


INTELLIGENTE ENERGIEVERSORGUNG.

ENERGIEVERSORGER ALS SMART CITY-BETREIBER

Smart City ist ein so vielfältig benutzter Begriff, dass es nicht immer leichtfällt, diesen zu definieren. Vom Ende her gedacht ist der Energieversorger ein idealer Kandidat, um die lokale, hinter der Smart City stehende, Plattform zu betreiben. Ein proaktiver Angang des Themas ist zudem zwingend notwendig, um die entstehenden Daten sinnvoll nutzen zu können.

VON **MALTE KALKOFFEN** – ENDIOS GMBH, HAMBURG
UND **VEIT SCHWERM** – ENERXESS GMBH, ESSEN

Bürger und Endkunden erleben ein „Das“ und ein „Wie“ in der Interaktion mit ihrer Umwelt. „Das“ ist, dass sie Strom bekommen, einen Parkplatz haben oder den Sperrmüll bestellen

können. „Wie“ ist das Erlebnis, wie der Bürger zu dem „das“ kommt. Das Erlebnis hängt davon ab, wie einfach und umfangreich bzw. nahtlos die Stadt aus Bürgersicht abgedeckt ist: 

Denken Sie einfach mal an Ihre letzte Bestellung bei Amazon. Wahrscheinlich haben Sie dem Umstand, dass viele Güter gar nicht mehr direkt vom Onlineversandhändler aus Seattle, sondern über den Amazon Marktplatz verkauft wurden, keine weitere Aufmerksamkeit geschenkt. Eine Plattform par excellence. Dass das Unternehmen zeitweise über 1.000 Milliarden US-Dollar wert war, lag sicherlich nicht exklusiv daran, aber die Kombination aus Einfachheit aus Kundensicht und nahtloser Integration eines breiten Angebots hat sicher maßgeblich dazu beigetragen.

Die Vielfältigkeit der Smart City ist gleichzeitig ihr Verhängnis – vor lauter Möglichkeiten ist es besonders schwer, den Anfang zu finden. Ladesäulen, WLAN, Parkplätze, Mieterstrom, Smarthome etc. – ein bunter Blumenstrauß an Themen bietet sich an. Diese werden oft von verschiedenen Parteien, nicht als Partner, sondern als Solitär betrieben. Daher erreichen sie oft nicht die notwendige Relevanz beim Endkunden, werden nicht nachhaltig genutzt und laufen folglich aus Betreibersicht unbefriedigend.

Wer sollte das Thema treiben?

Folgt man der Argumentation, dass eine erfolgreiche Smart City viele verschiedene Angebote bündelt, dann könnte die Stadt selbst der richtige Betreiber der Smart City sein. Sie vereinigt auf der höchsten Ebene alle Themen unter sich. Aber vielleicht braucht eine erfolgreiche Smart City etwas mehr Dynamik und Unternehmertum? Entscheidungen müssen getroffen werden und nicht alle Aspekte können gleichbehandelt werden. Möglicherweise bietet sich als Lösung der lokale Energieversorger an: – Er ist tief verwurzelt in der Stadt, deckt einige Smart City-Themen originär ab und hat eine

Organisation, die prozesserfahren und Kundeninteraktion gewohnt ist.

Der Startpunkt Energieversorger hilft auch, die Vielfältigkeit der Smart City zu bändigen, indem mit dem Themengebiet Energie oder (e-)Mobilität ein Anfang gesetzt wird. Dieser Startpunkt kann auch gleichzeitig als Fundament gesehen werden, auf dessen Basis sich leichter neue Leistungen und Dienste hinzufügen lassen – indem zum Beispiel Zahlungs- und Abrechnungsmöglichkeiten zur Verfügung gestellt werden. Besonders im Bereich Smart City, mit den vielfältigen, aber auch gleichzeitig noch nicht erforschten Möglichkeiten, ist die Reduktion der Einstiegschwelle für andere Partner mit neuen Konzepten und Angeboten ein entscheidender Schritt, um ein nachhaltig interessantes und relevantes Angebot zu erhalten.

Neben den eigenen Angeboten erschafft der Energieversorger die Infrastruktur, auf welche andere Smart City-Angebote zurückgreifen können – das heißt, dieser wird Plattformbetreiber. Als solcher muss er das Zielbild der Smart City zusammen mit der Stadt entwickeln und helfen, dass neue Angebote schnell und einfach auf die Plattform gelangen. Eine erfolgreiche Smart City wird bunt und vielfältig nur in umfangreicher Kooperation funktionieren. Dabei ist entscheidend, dass die Einheitlichkeit und Nahtlosigkeit zum Endkunden gewährt ist. Dazu müssen aber nicht alle dahinterliegenden Prozesse identisch sein.

Was lässt sich technologisch daraus ableiten?

Wie und ob die Smart City angenommen und damit ein Erfolg wird, entscheidet der Endkunde. Dieser ist eine Kombination aus Inter-

aktionsqualität und Breite des Angebots: wie fühlt sich die Interaktion an? Wieviel kann ich damit machen? Aus Endkundensicht ist das Smartphone als Endgerät gesetzt, die unmittelbare Interaktionsmöglichkeit mit der Umwelt ist zwingend. Die Nutzung einer nativen Lösung ist folgerichtig: nur mit ihr werden standortbezogene Dienste, NFC-Bezahlung, Augmented Reality und viele andere Anwendungen erst möglich. Aus Plattformsicht werden der Umfang und die Qualität der generierten Daten zunehmend entscheidend. Vor dem Hintergrund des ‚Do-not-Track‘-Trends, zur Reduktion von Trackingmöglichkeiten im Browserbereich, spricht somit auch viel für eine native Implementierung.

Zusammen mit dem Endgerät bildet das Backend die Plattform. Sie aggregiert und verbindet verschiedene Dienste und Anwendungen und stellt grundlegende Funktionalitäten, wie Datensicherheit und Kommunikation, bereit. Sie muss gleichzeitig flexibel und offen sein, um neue Themen aufzunehmen und zudem eine Basis (wie zum Beispiel Bezahlung) setzen, die es erlaubt, auf dieser leicht neue Anwendungen zu entwickeln. Den Spagat zwischen Standardisierung und unnötigen Vorgaben gilt es zu meistern, um darauf basierende Anwendungen zu erleichtern, ohne individuelle Prozesse und Abfolgen zu behindern.

Smart City: Daten, an einer Stelle, sicher & verfügbar.

Bei Neuem wird oft gesagt, man sollte „einfach mal machen“. Bei einem erfolgreichen Smart City-Ansatz ist dies fast sicher kontraproduktiv. Sollten die einzelnen Applikationen für sich funktionieren und nicht an der Nutzenschwelle scheitern, dann stellt sich ir-

gendwann die Frage, wie sich die Lösungen konsolidieren lassen. Wie können die Daten der einzelnen Applikationen zusammengeführt werden, um Mehrwerte wie zum Beispiel Verkehrsflusssteuerung, Kapazitätsauslastung der Schwimmbäder und Förderung des ÖPNV zu realisieren?

Bei all der Vielfalt und Unsicherheit rund um das Thema Smart City ist jedoch eines klar: es geht um Daten und darauf kann man sich jetzt schon einstellen. •

KONTAKT

→ **Malte Kalkoffen**
Gründer & Geschäftsführer
endios GmbH, Hamburg
📧 www.endios.de



KONTAKT

→ **Veit Schwerm**
Geschäftsführer
enerXess GmbH, Essen
📧 meet.enerxess.com

