



Matthias Roth (links), Josef Werum: „Energiewirtschaftlich relevante Ideen haben wir zur Genüge“

Wasserkraft ergänzt wird, insbesondere in Mainz.

Vor allem in der Landeshauptstadt von Rheinland-Pfalz gelang dem Vermarkter mit dem regionalen Ökostromangebot ein PR-Coup: Mit dem Slogan „Mainz hat wieder einen eigenen Stromversorger“ startete in.power den Vertrieb. Hintergrund: Die Stadtwerke Mainz selbst versorgen seit der Jahrtausendwende keine Haushaltskunden vor Ort, das Vertriebsgeschäft hatten die Stadtwerke einst in die gemeinsam mit der zwischenzeitlich umbenannten HSE AG aus Darmstadt gegründeten Entega Energie eingebracht. 2010 verkauften die Mainzer ihre Anteile an die HSE und überlegen mittlerweile, möglicherweise mit einem neuen Partner den Stromvertrieb in Mainz wieder aufzunehmen.

Künftig Genossenschaften und Stadtwerke im Visier

Einen großen Kundenzuspruch hat es bislang noch nicht gegeben, da die Ökostromtochter grün.power bisher noch nicht groß die Werbetrommel für das sinnvolle Produkt rührt. Das Mainzer Unternehmen verfügt aber über das Know-how und das Equipment, um als Dienstleister beispielsweise für Bürgerenergie-Genossenschaften und Stadtwerke aktiv zu werden. Interessenten kann der Vermarkter mittlerweile die Umsetzung eines nachhaltigen Ökostromkonzeptes anbieten. „Wir nutzen beispielsweise selbst den auf unserem Firmendach erzeugten Solarstrom für unsere Firmenzentrale, unsere Ökostromtanksstelle und unsere Elektrofahrzeuge“, erklärt Geschäftsführer Werum. „Sollte der Ökostrom nicht gebraucht werden, können die Kilowattstunden in einer zusätzlichen Batterie zwischengespeichert werden.“

Gewerbe- und Industriekunden will man demnächst mit dem neuen Tochterunternehmen in.power optimieren. „Wir wollen sowohl zur Verbrauchsoptimierung als auch zur Risikominimierung und Kostensenkung beitragen“, lässt Josef Werum durchblicken. „Unsere innovativen Produkte und Dienstleistungen werden sowohl für Gewerbe- und Industriekunden als auch für Stadtwerke interessant sein.“ Details zu dem neuen Tochterunternehmen will das Unternehmen auf der nächsten E-world in Essen Mitte Februar vorstellen.

Auch auf die Regelerneuerungsleistung aus Windturbinen hat sich in.power bereits seit mehreren Jahren als eines der ersten Unternehmen der Branche vorbereitet und wird damit in 2016 starten. „Energiewirtschaftlich relevante Ideen haben wir zur Genüge“, lacht Werum. Ein Indiz dafür, dass mit den Aktivitäten von in.power weiter zu rechnen ist, zeigt aktuell die Einstellung zweier neuer Mitarbeiter. „Wir haben dieses Mal bewusst erfahrene Kollegen eingestellt, um gleich mit den neuen Aktivitäten durchstarten zu können“, betont Werum.

Swimmy soll auch in den kommenden Jahren mit seinen Freunden seinen Weg zu einer dezentraleren Energiewirtschaft auf Basis erneuerbarer Energien fortsetzen.

E&M

Freigeschwommen

Als Dienstleister rund um die Ökostrom-Vermarktung hat sich die in.power GmbH etabliert. Zum anstehenden 10-jährigen Betriebsjubiläum erweitert das Mainzer Unternehmen sein Portfolio. VON RALF KÖPKE

In diesem Jahr feiern Josef Werum und Matthias Roth das zehnjährige Jubiläum mit der von ihnen beiden gegründeten in.power GmbH, einem Dienstleister, der sich bei der Ökostrom-Vermarktung etabliert hat. Bis heute verteilen die beiden Gründungsgesellschafter an Besucher ein Kinderbuch von Leo Lionni mit dem Titel Swimmy. „Der kleine Fisch Swimmy spiegelt immer noch die Philosophie unseres Unternehmens wider, damals und heute umso mehr“, begründet Werum das Festhalten an Swimmy.

Dessen Geschichte ist schnell erzählt: Der winzige, kluge Fisch Swimmy organisiert auf dem Weg zum großen Meer seine Artgenossen in Form eines Riesenfisches, um so die fresslustigen richtigen Riesenfische zu verjagen. Die Analogie liegt auf der Hand: Swimmy und seine Freunde – das sind kleinere und mittlere unabhängige Betreiber von regenerativen Kraftwerken, die Riesenfische die Oligopolisten der heimischen Stromwirtschaft.

An dem Ziel von in.power, das für independent power steht, hat sich seit

Gründung im Juli 2006 nichts geändert: Im Fokus steht die Markt- und Systemintegration erneuerbarer Energien. Daran hat die in.power-Crew in Mainz, die nach wie vor großen Wert auf ihre Unabhängigkeit legt, zweifellos ein Stück mitgewirkt. Dass das Unternehmen beispielsweise zu den Pionieren der Direktvermarktung von Strom aus EEG-Anlagen zählt, ist in Fachkreisen unbestritten. Erst als Dienstleister in Zeiten des „alten“ Grünstromprivilegs, später unter eigenem Namen hat sich in.power in dem Geschäftsfeld freigeschwommen.

Früh auf eigenes IT-Equipment gesetzt

Seit geraumer Zeit kooperieren die Mainzer außerdem auch als Dienstleister im Bereich Direktvermarktung mit der Schweizer BKW-Gruppe. Zusammen starten sie in das Jahr 2016 erstmals mit einem Portfolio von mehr als 1000 MW, lässt Geschäftsführer Josef Werum durchblicken: „Trotz enormer Konkurrenz und zahlreicher Dum-

ping-Angebote im Markt konnten wir auch zahlreiche Neukunden von der Qualität unserer Arbeit überzeugen“. (Die genauen Direktvermarktungszahlen veröffentlicht E&M mit ihrem Marktüberblick in der Ausgabe vom 1. Februar).


Seit den Gründungstagen hatte in.power großen Wert auf ein üppiges IT-Equipment im eigenen Haus gelegt. „Wir haben unseren Kunden in der Direktvermarktung bis zu 96 Mal täglich die 15-Minuten-Werte am Einspeisepunkt übermitteln können und die Fernsteuerbarkeit in der Regel über den Zähler umgesetzt“, sagt Werums Kompagnon Matthias Roth. Der nächste Schritt ist in der Zentrale im Mainzer Stadtteil Gonsenheim in Vorbereitung: Statt 15- soll es künftig Minutenwerte geben. Ein Schritt zu höherer Transparenz, der auch die Chance für neue Produkte bietet.

An neuen Produkten und Geschäftsideen hat es den Machern bei dem Ökostrom-Vermarkter bislang nicht gefehlt. Relativ schnell gründeten sie mit der in.power metering ein Toch-

terunternehmen, das den Messstellenbetrieb und die Messdienstleistung für EEG- und KWK-Anlagen anbietet. „Diese Daten helfen uns im Direktvermarktungsgeschäft bei der Prognosegenauigkeit der zu erwartenden Ökostromeinspeisung“, so Roth. Der Metering-Ableger erwirtschaftet jedenfalls schwarze Zahlen, was wichtig ist für ein mit (mittlerweile) zehn Mitarbeitern kleines Unternehmen wie in.power.

Dass dem Dienstleister aber durchaus finanzielle Grenzen gesetzt sind, zeigt die Gründung eines weiteren Tochterunternehmens, der grün.power. Bevor in der heimischen Ökostrombranche die Debatte um die Notwendigkeit regionaler Grünstromangebote losging, hatte man sich bereits auf den vielerorts zu spürenden Kundenwunsch eingestellt. Unter dem Dach der Ende 2012 gegründeten grün.power bietet in.power drei Regionalprodukte an, und zwar für Mainz und Umgebung, „grün.power Harz“ und „grün.power Vogelsberg“ – alles Produkte mit einem mit 15 Prozent hohen Windstromanteil, der durch fünf Prozent Photovoltaik und

Was immer Sie uns anvertrauen – es ist in besten Händen.

PALMER  Beratung & IT

Die Digitalisierung der Energiewende kommt. Wir machen die Herausforderung zur Chance!



www.palmer.ag