



 Mieterstrom von

WEISS

Energie- Infrastruktur

Whitepaper für Investoren &
Solarteure ^(c)

PRÄSENTIERT VON:

Wilkin Borrmann

Mieterstrom als planbares Infrastrukturinvestment

LOKALER STROMVERKAUF UND SERVICEERLÖSE MAXIMIEREN

Mieterstrom bietet **stabile Cashflows** und eine hohe Eigenverbrauchsquote, wodurch Investoren in ein **zukunftsicheres** Infrastrukturmodell einsteigen können, das sowohl ökonomische als auch ökologische Vorteile verbindet.

Kurzfassung: Mieterstrom wird investorenfähig, wenn er als Infrastrukturgeschäft mit standardisierten Service- und Betriebsprozessen gedacht wird



Markt & Problem

Mehrfamilienhäuser spielen eine entscheidende Rolle in der Energiewende

Der Einfluss von Mehrfamilienhäusern ist entscheidend für die **Energiewende**. Ihr ungenutztes Potenzial bei der Stromproduktion und -vermarktung muss dringend erschlossen werden, um die Klimaziele zu erreichen, dem steigenden Strombedarf zu begegnen und Versorgungssicherheit zu stärken.

In Mehrparteienhäusern entscheidet nicht die Modulleistung über den Erfolg, sondern die Fähigkeit, Strom innerhalb des Hauses korrekt zuzuordnen und abzurechnen. Eine zentrale Verteil- und Messarchitektur ermöglicht Standardisierung, dynamische Tarife, Priorisierung (z. B. Wärmepumpe zuerst) und minimiert Umbauten im Bestand. Betreiberperspektive: Je weniger Sonderfälle im Messkonzept, desto niedriger die operativen Kosten pro Standort.



Mieterstrom ist kein Bauprojekt, sondern ein Versorgungssystem

Ein Mieterstromsystem ist ein dauerhaft betriebenes System mit Rechten und Pflichten gegenüber Dritten. Es braucht eine klare Betreiberrolle, eine Serviceorganisation und standardisierte Prozesse.

Investorenfähigkeit entsteht erst dann, wenn Betrieb und Service wie Infrastruktur gedacht werden: wiederholbar, SLA-fähig und risikoarm.



Mieterstrom als nachhaltige Energie-Infrastruktur

EIN LANGFRISTIGES VERSORGUNGSSYSTEM FÜR MIETER

Mieterstrom von WEISS ist eine Systemarchitektur im Sinne der gemeinschaftlichen Gebäudeversorgung. Klare Betreiberrollen und standardisierte Prozesse sind entscheidend für eine stabile und profitable Energieversorgung.

Die WEISS GmbH zusammen mit ihren Partnern, steht für eine sichere und nachhaltig ökologisch gesicherte Stromversorgung in Mehrparteien Immobilien. Ein strukturelles und intelligentes System zur nachhaltigen Gebäudeversorgung.

The logo for WEISS, featuring the word "WEISS" in a stylized, white, sans-serif font. The letters are bold and modern, with a slight gap between the 'W' and the 'E's. The logo is centered within a solid blue rectangular background.

WEISS GmbH
Graf-Adolf-Straße 14
40212 Düsseldorf
Germany



Powertower Logik

WEESS

Die **Verteil- und Messlogik** stellt den entscheidenden Engpass dar. Eine zentrale Architektur ermöglicht Standardisierung, dynamische Tarife und senkt operative Kosten erheblich.

Die GGV-Systemlösung in Form der technischen Schranklösung "Powertower" der WEESS GmbH in Kooperation mit MD ENRGY GmbH, löst diese Herausforderung praktikabel und nachhaltig.

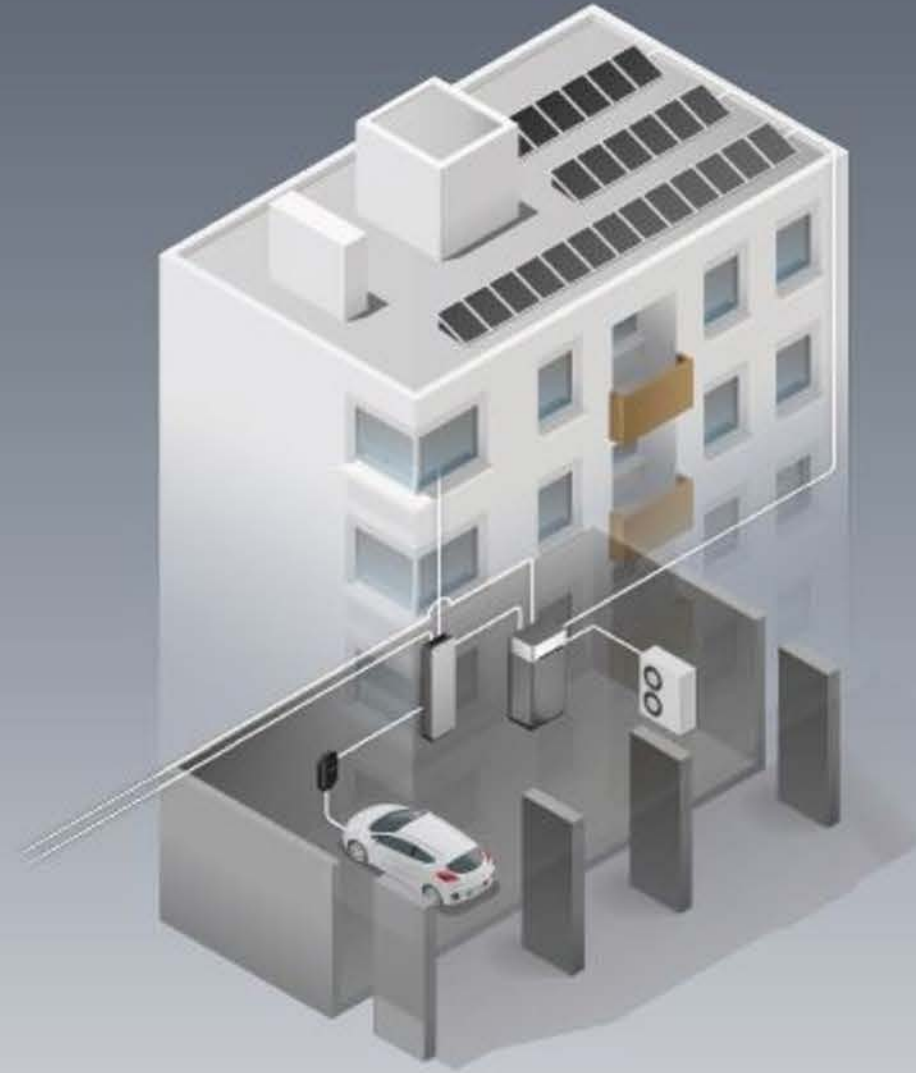
Nominale Netzphasenspannung	230 V
Max. Netzphasenspannung am Eingang	277 V
Max. Netz-Eingangsstrom	100 A
Netztopologie	3L/N/PE
Netzfrequenz / Frequenzbereich	50 / 60 Hz, 45-55 Hz / 55-65 Hz
Anzahl der unterstützten Gateway-Verbindungen	6
Max. parallele Anzahl	4
Energieverteilung	Intelligente Energieverteilung
Eingebaute Messgeräte	JA
OTA	JA



WEESS

WEESS PowerTower

All-in-One Mieterstromlösung



Zugspitze



PowerTower



WEESS Cloud App



Unkompliziert und ohne Bürokratie

so einfach geht's!

Patentierte Smart Gateway

- 100% Trennung von PV und Netzstrom.
- Intelligente Verteilung von PV Strom Für maximalen Ertrag.
- Automatische Abrechnung über WEESS App.
- Bestandzähler bleibt unverändert, kein Umbau im Zählerschrank.
- Unterstützt dynamische Stromtarife.



6 - Gateways

Bis zu 72 Wohneinheiten.

- 6 Gateways inkl. Hauptmeter pro Tower.
- Schnelle Installation garantiert - vorverdrahtet und sofort einsatzbereit!
- bis zu 11kW Grünstrom für jede Einheit.
- Kompatibel mit Drittanbieter-Wechselrichtern - sofort einsatzfähig in Bestandsanlagen!



0 ms

Umschaltzeit zwischen Netzstrom und Grünstrom

WEESS PowerTower schaltet intelligent zwischen grünen und kommunalen Energiequellen.



400%

Raus aus der klassischen
Einspeisvergütung!
Erzielen Sie bis zu 400% mehr
Erlöse - jetzt!

*bis zu 28cent die kWh!

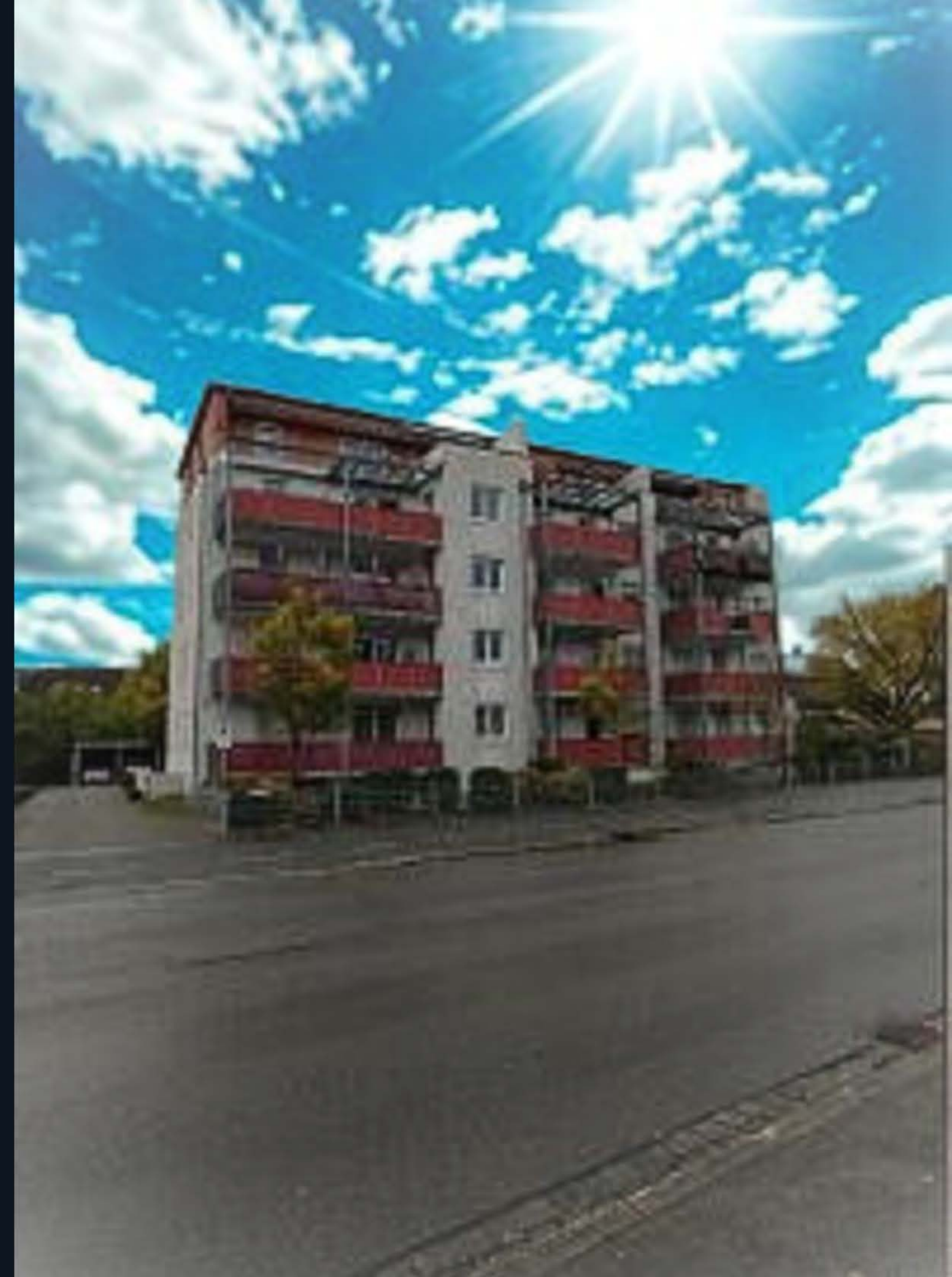


47 kWp

Case Study Zöllner Str. in Bamberg

Mehrfamilienhäuser sind ein zentraler Hebel der Energiewende. Während Einfamilienhäuser bereits stark mit PV erschlossen sind, liegt das ungenutzte Potenzial bei MFH in der Kombination aus Dachfläche, kontinuierlicher Nachfrage und der Möglichkeit, Strom direkt im Haus zu vermarkten.

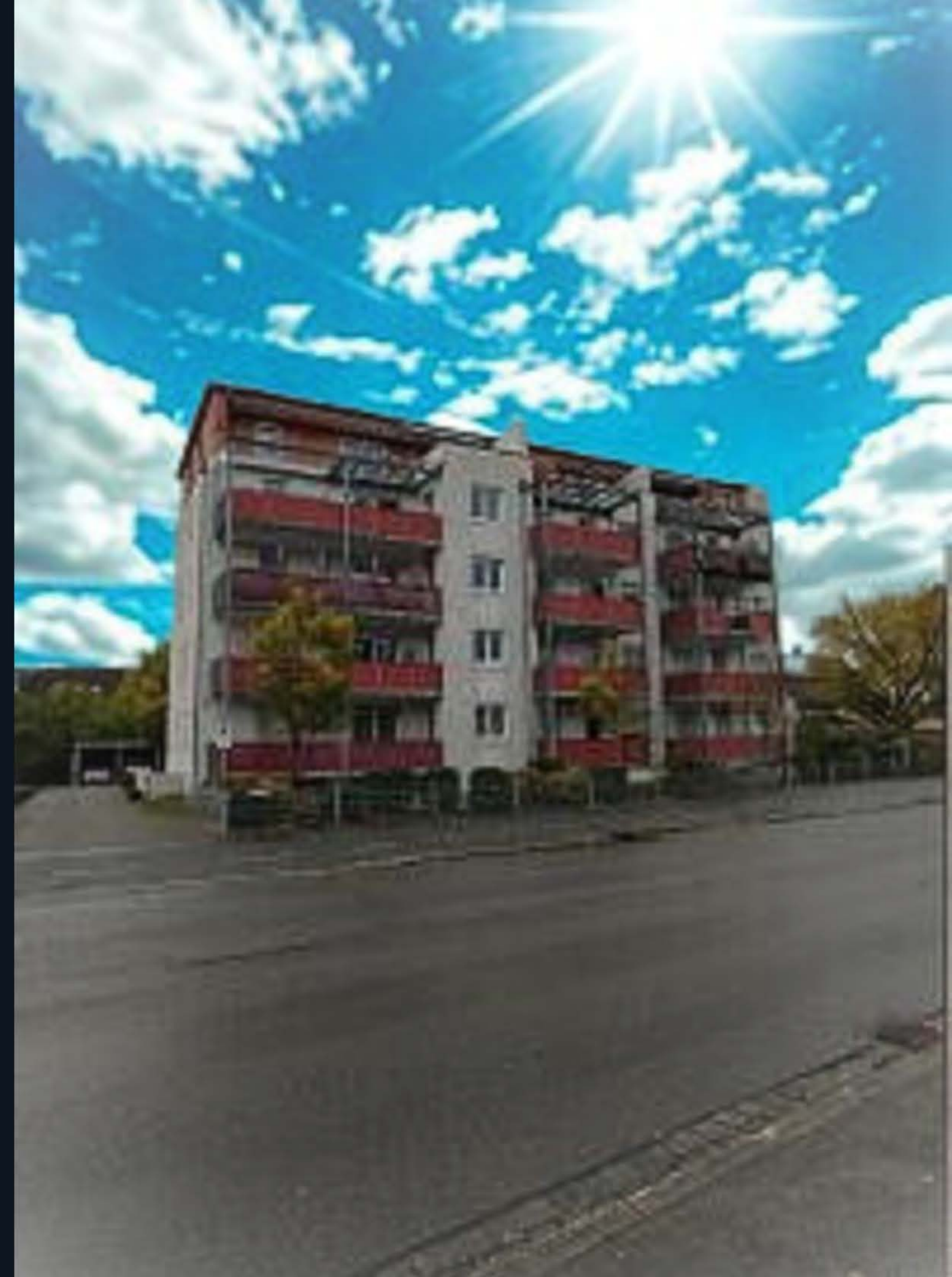
Das Kernproblem vieler Projekte ist nicht die Hardware, sondern der Betrieb: Messkonzept, Abrechnung, Störungsmanagement, Service und Kommunikation müssen dauerhaft funktionieren. Ohne diese Infrastruktur bleibt Mieterstrom ein Einzelfallgeschäft.



Case Study Bamberg

Analyse der PV-Leistung und Erträge in Bamberg

- PV-Leistung / Jahresertrag: 47 kWp / 44.514 kWh p.a.
- Speicher: 61,44 kWh
- Eigenverbrauchsquote (Szenario): 77 %
- Ø Mieterstromerlöse: 15.160 € p.a.
- OPEX (pauschal): 1.350 € p.a.
- Netto-Cashflow (konservativ): ≈ 13.506 € p.a.
- PV inkl. Mieterstrom-/PowerTower-Komponenten: 100.883,98 €
- Speicher: 17.951,85 €
- 2 x Wallbox: 1.998,00 €
- Ochsner-Wärmepumpe gesamt: 150.055,43 €
- IRR (vereinfachte Modellrechnung): $\approx 6,2$ % p.a.
- Powertower: 3 Einheiten (Hausverteilung)
- Wärmepumpen: 3 Einheiten, gesamt 60 kW



Erlösmodell für Betreiber

LOKALER STROMVERKAUF

Der Betreiber verkauft lokal erzeugten Strom direkt an die Mieter zur Nutzung.

WÄRMESTROM

Einnahmen durch die Bereitstellung von Wärmestrom für Heizsysteme und Warmwasser.

EINSPEISEVERGÜTUNG

Vergütung für überschüssigen Strom, der ins öffentliche Netz zu Marktpreisen eingespeist wird.

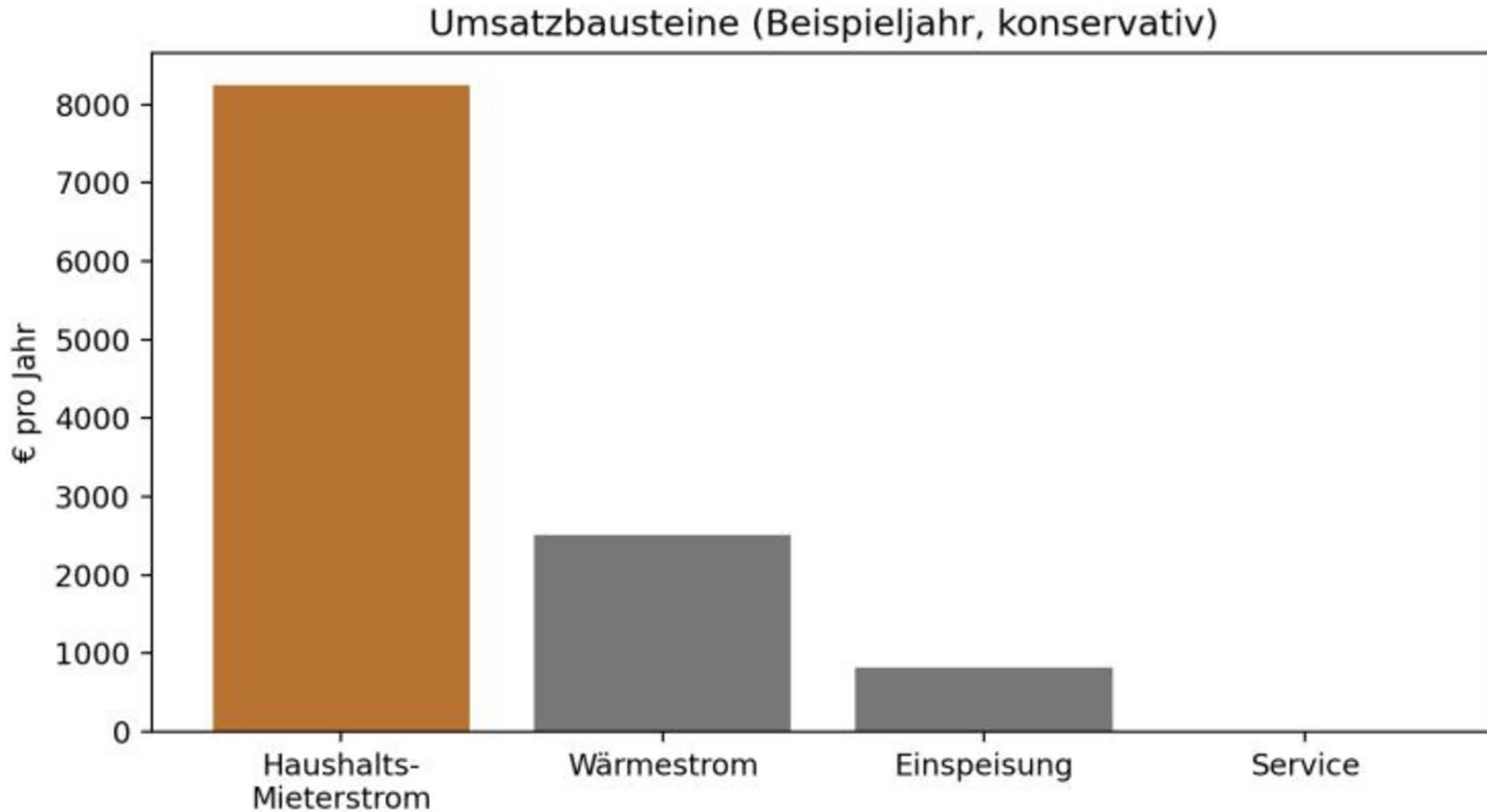
SERVICE-GEBÜHREN

Gebühren für Wartungs- und Serviceleistungen, die kontinuierliche Unterstützung bieten.

ZUSÄTZLICHE EINNAHMEN

Möglichkeiten für weitere Einnahmequellen durch Energiedienstleistungen oder Produktangebote.

Betreibermodell Erlösmöglichkeiten



Risiken im Mieterstrom-Betriebsmanagement

TECHNIK/VERFÜGBARKEIT

Technische Herausforderungen können durch effektives Monitoring und Ticketing gemeistert werden, um die Verfügbarkeit der Systeme sicherzustellen und Ausfallzeiten zu minimieren.

ABRECHNUNG

Eine **standardisierte Datenpipeline** ermöglicht die effiziente Abrechnung. Durch Plausibilisierung und monatliches Closing werden Fehlerquellen reduziert und die Abrechnungsgenauigkeit gesteigert.

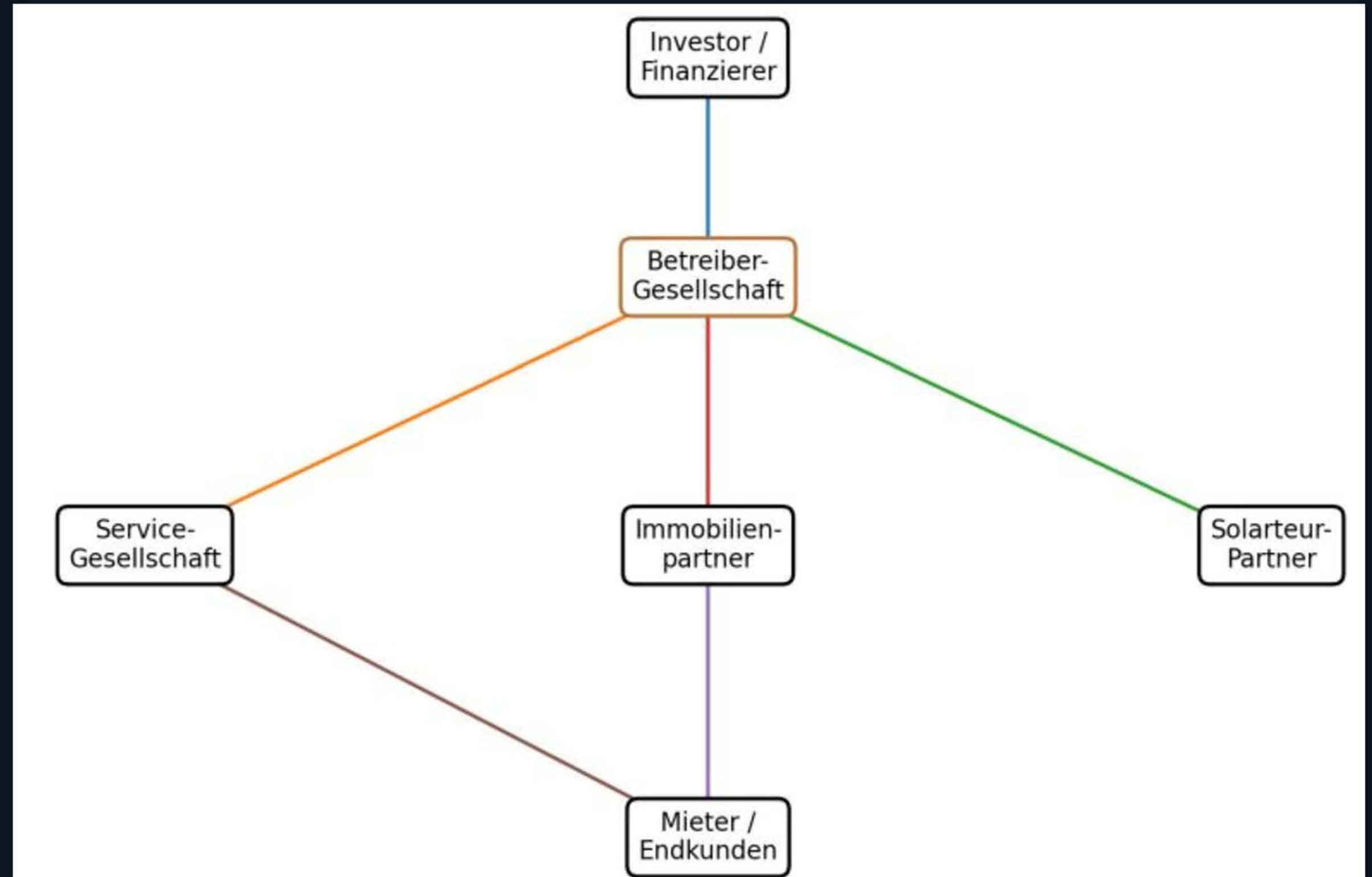
KUNDENSEITE

Klare **Kommunikationsprozesse** und Zahlungsflüsse sind entscheidend, um die Kundenzufriedenheit zu gewährleisten und Konflikte zu vermeiden, insbesondere bezüglich Mahnwesen und Serviceanfragen.

Systemarchitektur

Das Strukturmodell beschreibt die langfristigen Liefer- und Leistungsverhältnisse von der Finanzierung, dem Bau, technischen und wirtschaftlichen Betrieb und Konsum der Systeminfrastruktur

Das Organigramm gibt Solarteuren und Investoren Aufschluss darüber, wer finanziert, wer betreibt, wer macht den Service, wer baut, wer stellt Objekte und wer ist Endkunde



Betreiberstruktur

Die Betreiberstruktur ist entscheidend für den **Erfolg** von Mieterstromprojekten. Sie definiert die Rollen und Verantwortlichkeiten zwischen Investoren, Betreibern und Servicegesellschaften, um Effizienz und Rentabilität zu gewährleisten.

Wird von Anfang eine belastbare Service-Struktur in Form von qualifizierten Partnern mitgeliefert, kann die langfristige Verfügbarkeit des Personaleinsatzes durch entsprechende Verträge gewährleistet und vorfinanziert werden.

Darüberhinaus bieten Service-Verträge allen Vertragspartnern mehr Sicherheit für ihre Betriebsprozesse, reduzieren Reibungswiderstände und Arbeit im Vertrieb, weil Prozesse transparent dargestellt werden und Haftungen klar abgegrenzt und fixiert werden.

Vorteile von Mieterstrom für Solarteure

BETRIEB ALS PRODUKT

Mieterstrom ermöglicht **Solarteuren, ihre Dienstleistungen** als Produkt anzubieten, was den Fokus auf langfristigen Betrieb und Wartung legt, anstatt einmalige Installationen zu verkaufen.

HÖHERE ABSCHLUSSRATEN

Durch die Bereitstellung einer klaren **Wert-Proposition** und der Sicherheit einer stabilen Einnahmequelle können Solarteure höhere Abschlussraten in der Akquise von neuen Projekten erzielen. (Service = Qualität)

NEUE GESCHÄFTSZWEIGE

Im Mieterstrom-Kontext entstehen neue Verbraucher-Märkte, die neben den Abrechnungsleistungen für Mieterstrom auch Upsells ermöglichen

Kundenkommunikation

Mieterstrom fördert eine **langfristige Kundenbindung** durch transparente Abrechnung und Serviceangebote, die den Endkunden kontinuierlich mit der Energieversorgung verbinden und zusätzlichen Wert schaffen.

Solarteure können hier selbst aktiv werden und neben dem technischen Service auch den Debitoren-Service anbieten und die Kommunikation als Vehicle für Upsells nutzen

- Jahres- und Monatsabrechnungen passend zum Wetter
- Wetterberichte und Ertragsvorschauen
- Kommunikation von Service-Terminen
- Image- und Merch-Produkte
- Technik- und Infotainment rund um Wohnverhältnisse und Lebensräume



Governance – KPIs für Rendite

EIGENVERBRAUCH

Der **Eigenverbrauch** ist ein entscheidender **Marge-Treiber** in der Mieterstromstrategie, da er die Abhängigkeit von externen Stromanbietern reduziert und die Rentabilität steigert.

VERFÜGBARKEIT

Die **Verfügbarkeit** der Systeme ist wesentlich für die Sicherstellung eines stabilen **Cashflows**. Höhere Verfügbarkeitsraten minimieren Betriebsunterbrechungen und maximieren den Stromverkauf.

EFFIZIENZ

Die **Effizienz** der Betriebsabläufe beeinflusst direkt die Kostenstruktur und die **Rendite**. Durch optimierte Prozesse können die betrieblichen Ausgaben signifikant gesenkt werden.

WILKINGER ENERGIEKULTUR

Energie. Kultur. Souveränität.

www.wilkinger.com

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit



Kontakt



Wilkin Borrmann B.A.

Energieberater, Projektmanagement und
Technologietransfer

WEBSEITE

www.wilkinger.com

E-MAIL

kontakt@wilkinger.com

TELEFON

01511 696 7418

