

Clever mit Energie umgehen

Der Münchner Physiker Jan Rabe will seinen Kunden Ökostrom zu günstigeren Preisen anbieten. Die Lösung soll ein eigens entwickelter Algorithmus sein

Jan Rabe, 39, hat in München Physik studiert. „Physik studiert man, wenn man die Welt verstehen möchte“, sagt er. Aber er wollte sie nicht nur verstehen, sondern auch ein Stück weit verändern. Nach einiger Zeit in der Finanzbranche arbeitete er im Energiehandel eines internationalen Energieunternehmens in der Schweiz. An der Universität in Madrid machte er einen Master in Nachhaltiger Entwicklung und gründete dann mit Maximilian Both ein Unternehmen, um die Energiewende voranzutreiben. Sie kaufen und verkaufen Strom, entwickelten dafür einen komplizierten Algorithmus, dachten sich Strategien aus. Und natürlich braucht ein gutes Start-up einen guten Namen. „Da waren zwei unkonventionelle Physiker, die sich nicht auf einen Namen einigen konnten“, sagt Jan Rabe. Am Ende legten sie einfach ihre Nachnamen Rabe und Both zusammen, so entstand: Rabout.Charge.

SZ: Sie haben ein Start-up gegründet, das seinen Kunden günstigere Ökostrompreise verspricht. Wie können Sie das bieten?

Jan Rabe: Mit erneuerbaren Energien ist es so: In Zeiten, in denen es wenig Wind und

kaum Sonne gibt, erzeugen Windräder und Photovoltaik-Anlagen wenig Energie. Die Strompreise sind dann also sehr hoch. In anderen Zeiten weht dagegen viel Wind und die Sonne scheint stundenlang – dann

—————
Wenn alle abends das Licht einschalten und fernsehen, ist die Nachfrage natürlich hoch
 —————

sind die Preise sehr niedrig. Wir kaufen den Strom an der Strombörse, wenn er günstig ist, und geben den Preis dann an unsere Kunden weiter.

Sitzt bei Ihnen im Büro jemand, der permanent alle Preise an der Börse vergleicht?

Nein, das würde gar nicht gehen. Da werden unfassbar viele Produkte gehandelt. Wir haben einen Algorithmus entwickelt, der das alles automatisiert macht: Er prüft alle Viertelstunde, wie der Stromeinkauf optimiert werden kann. Wir können des-

halb wesentlich günstiger sein als herkömmliche Energieanbieter, die ihren Strom lange im Voraus einkaufen.

Was passiert, wenn der Strom gerade teuer ist, Ihre Kunden aber trotzdem Wäsche waschen und Haare föhnen wollen? Zahlen sie dann nicht deutlich mehr?

Es kann in einer einzelnen Stunde natürlich mal passieren. Aber der Kunde hat kein großes Risiko, denn wegen der Strompreisbremse wird der Preis pro Kilowattstunde ab 2023 auf 40 Cent gedeckelt. Zum Vergleich: Große Stromanbieter gehen bei ihren Fixpreisen auch vom Worst-Case-Szenario aus: Der Kunde kommt um 18 Uhr nach Hause, steckt sein Elektroauto an und lädt es voll. Um 18 Uhr ist in der Regel wenig Sonnenstrom da, das Angebot ist also niedrig. Alle anderen Kunden sind aber auch daheim, schalten das Licht an und schauen fern, die Nachfrage ist hoch. Zu dieser Zeit sind also auch die Preise am höchsten. Das wird in den Fixpreisen großer Stromanbieter natürlich einkalkuliert.

Sind das nicht Cent-Beträge? Wann ist der Unterschied am größten?

Die Strompreise sind in letzter Zeit an der Strombörse von fünf auf 35 Cent pro Kilowattstunde gestiegen. Wir gehen davon aus, dass sie in den nächsten Jahren wieder auf acht bis zehn Cent fallen werden. Bei

—————
„Ich wollte etwas verändern in der Welt, mich für eine bessere Zukunft einsetzen.“
 —————

uns profitiert der Kunde sofort von den fallenden Preisen. Am meisten profitiert aber, wer ein Elektroauto hat. Wir haben eine Lösung entwickelt, mit der das Auto immer genau dann geladen wird, wenn der Strom günstig ist.

Es ist ja eher ungewöhnlich, wenn jemand sagt: Ich bring' meinen eigenen Stromtarif raus. Sind die Leute skeptisch, wenn Sie das erzählen?

Es ist, glaub ich, schon in der deutschen DNA, eher konservativ zu denken, Sachen nicht einfach auszuprobieren. Die Ameri-

kaner sind da experimentierfreudiger. In Deutschland hat man dadurch Vor- und Nachteile: Auf der einen Seite verbrennt man sich nicht. Auf der anderen Seite gehen Sachen auch nicht so schnell voran. Aber aktuell brauchen wir mehr Geschwindigkeit im Kampf gegen den Klimawandel. Da wird relativ viel geredet, aber relativ wenig gemacht.

Sie haben Physik studiert – wussten Sie schon immer, dass Sie einen Stromtarif entwickeln wollen?

Nein, ich habe nach meinem Studium erstmal in der Investment-Branche angefangen. 2008, in meiner zweiten Arbeitswoche, ist dann der Lehman-Crash passiert. Da habe ich mir die Frage gestellt, ob mir das reicht, nur Finanztransaktionen zu machen. Es hat mir zwar Spaß gemacht, aber mir hat etwas gefehlt. Ich wollte etwas verändern in der Welt, mich für eine bessere Zukunft einsetzen. So bin ich auf den Bereich Energie und Stromhandel gekommen. Mittlerweile haben wir ein Team von 20 Leuten und es ist so schön zu sehen, dass bei uns alle für diese Vision brennen: die Energiewende voranzutreiben.

Interview: Julia Schriever