dezentralen Stromerzeugungsanlagen, bei metergrid eine Rolle spielen. Denn alle Projekte, die über die Software laufen, sind im Prinzip kleine Solarkraftwerke, die in Zukunft auch Energie untereinander teilen können. Die Anforderungen, die im Rahmen der Energiewende auf Hausbesitzer zukommen, dürften das Wachstum des aufstrebenden Unternehmens weiter beschleunigen – zum Nutzen von Eigentümern, Mietern und der Umwelt.

>> **Louisa Becker**,
Journalistin, Stuttgart

>> louisa.becker@sympra.de
>> <https://metergrid.de/>

Anzeige



Forderungen

bdew
Energie. Wasser. Leben.

FACHTAGUNG ENERGIE UND WASSER

Förderungsmanagement 2022

21. bis 22. September 2022, Mainz und per Livestream

Der Branchentreff für Förderungsmanager!

Themen

- › Kundeninsolvenz aus Sicht von Energielieferanten und Netzbetreibern
- › Durchblick: Sanierung versus Insolvenz
- › Liefersperre: Wie läuft es in der Praxis?
- › Sperrungen / Entsperrungen in der Marktkommunikation
- › Digitale Zahlverfahren: Weniger Aufwand und mehr Kundenzufriedenheit

Mehr Informationen:
www.essociation.de/event/220265