



A² ADLERSHOF ACCELERATOR ENERGY

INHALT

A ² -Programm.....	4
Industriepartner	6
Netzwerkpartner	12
Start-up-Teams.....	14
Ausblick	32
Förderer und Unterstützer	33
Kontakt	34



Roland Sillmann,
Geschäftsführer der
WISTA-MANAGEMENT GMBH
Berlin Adlershof

Liebe Geschäftspartner, liebe Unternehmer,

wir freuen uns, Ihnen mit unserem „DemoDay“ die Ergebnisse von 100 Tagen intensiver Arbeit mit neun exzellenten Start-ups und drei sehr engagierten Industriepartnern vorstellen zu dürfen. Für uns war es ein besonderer Erfolg, dass es gelungen ist, innerhalb von knapp zwei Monaten Bewerbungszeit eine so gute Resonanz auf unser Programm erhalten zu haben. Wohlgermerkt: Der A² Accelerator ist das erste Programm dieser Art, das im Wissenschafts- und Technologiepark Berlin Adlershof aufgelegt wurde. Für uns seitens der WISTA-MANAGEMENT GMBH, der „Erfinderin“, Projektmanagerin und Sparringspartnerin der Pilotprojekte mit Industriepartnern und Start-ups, ist das eine Premiere.

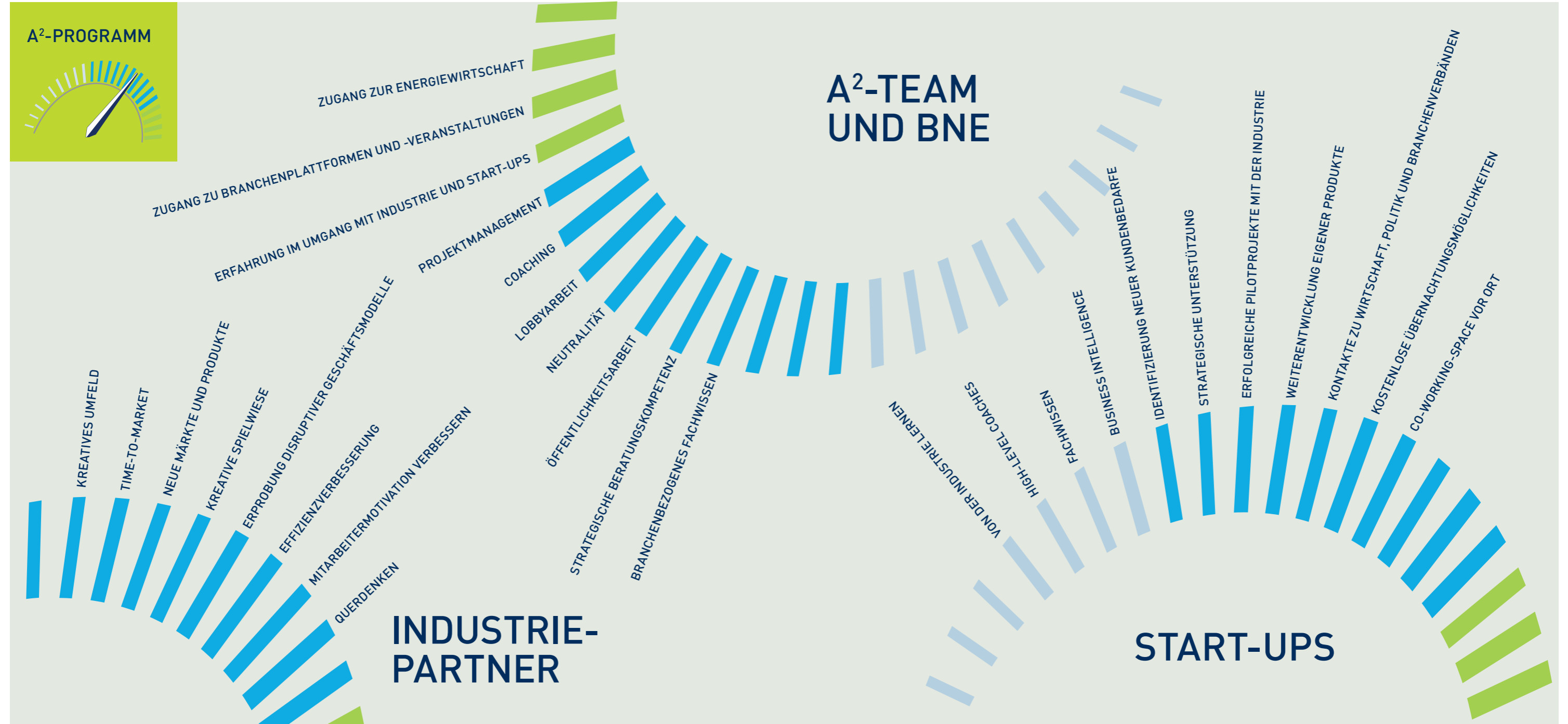
Die Auswahl aus den vielen guten Bewerbern zu treffen, ist uns nicht leichtgefallen, konnten wir doch nur Bewerber aufnehmen, deren Produkte sich mit der strategischen Ausrichtung und den Zielen der Industriepartner deckten. Allen Start-ups, die in die engere Auswahl gekommen waren, konnten wir zumindest einige Pitchingmöglichkeiten innerhalb unseres Netzwerks ermöglichen.

Das Feedback aller am Adlershof Accelerator A² Beteiligten war durchweg gut. Vor allem mit unserem Coachingprogramm konnten wir den Teilnehmern einen echten Mehrwert schaffen. Dank des Know-hows unserer Industriepartner und des Bundesverbands Neue Energiewirtschaft (bne) war es möglich, den Start-ups einen tiefen Einblick in die Komplexität der Energiebranche zu vermitteln. Des Weiteren konnten wir mit Unterstützung des Borderstep Instituts, der partake AG, der PricewaterhouseCoopers AG sowie der Kanzleien Beiten Burkhardt, Morrison & Foerster und Schweizer Legal sowie Christoph Sollich, dem „The Pitch Doctor“, maßgeschneiderte Fachbeiträge und Trainings in den Bereichen Geschäftsmodelldesign, Kundenfokus, Pitching, Betriebswirtschaft, Steuern und Recht auf hohem Niveau anbieten.

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

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

Ihr
Roland Sillmann





BTB – DAS UNTERNEHMEN

Die BTB GmbH ist ein Tochterunternehmen der RWE International SE. Seit über 25 Jahren versorgt die BTB Gewerbeimmobilien, öffentliche Einrichtungen wie Schulen, Krankenhäuser, Wohnungen und wichtige Industrie- und Forschungsstandorte in Berlin mit Energie wie Wärme, Strom, Kälte und Dampf.

Das Berliner Unternehmen setzt hierbei auf maßgeschneiderte Energielösungen vor Ort. Die Produktpalette reicht von energieeffizienten Blockheizkraftwerken über Biomasse-Heizkraftwerke bis hin zu Solaranlagen. Eines der größten Projekte, die die BTB betreut, ist der Forschungs- und Technologiestandort Adlershof.

ANSCHRIFT

Gaußstraße 11
10589 Berlin

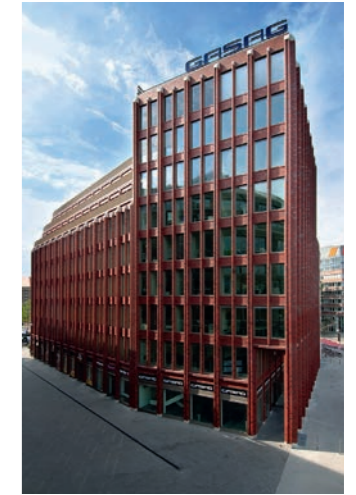
KONTAKT

Tobias Muermann
Tel: +49 30 34 99 07 95
tobias.muermann@btb-berlin.de
www.btb-berlin.de

WARUM WIR UNS AM A² ADLERSHOF ACCELERATOR BETEILIGT HABEN

Energie ist das Kernthema der BTB und Adlershof einer der größten Partner. Hier versorgen wir nicht nur seit Jahren unsere Kunden mit Wärme und Strom, sondern arbeiten auch kontinuierlich daran, unsere Energiegewinnung effizient und nachhaltig weiterzuentwickeln.

Was also lag näher, als sich aktiv am A² Accelerator Programm Energy zu beteiligen und Start-ups die Möglichkeit zu geben, ihre innovativen Ideen im Umfeld der Energiewirtschaft weiterzuentwickeln? Wir sind schon jetzt Fan des Programms und freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit.



GASAG – DAS UNTERNEHMEN

Die GASAG-Gruppe ist ein führender Energiedienstleister. Als Unternehmen mit einer 170-jährigen Tradition steht die GASAG für eine verlässliche, günstige und klimaschonende Energielieferung, für dezentrale Energieversorgung und innovative Energiedienstleistungen sowie für die Erzeugung und Verteilung erneuerbarer Energien.

Die Herausforderungen im Energiesektor wachsen. Mit Erfahrung und innovativen Denkansätzen wachsen aber auch die Möglichkeiten, diesen Herausforderungen zu begegnen – und passgenaue Energiekonzepte auch für komplexe Projekte zu entwickeln. Die GASAG-Gruppe bietet schon jetzt eine Vielzahl innovativer und kombinierbarer nachhaltiger Energielösungen. Die GASAG ist auf dem besten Weg, sich als der Energiemanager für Berlin und Brandenburg und darüber hinaus zu etablieren. Dafür wird das Kerngeschäft der GASAG-Gruppe optimiert, die Erzeugung erneuerbarer Energien ausgeweitet und die Energiedienstleistungen im standardisierten Produkt- und komplexeren Projektgeschäft auf- und ausgebaut.

Mit einer Digitalisierungsstrategie stellt sich das Unternehmen den künftigen Herausforderungen im Markt, da davon auszugehen ist, dass innerhalb weniger Jahre branchenfremde Anbieter mit digitalen Services die Strukturen des Marktes verändern und vertraute Geschäftsmodelle der gesamten Branche in Frage stellen werden.

ANSCHRIFT
Henriette-Herz-Platz 4
10178 Berlin

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

WARUM WIR UNS AM A² ADLERSHOF ACCELERATOR BETEILIGT HABEN

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



STROMNETZ BERLIN – DAS UNTERNEHMEN

Die Stromnetz Berlin GmbH, ein Unternehmen von Vattenfall, ist für das Berliner Verteilungsnetz verantwortlich. Das Verteilungsnetz besteht aus Teilnetzen in den Spannungsebenen Hochspannung (110 kV), Mittelspannung (10 kV) und Niederspannung (0,4 kV) und ist über Umspannwerke an das vorgelagerte Übertragungsnetz gekoppelt. Das Verteilungsnetz steht allen 2,3 Millionen Kunden gleichermaßen zur Verfügung, unabhängig davon, mit welchem Stromlieferanten ein Vertrag geschlossen wurde. Insgesamt fließen pro Jahr rund 14 Milliarden Kilowattstunden durch das Stromverteilungsnetz – so viel Strom, dass ein ICE damit 200 Jahre nonstop fahren könnte.

Stromnetz Berlin bietet allen Kunden höchste Versorgungssicherheit und -zuverlässigkeit. Um dieses Niveau weiter zu steigern, investiert das Unternehmen in den nächsten 10 Jahren rund 1,6 Milliarden Euro in das Netz. Investitionen fließen in moderne Netzanlagen, neue intelligente Steuerungs- und Monitoringtechnologien sowie IKT. Somit wird das intelligente Netz – das Smart Grid – jedes Jahr noch ein bisschen smarter.

Als in Berlin beheimatetes Unternehmen fühlt sich Stromnetz Berlin der Stadt und ihren Bürgern besonders verbunden. Die Interessen der Berliner werden daher durch einen Kundenbeirat vertreten.

ANSCHRIFT

Puschkinallee 52
12435 Berlin

KONTAKT

Claudia Rathfux
Tel: +49 30 49202 7075
claudia.rathfux@
stromnetz-berlin.de
www.stromnetz.berlin

WARUM WIR UNS AM A² ADLERSHOF ACCELERATOR BETEILIGT HABEN

Berlin befindet sich auf dem Weg, eine der führenden Smart-City-Metropolen zu werden. In allen Bereichen des städtischen Lebens hat dieser Transformationsprozess bereits begonnen. Er wird sich zunehmend ausweiten und beschleunigen.

Stromnetz Berlin unterstützt das Land und seine Bewohner auf vielfältige Art und Weise auf diesem Weg, um die ambitionierten Ziele wie ein klimaneutrales Berlin oder eine nachhaltige Erhöhung der Lebensqualität aller Bürger zu erreichen. Die Smart City benötigt Offenheit, Partizipation und Vernetzung. Dabei werden intelligente Infrastrukturen und insbesondere das Smart Grid (intelligentes Stromnetz) das technische Fundament bilden – als vernetztes Betriebssystem wird es zum Rückgrat und Katalysator der Energiewende.

Stromnetz Berlin sucht kontinuierlich nach neuen Lösungen und Ideen, um seine Angebote zu verbessern und das Netz fit für die Zukunft der Energiewirtschaft zu machen. Jeder bei Stromnetz Berlin ist überzeugt, dass das Unternehmen von Erfahrungen und Erfindergeist junger kreativer Start-ups profitieren kann. Aus diesem Grund hat sich das Unternehmen entschieden, beim A² Accelerator mitzumachen.

NETZWERKPARTNER

BUNDESVERBAND NEUE ENERGIEWIRTSCHAFT



BNE – DER VERBAND

Die Lösung für eine sichere, saubere und bezahlbare Energieversorgung liegt in einer Stärkung des Wettbewerbs. Wir müssen Ausnahmen, Subventionen und sonstige Enklaven hinter uns lassen. Chancen bieten vernetzte und intelligente Angebote und Dienstleistungen, die über die Lieferung von Kilowattstunden hinausgehen und neue Wertschöpfungsstufen erschließen.

Der Bundesverband Neue Energiewirtschaft e. V. (bne) und die stetig wachsende Zahl seiner Mitglieder sind Vorreiter auf diesem Weg. Wir stehen für eine neue wettbewerbliche Energiewirtschaft. Die Meinung des bne als Treiber von Markt, Wettbewerb und Innovation in der Energiewirtschaft wird in Politik und Behörden geschätzt. Unsere Expertise bringen wir regelmäßig in Anhörungen und Fachgremien in Ministerien, Parlamenten oder Regulierungsbehörden auf Bundes- und Länderebene ein. Mit einem Partnernetzwerk hat sich der bne auch in Brüssel etabliert.

Die Mitgliedsunternehmen schätzen unser weitreichendes Fachwissen, unser schnelles und gutes Beratungsangebot und unsere effiziente Struktur. Bei uns gibt es keine überflüssige Bürokratie. Unsere Positionen erarbeiten wir in enger Abstimmung mit unseren Mitgliedern und kommunizieren dies klar und pointiert nach außen. Wir vertreten einen kooperativen und lösungsorientierten Ansatz.

ANSCHRIFT

Hackescher Markt 4
10178 Berlin

KONTAKT

Robert Busch
Tel: +49 30 400548 0
Robert.Busch@bne-online.de
www.bne-online.de

WARUM WIR UNS AM A² ADLERSHOF ACCELERATOR BETEILIGT HABEN

Der bne steht wie kein anderer Verband der Branche für Markt, Wettbewerb und Innovation. Die Ausrichtung des A² Accelerators passt vor diesem Hintergrund perfekt zu unserem Ansatz. Gemeinsam mit unseren Mitgliedsunternehmen arbeiten wir an neuen Lösungen für Strom, Wärme und Mobilität. Insbesondere die Idee, Start-ups mit etablierten Partnern aus dem Energiesektor für die Zusammenarbeit an gemeinsamen Konzepten zusammenzubringen, überzeugt uns und unterscheidet den A² Accelerator von anderen Projekten.

CLOUD&HEAT TECHNOLOGIES GMBH

CLOUD&HEAT



HERAUSFORDERUNG

Neue Entwicklungen wie Industrie 4.0 führen zu einem dramatischen Anstieg der Datenmenge. In Folge dessen braucht es nicht nur schnelle Datenverbindungen, sondern auch gut funktionierende Serverinfrastrukturen im Hintergrund. Durch den erhöhten Energiebedarf dieser Infrastrukturen steigen sowohl Kosten als auch CO₂-Emissionen. Infolgedessen muss der steigenden Nachfrage nach sicherer Datenspeicherung, schneller Rechenleistung und niedriger Latenz mit innovativen, energie- sowie kostensparenden Technologien begegnet werden – insbesondere im Energiewendeland Deutschland.

LÖSUNG/PRODUKT

Mit dem Datacenter in a Box (DiaB) haben wir eine Serverhardware entwickelt, welche diesen Herausforderungen begegnet und die Kühlkosten gegenüber klassischen Serverracks drastisch reduziert. Mittels unserer innovativen, patentierten Hochtemperatur-Wasserkühlungstechnologie können unsere Kunden ihre eigenen Mikrorechenzentren ohne energie- und kostenintensive Klimatechnik betreiben. Die Abwärme unserer Server wird mittels Einbindung der Wasserkühlung in den Heizungskreislauf des Gebäudes geführt.

MARKT

Energieeffizienz ist heutzutage ein zunehmend wichtiger Faktor. Der Markt für grüne Rechen- und Speicherleistung wächst exponentiell. Nahezu jede neue Technologie basiert auf digitaler Infrastruktur. Dieser Trend ist unumkehrbar. Bereits heute streben kleine und mittlere Unternehmen danach, den Energieverbrauch ihrer IT-Infrastruktur zu senken, um CO₂ und Kosten zu sparen. Auf diese Herausforderung ist unsere innovative DiaB-Lösung die Antwort.

GESCHÄFTSMODELL

Wir verbinden Cloud Computing mit dem klassischen Heizungsmarkt zur weltweit effizientesten, grünen Technologie, die CO₂ und Geld spart. Unsere Kunden schätzen die erstklassige und ausfallsichere Rechen- und Speicherperformance unserer Lösung. Neben der Integration unseres „Datacenter in a Box“ in den Heizkreislauf des Gebäudes implementieren und managen wir für unsere Kunden eine Private-Cloud-Umgebung powered by OpenStack. So können sie sicher sein, jederzeit auf ihre energieeffizienten IT-Ressourcen zurückgreifen zu können – ohne eigenes Know-how vorhalten zu müssen.

KONTAKT

Zeitenströmung - Halle 15
Königsbrücker Straße 96
01099 Dresden
Tel: +49 351 479 3670 100
info@cloudandheat.com
www.cloudandheat.com

KERNTEAM

Nicolas Röhrs, CEO
Dr. Jens Struckmeier, CTO & Founder
Dr. Marius Feldmann, COO
Lucas Drews, Business Development



HERAUSFORDERUNG

Größere Projekte werden meist von langer Hand in starren und langwierigen Prozessen geplant. Sie kosten die Unternehmen Zeit, Geld und Nerven. Schnell auf Änderungen zu reagieren ist schwierig – auch aufgrund der Fülle von Möglichkeiten. Die Wirtschaftlichkeit tritt oft hinter die Bewältigung von Komplexität zurück.

Genau hier setzen wir mit unseren Entscheidungsunterstützungssystemen an: Unsere Software BAU ZEIT plant z. B. Projekte schnell, intelligent und flexibel. Agiles Vorgehen und verkürzte Entscheidungsprozesse erhöhen die Reaktionsfähigkeit, verschaffen mehr Transparenz und optimieren überall dort, wo Projekte geplant werden.

LÖSUNG/PRODUKT

Unsere Planungssoftware adaptiert kontinuierlich wechselnde Rahmenbedingungen und erstellt exzellente Planungsergebnisse. BAU ZEIT liefert die fundierte Basis für schwierige Entscheidungen. Als Plugin für Projektplanungssoftware plant und strukturiert unsere Software selbst große Projekte schnell im Sinne des Kunden. Relevante Rahmenbedingungen, Ressourcen und Kosten werden selbstverständlich berücksichtigt. BAU ZEIT zeigt Auswirkungen auftretender Störungen im Ablauf auf und schlägt die nächsten, sinnvollen Schritte vor. Mittels einfacher und schneller Abstimmung garantiert BAU ZEIT einen reibungslosen Planungsablauf.

MARKT

Unsere Produkte basieren auf mathematischer Optimierung, d. h. unter Berücksichtigung der unübersichtlichen Zahl aller Alternativen wird die beste Option ausgewählt. BAU ZEIT wird überall dort gebraucht, wo Projekte geplant und ausgeführt werden – in nahezu allen Branchen (Bau, Architektur, Software, ÖPNV, Agenturen usw.). Als Plugin integriert sich BAU ZEIT nahtlos in alle gängigen Projektplanungssysteme. BAU ZEIT vereinfacht und beschleunigt die Planung von Projekten erheblich, legt Einsparpotenziale frei und schafft Raum für die Geschäftsentwicklung.

GESCHÄFTSMODELL

Unseren Kunden im B2B-Markt bieten wir unsere Software in einem einfachen Lizenzierungsmodell an. Zusätzlich unterstützt COMPLEVO seine Kunden mit Beratung in der Etablierung der Software im Unternehmen sowie bei der Planung und Durchführung von Projekten in allen Phasen. Langfristig sollen z. B. mindestens 25% aller Projekte, die mit Projektplanungstools geplant werden, mit der Hilfe von BAU ZEIT optimiert werden.

KONTAKT

Bismarckstraße 10-12
10625 Berlin
Tel: +49 30 590 083 310
kontakt@complevo.de
www.complevo.de

KERNTEAM

Karsten Friedrich, CEO
Rico Gujjula, CEO
Stefan Pillasch, CEO



HERAUSFORDERUNG

Die Energiewende verändert die deutsche Stromversorgung von Grund auf. Der steigende Anteil fluktuierender Energieerzeuger, wie Windkraft- und Photovoltaikanlagen, erhöht den Bedarf an Speicher- und Puffermöglichkeiten und verlangt insbesondere nach der Fähigkeit, dynamisch auf eine schwankende Energieeinspeisung reagieren zu können. Die Strompreise an den Spotmärkten sind stark geprägt von der schwankenden Produktion erneuerbarer Energien. Daher ist der Schlüssel für eine wirtschaftlich sinnvolle Integration erneuerbarer Energien die Steigerung der Flexibilität bei Stromerzeugung und -verbrauch.

LÖSUNG/PRODUKT

Elektrische Verbraucher bieten eine gute Möglichkeit, mehr Flexibilität in das Stromsystem zu bringen. dezera bietet eine dienstleistungsbasierte technische Lösung, die es großen elektrischen Verbrauchern ermöglicht, ihren Energiebedarf zu flexibilisieren. Durch die Anwendung einer prognosebasierten Fahrplanoptimierung, können flexible Verbraucher auf dynamische Preise oder Preissignale reagieren und dadurch Kosten einsparen. dezeras algorithmische Lösung ist in die dezeraBox eingebettet, welche vor Ort beim Stromverbraucher integriert wird und dort für den flexiblen Betrieb der Anlagen sorgt.

MARKT

Mit unserem Produkt integrieren wir Flexibilität in den kurzfristigen Stromhandel. Diese Märkte werden aufgrund der zunehmenden Durchdringung erneuerbarer Energien mehr und mehr volatil. Die daraus folgende Fluktuation der Strompreise ist der Treiber für dezeras Geschäftsmodell. Durch die Verlagerung des Energieverbrauchs von hochpreisigen zu niedrigpreisigen Zeiten werden ökonomische Einsparungen erzielt.

GESCHÄFTSMODELL

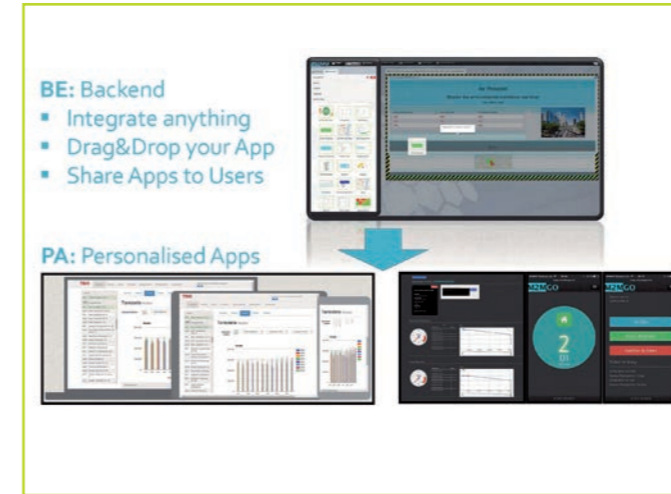
Für eine effektive Marktintegration flexibler Stromverbraucher bedarf es eines engen Zusammenspiels von Energieverbraucher und -versorger. dezera bietet die Implementation und den Betrieb dieser technischen Interaktion als Software-as-a-Service-Modell an. Energieversorger erhalten so die Möglichkeit, ihren Kunden auf einfache und kostengünstige Weise einen dynamischen Stromtarif anbieten zu können und dadurch die Kundenbindung zu erhöhen. Der Stromkunde hat wiederum die Möglichkeit, durch den marktoptimierten Betrieb seiner Anlagen Energiekosten zu sparen.

KONTAKT

Schwenckestraße 45
20255 Hamburg
Tel: +49 40 7166 4010 0
info@dezera.de
www.dezera.de

KERNTEAM

Matthias Kühl, CTO
Johannes Braunagel, CEO
Bastian Hey, COO



HERAUSFORDERUNG

M2MGOs Ziel ist es, mit der von uns entwickelten Lösung „People-System-Things“ (PST) profitabel zu werden. Die größte Herausforderung besteht für uns darin, die richtigen Interessenten zu finden, die nicht nur am Benchmark und Brain-Drain interessiert sind, sondern den eigenen „Pain Point“, also den Zeitpunkt, an dem man aktiv wird, um sein Problem zu lösen, transparent kommunizieren, um ihn mit uns anschließend erfolgreich zu überwinden. Darüber hinaus sollten die Interessenten uns als junges Unternehmen „auf Augenhöhe“ akzeptieren. Sind alle diese Voraussetzungen erfüllt, lassen sich faire und zukunftsweisende Geschäfte machen, um die Energiewende gemeinsam zu meistern.

LÖSUNG/PRODUKT

People-System-Things (PST) ist eine web-basierte Integrationsplattform für „everything“ und das in Echtzeit. Der „Self Service“-Ansatz verbindet jede Maschine und jedes bereits existierende System miteinander. Die daraus entstehenden fließenden- und ruhenden Daten werden im Web verarbeitet. Auf Grundlage der bereitgestellten Daten kann sich jeder Anwender personalisierte Applikationen für den individuellen Use-case erstellen – und das ohne zu programmieren. Dies geschieht einfach mit der Maus direkt im Browser per Drag & Drop. PST gibt Ihnen zukunftsichere Freiheitsgrade für eine sich rasant wandelnde Welt.

MARKT

PST basiert auf der Grenzenlosigkeit im „Internet of Energy“. Wir sind davon überzeugt, dass es keine geographischen, technologischen oder industriellen Grenzen in einer verbundenen Welt geben wird. Jeder Mensch wird in naher Zukunft mit mehr als nur seinem Handy und Apps vernetzt sein. Dies wird weitgehend ohne industrielle Standards geschehen. Dank unserer technologischen Ausgangslage ist es uns jederzeit möglich, neue Standards zu integrieren. Demnach ist unser Markt überall und in jeder Industrie, derzeit primär im B2B-Bereich.

GESCHÄFTSMODELL

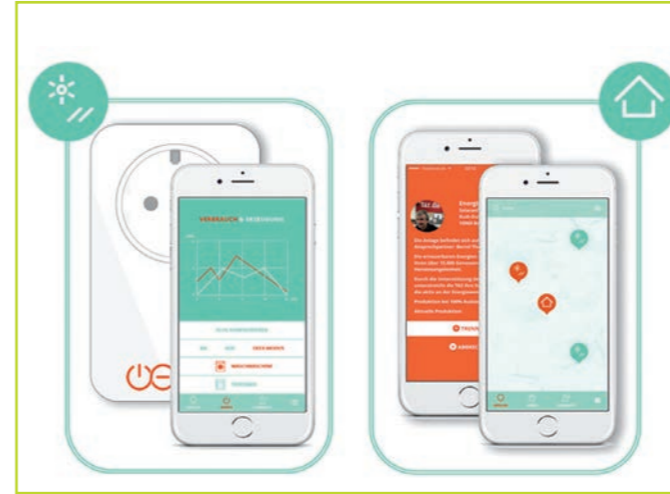
M2MGOs Vision ist eine intelligente, selbstvernetzte und automatisierte Plattform für „everything“ und „everyone“. Unser Geschäftsmodell ist breit angelegt. Es entspricht der Größe und Vielfalt des Marktes. Dementsprechend reicht es von der Beratung und Entwicklung von Software über Kommunikation mit smarten Geräten bis zur Konnektivität und einer IT-Plattform. So lassen sich alle empfangenen Daten in einer Mehrmandantenstruktur verarbeiten. Als einer der wenigen Anbieter können wir auch ohne Medienbrüche fertige Apps dafür bereitstellen. Lassen Sie sich von uns zum Workshop einladen! Wir zeigen Ihnen dann, welche Schätze Sie bergen können.

KONTAKT

M2MGO @ hub:raum
Winterfeldstraße 21
10781 Berlin
Tel: +49 30 684 09 78 140
contact@m2mgo.com
www.m2mgo.com

KERNTEAM

Kevin-Louis Pawelke,
Managing Director
Jens Uhtig, CIO
Oriol Fuertes, CTO



HERAUSFORDERUNG

Unser Energiemarkt ist nicht für eine dezentrale Energieversorgung ausgelegt. Das führt zu vielen Herausforderungen. Erzeuger bekommen immer weniger Geld für ihren nachhaltig produzierten Strom. Energieversorger haben Probleme, Stromverbrauch und -erzeugung anzugleichen, um Portfoliooptimierung zu betreiben. Außerdem leiden sie unter steigenden Kosten dank fehlender Transparenz. Währenddessen ärgern sich Stromkunden über die steigenden Preise und fehlende individuelle Versorgung. Zudem gibt es insgesamt kaum eine nachhaltige oder direkte Beziehung zwischen Energieversorgern aus der Nachbarschaft und dem Stromkunden.

LÖSUNG/PRODUKT

Der Open Energy Exchange (OEEX) verbindet Stromkunden, Erzeuger und Energieversorger auf intelligente Weise und schafft einen intelligenten Peer-to-Peer-Energiemarkt. Dazu bauen wir eine Plattform und entwickeln Software für nachfrageorientierten Stromhandel in der Nachbarschaft sowie innovative Tarife. Durch einzelne, dynamische Softwarebausteine realisieren wir für Haushalte, was auf B2B-Ebene schon seit Jahren gängige Praxis ist. Dabei ermöglichen wir transparenten und internet-of-things-gestützten Energiehandel. Die Hauptsoftwarebausteine bestehen aus dem Demand-Side-Management, den innovativen Tarifen, Data-Insights und der agentenbasierten p2p Trading-Software.

MARKT

2014 wurden in Deutschland über 40 TWh Strom von Erzeugern von jeweils weniger als 2 MW produziert. Sobald wenig Strom benötigt wird, müssen manche dieser Anlagen bis zu 60 Prozent ihrer Leistung abschalten, um das Netz nicht zu überlasten. Diese sog. Abregelung verursacht horrenden Kosten. Gleichzeitig werden 160 TWh Strom für rund 40.000 Millionen Euro an Haushalte geliefert, ohne dass die Möglichkeit besteht, den Stromverbrauch an die Produktion anzupassen. Allein dies veranschaulicht das riesige Optimierungspotenzial in unserem Markt.

GESCHÄFTSMODELL

OEEX verfolgt ein B2B2C Business-Model. Haushalte bekommen über die OEEX-App freien Zugang zur OEEX-Plattform. In einer Premium-Variante werden zusätzliche Features, wie automatisches Demand-Side-Management über smarte Geräte oder den OEEX-Smartplug, angeboten. Energieversorgern bietet OEEX innovative Tarife und intelligentes Trading als Software-as-a-Service. Warum der B2B2C Ansatz? Für eine nachhaltige und intelligente Energiezukunft ist die Einbeziehung der Stromkunden über die Grenzen der Energieversorger hinaus unabdingbar. Mit OEEX werden alle in einer Energie-Community verknüpft, die für innovatives und individuelles Energiemanagement stehen.

KONTAKT

Schimmelmannstraße 16
22043 Hamburg
Tel: +49 152 08979012
info@oeex.de
www.oeex.de

KERNTEAM

Tobias Linnenberg, CEO and founder
Marco Borghesi, COO and founder
Michell Boerger, Software Engineer
Ayanda Rogge, Marketing



HERAUSFORDERUNG

Die Ablesung von Zählerständen ist ein verbesserungsbedürftiger Prozess. Das gilt sowohl für Meldungen durch Kunden (z. B. per Postkarte oder Telefon) als auch durch Mitarbeiter. Energieversorger und ihre Kunden sind damit häufig unzufrieden, der Prozess ist umständlich, teuer, fehleranfällig und intransparent. Meldet der Kunde den Zählerstand, kann der Energieversorger die Richtigkeit nicht überprüfen. Umgekehrt erhalten Kunden keinen nachvollziehbaren Beleg. Wie kann dieser Prozess geschickt digitalisiert werden?

LÖSUNG/PRODUKT

Mit der App pixometer lassen sich Zählerstände per Smartphone-Kamera ablesen. Das pixometer-SDK („Software Development Kit“) als technischer Kern lässt sich als Zusatzfunktion in Anwendungen wie etwa Workforce-Management-Software einbinden. pixometer erfasst und digitalisiert Zählerstände mit mechanischer und LCD-Anzeige automatisch über die Kamera im Mobilgerät. Zur Erfassung ist keine Internetverbindung erforderlich. Zusätzlich wird ein Belegfoto aufgenommen. Die erfassten Daten (Zählerstände, Belegfotos) können bequem über ein Webportal verwaltet oder in eigene Systeme weitergeleitet werden.

MARKT

pixometer wendet sich an alle, die Zählerstände erfassen müssen oder wollen – weltweit! Stadtwerke und Versorger, Facility Management Services, Ables- und Messdienstleister, aber auch Energiemanager und -auditoren können eine Lizenz für die pixometer-Technik erwerben oder die App-Variante pixometer Pro nutzen. Softwareentwickler können sich das pixometer SDK lizenzieren lassen.

GESCHÄFTSMODELL

- Je nach Anwendung bietet pixolus:
1. Lizenzierung der Erkennungstechnik als SDK und/oder als White-Label-App.
 2. pixometer als Software-as-a-Service (SaaS) als schlanke Lösung für professionelle Ablesungen.
 3. Beratung und Softwareintegration u. a. für die Energiewirtschaft: Auswahl und Implementierung passgenauer Lösungen.

KONTAKT

Eupener Straße 165
50933 Köln
Tel: +49 221 949992 0
info@pixolus.de
<http://pixolus.de>, <http://pixometer.io>

KERNTEAM

Dr. Markus Beermann, Co-Founder
Dr. Mark Asbach,
Managing Director & Co-Founder
Dipl.-Ing. Marco Lierfeld, Co-Founder
Dr. Steffen Kamp, Co-Founder
Dr. Barbara Krausz, Co-Founder
Dr. Stefan Krausz,
Managing Director & Co-Founder

START-UP-TEAMS

SPSCONTROL POWERED BY HOLSTEN SYSTEMS GMBH



HERAUSFORDERUNG

Die Beschaffung von detaillierten Daten aus technischen Anlagen und Maschinen ist komplex, teuer und zeitaufwendig. Wertvolle Informationen sind daher oft nicht zugänglich und bleiben ungenutzt.

Der Kunde verschenkt das Potenzial, Wissen zu erlangen und Mehrwert zu generieren – für sich, sein Unternehmen und seine Umgebung.

LÖSUNG/PRODUKT

spscontrol bietet Werkzeuge für Unternehmen, um ihnen zu helfen, das volle Potenzial der Maschinendaten zu nutzen. Unsere Smart Services Plattform ermöglicht es, gewonnene Rohdaten aus technischen Anlagen und Maschinen in intelligente, dynamische und wertvolle Informationen für Personengruppen zu verwandeln. Von der Datenerfassung, Anlagensteuerung und -bedienung, über Condition Monitoring, bis zu Data Analytics bilden Smart Services von spscontrol als dedizierte Tools, individuelle Fälle für Domänen der Automatisierungstechnik ab.

MARKT

spscontrol eignet sich für jede Organisation, die seriengefertigte Anlagen und Maschinen herstellt, errichtet, wartet oder betreibt – vom Kleinunternehmen über KMUs bis zu größeren Mittelständlern und Organisationen. Im Fokus stehen alle Branchen, die beispielsweise auf einzelne technische Anlagen oder Maschinenparks setzen. Auch Hersteller von Baumaschinen, Förderanlagen, Pumpen, Gebläsen oder Wasch-, Trocknungs- und Konditionierungsanlagen sowie Lüftungs- und Klimaanlageanlagen können spscontrol bei der Inbetriebnahme und in der Gewährleistungsphase einsetzen.

GESCHÄFTSMODELL

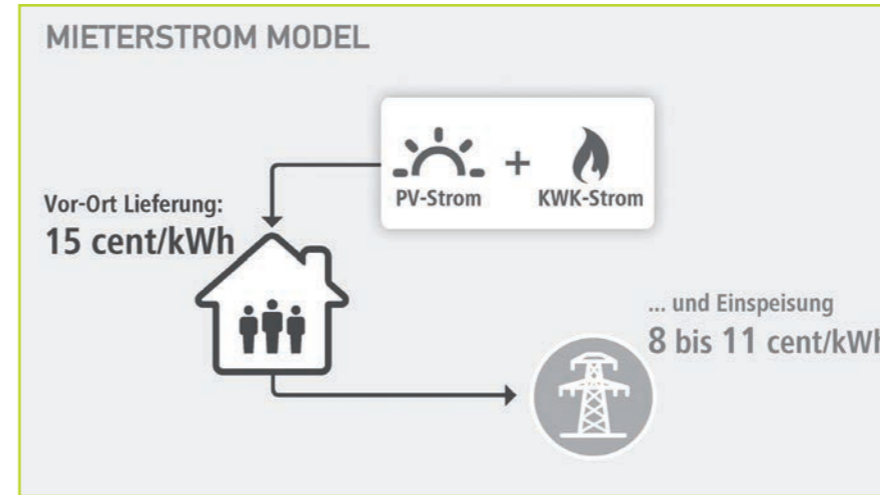
spscontrol ist ein (hersteller-)unabhängiger HMI-Lieferant und Smart-Services-Marktplatz. Kunden können anlagenspezifische Ready-To-Use-Module im HMI Store von spscontrol erwerben, in die App importieren und sofort nutzen. Die Lizenzverwaltung von Ready-To-Use-Modulen wird vollständig über ein Online-System ermöglicht. Kooperationen mit Herstellern von technischen Anlagen, Maschinen und Automatisierungsgeräten ermöglichen eine präzise Ausarbeitung von Smart Services. Maßgeschneiderte Ready-To-Use-Module können auf Anfrage zügig umgesetzt werden.

KONTAKT

Lichtenbergstraße 8
85748 Garching b. München
Tel: +49 89 1222 344-00
info@spscontrol.de
www.spscontrol.de

KERNTEAM

Elena Holsten, Business Development, CEO
Thomas Holsten, Product Manager, CEO
Dr. Raymond Hemmecke, Head of Smart Services Development
Andrey Sedelnikov, Head of Software Development



HERAUSFORDERUNG

Es geht um die systematische Umsetzung von Mieterstromprojekten. Mieterstrom ist die Lieferung und der Verkauf von Strom aus dezentraler Erzeugung direkt an Endverbraucher vor Ort ohne Durchleitung über das öffentliche Netz.

LÖSUNG/PRODUKT

Sunride ist eine White-Label-Lösung für Energiedienstleister zur systematischen Umsetzung von dezentralen Versorgungskonzepten.

MARKT

Allein in Deutschland leben 20 Millionen Haushalte in drei Millionen Mehrfamilienhäusern. Bei einer jährlichen Renovierungsrate von ca. einem Prozent ergibt sich ein Marktpotenzial von ca. 200.000 Haushalten in 32.000 Gebäuden.

GESCHÄFTSMODELL

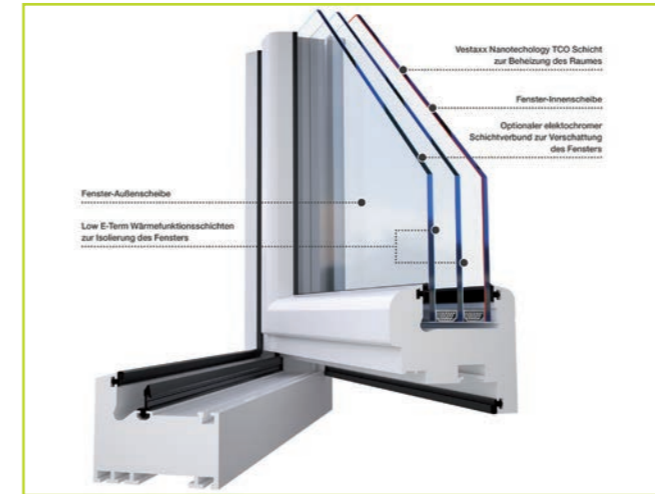
- Einmalige Einrichtungsgebühr für die Installation der notwendigen Hardware,
- jährliche Servicegebühren für Messung,
- Energiemanagement und Abrechnung des an die Endkunden gelieferten Stroms.

KONTAKT

Stockholmer Straße 4
13359 Berlin
Tel: +49 177 59 83 272
info@sunride.net
www.sunride.net

KERNTEAM

Stefan Thon, CEO
Marco Peise, CTO



HERAUSFORDERUNG

Neue Energiestandards bei der Gebäudedämmung sowie den Heizungen führen zu einer erheblichen Kostenverschiebung. Künftig entfallen etwa 75 Prozent der gesamten Heizkosten auf die Investitionen wie Wärmeerzeuger, Heizverteilung, Kamin, etc. Die Betriebskosten werden zweitrangig. Zudem steigt der Anteil regenerativen Stroms im Netz. Konsequenz: Die Nachfrage nach Optionen elektrischen Heizens steigt.

LÖSUNG/PRODUKT

Kern des Heizsystems von vestaxx ist ein innovatives, intelligentes und elektrisch betriebenes Heizfenster. Basierend auf einer smarten Fenstertechnologie entwickelt vestaxx das Heizsystem 4.0 – unsichtbar, komfortabel, kosteneffizient und CO₂-neutral:

- Reduzierung der Investmentkosten um 85 Prozent,
- Reduzierung der Gesamtkosten gemäß der VDI 2067 um ca. 50 Prozent,
- hoher Komfort durch gute und gesunde Luftqualität.

MARKT

Das Marktvolumen beträgt nur für den Neubau-Einfamilienhausbereich in Deutschland mehr als 500 Millionen Euro – europaweit liegt das gesamte Volumen inkl. Sanierung und Gewerbe bei 7–8 Milliarden Euro. Vorangetrieben wird das Heizsystem zudem durch die 2010 beschlossene EU-Gebäuderichtlinie, die besagt, dass ab 2020 alle Neubauten in der EU Niedrigstenergiestandard haben müssen.

GESCHÄFTSMODELL

vestaxx ist Systemlieferant für das gesamte Heizsystem. Der Vertrieb ist auf B2B ausgerichtet und spricht hauptsächlich die folgenden zwei Kundensegmente an: Hersteller von Bauprodukten verkaufen das Heizfenster mit dem Argument der Kostenersparnis an ihre Kunden (Fertighaushersteller, Bauträger, Entwickler). Darüber hinaus adressieren Energieversorger durch Mini-Contracting-Modelle den Endkunden und schaffen so einen Vorteil durch eine nachhaltige Kundenbindung.

KONTAKT

Johann-Hittorf-Straße 8
12489 Berlin
Tel: +49 30 6392 87341
welcome@vestaxx.com
www.vestaxx.de

KERNTEAM

Wiebke Kropp-Büttner, CFO, Marketing
Andreas Häger, CSO
Dr. Bradley Tinkham, CTO/COO

AUSBLICK

Ein „toughes“ 100 Tage-Programm, neun handverlesene Start-ups, drei der Top-Branchenvertreter aus der Berliner Wirtschaft, „DER“ Branchenverband für Innovation und freie Marktwirtschaft, sowie zahlreiche Content-Provider der Spitzenliga, die passgenaue und top-aktuelle Inhalte sowie Brancheninformationen bereitstellten – das sind die Erfolgskomponenten unseres A² Accelerators, der viel Zuspruch und Aufmerksamkeit weit über die Grenzen von Berlin hinaus gefunden hat.

Unsere Philosophie ist es, keine Beteiligungen an den Start-ups zu fordern, einen neutralen Coachingpartner sowie Co-Working-Space bereitzustellen und vor allem den Fokus auf die erfolgreiche Vernetzung von Start-ups und Industrie zu legen. Das alles hat uns ein Alleinstellungsmerkmal verschafft. Angesichts einer inzwischen kaum noch überschaubaren Zahl von Accelerator- und Incubator-Programmen, die allein im deutschsprachigen Raum angeboten werden, ist dies für uns Anlass und Motivation, das Programm auch zukünftig fortzuführen und es dabei kontinuierlich weiterzuentwickeln.

Wir haben uns daher entschlossen, sowohl auf das Thema Energie zu setzen als auch neue Themenbereiche abzudecken. Im vierten Quartal dieses Jahres werden wir den Start-ups dieser Runde anlässlich einer Veranstaltung des Bundesverbandes Neue Energiewirtschaft noch einmal die Möglichkeit geben, ihre fortgeschrittenen bzw. abgeschlossenen Projekte einem breiten Publikum vorzustellen. Voraussichtlich können wir zu diesem Zeitpunkt auch ankündigen, wie es mit dem Thema Energie im Rahmen des A² Accelerators weitergehen wird.

Was weitere Themengebiete betrifft, haben wir, angesichts der Kompetenzen am Hochtechnologiestandort Berlin Adlershof und der Nähe der WISTA-MANAGEMENT GMBH zum Land Berlin und seinen anderen Landesgesellschaften, auch Themen wie

Optik, Medizintechnik, Industrie 4.0 und Smart Cities als Inhalte für zukünftige A²-Programme ins Auge gefasst.

Die Kombination von acht bis zehn Start-ups und drei bis fünf Industriepartnern, zuzüglich eines Branchenverbandes hat sich als gute Konstellation erwiesen. Aufgrund des positiven Feedbacks werden wir uns darüber hinaus stärker dafür engagieren, sowohl Industriepartner außerhalb Berlins für den A² Accelerator zu begeistern, als auch die Berliner Landesbetriebe stärker einzubeziehen. Hier schlummert noch viel Potenzial.

Weiterhin werden wir die begleitenden Coachingthemen mit unseren externen Partnern verfeinern und optimieren. Gut angenommene Inhalte, wie z. B. moderne Managementmethoden und Tools, Business Canvas und Design Thinking wollen wir weiter ausbauen. Auch unterstützen wir künftig die Start-ups aktiv bei der Optimierung ihrer Pitches. Schließlich werden wir auch weiterhin kostenlosen Co-Working-Space und Übernachtungsmöglichkeiten für auswärtige Teams anbieten.

Sie sehen, es gibt noch viele spannende Themen, jede Menge zu tun und viel Potenzial zu nutzen. Sie werden auch künftig viel von uns hören.

Wir freuen uns jetzt schon, Sie und weitere neue Partner in noch vielen weiteren Runden des A² Accelerator-Programms begleiten zu dürfen.

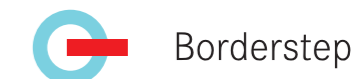
Auf baldiges Wiedersehen!

Ihr
A²-Team

FINANZIERT VON



UNTERSTÜTZT VON



A²-TEAM

KONTAKT

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



Roland Sillmann
Initiator



Hardy Schmitz
Schirmherr



Dr. Oliver von Quast
Projektleiter



Yvonne Plaschnick
Projektmanagerin



Mirjam Landowski
Projektmitarbeiterin



Rawad Chammas
Projektmitarbeiter

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

WISTA-MANAGEMENT GMBH
Rudower Chaussee 17
12489 Berlin

REDAKTION

Yvonne Plaschnick

LAYOUT

Britta Frenzel, frenzel • grafikdesign

DRUCK

Polyprint GmbH

FOTOS

© WISTA-MANAGEMENT GMBH (Seite 1, 3, 34)
© BTB GmbH (Seite 7)
© GASAG Berliner Gaswerke AG (Seite 9)
© Stromnetz Berlin GmbH (Seite 11)
© Bundesverband Neue Energiewirtschaft (Seite 13)
© CLOUD&HEAT Technologies GmbH (Seite 15)
© COMPLEVO GmbH (Seite 17)
© dezera GmbH (Seite 19)
© M2MGo GmbH (Seite 21)
© OEEX GmbH (Seite 23)
© pixolus GmbH (Seite 25)
© Holsten Systems GmbH (Seite 27)
© Sunride GmbH (Seite 29)
© Vestaxx GmbH i.Gr. (Seite 31)

BERLIN, JULI 2016

A² ACCELERATOR

WISTA-MANAGEMENT GMBH
Rudower Chaussee 17
12489 Berlin

WWW.ADLERSHOF.DE/A2