

MENSCHEN & WIRTSCHAFT

Den Stromfressern auf der Spur

Was eine Doktorarbeit werden sollte, mündete in ein Start-up mit vielversprechendem Start: Enit Systems aus Freiburg versteht sich als Zähler-Flüsterer und hilft dem Mittelstand beim Sparen.

Aus dem Alter ist Pascal Benoit raus, dass ihn Fernsehsendungen für Kinder noch begeistern könnten. Trotzdem sagt er über den Charme seiner Arbeit als Start-up-Unternehmer recht enthusiastisch: „Das ist jedes Mal wie bei der Sendung mit der Maus.“ Und zwar jedes Mal dann, wenn er bei typischen Kunden einen kleinen grauen Kasten vorstellt, den sogenannten „Enit Agent“, das Herz und einzige Produkt von Enit Systems aus Freiburg. Der typische Käufer dieses unscheinbaren Helfers beim Stromsparen kommt aus dem industriellen Mittelstand, und der ist bekanntlich vielfältig und immer wieder neu für einen

Die Gründer

früheren Studenten der Elektro- und Informationstechnik. Wenn ihm Geschäftsführer, Energiebeauftragte und Techniker gegenüber sitzen, Leute, „die nicht aus dem Internet kaufen, sondern ein Gesicht sehen wollen“, dann lernt er, je nach Branche, immer wieder Neues. Das gleiche Prinzip wie bei der Sendung mit der Maus eben.

Im Gegenzug lernen die Gesprächspartner, dass sie mit Hilfe von Enit Systems jede Menge Strom sparen können. Die Zähler-Flüsterer wurde das im vergangenen Jahr von drei jungen Männern um die dreißig gegründete Unternehmen in einem Bericht mal genannt. Das hat ihnen so gut gefallen, dass sie so auch ihre kurze Präsentation überschrieben haben. Sie spüren tatsächlich die Feinheiten beim



Simon Fey, Kai Klapdor, Pascal Benoit, Hendrik Klosterkemper

Foto Fabian Flechter

Stromverbrauch auf, messen, analysieren, erklären, was auf den ersten Blick nicht ersichtlich ist, wenn man nur die üblichen Daten in der Hand hat: Verbrauch und der dafür fällige Preis.

Um etliche Facetten dazwischen kümmert sich der Enit Agent, der mittels optischem Tastkopf an Zähler angeschlossen wird und die Geheimnisse aus den Tiefen des Stromflusses ans Licht holt. Diese Geheimnisse sind wertvoll, sie ermöglichen Einsparungen von gut und gerne mehreren zehntausend Euro, so die Erfahrung des Quartetts von Enit Systems mit seinen bisherigen Kunden. Das kann sich lohnen – selbst wenn die Analyse durch Enit Systems, so die aktuelle Kal-

kulation, zwischen 15 000 und 30 000 Euro kostet.

Was von der Freiburgern heute vor allem mittelständischer Klientel angeboten wird, ist das Ergebnis jahrelanger Forschung am Fraunhofer-Institut für Solare Energiesysteme in Freiburg. Hier stehen die Steuerung von Stromerzeugern, Stromverbrauchern und Stromnetzen im Mittelpunkt, außerdem die intelligente Vernetzung. Pascal Benoit und Mitgründer Simon Fey hätten wohl längst nicht nur ihren Master- und Diplom-Abschluss, sondern einen Dokortitel in der Tasche, wenn die Gründung von Enit Systems nicht dazwischengekommen wäre. Immerhin, der potentielle Doktorvater, Professor

Christian Schindelbauer von der Universität Freiburg, hat schon signalisiert: Promotion geht immer, die beiden können sie jederzeit nachholen. So aber stecken die Ergebnisse ihrer Arbeit in der Software des Enit Agent. Sie wird inzwischen von einer Handvoll Mitarbeiter gepflegt und weiterentwickelt. „Wenn es so weitergeht wie bisher“, sagt Simon Fey, „dann sind wir Ende nächsten Jahres zwanzig Leute.“

Sie werden dann womöglich nicht mehr im Freiburger „Solar Info Center“ in direkter Nachbarschaft zum Fraunhofer-Institut residieren, wo Enit Systems derzeit noch einige Büroräume kostenlos nutzen darf. Die Infrastruktur hier, die Nähe zu Unternehmen oder Forschungseinrichtun-

gen der Branche, ist bei solchen Ausgründungen Teil der Förderung, aber sie läuft demnächst aus. Von Ende Januar an müssen Benoit, Fey, Mitgründer Hendrik Klosterkemper und die vierte, zuletzt verpflichtete Führungskraft Kai Klapdor – er kümmert sich vor allem ums Finanzielle – zusätzlich Ausgaben für Miete und andere Unterhaltungskosten einkalkulieren. Der Verbleib am jetzigen Standort, dann als normaler Mieter, sicherte das vertraute Umfeld, ein Umzug eröffnete neue Möglichkeiten. „Vielleicht wäre dann ja Platz für eine kleine Fahrradwerkstatt“, spekuliert Benoit. Sie käme den Sportinteressen der Gründer und den Freizeitmöglichkeiten in der Region entgegen.

Nur eins ist sicher: Enit Systems bleibt in Freiburg. Hier gibt es dank der Nähe zum Fraunhofer-Institut, mit dem es ohnehin einen Kooperationsvertrag gibt, viele Spezialisten, die dem jungen Unternehmen sofort weiterhelfen könnten. Und hier tummeln sich reichlich Mittelständler, also potentielle Kunden. So wie jenes Kieswerk in der Nähe, das zu den ersten Käufern gehörte und mit Hilfe des Enit Agent stattliche Einsparungen bei den Stromkosten erzielen konnte. Alle 15 Sekunden nimmt das Gerät Messungen vor, 30 Werte kann es insgesamt abbilden. „Das ist viel Potential zur Analyse“, sagt Benoit. Mit Unterzählern, bei großen Kunden können das 100 bis 200 sein, finden die Zähler-Flüsterer heraus, wo die wahren Stromfresser sitzen oder zu welcher Tageszeit welche technische Anlage wie viel verbraucht. Es geht um Begriffe wie Blindstromkompensation oder Stand-by-Phasen – am Ende aber immer ums Sparen.

Es sei wie bei einem Besuch beim Arzt, sagen die beiden Techniker Benoit und Fey. „Und wir sind das EKG.“ Wirtschaftsingenieur Klosterkemper, der in einer Unternehmensberatung arbeitete, bevor er zu seinen forschenden Partnern stieß, und der bei einem gemeinsamen Urlaub in den Pyrenäen die Unternehmensgründung mit anstieß, formulierte es anders, aber auch medizinisch: „Unser Produkt ist eine Art Pulsmesser für alle Daten des Energieverbrauchs.“ Dass dieser Ansatz als Geschäftsidee funktionieren würde, bekamen die drei schon mit, als sie sich mit ihrer Entwicklung auf Messen präsentierten, etwa auf der Intersolar in München, und es großes Interesse und Anfragen gab. Konkurrenten – nicht nur, wenn es gleich ein Konzern wie Siemens ist – bedienen eine andere Klientel, Enit Systems will sich auf Kunden mittlerer Größe konzentrieren. Und das junge Unternehmen wirbt damit, kompatibel mit jedem Zählertyp, also nicht auf bestimmte Anbieter fixiert zu sein. Das überzeugte bisher nicht nur rund zwanzig Kunden, sondern auch den einen oder anderen Juror in Ideenwettbewerben. So bekam Enit Energy in diesem Jahr auf der Messe Cebit in Hannover den Hauptpreis im Gründerwettbewerb „IKT Innovativ“, bei dem es um Informations- und Kommunikationstechnologie geht. UWE MARX

Linde verhandelt mit Gasprom