

Mit datenbasierter Intelligenz zur Energiewende

Das Zürcher Start-up Winji sammelt und verwertet über eine selbst entwickelte Cloud-Plattform Informationen rund um Wind- und Solarkraftwerke derart lückenlos, dass diese ihre Stromproduktion allein durch Effizienzgewinn um 5 bis 10 Prozent steigern.

ROBERT WILDI

Als Hörsaalkumpels hatten sie in den 1990er-Jahren ihr ETH-Ingenieurstudium abgeschlossen und dann eigene Wege gewählt. Die Faszination für Energiethemen blieb Hans Peter Gränicher und Bernhard Brodbeck stets gemein. Gränicher arbeitete in der Energie- sowie Consultingbranche und gründete 2005 die Beratungsfirma D one, die sich auf datenbasierte Wertschöpfung spezialisiert. Brodbeck machte Karriere in der Stromwirtschaft, war in der Geschäftsleitung der IWB Basel und hat weltweit diverse Grossprojekte für Wind- und Solarenergie als Investor akquiriert und betreut.

In den Köpfen beider ETH-Freunde wuchs unabhängig voneinander in den letzten Jahren die Überzeugung, dass die Stromproduktion via erneuerbare Energien durch die smarte Verknüpfung mit

Der innovative digitale Ansatz macht erneuerbare Energien am Markt trotz Abbau von Subventionen wettbewerbsfähig.

«Big Data» auf ein deutlich höheres Effizienzlevel anzuheben sein müsste. Beide liess der Gedanke nicht mehr los, etwas in diese Richtung auf die Beine zu stellen. Die jeweilige Suche nach der dafür fehlenden Kompetenz hat sie schliesslich wie zwei Magnete zusammengeführt. Den perfekten dritten Mosaikstein für den interdisziplinären Wissenspool liefert der gelernte Physiker Simon Hefti, Ex-Geschäftsführer des Zürcher IT-Unternehmens Netcetera sowie Mitgründer und Teilhaber von D one. 2016 lancierten die drei visionären Männer das Start-up Winji, was als Abkürzung für «Win Energy» zu verstehen ist.

«True Power Platform»

Der Plan war und ist denkbar einfach: Die Nutzung der drei Kernkompetenzen erneuerbare Energieproduktion, Datenanalytik sowie Digitalisierung zum Bau einer revolutionären Plattform, die der Energiebranche hochgenaue Datensätze liefern und damit die Möglichkeit bieten soll, ihre Infrastrukturen effizienter zu nutzen. Gränicher bringt es auf den Punkt: «Durch den Einsatz unserer «True Power Platform», die auch Wetturvorsagen in die Datenoptimierung integriert, können weltweite Betreiber von Windkraftwerken und Photovoltaikanlagen ihre Stromproduktion ohne den Bau weiterer Zusatzinfrastrukturen um 5 bis



Das Führungsteam von D one / Winji (von links): Hans Peter Gränicher, Bernhard Brodbeck und Simon Hefti.

MICHELE LIMINA

zu 10 Prozent steigern. Und zwar von heute auf morgen.»

Während die meisten Jungunternehmen solche vollmundigen Werbebotschaften in der Regel vor ihrem operativen Start platzieren, um Investoren hellhörig zu machen, hat Winji den umgekehrten Weg gewählt. Erst handfeste Erfolge erzielen, dann der Gang ins Schaufenster. Nach der Firmengründung legte das Gründertrio mit einer Handvoll Fachspezialisten los, präsentierte 2017 die fertiggestellte Cloud-Plattform und startete 2018 mit Marketing und dem Vertrieb von Nutzungslizenzen. Der aktuelle Zwischenstand beeindruckt: «Wir haben bereits gegen

30 Kunden unter Vertrag, die die Plattform aktiv nutzen», sagt Brodbeck. Und es kommen laufend neue hinzu. Winji verschickt auf Anfrage täglich Offerten an Kraftwerksbetreiber, die sich vorderhand vor allem aus dem europäischen Raum melden und sich für die «True Power Platform» interessieren. Die Erfolgsquote ist überwältigend: «Jede zweite Offerte wird zur Geschäftsbeziehung», sagt Hefti.

Der Zeitpunkt für das Geschäftsmodell scheint ideal, da erneuerbare Energien global eine kritische Masse erreicht haben und gleichzeitig Subventionen abgebaut werden. Schon acht Monate nach dem Verkaufsstart vermisst

und optimiert Winji im Minutentakt die Daten von mehr als 100 Windturbinen und 100 Photovoltaik-Wechselrichtern in der Schweiz und weiteren zehn europäischen Ländern. «Die von uns betreuten Anlagen produzieren zusammen eine Strommenge, die dem Gesamtverbrauch von 150 000 Schweizer Haushalten entspricht», macht Brodbeck plausibel. Sollten sich die Auftragsbücher im aktuellen Tempo weiterfüllen, wird sich der Kundenstamm allein bis Ende Jahr verdoppeln bis verdreifachen.

Die Büros des Joint Ventures D one/Winji im Zürcher Stadtkreis 3 platzten bereits aus allen Nähten. «Im Laufe des nächsten Jahres werden wir neue Räum-

lichkeiten beziehen müssen, um den zurzeit rasanten Ausbau an Fach- und Vertriebsspezialisten bewältigen zu können», sagt Gränicher. Die mittelfristigen Ziele von Winji sind ambitioniert. Im globalen und rasch wachsenden Gesamtmarkt für saubere Energie durch Windkraft und Photovoltaik, der heute der Leistung von rund 1000 Leibstadt-Kernkraftwerken entspricht, möchte das Jungunternehmen in den nächsten Jahren einen Marktanteil von 5 bis 10 Prozent ergattern.

Tonnen von CO₂ einsparen

Ehrgeizige Pläne seien das, räumt Simon Hefti ein, zumal die Technologie von Winji nicht patentgeschützt und daher auch für Kopien anfällig sei. «Trotzdem sind wir überzeugt, dass wir unsere Chancen dank permanenter Innovation realistisch einschätzen.» Im Vergleich zu proprietären Datenplattformen, die von den Kraftwerkherstellern heute teils selber entwickelt werden, sei die «True Power Platform» nämlich technologie- und herstellerunabhängig und daher problemlos für jede Anlage weltweit einsetzbar.

Auch von den schwarz auf weiss nachweisbaren Erfolgsgeschichten bestehender Winji-Kunden erhofft sich das Start-up eine anhaltende Sogwirkung. «Für Betreiber eines durchschnittlich grossen Windparks mit fünf Turbinen erzielt unsere Datenplattform jährliche Mehreinnahmen von 150 000 Euro Umsatz cash auf die Hand», sagt Bernhard Brodbeck. Dies wohlgerne bei identischen Kosten.

Vom rasanten Steigflug der Cloud-Plattform hat auch der Bund Wind bekommen. Über die Innovationsförderagentur Innosuisse wird das Start-up mit 350 000 Franken unterstützt. «Dass sich die Behörden für spannende Entwicklungen in der noch «pubertären» und auf Subventionen angewiesenen erneuerbaren Energiebranche interessieren, ist nachvollziehbar», so Hans Peter Gränicher. Winji wolle das Vertrauen mittelfristig zurückzahlen. Im Rahmen seiner Energiestrategie möchte der Bund die CO₂-Emissionen im Land von heute bis 2030 um rund 25 Millionen Tonnen senken. «Unser Ziel ist es, im gleichen Zeitraum rund 10 Millionen Tonnen CO₂ allein durch Effizienzgewinn einzusparen.» Dank Machine Learning zur Energiewende. Die drei Macher von Winji glauben fest daran.

D one

row. · D one mit Sitz in Zürich gehört zu den führenden Schweizer Unternehmen im Bereich Daten, Machine Learning und Artificial Intelligence (AI) mit nationaler und internationaler Kundenschaft und einem Team von 40 Spezialisten. Das KMU konzipiert und realisiert Projekte, die aus Daten Wert schöpfen, ist Guide auf der Reise zum Data-Driven Enterprise und berät bei der Gestaltung von Prozessen, Organisation und Firmenkultur. Dabei kann D one praktische Erfahrung über die ganze Wertschöpfungskette einbringen. Gegründet wurde das Unternehmen 2005 von Simon Hefti, Hans Peter Gränicher und Netcetera. D one agiert auch als Investor in Startups, zum Beispiel mit einer Minderheitsbeteiligung an Winji. Ausserdem ist D one Partnerin von Microsoft mit dem Fokus Data & Artificial Intelligence. Die «True Power Platform» basiert auf dem Microsoft Azure Stack. Ausserdem unterstützt Microsoft Winji mit dem Start-up-Accelerator-Programm «BizSparkPlus».