

So können Stadtwerke digital punkten

Apps Bäder- und Parklösungen für Kommunalversorger. Mit den Daten lassen sich neue Geschäftsmodelle generieren

Leipzig/Münster – Aktuell dürfen viele Bäder zwar wieder öffnen, aber nur unter strengen Auflagen: Deren Betreiber müssen die Daten der Besucher zur Corona-Nachverfolgung erfassen, die Zahl der Besucher und gegebenenfalls die Besuchszeiten beschränken oder Zeiten für spezielle Nutzergruppen wie Vereine oder Schulen freihalten. Das Unternehmen Gates aus Münster hat dazu eine digitale, flexibel anpassbare Buchungsplattform entwickelt, auf der sich Besucher mit ihren persönlichen Daten registrieren können. Zu sehen sind dort alle verfügbaren Buchungszeiten und die aktuelle Auslastung. Zugleich lassen sich damit Tickets buchen und per Paypal bezahlen.

Andere Zahlungsdienste würden auf Wunsch integriert, so Gates. Vorausgegangen war die bereits existierende Lösung »Bonuswelt«, ein digitales Kundenloyalitäts-Portal. Versorger können damit auf ihre Privatkunden zugehen und über aktuelle Entwicklungen im lokalen Bereich hinweisen. Außerdem haben Vereine, die Stadt und örtliche Gewerbetpartner die Möglichkeit, über Entwicklungen schnell per RSS-Feed zu informieren. Die Daten liegen sowohl beim Kunden im CRM-System, als auch bei Gates auf dem Server.

»Nachdem wir bei unseren Bestandskunden gemerkt haben, dass diese sehr findig waren beim Umgang mit der Bonuswelt, haben wir noch zusätzlich die Buchungs-App released. Auf der einen Seite ist das Interesse groß daran, die Mühen mahlen aber auch hier in der Umsetzung oft etwas langsamer«, ist die Erfahrung von *Sören Marquardt*, Leiter Produktentwicklung bei Gates. Allerdings würden derzeit aufgrund von Corona manche Stadtwerke mit aktiven Projekten nicht unbedingt hinterher kommen und die notwendigsten Tasks bevorzugen. Mehr Interesse wecke hier aktuell etwa die Kooperation mit Powercloud.

Pandemie nicht der Auslöser | Zudem müssen die digitalen Helferlein aktuell nicht zwingend mit der Pandemie zu tun haben: Digitales Parken etwa ist nicht neu, zahlreiche Anbieter, darunter auch Automobilkonzerne, tummeln sich in diesem Markt. Möchte ein Stadtwerk das Thema besetzen, ist es also fast immer auf externe Anbieter angewiesen.

Bei jedem digitalen Parkvorgang erheben diese eine Transaktionsgebühr. Stadtwerke und Kommunen haben hier wenig Möglichkeiten, auf diese Preisgestaltung einzuwirken. In manchen Städten übernehmen die Kommunalversorger auch diese Kosten, sodass sie nicht vom neuen Geschäftsmodell profitieren können. Dasselbe gilt für die Daten: Jegliche Nutzerdaten stehen nicht den Stadtwerken zur Verfügung, sondern liegen bei den Anbietern der Parklösungen.

»Dabei können für ein Stadtwerk aus den Daten neue Geschäftsmodelle entstehen und einzigartige Kombinationsmöglichkeiten mit anderen Produkten zur Kundenbindung beitragen«, heißt es bei Dipko – die Digitale Plattform für kommunale Services. Unter dem Motto »einfach parken« hat das Unternehmen sein aktuelles Portfolio um eine Park-App erweitert. Dazu zählen aktuell ein digitales Eintrittsmanagement für Schwimmbäder, Events oder weitere Freizeiteinrichtungen, ein Kundenbindungsprogramm, das wie ein kommunales Payback-System konzipiert ist, ein Online-Shop und ein Self Service für Energie.

Bündelprodukte | Die Park-App ermöglicht bargeldloses Parken auf eigenen Parkplätzen und am Straßenrand. Eine Anbindung an Parkhäuser ist durch offene Schnittstellen der Dipko ebenfalls möglich. Die Parkdauer lässt sich im Vorfeld festlegen und kann bei Bedarf nachträglich verlängert werden. Alternativ ist auch eine minutengenaue Abrechnung durch eine integrierte Start-Stopp-Funktion möglich. Für Stadtwerke bietet sich ein großer Gestaltungsspielraum, betont *Mirco Pinske*, CEO und Gründer der DIPKO GmbH ein.

Bei den Transaktionsgebühren soll die Kommune oder das Stadtwerk profitieren, daher gehe ein Teil der Gebühren auf Wunsch an diese. Auch die Nutzungs- und Parkdaten stünden dadurch den Stadtwerken zur Verfügung. »Kommunalversorger können so einzigartige Bündelprodukte mit Energie anbieten«, sagt Pinske. Die App ist mit den Zentralfunktionen der Dipko verbunden und kann auf einen integrierten Payment-Service-Provider (PSP) und ein Single-Sign-On – also ein Login mit nur einem Benutzernamen und Passwort – zurückgreifen. **sg**