

Prädiktive Steuerungssoftware für Wärmenetze

Der Gewinner des Energy & Environment Accelerators 2026 im Interview

interview

Der Runway Startup Incubator, der Startup Campus und die ZHAW führen gemeinsam Trainings für Startups durch, um den Einstieg ins Unternehmertum zu erleichtern und um Wachstum zu ermöglichen. Das Startup Yuon Control hat den diesjährigen Award im Bereich Energy & Environment gewonnen. Der Geschäftsführer von Yuon, Dr. Sebastian Hersberger, gibt Einblicke in ihre Innovation.

Bulletin: Beim Energy & Environment Accelerator 2026 der ZHAW haben Sie den Startup-Preis gewonnen. Was bedeutet Ihnen dieser Preis?

Sebastian Hersberger: Der Preis bedeutet uns sehr viel, weil er eine Bestätigung dafür ist, dass das Thema intelligente Optimierung von Wärmenetzen zur richtigen Zeit kommt. Für uns ist die Auszeichnung nicht nur eine Anerkennung für die Technologie, sondern auch für die Arbeit unseres ganzen Teams. Besonders wertvoll ist, dass der Preis aus einem Umfeld kommt, das Energie, Innovation und Marktwirkung zusammenbringt. Er zeigt uns, dass wir mit Yuon einen relevanten Beitrag zur Dekarbonisierung und zur Effizienzsteigerung in der Wärmeversorgung leisten können.

Welche neuen Erkenntnisse haben Sie durch das Accelerator-Programm gewonnen?

Das Programm hat uns vor allem geholfen, unsere Positionierung weiter zu schärfen. Im Austausch mit Coaches, Industriepartnern und Investoren konnten wir noch klarer herausarbeiten, wo unser grösster Kundennutzen liegt: nämlich in der messbaren Senkung von Betriebskosten, Lastspitzen und Emissionen in thermischen Netzen. Gleichzeitig war für uns wertvoll, unser Geschäftsmodell, unsere Go-to-Market-Strategie und unsere Investor Readiness zu schärfen. Gerade der direkte Kontakt mit Partnern aus der Energiebranche hat uns gezeigt,

wie wichtig einfache Integration, belastbare Resultate und ein klarer wirtschaftlicher Case sind. Das passt sehr gut zum Aufbau des Programms mit Coaching, Investment-Readiness und Vernetzung.

Was war das Besondere an Ihrer Lösung, das Ihnen zum Sieg verhalf?

Ich glaube, der entscheidende Punkt war, dass wir ein reales und wachsendes Problem in der Wärmeversorgung mit einer konkreten, sofort nutzbaren Lösung angehen. Yuon optimiert nicht nur einzelne Komponenten, sondern betrachtet das Wärmenetz ganzheitlich. Unsere Software erstellt digitale Zwillinge in Echtzeit, prognostiziert den Bedarf und steuert Erzeugung, Verteilung und Verbrauch intelligent. Dadurch können Lastspitzen geglättet, Netzkapazitäten besser genutzt und Betriebskosten gesenkt werden. Diese Kombination aus technischer Tiefe, messbarem Nutzen und direktem Beitrag zur Energiewende war ein wichtiger Erfolgsfaktor.

Das Lastmanagement bei elektrischen Verbrauchern ist schon etabliert, Stichwort Smart Grid, aber bei der Wärmebereitstellung ist es weniger bekannt. Wie sind Sie dazu gekommen, im Wärmebereich aktiv zu werden?

Genau darin lag für uns die Chance. Im Strombereich wurde in den letzten Jahren viel in Transparenz, Monitoring und Optimierung investiert. Im Wärmebereich ist dieses Potenzial vielerorts noch kaum erschlossen, obwohl dort enorme Energiemengen bewegt werden. Uns hat fasziniert, dass thermische Netze und Gebäude selbst grosse Speicherpotenziale mitbringen, die heute oft ungenutzt bleiben. Wir sind überzeugt, dass die nächste grosse Effizienzwelle in der Energieversorgung im Wärmebereich stattfindet. Deshalb wollten wir ge-

nau dort ansetzen, wo bislang noch viel Pionierarbeit nötig ist, aber auch besonders viel Wirkung möglich wird.

Funktioniert Ihre Lösung nur mit fossil betriebenen Heizungen oder auch mit Wärmepumpen?

Unsere Lösung ist nicht auf fossil betriebene Heizungen bzw. Wärmenetze beschränkt. Im Kern geht es uns darum, thermische Netze intelligent zu steuern und Flexibilität optimal zu nutzen. Das ist grundsätzlich technologieoffen. Die Software kann also auch in Systemen mit Wärmepumpen, Holzenergie, hybriden Anlagen oder anderen Wärmequellen eingesetzt werden. Gerade mit Blick auf die Dekarbonisierung ist das entscheidend: Wir wollen nicht alte Systeme konservieren, sondern die Effizienz moderner und erneuerbarer Wärmeversorgung steigern. Der Hebel liegt in der intelligenten Betriebsführung des Gesamtsystems. Die Technologie ist daher aus meiner Sicht besonders spannend für fossilfreie und hybride Wärmeverbünde.

Für welche Wärmenetze ist Ihre Lösung geeignet? Gibt es Grössenbeschränkungen?

Grundsätzlich ist unsere Lösung für alle Arten von Wärmenetzen geeignet – von kleineren Verbänden bis hin zu grösseren Fernwärmenetzen. Historisch haben wir uns zunächst auf kleinere und mittlere Netze konzentriert, weil sich dort schnelle Umsetzungen ermöglichen liessen und wir Resultate und Referenzen aufzeigen konnten. Gleichzeitig ist es für uns technologisch spannend, den Ansatz auch auf grössere thermische Netze zu übertragen. Eine starre Grössengrenze gibt es nicht. Entscheidend sind eher die Datenverfügbarkeit, die Einbindung in die bestehende Infrastruktur und die Frage, welche Optimierungshebel im jeweiligen Netz vorhanden sind.

Wie weit ist Ihre Technologie schon? Was ist der Technology Readiness Level?

Unsere Technologie ist bereits in realen Anwendungen im Einsatz und zeigt messbare Resultate im Betrieb von Wärmenetzen. Deshalb würde ich uns heute grob im Bereich TRL 7 bis 8 einordnen: also ein System, das in realen Umgebungen validiert wurde und sich auf dem Weg zur breiteren Skalierung befindet. Die genaue Einordnung hängt natürlich davon ab, ob man das gesamte Produktsystem oder einzelne Module betrachtet. Aber insgesamt sind wir klar in der Phase, in der Markteinführung, Standardisierung und Skalierung im Vordergrund stehen. Die TRL-Angabe ist hier meine Einordnung;



Sebastian Hersberger, der Geschäftsführer von Yuon.

Bild: Radomír Novotný

öffentlich belegt ist vor allem, dass Yuon bereits Pilot- und Umsetzungsprojekte in realen Netzen vorweisen kann.

Was sind Ihre grössten Herausforderungen?

Die grösste Herausforderung ist aktuell die Skalierung. Der Markt ist da, das Interesse wächst, aber in der Wärmeversorgung sind Entscheidungsprozesse oft lang und die bestehende Infrastruktur sehr heterogen. Jede Integration muss technisch sauber, wirtschaftlich überzeugend und für den Betreiber möglichst einfach umsetzbar sein. Parallel dazu müssen wir die richtigen Talente gewinnen, unsere Vertriebsstrukturen ausbauen und unsere Technologie weiter standardisieren. Es geht also weniger um die Frage, ob der Bedarf existiert, sondern darum, wie wir die Lösung schnell, robust und in grossem Massstab ausrollen. Diese Einschätzung ist teilweise strategisch formuliert; öffentlich dokumentiert ist, dass gerade grössere Stadtwerke häufig längerfristige Pilotprojekte durchführen und die Umsetzung komplexer ist.

Und die nächsten Schritte als Unternehmen?

Wir wollen vor allem drei Dinge vorantreiben: Erstens, weitere Projekte mit Betreibern von Wärmenetzen umsetzen, um unsere Wirkung noch breiter zu belegen. Zweitens, unsere Lösung stärker standardisieren und skalierbar machen, damit die Einführung für Kunden noch einfacher wird. Und drittens, unsere Marktpräsenz weiter ausbauen – in der Schweiz, aber perspektivisch auch in angrenzenden Märkten. Für uns steht jetzt der Übergang von der Technologie- und Pilotphase in die nächste Wachstumsphase im Mittelpunkt. Genau dabei helfen auch Formate wie der Accelerator, weil sie Zugang zu Partnern, Talenten und Investoren schaffen.

Interview: Radomír Novotný