

SETmagazin

Vol. 5

Vom Start-up zum Scale-up

Wenn Wachstum zur
Herausforderung wird

Seite 14

Ein Projekt der



SET Hub

dena

Impressum

HERAUSGEBER:

Deutsche Energie-Agentur GmbH (dena)
Chausseestraße 128 a
10115 Berlin
Tel.: +49 30 66 777-0
Fax: +49 30 66 777-699
E-Mail: info@dena.de
Internet: www.dena.de, www.set-hub.de

KONZEPTION & GESTALTUNG:

Heimrich & Hannot GmbH

AUTORINNEN UND AUTOREN:

Philipp Richard, Christine Krakau, Dr. Tim Mennel,
Alicia Provosnik, Tobias Fabian, dena
Jonathan Schulte, Einklang Energy
Luis Sperr, kopa ventures

REDAKTION:

Christine Krakau

BILDNACHWEISE:

Titel: Getty Images/Yucel Yilmaz; S. 3: Die Hoffotografen GmbH; S. 5: dena/Claudius Pflug; S. 8-9: Dominik Fröls – df-fotografie.de, Rechte bei Einklang NE Solutions GmbH; dena/ Sabina Godzhaeva; S. 10: dena; S. 11: kopa ventures; S. 15: dena/ Silke Reents; S. 17: dena/Claudius Pflug; S. 18: Thomas Seuthe Fotografie, ENERVIE Vernetzt; S. 19: dena/Claudius Pflug; S. 21: dena/Claudius Pflug; S. 22: dena/Die Hoffotografen GmbH, Silke Reents, privat

STAND:

10/2025

Alle Rechte sind vorbehalten. Die Nutzung steht unter dem Zustimmungsvorbehalt der dena.

BITTE ZITIEREN ALS:

Deutsche Energie-Agentur (Hrsg.)
(dena, 2025): SET Magazin Vol. 5



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

Die Veröffentlichung dieser Publikation erfolgt im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie. Die Deutsche Energie-Agentur GmbH (dena) unterstützt die Bundesregierung in verschiedenen Projekten zur Umsetzung der energie- und klimapolitischen Ziele im Rahmen der Energiewende.

Vorwort

Liebe Leserinnen und Leser,

die Energiewende braucht mutige Ideen, technologische Exzellenz und unternehmerischen Gestaltungswillen. Gerade in einem so komplexen System wie der Energieversorgung sind Innovationen gefragt, die technisch überzeugen und marktfähig sind. Der SET Hub setzt diese Innovationskraft gemeinsam mit Start-ups, Partnerinnen und Partnern aus der Energiewirtschaft und relevanten Stakeholdern um.

Wir freuen uns, dass wir unser Angebot im SET Hub 2025 nochmals erweitern konnten. Mit neuen Formaten, stärkerer Unterstützung für Start-ups und zusätzlichen Möglichkeiten zur Pilotierung bringen wir Lösungen schneller in die Praxis. Unser Ziel bleibt dabei klar: Wir wollen die Energiewende gemeinsam mit euch digital, dezentral und effizient gestalten.

In dieser Ausgabe des SET Magazins zeigen wir, wie das gelingen kann. Ein Beispiel sind unsere SET Pilots rund um das Smart Meter Gateway. Sie verdeutlichen, wie standardisierte digitale Infrastruktur in innovative Anwendungen überführt werden kann. So entsteht Mehrwert für Netzbetreiber, Dienstleister und Verbraucherinnen und Verbraucher.

Darüber hinaus werfen wir einen Blick auf die entscheidende Phase vieler Start-ups: den Übergang von der Idee zur Umsetzung. Luis Sperr vom VC kopa ventures beleuchtet, was nötig ist, um Investoren zu überzeugen und VC-Readiness zu erreichen. Im Fokus dieser Ausgabe stehen auch die besonderen Herausforderungen für Start-ups bei der Skalierung und beim Markteintritt.

Wir freuen uns besonders, dass wir mit unserem erweiterten Angebot nun auch Gründungsinteressierte nach dem Hochschulabschluss ansprechen können. Wer mit einer eigenen Idee zur Energiewende beitragen möchte, findet im SET Hub eine kompetente Anlaufstelle – von der ersten Orientierung bis zur praktischen Erprobung.

Die Beiträge in dieser fünften Ausgabe des SET Magazins zeigen die Vielfalt, das Engagement und das Potenzial der Energiegründungsszene. Sie machen Mut, selbst aktiv zu werden und eigene Lösungen auf den Weg zu bringen. Denn der beste Zeitpunkt, um zu starten, ist jetzt.

Mit besten Grüßen und viel Freude beim Lesen



Philipp Richard

Bereichsleiter Digitale Technologien &
Start-up-Ökosystem, dena

Content

2 Impressum

3 Vorwort

5 5 Jahre SET Hub

6 Mehr Rückenwind für Innovation & Start-ups

Das SET Hub Angebot vergrößert sich



8 All-in gehen

Vom Studium ins Unternehmertum

10 SET Academy Insights

Aktivierung von Flexibilität als Geschäftsmodell

11 Investor-ready?

Worauf es bei VC-Gesprächen wirklich ankommt

12 SET Mentoring Start-ups 2025

Neue Ideen für die Energiewende

13 Individuelle Beratung für „Klein und Groß“

Die Beratungsformate für Start-ups und Scale-ups im SET Hub

14 Vom Start-up zum Scale-up

Wenn Wachstum zur Herausforderung wird

16 Energiewirtschaftsregulatorik im Wandel

Novellen mit Relevanz für neue Märkte



18 SET Pilot 3

Smarte Planung für den Smart Meter Rollout

20 Innovation durch Kooperation

Wie Start-ups und Mittelstand voneinander profitieren

22 Das sind wir!

23 Bleibt mit uns in Kontakt!

24 Kollaboration und Innovation für die digitale Energiewende

5 Jahre SET Hub

Wir feiern fünf Jahre SET Hub! Welche Erfolgsgeschichten wir innerhalb dieser Zeit aufweisen konnten und wie sich unser Programm vergrößert hat, erfahrt ihr auf den nächsten Seiten.



Mehr Rückenwind für Innovation & Start-ups

Das SET Hub Angebot vergrößert sich

Seit 2020 unterstützt SET Hub Start-ups aus den Bereichen Energie und Climate Tech dabei, ihre Ideen und Geschäftsmodelle umzusetzen. Durch praxisnahe Beratung, gezielte Wissensvermittlung, ein breites Netzwerk und den Zugang zu relevanten Akteuren trägt SET Hub dazu bei, innovative Lösungen schneller auf den Markt zu bringen.

Durch den engen Austausch mit Politik, Wissenschaft, Wirtschaft und Gründungsszene ist SET Hub ein etablierter Bestandteil des Innovationsökosystems für die Energiewende. Die Fortführung des Projekts eröffnet neue Möglichkeiten für Start-ups in allen Phasen ihrer Entwicklung sowie für alle, die die Energiewende aktiv mitgestalten wollen.

Projektstart

2020

64

Start-ups individuell beraten im
SET Mentoring Programm

4

Pilotprojekte mit
Smart-Meter-Bezug
bereits realisiert

50+

Events deutschlandweit

Über

134 Mio. €

konnten SET Mentoring Start-ups
bereits an Finanzierung einsammeln

SET Hub wächst mit den Bedürfnissen der Innovationstreibenden für die Energiewende. Neben den bewährten Angeboten bieten wir nun neue Formate, die Start-ups in allen Entwicklungsphasen gezielt unterstützen – vom ersten Impuls bis zur Skalierung. Ziel ist es, Kooperationen zu fördern, Innovationen zu testen und Geschäftsmodelle schneller auf den Markt zu bringen.

Dazu gehören SET Academy @ Campus, das unternehmerisches Know-how direkt in die Lehre integriert, das SET Coaching für Scale-ups, das wachsende Start-ups bei ihren nächsten Schritten begleitet, Pilotprojekte, die wichtige Praxiserkenntnisse liefern, Kooperationen zwischen Start-ups und KMU, die frische Ideen mit Erfahrung verbinden, sowie die SET Hub Policy Briefs, die kompakt über aktuelle politische Entwicklungen informieren.

So bleibt SET Hub nicht nur Begleiter bei regulatorischen Fragen, Pilotprojekten oder der Skalierung, sondern wird mehr denn je zum Motor für die Umsetzung der Energiewende.



SET Academy

Veranstaltungen zur Wissensvermittlung zu Energiemarkt, Energieregulatorik und Gründung



SET Pilots

Pilotprojekte zur Beschleunigung der Digitalisierung der Energiewende (z. B. mit Smart Meter Gateway)



SET Mentoring & Coaching

Individuelle Beratungsangebote für Start- und Scale-ups, angepasst an den Reifegrad



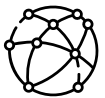
SET Inno Tandems

Bewältigen von Herausforderungen des Mittelstands mit innovativen Lösungen von Start-ups



SET Think Tank

Begleitung und Einordnung der regulatorischen und marktlichen Entwicklungen



SET Network

Austauschformate mit Expertinnen und Experten aus der Energiebranche

All-in gehen

Vom Studium ins Unternehmertum



Jonathan Schulte, Mitgründer und CTO
der Einklang NE Solutions GmbH

Gründen beginnt nicht immer mit einem klaren Plan. Oft ist es ein Impuls, ein Kontakt oder eine Erfahrung, die den entscheidenden Ausschlag geben. Solche persönlichen Geschichten machen das Unternehmertum greifbar und motivieren andere, selbst den Schritt zu wagen. Besonders für Studierende kann dieser Einblick entscheidend sein.

Jonathan Schulte, Mitgründer und CTO der Einklang NE Solutions GmbH, war zu Gast bei unserer SET Academy @ Campus an der Technischen Universität München in Straubing. Mit seinem Start-up bietet er „Energy as a Service“ für den produzierenden Mittelstand an. Im Gespräch mit ihm wurde deutlich, wie wichtig persönliche Begegnungen, Mut zur Unsicherheit und ein gutes Team auf dem Weg zur Gründung sind.

Gab es während des Studiums einen prägenden Moment oder Menschen, der dein Interesse am Gründen geweckt hat?

Ehrlich gesagt war es eher ein Zufall: Während meines Studentenjobs am Institut für Stromrichtertechnik und Elektrische Antriebe (ISEA) an der RWTH Aachen wurde ich durch den damaligen Doktoranden auf ein Praktikum bei dem Start-up AMMP Technologies in Amsterdam aufmerksam. In meiner ersten Woche dort sagte man zu mir: „Wenn man einmal in der Start-up-Welt ist, kommt man nicht mehr raus.“ Damals konnte ich das nicht ganz glauben. Sechs Jahre später bin ich selbst Gründer.

Gab es zu Beginn Momente des Zweifels oder der Unsicherheit?

Als Gründer bewegt man sich oft auf einem schmalen Grat: Einerseits sollte man ständig bereit sein, die eigene Idee zu hinterfragen. Denn was im eigenen Kopf großartig klingt, kommt bei Kunden manchmal ganz anders an. Andererseits muss man voll hinter seiner Idee stehen, um motiviert zu bleiben und andere zu begeistern.

Mir hat es geholfen, eine klare Vision und Mission als Orientierung für mich selbst und das Team zu formulieren – das konkrete Produkt kann sich dann iterativ entwickeln.

Welchen Tipp zum Gründen hättest du dir als Student gewünscht?

Dass das Team viel wichtiger ist als die ursprüngliche Idee. Gerade als Ingenieur ist man oft verliebt in die eigene (technische) Lösung. Aber ein Start-up ist weit mehr als nur eine gute Idee. Entscheidend ist, mit welchen Menschen man sie umsetzt.

Was würdest du Studierenden sagen, die mit dem Gedanken spielen, zu gründen, sich aber noch nicht trauen?

Ich kann nur ermutigen: Der erste Schritt ist meist kleiner, als man denkt. Wer unsicher ist, kann sich für ein paar Monate ins Gründungsumfeld hineinwagen, ohne direkt selbst zu gründen. In Deutschland gibt es in der frühen Phase meist gute Förderprogramme und finanzielle Unterstützung. Wenn man merkt, dass man sich im Gründerleben wohlfühlt – fachlich wie persönlich –, sollte man den Schalter umlegen, möglichst schnell in den Markt gehen und dann wirklich „all-in“ gehen. Denn ein Start-up zu gründen, ist mindestens ein Vollzeitjob.

Was macht das Gründen für dich besonders erfüllend?

Es ist sehr erfüllend, zu sehen, wie sich das Produkt und das Team Tag für Tag weiterentwickeln. Besonders motivierend ist für mich, dass unser Produkt einen direkten Beitrag zur Lösung der aktuellen Herausforderungen der Energiewende leistet.



Gründung greifbar machen: SET Academy @ Campus

Einblicke wie diese zeigen, wie wichtig echte Geschichten und persönliche Vorbilder für angehende Gründerinnen und Gründer sind. Genau hier setzt die SET Academy @ Campus an. Das neue Veranstaltungsformat bringt Gründungsthemen dorthin, wo viele potenzielle Start-up-Ideen entstehen – in die Hochschulen. Denn rund 20 Prozent der Studierenden interessieren sich für eine eigene Gründung¹, doch oft fehlen der Zugang zu echten Erfahrungen und konkrete Anknüpfungspunkte.

Studierende erhalten direkten Zugang zu Gründungserfahrungen, lernen das Start-up-Ökosystem der Energiewirtschaft kennen und können erste Kontakte knüpfen. Die Premiere in Straubing war ein gelungener Auftakt. Weitere Termine an Hochschulen in ganz Deutschland sind bereits in Vorbereitung.

¹ Student Entrepreneurship Monitor 2025 des Startup-Verbands. https://startupverband.de/fileadmin/startupverband/forschung/studien/student_entrepreneurship_monitor/Student_Entrepreneurship_Monitor_2025.pdf



SET Academy @ Campus an der TU München



SET Academy @ Campus

Aktivierung von Flexibilität als Geschäftsmodell



Dr. Tim Mennel, Themengebietsleiter
Erneuerbare Energien, dena

Bei den Veranstaltungen der SET Academy werden neben den rechtlichen Grundlagen der Energiewirtschaft auch aktuelle Fachthemen der Energiewende erläutert. Zu diesen Themen kommen Expertinnen und Experten aus der Energiewirtschaft und Start-ups zusammen, um Chancen und Risiken zu diskutieren und Potenziale für neue Geschäftsmodelle aufzuzeigen. Dr. Tim Mennel, Themengebietsleiter Marktdesign bei der dena, erläutert die große Bedeutung des Themas Flexibilität für das zukünftige Stromsystem und die Chancen für Start-ups.

Die fluktuierende Einspeisung erneuerbarer Energien auf der Grundlage von Wind- und Sonnenenergie bringt drei große Herausforderungen für das Stromsystem mit sich:

- Erhalt der langfristigen Versorgungssicherheit
- Sicherer Dispatch erneuerbarer Energien
- Garantie der Netzstabilität

In der Aufbauphase der fluktuierenden erneuerbaren Energien wurden diese Aufgaben vor allem von steuerbaren konventionellen Erzeugungskapazitäten übernommen. Doch mit der zunehmenden Dominanz von wind- und solarbasierter Erzeugung einerseits und dem schrittweisen Ausstieg aus der konventionellen Erzeugung andererseits hat das Thema Flexibilität als neue Grundlage der Systemstabilität große Bedeutung gewonnen. Mit Blick auf ein THG-freies Stromsystem schließen die meisten Expertinnen und Experten flexible, wasserstoffbasierte Gaskraftwerke mit ein. Aufgrund ihrer hohen Kosten erscheinen die Aktivierung günstiger Lastflexibilität (z. B. in der Ladeinfrastruktur, bei Wärmepumpen etc.) sowie der Einsatz von Stromspeichern jedoch mindestens ebenso wichtig.

Dies bietet große Chancen für Start-ups. Denn die Aktivierung von Flexibilität basiert vor allem auf intelligenten, oft softwarebasierten Lösungen, etwa bei

- der angemessenen Bepreisung industrieller Lastabschaltungen unter Berücksichtigung der effektiven Kosten,
- der Steuerung virtueller Kraftwerke, die sichere Leistung unter Einbindung fluktuierender erneuerbarer Energien anbieten können, und
- dem Einsatz von Batterien für Systemdienstleistungen, wie zum Beispiel Sekundär- und Tertiärregelleistung, zum Erhalt der Netzstabilität.

Damit diese Lösungen implementiert werden können, bedarf es auch geeigneter technischer und regulatorischer Voraussetzungen. So erfordert der Rollout der Smart Meter, der für die Steuerbarkeit von Heimanwendungen notwendig ist, neben der Ausbildung technischer Standards auch eine punktuelle gesetzliche Nachjustierung. Ebenso bedarf es Regeln für die kommerzielle Nutzung der Flexibilität, bei denen Systembedarfe und Verbraucherschutz berücksichtigt werden müssen. Auch die Ausgestaltung der Netzentgelte hat Auswirkungen auf die Rentabilität von Flexibilitätsanwendungen und auf die Kosten für die Verbraucherinnen und Verbraucher. Start-ups in diesem Bereich sollten die Entwicklung der Rahmenbedingungen deshalb sorgsam verfolgen.

Investor-ready?

Worauf es bei VC-Gesprächen wirklich ankommt



Luis Sperr, Managing Partner
bei kopaventures

Luis Sperr ist Managing Partner bei kopaventures. Der frühphasige Impact-Investor hat die Mission, Start-ups in den Bereichen Energy, Mobility und Nature zu stärken. Eine allgemeingültige Erfolgsformel für Venture Capital gibt es zwar nicht, doch es gibt grundlegende Prinzipien, die Start-ups befolgen sollten, um ihre Chancen auf ein Investment deutlich zu verbessern. Im Interview erklärt Luis Sperr, worauf es dabei wirklich ankommt.

Was bedeutet „VC-Readiness“ und wann ist ein Start-up wirklich bereit für VC-Investitionen?

VC-Readiness heißt für uns: Ein Start-up ist über die Ideenphase hinaus und zeigt erste greifbare Marktresonanz. Dazu gehören ein klarer Markt-Pain-Point, frühe Hinweise auf einen Product-Market-Fit sowie konkretes Kundeninteresse, etwa durch Pilotprojekte oder LOIs (Letters of Intent). Entscheidend ist zudem ein skalierbares Geschäftsmodell, das den Anforderungen von Venture Capital entspricht.

Welche Unterlagen, KPIs oder Teamstrukturen möchtet ihr bei einem ersten Pitch sehen?

Wichtig ist ein präzises Pitch Deck, das Problem, Lösung, Markt, erste Erfolge und Team klar darstellt. Wir erwarten relevante Kennzahlen wie wiederkehrende Umsätze, frühe Traktionsindikatoren oder Impact-Messgrößen. Auch eine ausgewogene Eigentümerstruktur ist wichtig. Besonders wertvoll sind komplementäre Teams, die technologische Expertise mit kommerziellen oder operativen Fähigkeiten verbinden.

Welche Fehler treten bei der Finanzierungssuche häufig auf?

Wir sehen oft Pitch Decks, die zu lang oder unklar sind und grundlegende Fragen offenlassen. Häufig fehlt auch das Bewusstsein, ob Risikokapital überhaupt passt, denn manche Teams sind in einer frühen Phase mit Zuschüssen oder Fördermitteln besser beraten. Und nicht zuletzt schaden monologartige Pitches. Wer das Gespräch dominiert, ohne Dialog zuzulassen, vergibt die Chance, Vertrauen aufzubauen. Hier zählen Klarheit, Bescheidenheit und Anpassungsfähigkeit.

Wie können Netzwerke, Hubs oder Acceleratoren Start-ups konkret unterstützen?

Hubs und Netzwerke können viel bewirken, indem sie Start-ups mit den richtigen Investoren zusammenbringen, Pitch Decks optimieren helfen und zum Handeln statt zur Perfektion ermutigen. Besonders wertvoll für Gründerinnen und Gründer ist es, früh in den Austausch zu gehen, Feedback einzuholen und das eigene Modell schnell zu testen und anzupassen.



Neue Ideen für die Energiewende

Craftum_

Craftum PV Energy Solutions GmbH (2021)

Hamburg

Craftum bietet eine SaaS-Lösung für Energieanlagen mit eigener Hardware und cloudbasierter IoT-Plattform zur Datenerfassung und Steuerung hinter dem Zähler. Das Tool Pulse ermöglicht Monitoring und Reporting. Einnahmen generiert Craftum über Lizenzen, Abos, Hardwareverkauf sowie ergänzende Beratungsleistungen.



cleverwatt GmbH (2024)

München

Mit cleverwatt optimieren mittelständische Unternehmen ihre Energieflüsse intelligent und nachhaltig. Die modulare Plattform analysiert, steuert und flexibilisiert den Verbrauch. Das Geschäftsmodell kombiniert Softwarelizenzen, Beratung und Partnervertrieb.



vaestro GmbH (2025)

Düsseldorf

vaestro investiert gemeinsam mit Vermietern in Wärmepumpen und übernimmt Betrieb und Wartung sowie die langfristige Wärmeversorgung der Immobilie. Vermietern wird so ein sorgenfreier und kosteneffizienter Umstieg geboten.



embee (in Gründung)

Berlin

embee bietet Netzbetreibern eine Plattform zur Erfassung und Analyse von Messdaten – für bessere Planung und gezielte Investitionen. Die Lösung ist als skalierbare SaaS-Plattform oder für einmalige Datenauswertungen nutzbar.



Celsio GmbH (2025)

München

Ein KI-Algorithmus optimiert die industrielle Wärmeherzeugung und vermarktet Flexibilität am Strommarkt. Celsio beteiligt sich im Profit-Share-Modell an den Einsparungen. Von der Investition bis zum laufenden Betrieb begleitet das Unternehmen seine Kunden auf dem Weg zur wirtschaftlichen Dekarbonisierung.



Radical Zero GmbH (2023)

Berlin

Radical Zero unterstützt Hausbesitzer dabei, Sanierungen durch den Verkauf von Carbon Credits mitzufinanzieren. Die CO₂-Einsparungen werden gebündelt, zertifiziert und vermarktet. Eigentümer erhalten jährlich Einnahmen, Radical Zero erhält eine Transaktionsgebühr.



Einklang NE Solutions GmbH (2025)

Köln

Einklang modernisiert die Energieversorgung des deutschen Mittelstands mithilfe von Batteriespeichern. Die integrierte Lösung kombiniert die lokale Energieflexibilität aus Batteriespeichern mit einem verbrauchsoptimierten Stromvertrag auf Basis erneuerbarer Energien – alles aus einer Hand.



Lumera Energy GmbH (2025)

München

Lumera Energy GmbH bietet eine Plattform zur Planung, Optimierung und Steuerung von Batteriespeichern – mit dem Ziel, ungenutzte Kapazitäten wirtschaftlich zu nutzen, Netzentgelte zu senken und am Strommarkt teilzunehmen.



Individuelle Beratung für „Klein und Groß“

Die Beratungsformate für Start-ups und Scale-ups im SET Hub

Von der Gründung bis zur Skalierung: Start-ups und Scale-ups bewegen sich im selben Innovationsfeld, jedoch mit unterschiedlichen Herausforderungen und Zielsetzungen.

SET Mentoring @ Start-ups

Das kostenlose SET Mentoring richtet sich an **Start-ups** aus den Bereichen Climate Tech und Energie, die sich in einer **frühen Entwicklungsphase** befinden. Ziel ist es, sie bei der Bewältigung von **Markteintrittshürden** zu unterstützen, insbesondere im Hinblick auf regulatorische Komplexität, die Zusammenarbeit mit vielfältigen Marktakteuren und die Schärfung ihres Geschäftsmodells. Das **dreimonatige Programm** richtet sich pro Jahr an bis zu **acht Start-ups** und wird von Expertinnen und Experten der dena sowie der Unternehmensberatung m3 management consulting GmbH begleitet. Die Bewerbungsphase für das SET Mentoring findet einmal jährlich über ein digitales Bewerbungsverfahren statt. In den letzten fünf Jahren konnten so bereits 64 Start-ups unterstützt werden.

SET Coaching @ Scale-ups

Das kostenlose SET Coaching richtet sich an **Scale-ups** aus den Bereichen Climate Tech und Energie, die bereits einen Product-Market-Fit erreicht haben und ihr Geschäft nun stark ausbauen möchten. Ziel ist es, sie bei der Bewältigung zentraler **Skalierungsherausforderungen** zu unterstützen, insbesondere in den Bereichen interne Organisation, Marktzugang und Expansion sowie Weiterentwicklung des Geschäftsmodells. Dabei stehen die Profitabilität und das erfolgreiche Überwinden des sogenannten „Valley of Death“ im Fokus. Das SET Coaching trägt somit zur Stärkung der Wertschöpfung und Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands im Bereich der grünen Transformation bei. Das SET Coaching läuft über **fünf Monate** und unterstützt 2025 **ein Scale-up** sowie 2026 **drei Scale-ups**. Die Beratung übernehmen Expertinnen und Experten der dena sowie der Unternehmensberatung Deloitte. Die Bewerbung zum SET Coaching erfolgt über eine Online-Plattform während des Bewerbungszeitraums.



**Mehr Infos zu den
Beratungsformaten im
SET Hub**

Wenn Wachstum zur Herausforderung wird

Warum die Skalierung oft härter ist als der Start und wie das SET Coaching individuell berät

Die Gründung ist geschafft, das Produkt steht, erste Kunden sind überzeugt, Investoren sind gewonnen – doch wer glaubt, dass damit der schwierigste Teil überstanden ist, irrt. Für viele junge Unternehmen beginnt die wirklich anspruchsvolle Phase nämlich erst dann, wenn sie sich aus der Start-up-Phase herausentwickeln und als Scale-up durchstarten wollen.

Start-up? Scale-up? Was genau unterscheidet diese Phasen?

Während Start-ups noch in einer frühen Entwicklungsphase agieren, auf der Suche nach dem Product-Market-Fit sind und ihr Geschäftsmodell testen, haben Scale-ups diese Hürde meist bereits genommen. Sie haben ihre Lösung am Markt validiert, erste Kundenbindungen aufgebaut, ein Team etabliert und häufig auch die erste(n) Finanzierungsrunde(n) erfolgreich abgeschlossen.

Was Scale-ups vor allem kennzeichnet, sind Reife und Wachstumstempo: Sie wollen ihre Produkte oder Dienstleistungen zügig in neue Märkte bringen, ihr Team vergrößern, Prozesse professionalisieren und dabei möglichst profitabel werden. Dieser Übergang bringt jedoch zahlreiche neue Herausforderungen mit sich.

Scale-ups als Schlüsselfiguren der Transformation

Gerade im Bereich **Climate Tech und Energiewende** kommt Scale-ups eine zentrale Rolle zu: Sie entwickeln und implementieren Innovationen, die entscheidend sind, um das Ziel der **Klimaneutralität** in Deutschland bis 2045 zu erreichen. Ohne skalierbare Lösungen in der Energiebranche werden die politischen und gesellschaftlichen Klimaziele nicht zu realisieren sein.

In den letzten Jahren haben sich zahlreiche Unterstützungsprogramme auf Start-ups konzentriert. Nun verschiebt sich der Fokus zunehmend auf die nächste Unternehmensgeneration:

Scale-ups, die den Markteintritt gemeistert haben und nun profitabel wachsen sowie ihr Produkt gleichzeitig verbessern und erweitern wollen.

Wachstum braucht Struktur: typische Herausforderungen von Scale-ups

Auch wenn ein Scale-up bereits am Markt etabliert ist, bringt die nächste Entwicklungsphase eine Reihe neuer Hürden mit sich, die oft unterschätzt werden. Besonders häufig treten dabei folgende Herausforderungen auf:

Ein zentrales Thema ist die **interne Organisation**. Wachsende Teams und internationale Expansion erfordern neue Strukturen, klare Rollenverteilungen und angepasste Prozesse. Auch die Unternehmenskultur steht unter Druck: Was in kleinen Teams gut funktioniert hat, stößt bei zunehmender Größe schnell an Grenzen. Die Kunst besteht also darin, Strukturen zu schaffen, ohne die Agilität zu verlieren.

Eng damit verbunden ist die **Marktstrategie**: Viele Scale-ups stehen vor der Frage, in welchen Regionen sie expandieren sollen und wie sie ihre Zielgruppen präziser definieren und neue Marktsegmente erschließen können. Der Schritt über nationale Grenzen hinweg ist gerade im Energiesektor mit regulatorischen Anforderungen und langen Entscheidungsprozessen verbunden.

Finanzielle Fragestellungen bleiben auch nach der ersten Kapitalrunde ein zentrales Thema. Die Anschlussfinanzierung für das weitere Wachstum muss strategisch vorbereitet werden: mit belastbaren Geschäftsplänen, überzeugenden Pitch



Decks und einem klaren Blick auf Wirkungsnachweise, etwa zur Klimawirkung der angebotenen Lösung. Letzteres ist ein zunehmend relevantes Kriterium für Impact-Investoren.

Auch das **regulatorische Umfeld** stellt Scale-ups im Energiesektor vor erhebliche Herausforderungen. Gesetzesnovellen, neue technische Standards und politische Entwicklungen beeinflussen Geschäftsmodelle oft direkt, was nicht selten weitreichende Auswirkungen hat. Hier ist nicht nur juristisches Know-how gefragt, sondern auch die Fähigkeit, frühzeitig Risiken und Chancen zu erkennen und strategisch darauf zu reagieren.

Nicht zuletzt unterliegt auch das **Geschäftsmodell selbst** einem ständigen Prüfprozess. Mit zunehmendem Wachstum müssen viele Scale-ups ihr Angebot anpassen, neue Kundengruppen ansprechen oder gezielte Maßnahmen entwickeln, um stärker von Skaleneffekten zu profitieren. Das Ziel besteht darin, nicht nur zu wachsen, sondern zugleich die **Profitabilität** zu sichern oder zu erreichen.

Skalierung ist mehr als nur Wachstum: Sie ist ein strategischer Kraftakt. Wer dabei gezielt begleitet wird, erreicht sein Ziel schneller und stabiler und kann so einen Beitrag zur Energiewende leisten.

„Gerade im Bereich Climate Tech und Energiewende kommt Scale-ups eine zentrale Rolle zu: Sie entwickeln und implementieren Innovationen, die entscheidend sind, um das Ziel der Klimaneutralität in Deutschland 2045 zu erreichen.“



Dr. Susanne Kurowski,
Seniorexpertin Start-up-Ökosystem bei der dena

SET Coaching für Scale-ups

Das SET Coaching für Scale-ups unterstützt gemeinsam mit Deloitte Climate-Tech- und Energie-Scale-ups gezielt bei typischen Skalierungsfragen, etwa zur Finanzierung, zur Marktstrategie oder zu regulatorischen Anforderungen.

Ein Team aus Expertinnen und Experten der dena und der Unternehmensberatung Deloitte begleitet die Unternehmen individuell und praxisnah.

Novellen mit Relevanz für neue Märkte

Im Fokus: EnWGHinweise:

April 1998

Neufassung EnWG

Liberalisierung des Strom- und Gasmarktes

September 2008

EnWG-Novelle

Novellierung EnWG durch Gesetz zur Öffnung des Messwesens bei Strom und Gas für Wettbewerb

- Öffnung des Messwesens
- Grundlage für wettbewerbliche Messstellenbetreiber
- Für Start-ups ergeben sich Metering- und Smart-Grid-Geschäftsmodelle

Juli 2016

Kapazitäts- und Netzreserven

im EnWG (§ 13d, 13e) eingeführt durch das Strommarktgesetz

Mai 2023

EnWG-Novelle zur Einführung des GNDEW

- Regelung von Installation und Betrieb intelligenter Messsysteme (Smart Meter) und moderner Messeinrichtungen (Stromzähler)
- Ziel: Echtzeiterfassung von Verbrauchsdaten und effiziente Steuerung von Stromverbrauch, gesicherte Datenkommunikation zur Übertragung der Messdaten
- Basis für eine verbesserte Netzsteuerung

Juli 2005

Neufassung EnWG

- Einführung der BNetzA als Aufsichtsbehörde
- Unbundling sowie garantierter Netzzugang und Regelung von Netzentgelten
- Für Start-ups heißt das: einfacherer Netzzugang

Dezember 2012

EnWG-Novelle

zur Umsetzung des 3. EU-Binnenmarktpakets Energie

Juni 2021

EnWG-Novelle zur Umsetzung der EU-Stromrichtlinie Übergangsregeln Wasserstoffnetze

- Neue Marktrolle Aggregator (§ 3 EnWG): Bündelung von Verbrauchs- und Erzeugungskapazitäten eröffnet Geschäftsmodelle wie virtuelle Kraftwerke und Demand-Response-Angebote



So wie das EnWG ist auch die allgemeine regulatorische Landschaft ständig in Bewegung. Mit den Informationsangeboten und Veranstaltungen von SET Hub bleibt ihr auf dem neuesten Stand.



Die SET Hub Policy Briefs informieren auf dem SET Hub LinkedIn-Kanal und im Newsletter über aktuelle Regulatorkthemen.

Jetzt die SET Hub Policy Briefs abonnieren!



In den SET Academy 101 Veranstaltungen lernt ihr die Grundlagen der Energieregulatorik und des Energiemarktes.

Mehr über die SET Academy erfahren.

Smart-Meter-Gateway Testumgebung



- Es handelt sich hierbei um eine auszugsweise bzw. exemplarische Darstellung.
- Die Datumsangaben beziehen sich auf das Veröffentlichungsdatum im Bundesgesetzblatt bzw. das Inkrafttreten bei BNetzA-Vorgaben.

Dezember 2023

EnWG-Novelle

- Unabhängigkeit der BNetzA gestärkt
- Schaffung des rechtlichen Rahmen für den Aufbau des Wasserstoff-Kernnetzes

Mai 2024

2. EnWG-Novelle

- Regelmäßige Netzentwicklungspläne (§§ 15a–15f EnWG) für Wasserstoff-Kernnetz und Regelung der Finanzierung (§§ 28r–28s EnWG) schaffen klare Perspektiven für Start-ups in der Wasserstoffwirtschaft

2025

Aktuelle EnWG-Novellen im Gesetzgebungsverfahren

Januar 2024

Regulatorische Vorgaben durch BNetzA

- § 14a: netzorientierte Steuerung von unter anderem Wärmepumpen, Wallboxen und Stromspeichern

Februar 2025

„Solarspitzengesetz“ als Grundlage für die EnWG-, EEG- und MsbG-Novelle

- Smart Grid Rollout: verpflichtende Steuerungseinrichtung für PV-Anlagen über 7 kW zur Dimmung der Einspeisung (§ 9 EEG), Bedarf nach PV-Steuerung, Speicherung und virtuellen Kraftwerken
- Anreize für Flexibilisierung von Stromverbräuchen



Der SET Hub Regulierungskompass ist ein Tool, das Start-ups dabei hilft, die für sie relevante energiewirtschaftliche Regulatorik kennenzulernen.

Jetzt den SET Hub Regulierungskompass ausprobieren!



2023 – Gesetz zum Neustart der Digitalisierung der Energiewende (GNDEW)

Das GNDEW basiert auf den bestehenden Regeln des EnWG und passt diese an die Anforderungen einer digitalen, flexiblen und klimafreundlichen Energiewirtschaft an. Dadurch werden Maßnahmen wie der verpflichtende Rollout intelligenter Messsysteme oder dynamische Tarife erst rechtlich möglich.

SET Pilot 3

Smarte Planung für den Smart Meter Rollout

Die Digitalisierung der Energiewirtschaft ist ein zentraler Hebel für eine erfolgreiche Energiewende. Intelligente Messsysteme – sogenannte Smart Meter – leisten dabei einen wichtigen Beitrag. Zusammen mit einer Steuerungseinheit ermöglichen sie eine präzise Erfassung und Steuerung von Stromverbrauch und -erzeugung und schaffen Transparenz im Verteilnetz. Doch der Rollout der intelligenten Mess- und Steuerungssysteme ist komplex und durch gesetzliche Vorgaben stark reglementiert. Genau hier setzt der SET Pilot 3 an: Mit einem neuen digitalen Planungstool soll der Smart Meter Rollout effizienter und transparenter werden.

Ein digitales Werkzeug für die Praxis

Im Rahmen des Innovationsprojekts SET Hub wurde von Bittner+Krull ein grundlegendes Planungstool zur Beschleunigung des Smart Meter Rollout entwickelt. Es wurde von ENERVIE Vernetzt für das Projekt klimakommune.digital erfolgreich getestet und steht als Anwendungsbeispiel öffentlich zur Verfügung.

Das digitale Tool wurde speziell für grundzuständige Messstellenbetreiber (gMSB) konzipiert und erlaubt eine detaillierte und flexible Rollout-Planung. Es berücksichtigt technische, organisatorische und wirtschaftliche Faktoren und ermöglicht so eine präzise Abbildung und Steuerung des gesamten Rollout-Prozesses.

Rollout planen statt schätzen

Das Tool bietet unter anderem die Möglichkeit, die Anzahl dynamisch entstehender Einbaufälle durch steuerbare Verbrauchseinrichtungen gemäß § 14a EnWG sowie individuelle Kundenwünsche, Erfolgsquoten beim Einbau oder die 1:n-Beziehung einzustellen. Darüber hinaus erlaubt es den Vergleich verschiedener Rollout-Szenarien und eine differenzierte Jahresplanung. Auf dieser Grundlage lassen sich fundierte Entscheidungen über Strategie, Zeitplanung, Personalressourcen, Kosten und Erlöse treffen.

Testeinsatz bei ENERVIE Vernetzt

ENERVIE Vernetzt hat das Tool im Rahmen des Modellprojekts klimakommune.digital getestet. Die Anwendung unter realen Bedingungen zeigte das Potenzial der Lösung:

„Das Tool ist aktuell bei uns im Einsatz. Es hat unsere Planungsprozesse für den Smart Meter Rollout erheblich vereinfacht und gleichzeitig die Transparenz erhöht. Verschiedene Szenarien lassen sich schnell simulieren und wirtschaftlich bewerten.“



Henning Karl, Abteilungsleiter und Prokurist bei der ENERVIE Vernetzt GmbH

Die Vorteile für die Praxis liegen auf der Hand. Grundzuständige Messstellenbetreiber profitieren von der strukturierten Herangehensweise. Sie stehen oft vor Herausforderungen wie begrenzten Ressourcen, technischen Hürden oder fehlenden Erfahrungswerten im Umgang mit komplexen Rollout-Vorgaben. Das Planungstool bietet hier eine greifbare Unterstützung.



Michael Maier von Bittner+Krull bei der Präsentation des SET Pilot 3 auf der SET Hub Open 2025

Empfehlungen für den beschleunigten Rollout

Neben der technischen Lösung wurden im Rahmen von SET Pilot 3 auch Handlungsempfehlungen erarbeitet. Dazu zählt die Verbesserung der Interoperabilität zwischen IT-Systemen wie Workforce-Management, ERP-Systemen und dem Planungstool selbst. Offene Schnittstellen können hier eine nahtlose Datenintegration ermöglichen.

Auch der zügige Ausbau von WAN-Technologien wie LTE, LTE 450 oder Breitband-Powerline ist essenziell, um die sichere Datenübertragung und damit den zuverlässigen Betrieb der Smart Meter zu gewährleisten.

Ein weiteres Ergebnis des Projekts ist der Vorschlag für einen strukturierten Feedback-Mechanismus. Erfahrungen aus dem Rollout sollen systematisch gesammelt und ausgewertet werden, um Erkenntnisse in die Weiterentwicklung gesetzlicher Rahmenbedingungen und technischer Standards einfließen zu lassen.

Die Rolle der SET Pilots

Der SET Pilot 3 ist Teil der umfassenderen SET Pilotprojekte. Die SET Pilots bieten Start-ups und Marktakteuren die Möglichkeit, aktuelle regulatorische und gesetzliche Entwicklungen durch innovative Anwendungen direkt in der Praxis zu testen und auf dieser Grundlage neue Geschäftsmodelle zu entwickeln. Die Projekte werden von der dena begleitet und finanziell gefördert. Im Rahmen dessen werden mögliche Umsetzungen erprobt, praktische Lösungsansätze aufgezeigt und Hemmnisse identifiziert. In vier Pilotprojekten werden unterschiedliche Anwendungen sowie netz- und marktdienliche Flexibilisierungen auf Basis der Smart-Meter-Gateway-Technologie konzipiert und erprobt. Dadurch wird ein schnellerer und breiterer Einsatz der SMGW-Technologie unterstützt, die für die Digitalisierung der Energiewende von essenzieller Bedeutung ist.

Planung wird zum Erfolgsfaktor

Das im SET Pilot 3 getestete Planungstool zeigt beispielhaft, wie durch gezielte Innovation konkrete Herausforderungen bewältigt werden können. Es schafft Klarheit, Struktur und Effizienz im Smart Meter Rollout. Damit liefert es einen wertvollen Beitrag zur praktischen Umsetzung der Energiewende und steht der Branche ab sofort zur Verfügung.

Der SET Pilot 3 zeigt: Mit smarter Planung gelingt der digitale Fortschritt.

Szenarioparameter

Allgemeine Parameter

* Geplantes Wechseljahr
2025

* Zählerwechsel im Voraus
1

* Geschätzte Erfolgsquote
90

* 1:n Beziehung
1,10

Quoten

Zusätzliche Zähler



**Weitere
Informationen
zum Planungstool**

Wie Start-ups und Mittelstand voneinander profitieren

Der deutsche Mittelstand gilt als Rückgrat der Wirtschaft. Rund 99 Prozent aller Unternehmen zählen zu den kleinen und mittleren Betrieben. Sie sichern einen Großteil der Arbeitsplätze und sind entscheidend für die Innovationskraft der Wirtschaft. Doch in Zeiten steigender Energiepreise, volatiler Märkte und wachsender Klimaschutzanforderungen stehen viele mittelständische Unternehmen unter großem Druck.

Gerade im Energiebereich wird deutlich, dass Energie nicht mehr nur ein kurzfristiger Kostenfaktor, sondern ein strategisches Thema ist. Unternehmen müssen nicht nur ihre unmittelbare Energieversorgung gewährleisten und ihren CO₂-Ausstoß reduzieren, sondern auch langfristig wettbewerbsfähig bleiben. Eine Studie von PwC aus dem Jahr 2024 zeigt, dass viele Mittelstandsunternehmen ihre Wettbewerbsfähigkeit durch steigende Energiepreise und Förderinstrumente mit eingeschränkter Planbarkeit gefährdet sehen.¹

Gleichzeitig eröffnen sich große Chancen: Start-ups entwickeln Technologien und digitale Lösungen, die Herausforderungen der Mittelstandsunternehmen adressieren. Ob digitale Zwillinge, smarte Speicherlösungen oder Plattformen zur Optimierung von Energieflüssen – die Innovationskraft der Start-ups kann den Mittelstand spürbar entlasten. Laut dem Deutschen Startup Monitor 2024 betrachten Gründerinnen und Gründer den Energiebereich als eines der wichtigsten Innovationsfelder.²

Doch bislang bleiben viele Potenziale ungenutzt. Nur etwa ein Viertel der Unternehmen kooperiert aktiv mit Start-ups. Die Gründe dafür sind vor allem fehlende Zeit, begrenzte Budgets und mangelnde Kontakte seitens der etablierten Unterneh-

men.³ Dabei können Partnerschaften zwischen Start-ups und etablierter Wirtschaft entscheidende Innovationsimpulse liefern und den Mittelstand fit für die Energiewende machen.

Ein anschauliches Beispiel hierfür ist die Zusammenarbeit zwischen dem PropTech-Start-up metr und der GBG Mannheim, einer der größten kommunalen Wohnungsbaugesellschaften Baden-Württembergs. Gemeinsam haben sie eine digitale Infrastruktur entwickelt, die alle technischen Anlagen in den Gebäuden vernetzt. Grundlage ist das multifunktionale Gateway m-gate von metr, das mit einer intelligenten Plattform kombiniert wurde, um unterschiedliche Anwendungen zu bündeln. Seit 2020 nutzt die GBG diese Lösung, um den Wasser- und Wärmeverbrauch aus der Ferne auszulesen und die Heizungs- und Trinkwasseranlagen zu überwachen. Dadurch lassen sich die Betriebskosten senken, der Wartungsaufwand wird reduziert und die Energieeffizienz gesteigert. Mittlerweile wird die Lösung in Hunderten Gebäuden ausgerollt, wodurch sowohl die Mieterinnen und Mieter als auch die GBG profitieren.⁴

Dieses Projekt zeigt deutlich, wie Mittelstandsunternehmen und Start-ups voneinander profitieren können. Das Start-up erhält Zugang zu einem realen Anwendungsfeld, während das

1 PwC-Studie 2024: Analyse zu Standortfaktoren basierend auf einer Befragung von 300 Führungskräften. <https://www.pwc.de/de/energiwirtschaft/energieintensiver-mittelstand-in-deutschland.html#:~:text=Der%20energieintensive%20Mittelstand%20in%20Deutschland,und%20Wachstumstreiber%20der%20deutschen%20Industrie>

2 Deutscher Startup Monitor 2024 des Startup-Verbands. <https://startupverband.de/research/deutscher-startup-monitor/>

3 Co-Creation and Collaboration – wie Startups & KMU erfolgreich zusammenarbeiten. Bitkom e.V. <https://www.bitkom.org/Bitkom/Publikationen/Co-Creation-and-Collaboration>

4 Siehe Fußnote 3



mittelständische Unternehmen Zugang zu digitalen Innovationen erhält und diese praktisch erproben kann. Für den Erfolg ist dabei nicht nur die Technologie entscheidend, sondern auch die kontinuierliche Kommunikation zwischen den beteiligten Organisationen.

Neben konkreten Einsparungen bietet eine solche Zusammenarbeit strategische Vorteile: Sie fördert die digitale Transformation im Unternehmen, stärkt die interne Innovationskultur und ermöglicht eine datenbasierte Optimierung von Prozessen. Gerade mittelständische Unternehmen profitieren davon, dass neue Technologien nicht isoliert, sondern in realen Betriebsabläufen getestet werden. Gleichzeitig verschafft die Kooperation dem Start-up wertvolle Referenzen, Marktvalidierung und wichtige Impulse zur Weiterentwicklung der Lösung.

Damit solche Kooperationen häufiger gelingen, sind Plattformen und Netzwerke wichtig, die gezielt Mittelstandsunternehmen und Start-ups zusammenbringen. Innovations-Challenges, Tandem-Programme oder Matchmaking-Formate können dabei helfen, kulturelle Unterschiede zu überbrücken und Pilotprojekte anzubahnen und umzusetzen.

Die Beispiele zeigen: Kooperation ist kein Nice-to-have, sondern ein entscheidender Faktor für die Zukunft. Start-ups bringen Innovationskraft mit, mittelständische Unternehmen

Marktzugang und Umsetzungskompetenz. Gemeinsam lassen sich Energieeinsparpotenziale sichtbar machen, Betriebskosten senken und nachhaltige Strukturen schaffen. Wer diese Brücke jetzt schlägt, sichert sich kurzfristige Vorteile und langfristige Wettbewerbsfähigkeit in einer zunehmend energieorientierten Wirtschaft.



SET Inno Tandems für die Zusammenarbeit zwischen Start-ups und Mittelstand

Mit dem Format SET Inno Tandems greifen wir diese Erkenntnisse auf. Zunächst richten wir den Blick auf die Herausforderungen – insbesondere die konkreten energiebezogenen Herausforderungen mittelständischer Unternehmen sowie ihre Hürden in der Zusammenarbeit mit Start-ups. Anschließend soll ein Call for Challenges an die mittelständischen Unternehmen und ein Call for Solutions an die Start-ups beide Seiten zusammenbringen – mit dem Ziel, Innovationstandems zu bilden. Vier dieser Tandems sollen dann in die konkrete Umsetzung gehen.

Das sind wir!



Unser Team erreicht ihr unter:

kontakt@set-hub.de



Philipp Richard
Bereichsleiter Digitale Technologien &
Start-up-Ökosystem



Elias Schiafone
Experte Start-up-Ökosystem



Pia Dorfinger
Leiterin Start-up-Ökosystem



Christine Krakau
Expertin Start-up-Ökosystem



Rolli Vogel
Teamleiter Start-up-Ökosystem



Tobias Fabian
Experte Start-up-Ökosystem



René Böhm
Themenbereichsleiter Netzwerke,
Digitale Technologien und
Start-up-Ökosystem



Anna Moser
Expertin Start-up-Ökosystem



Mara Berg
Seniorexpertin Start-up-Ökosystem



Claudia Marks
Projektassistentin Start-up-Ökosystem



Dr. Susanne Kurowski
Seniorexpertin Start-up-Ökosystem



Alicia Provosnik
Studentische Mitarbeiterin
Start-up-Ökosystem



Bleibt mit uns in Kontakt!

Ihr möchtet zu unseren Aktivitäten, Bewerbungsfristen und Veranstaltungen auf dem Laufenden bleiben?
Dann folgt uns auf:



LinkedIn

www.linkedin.com/showcase/set-hub/



Website

www.set-hub.de



Newsletter

www.set-hub.de/newsletter



Kollaboration und Innovation für die digitale Energiewende

Schon gewusst? Die dena, zu deren Projekten sowohl SET Hub als auch das Future Energy Lab gehören, engagiert sich nicht nur in Deutschland, sondern weltweit für die Energiewende. Mit internationalen Projekten und Partnerschaften unterstützt sie Länder dabei, den Umstieg auf nachhaltige Energiesysteme voranzutreiben. Die dena verbindet Akteure aus Politik, Wirtschaft und Forschung über Grenzen hinweg. Dies geschieht zum Beispiel durch den Austausch von Know-how, die Entwicklung von Pilotprojekten oder die Förderung innovativer Geschäftsmodelle.



Cooperate

- Fachliche und organisatorische Unterstützung der bilateralen Energiepartnerschaften und -dialoge zwischen Deutschland und Partnerländern
- Verantwortung für die Querschnittsthemen Digitalisierung und Schutz kritischer Infrastruktur, Start-up-Ökosysteme, Wasserstoff und CO₂-Management
- Durchführung internationaler Pilotprojekte, Veranstaltungen und Studien

Ein besonderes Augenmerk liegt dabei auf Zukunftstechnologien wie erneuerbaren Energien, Energieeffizienz und digitalen Lösungen, die globale Märkte nachhaltig transformieren können. So schafft die dena Plattformen für Zusammenarbeit und baut Brücken zwischen Start-ups, etablierten Unternehmen und politischen Entscheidungsträgern – für eine erfolgreiche internationale Energiewende.



Scale

- Internationale Vermarktung von Know-how und Erneuerbare-Energien-Technologien aus Deutschland



**Renewable-Energy-
Solutions-Programm**



**Energiepartner-
schaften**

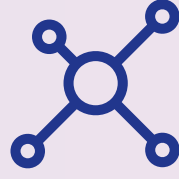


**Querschnittsthemen der
Energiepartnerschaften**



**Dialog von internationalen
Übertragungsnetzbetreibern**

Connect



- Förderung des fachlichen Austauschs zwischen Deutschland und europäischen Staaten zu Themen der Energiewende
- Unterstützung von grenzüberschreitenden Energieprojekten
- Begleitung bi- und multilateraler Prozesse innerhalb der EU



**Deutsch-Polnische
Energieplattform**



Nordsee-Gipfel 2026



**Europäische Wasser-
stoff-Importkorridore**



Establish

- Entwicklung von Standards für nachhaltiges Bauen durch die internationale Zusammenarbeit zwischen Deutschland und China



**Low-Carbon/Zero-Carbon
Building in Operation**



Exchange

- Vertiefung der Zusammenarbeit und des Austauschs zwischen Deutschland und Dänemark rund um die Dekarbonisierung und Transformation der Fernwärme



**German-Danish District
Heating Forum**

Discover

- Globale Innovationsplattform (SET), die disruptive Lösungen für die Energiewende aufzeigt und den internationalen Austausch im Start-up-Ökosystem fördert



SET Award



**SET Tech
Festival**

