

Kunden zu einer Revolution aufzurufen, ist normalerweise nicht Sache der eher konservativen Stadtwerke in Deutschland. Die Schweriner Wemag ist da eine Ausnahme. Das kommunale Unternehmen aus der Landeshauptstadt Mecklenburg-Vorpommern versteht sich zwar weiter als klassischer Regionalversorger, der Strom und Gas verkaufen möchte, ist sich aber darüber im Klaren, mit diesem Angebot künftig nicht mehr alle Verbraucher zu erreichen.

Das sind zum Beispiel Hausbesitzer, die auf ihrem Dach selbst Strom erzeugen können. Anstatt darüber zu klagen, liefert die Wemag dieser Kundengruppe aber lieber preisgünstig Photovoltaikanlagen sowie Stromspeicher und ermuntert sie ausdrücklich „zu Ihrer Energierevolution“. Einen dazu passenden Markennamen haben die Schweriner auch gefunden: PV-Anlagen und Speicher werden unter der Marke ReeVolt vertrieben, was ein bisschen nach Revolte klingt.

„Wenn wir das Geschäft nicht machen, dann machen es andere“, erklärt Vorstand Thomas Pätzold den Ansatz, Kunden dabei zu unterstützen, ihre Eigenerzeugung zu optimieren. Er bewertet das zunehmende Bedürfnis von PV-Anlagenbesitzern, ihren Strom selbst zu erzeugen, als nachvollziehbar, um steigende Energiekosten langfristig in Griff zu bekommen.

Sich als Versorger dagegen zu stemmen, sei nicht sinnvoll, auch wenn es für den Wemag-Vertrieb natürlich bedeute, nur noch Reststrom liefern zu können. Das Unternehmen baue bei seinem neuen Angebot darauf, die Käufer von PV-Anlagen und Speichern über damit verbundene Service- und Wartungsdienstleistungen langfristig binden zu können.

Energieversorger müssten für die Energierevolution ihre eigene Rolle überdenken und verändern, meint Pätzold. In Schwerin ist das in den letzten Jahren nach und nach geschehen. Die Wemag, bis 2010 eine Vattenfall-Tochter, die konventionellen Strom aus Großkraftwerken in ihrem Netzgebiet in Mecklenburg verkaufte, hat sich seit ihrer Rekommunalisierung konsequent ökologisch ausgerichtet. Im Stromvertriebsportfolio findet sich heute nur noch mit dem Grünen-Strom-Label zertifizierte Energie, die bundesweit unter dem Markennamen wemio verkauft wird.

Flexibler Speicher für Einfamilienhäuser

Zudem investiert der Schweriner Versorger jetzt auch in die Stromerzeugung mit eigenen Solar- und Windkraftwerken, unterstützt aber auch Kunden bei der Ökostromproduktion. Die ReeVolt-Anlagen sollen Hausbesitzer in die Lage versetzen, möglichst viel von ihrem selbst erzeugten Strom auch selbst zu verbrauchen. Mit einer gut ausgelegten Kombination aus PV-Anlage und Speicher könne mehr als die Hälfte des



Kompakt und flexibel: der ReeVolt-Speicher der Wemag

Verbraucher, die ihren Strom selbst produzieren wollen, setzen Stadtwerk-Vertriebe zunehmend unter Druck. Wie man daraus ein Geschäft macht, zeigt am Beispiel des Schweriner Versorgers Wemag die neue Folge der E&M-Serie „Wege in die neue Welt“. VON PETER FOCHT

Strombedarfs eines Einfamilienhauses aus eigenen Quellen gedeckt werden – ohne Speicher wären es im Schnitt nur etwa 25 Prozent.

„Energiespeicher gehören zwingend zur Energierevolution“, unterstreicht Pätzolds Vorstandskollege Caspar Baumgart. Der etwa kühlschrankgroße ReeVolt-Speicherschrank hat Platz für bis zu 16 Lithium-Ionen-Mangan-Akkus des japanischen Herstellers Panasonic, wie sie auch für Elektrofahrzeuge eingesetzt werden. Sie können einzeln entnommen und ausgetauscht werden. Der Speicher funktioniert auch, wenn er nicht voll bestückt ist. Das macht das ReeVolt-System relativ flexibel.

„Unser Anspruch war, ein Produkt zu entwickeln, das so ressourcenschonend wie möglich ist“, so Pätzold. Eingesetzt werden deshalb gebrauchte Akkus, die vom Schweizer Fahrrad-Hersteller BikeTec kommen. Diese seien zwar nicht mehr für rasch aufeinander folgende Lastspitzen durch forsches Beschleunigen eines Elektrofahrrads geeignet, doch im relativ gleichmäßigen „Wellness-Modus“ eines stationären Speichers täten sie auch mit 70 bis 80 Prozent Leistungsfähigkeit noch zuverlässig ihren Dienst, erläutert der Wemag-Vorstand.

Ein Speicherschrank mit 16 gemieteten Gebrauchtakkus kann bis zu 3,5 kWh Strom aufnehmen und kostet inklusive Installation 7 099 Euro brutto. Das geht ins Geld, doch das Institut dezentrale Energietechnologien (IdE) in Kassel habe berechnet, dass es sich für Ein- und Zweifamilienhäuser lohne, einen Stromspeicher zu kaufen. Dieser verfügt über ein Interface

zur Datenübertragung. Damit kann die Leistung der Akkus fernüberwacht werden.

Sinkt diese unter 60 Prozent, veranlasst die Wemag den kostenlosen Austausch. Gewechselt werden müssen die Gebrauchtakkus im Schnitt nach etwa fünf Jahren. Mit 20 Akkus in einem weiteren Schrank ist das System auf bis zu 11,4 kWh erweiterbar und damit auch für kleinere Gewerbebetriebe interessant. Nach heutigem Stand habe sich das System aus PV-Anlage und Speicher nach etwa 14 Jahren amortisiert, so die Wemag.

Auf das ReeVolt-Speichersystem sind die Schweriner auch deshalb besonders stolz, weil es eine Eigenentwicklung ist – und dazu noch eines der preisgünstigsten Systeme für Privathaushalte. Für den Versorger mit seinen etwa 560 Mitarbeitern war das Projekt ein echter Kraftakt. Ohne Partner wäre es dennoch nicht gelungen. Die Konfiguration der Speichertechnik und die Entwicklung der komplexen Steuerung waren Aufgaben des Schweriner Unternehmens Hydne unter Geschäftsführer Dirk Diele. Manches dauerte dabei länger als vorgesehen. „Die Zertifizierung war aufwendiger als gedacht“, berichtet Pätzold.

Entwicklungen brauchen Innovationsmanagement

Die Erfahrungen mit dem Innovationsprojekt sind positiv. „Wir lernen an all diesen Dinge hinzu und entwickeln Fähigkeiten, die wir bisher nicht hatten“, freut sich Vorstand Baumgart. Dazu gehöre auch eine wichtige Erkenntnis: Ein Energieversorger brau-

che heute ein Innovationsbudget, meint sein Kollege Pätzold. Denn man könne Neuentwicklungen nicht im Tagesgeschäft mitmachen. Dafür nötig sei auch ein eigenes Team. Deshalb habe die Wemag ihre Abteilung für Innovationsmanagement, die 2011 mit zwei Mitarbeitern startete, auf mittlerweile elf Mitarbeiter ausgebaut, die sich um technische Produktinnovationen kümmern.

„Die Entwicklung des ReeVolt-Speichersystems ist abgeschlossen, jetzt muss die Vertriebsarbeit beginnen“, zieht Baumgart eine Zwischenbilanz. Bislang hat der Schweriner Regionalversorger 54 Geräte verkauft. Geplant ist, sie künftig bundesweit zu vertreiben. Dafür soll eine Vertriebsstruktur aufgebaut werden. „Stadtwerke sind da für uns als Partner essentiell“, meint Pätzold. Kommunale Versorger sollen den ReeVolt-Speicher auch

als White-Label-Produkt kaufen und unter eigener Marke einsetzen können. Vertriebspartner könnten aber auch Elektroinstallateure und Großhändler sein. Mit acht Händlern seien Verträge abgeschlossen worden, auch Stadtwerke zeigten bereits Interesse, so Baumgart.

Die Erwartungen der Schweriner bleiben im überschaubaren Rahmen. „Wir wären froh, wenn wir in den nächsten Jahren 250 Geräte verkaufen könnten“, so Baumgart. Die Geräte sollen von Hydne in Schwerin produziert werden.

Berater Christof Schorsch von der LBD-Beratungsgesellschaft in Berlin sieht das Konzept der Wemag als schlüssig an: „Das Unternehmen hat schon früh strategische Entscheidungen getroffen, die wegweisend sind, und sich damit auf die Energierevolution ausgerichtet.“ Das Produktportfolio sei angepasst worden, eine Abteilung für Innovationsmanagement habe technische Energiewendeprodukte entwickelt. „Das ist vorbildlich, denn schon heute geht es für Stadtwerke darum, in das Geschäft der Zukunft zu investieren.“ Allerdings, so Schorsch weiter, bedürfe es höherer Produktionszahlen, um zu einer deutlichen Kostendegression zu gelangen. Dafür böten sich Stadtwerke als Partner an, die dafür sorgen, dass das System weitere Verbreitung findet. „Ein solcher Roll-out ist zwingend, um für das Massengeschäft attraktiv zu sein.“

Die Energierevolution unter dem Logo ReeVolt muss indes nicht mit dem Speichern von Solarstrom im Haus beendet sein. Die Wemag, die sich im letzten Jahr am Hamburger Autoumrüster Karabag Elektrofahrzeuge beteiligt hat, bietet PV-Anlagenbesitzern auch Bausätze an, mit denen sich PKW- und Kleintransportermodelle von Fiat, Ford und Volkswagen mit Verbrennungsantrieb in Elektromobile verwandeln lassen. Ein Paket aus einem solchen Elektroauto, einem ReeVolt-Speicher und einer PV-Anlage sei mit einer günstigen Finanzierung erschwinglicher als ein konventioneller Kleinwagen, der mit Benzin betrieben wird, wirbt das Unternehmen. Die Energierevolution könnte so auch auf die Straße übergreifen. **E&M**



Thomas Pätzold (l.) und Caspar Baumgart sehen die dezentrale Stromerzeugung auf dem Vormarsch

ENERGIE & MANAGEMENT

ZEITUNG FÜR DEN ENERGIEMARKT