



Stuttgart, 31.08.2022 Das Stuttgarter Startup metergrid vereinfacht Mieterstrom und räumt vermeintliche Hindernisse und Zweifel aus dem Weg. Wie das? Es unterstützt den Prozess der Abrechnung durch seine innovative und intuitive SaaS (Software as a Service)-Lösung, bietet Beratung, Projekt-Onboarding und die Vernetzung mit PV-Installateuren oder Partnern für z.B. das Installieren der PV-Anlagen und das Koppeln von E-Mobilität an das Mieterstromprojekt. Hierbei spricht metergrid vor allem zwei bis zwanzig Parteien-Gebäude an, was einen Großteil des Gebäudebestandes in Deutschland ausmacht. Dadurch werden neue Geschäftsmodelle generiert, selbst für den Vermieter, welcher zum Energieversorger mit Rendite wird. Nun ist die zweite Finanzierungsrunde für das aufsteigende Startup durch. Es wurde eine hohe sechsstellige Summe in das junge Unternehmen investiert. In der ersten Runde konnte metergrid bereits ein Investment in Höhe von 200.000 Euro durch das BW Pre-Seed Programm des Landes Baden Württemberg für den weiteren Ausbau nutzen. Mit dem neuen Investment will metergrid die Software weiterentwickeln, die Skalierbarkeit von Mieterstromprojekten im Projekt-Onboarding verbessern sowie das Partnernetzwerk ausbauen. Dies sind die nächsten Schritte in Richtung one-stop-shop, denn metergrid möchte DER Partner für Mieterstromprojekte in Deutschland werden. metergrid macht Mieterstrom damit deutschlandweit skalierbar und treibt die Energiewende voran, lokal und dezentral. Metergrid kann dadurch nicht nur wenigen großen Immobiliengesellschaften, sondern Millionen von Vermietern in Deutschland Lösungen anbieten.

Im ersten Jahr nach der Gründung des Startups haben die Gründer Martin Lowinski und Julian Schulz gebootstrapped (es wird auf externe Finanzierung verzichtet). Darauf folgte die erste Finanzierungsrunde im Rahmen des Startup BW Pre-Seed Programm des Landes Baden Württemberg, bei der die Novatec Consulting GmbH und die L-Bank eine Summe von 200.000 Euro in metergrid investierten. Nun wurde eine noch höhere sechsstellige Summe unter anderem durch das Venture Studio Partners in Clime mit dem Business Angel Jens Schmelzle, dem Investor Dr. Morten Jesko Klumb sowie dem Gründer des digitalen Hausverwalters Facilio erzielt.

Das Geld, welches in der zweiten Runde eingesammelt wurde, wird vor allem für die Weiterentwicklung der SaaS-Lösung und den Ausbau des Partner Netzwerks genutzt. Zum einen soll es dadurch für Hauseigentümer und weitere Kundengruppen noch einfacher und intuitiver werden, die metergrid Lösung zu nutzen und die Anreize zum Verkauf und Verbrauch von lokal-erzeugter erneuerbarer Energie zu erhöhen. Zum anderen zielt der Ausbau des Partnernetzwerks darauf ab, dass alle Bestandteile, welche für Mieterstromprojekte relevant sind oder das Ganze zusätzlich attraktiv machen, direkt mit angeboten werden können und man ein Komplettpaket von metergrid erhalten kann, welches über den reinen Verwaltungsaspekt hinausgeht. Zudem wird das Vertriebs- und Onboarding Team weiter aufgebaut und es soll die Standardisierbarkeit der Projektumsetzung (Work Flow) weiterentwickelt werden.



Warum diese Investment Runde ein neuer Milestone für metergrid ist bringt Martin Lowinski auf den Punkt: "Wir wollen es Eigentümern von Mehrparteienhäusern so einfach wie möglich machen erneuerbaren Strom lokal zu vermarkten und so den Kampf gegen den Klimawandel anzutreten. Dieses Investment ermöglicht es uns, Mieterstrom weiter in den Mainstream zu bringen, mit günstigen und unkomplizierten Lösungen."

Vor einigen Jahren scheute man noch vor Mieterstrom-Anfragen weg – zu kompliziert und unsicher – es war unklar, ob sich der ganze Aufwand rechnen würde. Das Sammeln der einzelnen Komponenten von den Abstimmungen, über die PV-Anlage, der Zähltechnik, Software, energierechtlichen Beratung und der rechtssicheren Verträge ohne Kompetenzpartner war grauenhaft. Letztendlich schreckte der Aufwand für die Rechnungserstellung ab, welche mit sehr viel Bürokratie und energiewirtschaftlichem Know-how zusammenhängt und Mieterstrom noch unbeliebter machte.

Diese Zeiten sind nun vorbei. Abgesehen davon, dass die Strompreise aktuell stetig steigen und selbst produzierter Strom immer die günstigere Lösung ist, schafft metergrid vor allem durch seine SaaS-Lösung große Erleichterung in Sachen Verwaltung. Durch die Software können automatisiert rechtssichere Rechnungen an Mietende verschickt und verbucht werden. Die Software mit der dazugehörigen CRM-Plattform ist einfach nutzbar und durch die offene API Schnittstelle kann es an verschiedene Komponenten angebunden werden. Die energiewirtschaftliche Verwaltung ist jedoch nur ein Teil der Gesamtlösung von metergrid. Das Team übernimmt auch das Projekt-Onboarding mit all seinen Facetten von der Zusammenstellung des korrekten Messkonzepts bis hin zu regulatorischen Fragestellungen und Anmeldungen. Sie unterstützen in den Gesprächen mit allen beteiligten Stakeholdern und können durch ihr Partner-Netzwerk in Sachen PV-Anlage oder E-Mobilität ebenfalls zur Seite stehen. metergrid richtet sich ganz nach den Bedürfnissen der Kunden. Somit sind alle energiewirtschaftlichen Regularien leicht erfüllbar und Vermietende können als Betreiber der Photovoltaik-Anlage (PV Anlage) ein neues Geschäftsmodell für sich generieren, ohne große Risiken. Durch flexible Tarifsysteme mit geschickt abgestimmten Preismodellen können die Risiken für den Betreiber im Ein- und Verkauf von Mieterstrom weiter reduziert werden.

"Durch den ganzheitlichen Ansatz von metergrid, den innovativen Softwarelösungen und die Standardisierung in der Projektabwicklung, schaffen wir es, dass millionen Vermieter deutschlandweit skalierbar, selbständig Strom an ihre Mieter verkaufen und sich damit zusätzlich, quasi risikofrei, neue Renditemöglichkeiten erarbeiten", resümiert der Mitgründer und Geschäftsentwickler Julian Schulz.

metergrid wurde 2020 in Stuttgart von Dr. Martin Lowinski und Julian Schulz gegründet. Martin hat einen Hintergrund in der Forschung und Entwicklung. Seine beruflichen Stationen waren u.a. IBM und Bosch. Darüber hinaus hat er viele Jahre verschiedene Startups in Tech-Themen unterstützt und begleitet. Mit seinen Kompetenzen bringt er zukunftssträchtige Technologien in die dezentrale Energiewirtschaft ein, um einen positiven Impact auf Klima & Gesellschaft zu erwirken. Julian hat bereits zahlreiche unternehmerische Erfahrungen, unter anderem beim Startup Accelerator Pioniergeist, sammeln können. Sein Know-How und Interesse im Software Bereich stammen von seinen Stationen bei der GFT und der Daimler Mobility Services, bei denen er jeweils in den strategischen Abteilungen mitgewirkt hat. Beide haben bereits Gründungserfahrung im Bereich Finanzwirtschaft und Blockchain sammeln können.



Die Investoren dieser Runde sind unter anderem das Stuttgarter Venture Studio Partners in Clime mit dem Business Angel Jens Schmelzle, Dr. Morten Jesko Klumb und Ulrich Stuke.

Zusammen haben sie mit weiteren Investoren metergrid für die nächste Entwicklungsphase einen hohen sechsstelligen Wert zur Verfügung gestellt. **Das Startup konnte die Investoren recht schnell überzeugen, auch Dr. Klumb, Geschäftsführer von der Movelum GmbH: "Das Team von metergrid hat mich von Anfang an beeindruckt mit seinem Drive, seinem tiefen Verständnis für die Dynamik des sich rasch verändernden Marktes für die Stromversorgung von Mietwohnungen und seinem proprietären Konzept zur Mitgestaltung dieser Veränderungen hin zur vollständigen Klimaneutralität."** Die Investoren sehen das Potenzial in dem Mieterstrom-Markt und erkennen den Mehrwert des Stuttgarter Startups. **Auch Herr Stuke, Geschäftsführer von facilioo, ist sich sicher, dass metergrid ein zukunftsweisender Partner ist: "metergrid ist zentraler Partner für Mehrparteienhaus-Besitzer und Wohneigentümergeinschaften auf dem Weg in eine dezentrale und saubere Versorgung Ihrer Immobilie. Sie ist damit die perfekte Ergänzung für unsere Immobilienplattform und unserem Kundenstamm bei facilioo mit über 75.000 Gebäuden."**

Über metergrid

Das 2020 gegründete Start-Up metergrid entwickelt eine innovative SaaS-Plattform für spezifische Problemstellungen in der dezentralen Energiewirtschaft und etabliert sich als starker Partner der Immobilienwirtschaft. Das erste am Markt erfolgreich platzierte Produkt beinhaltet eine automatisierte Cloud-Lösung für die rentable Umsetzung und anschließende Verwaltung von Mieterstromprojekten. Zielsetzung von metergrid ist es weitere technologiebasierte Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln und dadurch treibende Kraft für eine nachhaltige dezentrale Energiewirtschaft zu sein. Zudem berät und unterstützt metergrid von Anfang bis Ende - von der Wirtschaftlichkeitsberechnung, bis zum Messkonzept und dem Messstellenbetrieb sowie der Abstimmung mit Stakeholdern. Durch ein starkes Partnernetzwerk macht metergrid Mieterstrom deutschlandweit skalierbar. Für weitere Informationen: <https://metergrid.de/>

Über die Investoren

- Partners in Clime ist ein Venture Studio aus Stuttgart mit dem Ziel 10.000 Jobs im Bereich Green Tech zu schaffen. Hierfür kombiniert das Team hinter Partners in Clime große ungelöste Probleme, ambitionierte GründerInnen und smartes Kapital um Startups zu bauen, die positiv auf das 1,5 Grad Ziel einzahlen. Mit dabei ist auch Jens Schmelzle. Er ist Entrepreneur, Startup-Coach, Business Angel und Mentor für über 100 Corporate Startups und Startup Teams an Schulen und Hochschulen sowie Pioniergeist, Gründeremotor und viele mehr. Mit seiner Expertise in Markenaufbau, Kommunikation, Leadership, Fundraising und Purpose Economy konnte er einiges in Bewegung setzen und andere dabei unterstützen, Projekte mit Sinn umzusetzen. Aktuell ist er Landessprecher Baden-Württemberg des Startup- Verbandes und Mitgründer der Bawükommt-Tour sowie der Gärtner:innen-Community Fryd . Zuvor hat er Kraftpaule (Bar, Shop und Festival rund um Craft Beer) mitgegründet und simplishow (Erklärvideos) ins Leben gerufen und zum Weltmarktführer aufgebaut.
- Dr. Morten Jesko Klumb hat sich mit seinem Schweizer Family Office Movelum GmbH an metergrid beteiligt. Der Start-up-Gründer der ersten Stunde und ehemalige McKinsey-Partner investiert seit vielen Jahren in ausgesuchte Ventures weltweit mit dem Potenzial zur



radikalen Weiterentwicklung und Optimierung von Kernindustrien und ihrer Geschäftsmodelle.

- Ulrich Stuke ist Architekt Dipl.-Ing. und Berliner Unternehmer. Aktuell ist er Geschäftsführer von facilioo und dem Architektur Büro Stuke Architekten GmbH. Mit facilioo bietet er eine Lösung für die Immobilienverwaltung und bietet darüber hinaus mit seinem digitalen Unternehmen Lösungen im Bereich Vermietung, Smart Home und Smart Building. Für ihn stellt metergrid den perfekten Partner dar.

Ansprechpartnerin:

Magdalena Strasburger

Mail: metergrid@strasburger-et.de

Tel.: 0170 8000489

