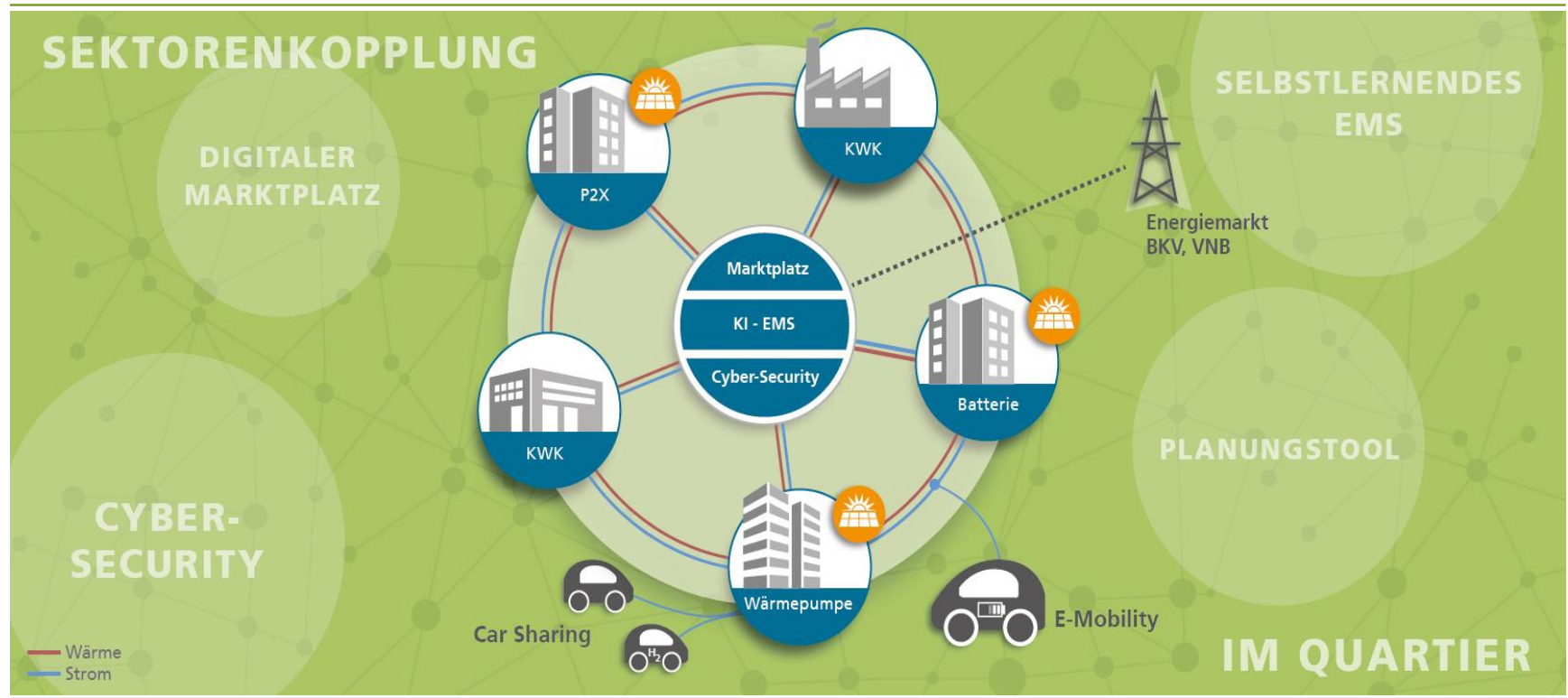


2. Treffen der Arbeitsgruppe 1 Geschäftsmodelle, Use Cases & Anforderungen

07. Mai 2019 in Bochum



Agenda:

11:00 – 11:05 Uhr	Begrüßung und Vorstellung Agenda (Vorstand und Gastgeber, A. Weihe)
11:05 – 12:05 Uhr	Impuls-Vorträge mit anschließender Diskussion • Christine Brandstätt, Fraunhofer IFAM – „Innovative Wärme-Geschäftsmodelle“ • Prof. Dr. Henner Gimpel, Fraunhofer FIT - „Wie aktiviere ich die Bewohner eines Quartiers: Einblick in aktuelle Trends des Nudging“
12:05 – 12:15 Uhr	Vorstellung aktueller Arbeitsergebnisse
12:15 – 13:00 Uhr	Networking Lunch
13:00 – 14:15 Uhr	Zuordnung Use Cases in Nutzer-Quartiersmatrix
14:15 – 14:30 Uhr	Kaffee Pause
14:30 – 15:30 Uhr	Erfolgsfaktoren von Geschäftsmodellen
15:30 – 15:45 Uhr	Planung Detail-Workshop zu Geschäftsmodellen
15:45 – 16:00 Uhr	Wrap-up & nächste Schritte

Agenda:

11:00 – 11:05 Uhr Begrüßung und Vorstellung Agenda (Vorstand und Gastgeber, A. Weihe)

11:05 – 12:05 Uhr	Impuls-Vorträge mit anschließender Diskussion • Christine Brandstätt, Fraunhofer IFAM – „Innovative Wärme-Geschäftsmodelle“ • Prof. Dr. Henner Gimpel, Fraunhofer FIT - „Wie aktiviere ich die Bewohner eines Quartiers: Einblick in aktuelle Trends des Nudging“
-------------------	---

12:05 – 12:15 Uhr Vorstellung aktueller Arbeitsergebnisse

12:15 – 13:00 Uhr Networking Lunch

13:00 – 14:15 Uhr Zuordnung Use Cases in Nutzer-Quartiersmatrix

14:15 – 14:30 Uhr Kaffee Pause

14:30 – 15:30 Uhr Erfolgsfaktoren von Geschäftsmodellen

15:30 – 15:45 Uhr Planung Detail-Workshop zu Geschäftsmodellen

15:45 – 16:00 Uhr Wrap-up & nächste Schritte

Impuls-Vorträge mit anschließender Diskussion

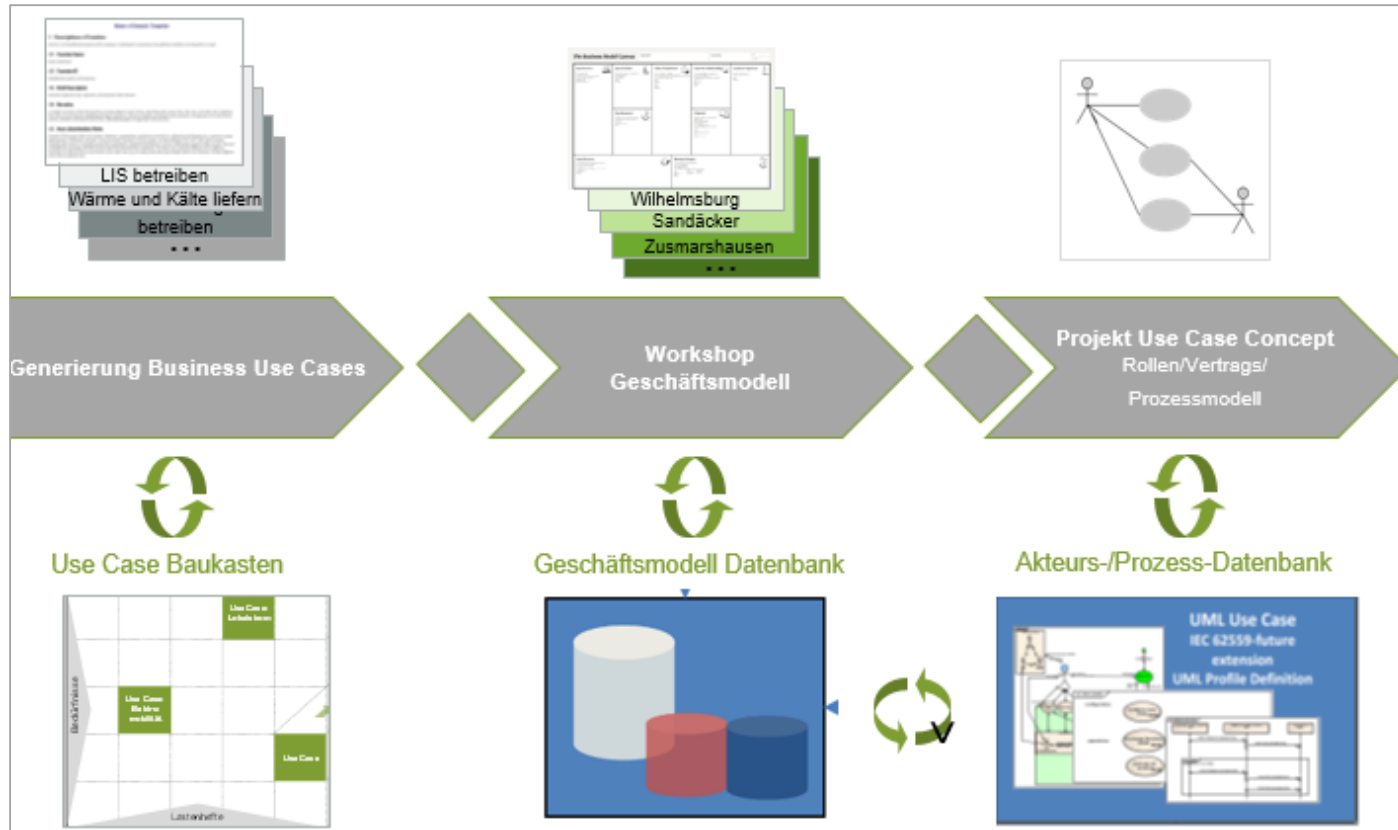
- 11:05 – 11:35 Christine Brandstätt, Fraunhofer IFAM
„Innovative Wärme-Geschäftsmodelle“
- 11:35 – 12:05 Prof. Dr. Henner Gimpel, Fraunhofer FIT
„Wie aktiviere ich die Bewohner eines Quartiers: Einblick in aktuelle Trends des Nudging“

Agenda:

11:00 – 11:05 Uhr	Begrüßung und Vorstellung Agenda (Vorstand und Gastgeber, A. Weihe)
11:05 – 12:05 Uhr	Impuls-Vorträge mit anschließender Diskussion • Christine Brandstätt, Fraunhofer IFAM – „Innovative Wärme-Geschäftsmodelle“ • Prof. Dr. Henner Gimpel, Fraunhofer FIT - „Wie aktiviere ich die Bewohner eines Quartiers: Einblick in aktuelle Trends des Nudging“
12:05 – 12:15 Uhr	Vorstellung aktueller Arbeitsergebnisse
12:15 – 13:00 Uhr	Networking Lunch
13:00 – 14:15 Uhr	Zuordnung Use Cases in Nutzer-Quartiersmatrix
14:15 – 14:30 Uhr	Kaffee Pause
14:30 – 15:30 Uhr	Erfolgsfaktoren von Geschäftsmodellen
15:30 – 15:45 Uhr	Planung Detail-Workshop zu Geschäftsmodellen
15:45 – 16:00 Uhr	Wrap-up & nächste Schritte

Bisherige Arbeitsergebnisse der AG1

Methodisches Vorgehen



Bisherige Arbeitsergebnisse der AG1

Generierung Business Use Case

Use Case „Netzdienstliches Laden“											
Name	Netzdienstliches Laden										
Akteur	Anschlussnehmer (Stromnetz), entweder einzelner Haushalt oder ggf. auch Arealnetzbetreiber										
Trigger	Elektrofahrzeug wird zum Laden an Stromnetz angeschlossen										
Kurzbeschreibung	Der Anschlussnehmer möchte seinen Netzanschluss an dem ein oder mehrere E-Fahrzeuge angeschlossen sind, kostentechnisch optimieren.										
Vorbedingung	Verträge zwischen Netzanschlussnehmer und Betreiber der Ladeinfrastruktur (LIS-Betreiber) sowie zwischen LIS-Betreiber und E-Fahrzeug-Kunde (Emobilist) bestehen oder die Rollen sind in einer natürlichen oder juristischen Person gebündelt. Der Netzbetreiber begünstigt netzvertragliches und netzdienstliches Laden. Es ist bereits geeignete Ladeinfrastruktur/Smart Meter (kommunikationsfähig) vorhanden.										
Essenzielle Schritte	<table><tr><th>Intention der Systemumgebung</th><th>Reaktion des Systems</th></tr><tr><td>Anschlussnehmer hat absolute oder finanziell bewertete, stetige oder temporär wechselnde Netzrestriktion (z.B. max. Anschlussleistung, Spannungs- und Frequenzhaltung, RLM-Kunden, Ampelkonzept)</td><td>Speicherung der jeweiligen (individuellen) Netzrestriktionen, ggf. Abfrage temporär wechselnder Restriktionen vom vorgelagerten Netzbetreiber</td></tr><tr><td>Emobilist startet Ladevorgang</td><td>Erfassung Ladebedürfnis des Emobilisten, Abgleich aktuelle und daraus prognostizierte Bilanz am Netzanschluss mit aktuell und prognostizierter Netzrestriktion</td></tr><tr><td></td><td>Regelung des Ladevorgangs nach Ladebedürfnis und Netzrestriktion; Meldung an Emobilisten, wenn dies nicht möglich ist</td></tr><tr><td>Emobilist beendet Ladevorgang</td><td>Abmeldung Fahrzeug für Prognose, ggf. Weitergabe von Daten für Begünstigung, falls nicht pauschal</td></tr></table>	Intention der Systemumgebung	Reaktion des Systems	Anschlussnehmer hat absolute oder finanziell bewertete, stetige oder temporär wechselnde Netzrestriktion (z.B. max. Anschlussleistung, Spannungs- und Frequenzhaltung, RLM-Kunden, Ampelkonzept)	Speicherung der jeweiligen (individuellen) Netzrestriktionen, ggf. Abfrage temporär wechselnder Restriktionen vom vorgelagerten Netzbetreiber	Emobilist startet Ladevorgang	Erfassung Ladebedürfnis des Emobilisten, Abgleich aktuelle und daraus prognostizierte Bilanz am Netzanschluss mit aktuell und prognostizierter Netzrestriktion		Regelung des Ladevorgangs nach Ladebedürfnis und Netzrestriktion; Meldung an Emobilisten, wenn dies nicht möglich ist	Emobilist beendet Ladevorgang	Abmeldung Fahrzeug für Prognose, ggf. Weitergabe von Daten für Begünstigung, falls nicht pauschal
	Intention der Systemumgebung	Reaktion des Systems									
	Anschlussnehmer hat absolute oder finanziell bewertete, stetige oder temporär wechselnde Netzrestriktion (z.B. max. Anschlussleistung, Spannungs- und Frequenzhaltung, RLM-Kunden, Ampelkonzept)	Speicherung der jeweiligen (individuellen) Netzrestriktionen, ggf. Abfrage temporär wechselnder Restriktionen vom vorgelagerten Netzbetreiber									
	Emobilist startet Ladevorgang	Erfassung Ladebedürfnis des Emobilisten, Abgleich aktuelle und daraus prognostizierte Bilanz am Netzanschluss mit aktuell und prognostizierter Netzrestriktion									
	Regelung des Ladevorgangs nach Ladebedürfnis und Netzrestriktion; Meldung an Emobilisten, wenn dies nicht möglich ist										
Emobilist beendet Ladevorgang	Abmeldung Fahrzeug für Prognose, ggf. Weitergabe von Daten für Begünstigung, falls nicht pauschal										
Ausnahmefälle											
Nachbedingungen	Weitergabe von Begünstigungen an Anschlussnehmer (sowie ggf. Weiterverrechnung)										
Verfügbarkeit	Verfügbarkeit 24/7/365										
Fragen, Kommentare											

Bisherige Arbeitsergebnisse der AG1

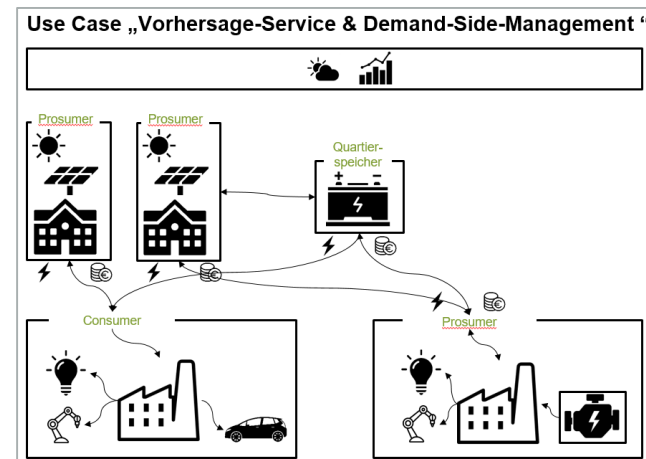
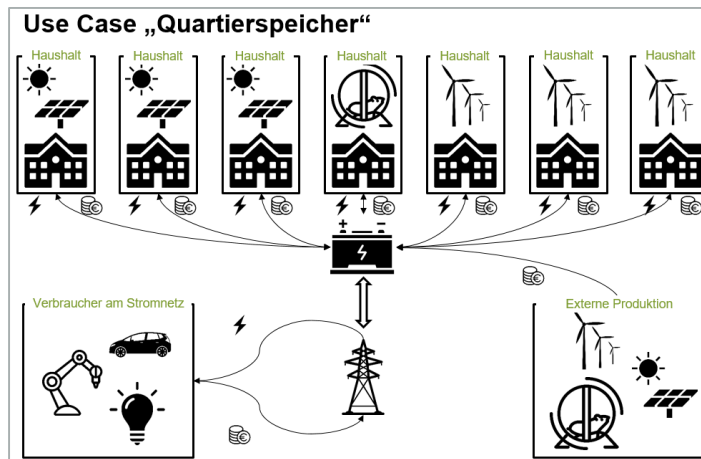
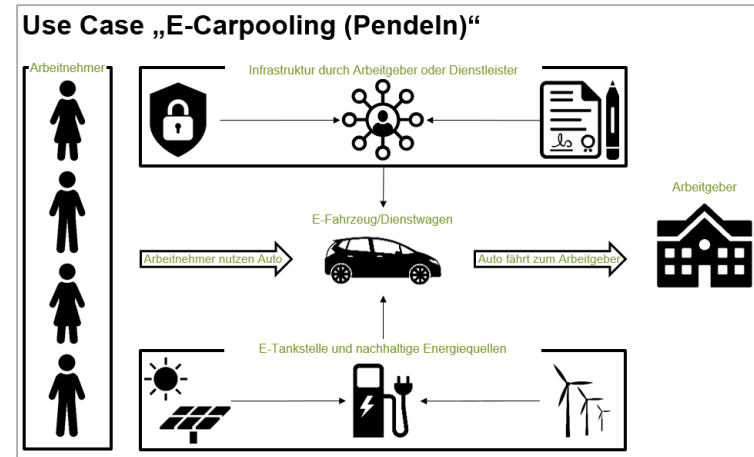
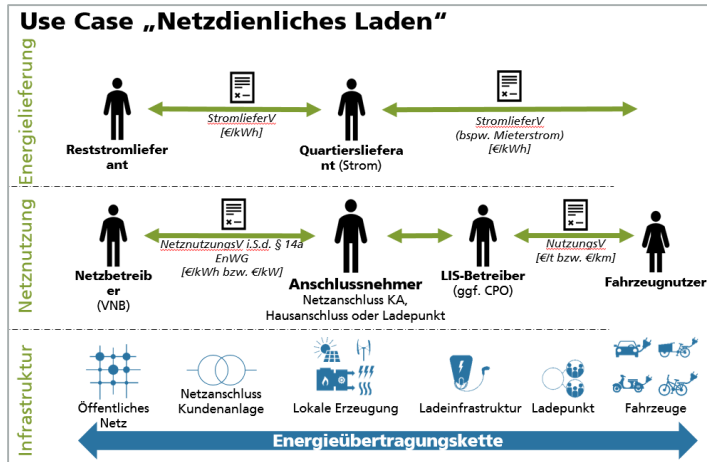
Ausarbeitung Business Model Canvas

Business Model Canvas „Netzdienliches Laden“

KEY PARTNERS	KEY ACTIVITIES	VALUE PROPOSITIONS	CUSTOMER RELATIONSHIPS	CUSTOMER SEGMENTS
Vorgelagerter Verteilernetzbetreiber	Elektrische Energie bereitstellen	Energetische Belieferung von E-Fahrzeugen – kostengünstig	Analoge Dienste	Netznutzer als Letztverbraucher:
Hardwarelieferant (LIS, E-Mob., Mess- und Regeltechnik)	Reduzierung Ladeleistung LIS	Neutrale Steuerung mehrerer E-Fahrzeuge an einem Anschluss	Digitale Dienste	Privat/Eigentümer (mit Hausanschluss, Parkplatz, Wallbox und E-Fahrzeug)
Regulierungsbehörden (LRegK, LRegB, BNetzA)	Steuerungsalgorithmen definieren und programmieren	Reduzierung Netznutzungsentgelte (insbes. Leistungspreis)		Eigentümer LIS
	KEY RESOURCES	Minderung/Vermeidung des Baukostenzuschuss durch niedrigere Anschlussleistung	CHANNELS	Vermieter/WEG (mit mehreren Ladepunkten)
	Softwareprogrammierung		Analoge: - Netznutzungsvertrag - Schriftverkehr	Anbieter öffentlicher Ladeinfrastruktur
	Zugang zu Ladeinfrastruktur-Betreibern (privat und gewerblich)		Digitale: - Automatisierte Dienste - Steuerungsprotokolle LIS	Betreiber von Arealnetzen
	Netzbetrieb (vorgelagert und im Areal)			
COST STRUCTURE		REVENUE STREAMS		
Voraussetzung: passende (d.h. anbindbare) Ladeeinrichtung bereits vorhanden		Verminderte Netzentgelte gemäß §14a EnWG		
Software Betrieb		Vermiedene Kosten des Anschlussnehmers (siehe auch Value Proposition)		
ggf. Vermarktung der Systemdienstleistungen		Zukünftig ggf. Möglichkeit zur Erbringung und Vergütung von Systemdienstleistungen		

Bisherige Arbeitsergebnisse der AG1

Visualisierungen



Bisherige Arbeitsergebnisse der AG1

Verknüpfungen



Zielbild & Kategorisierung

Wohnlich

Persona 1

...

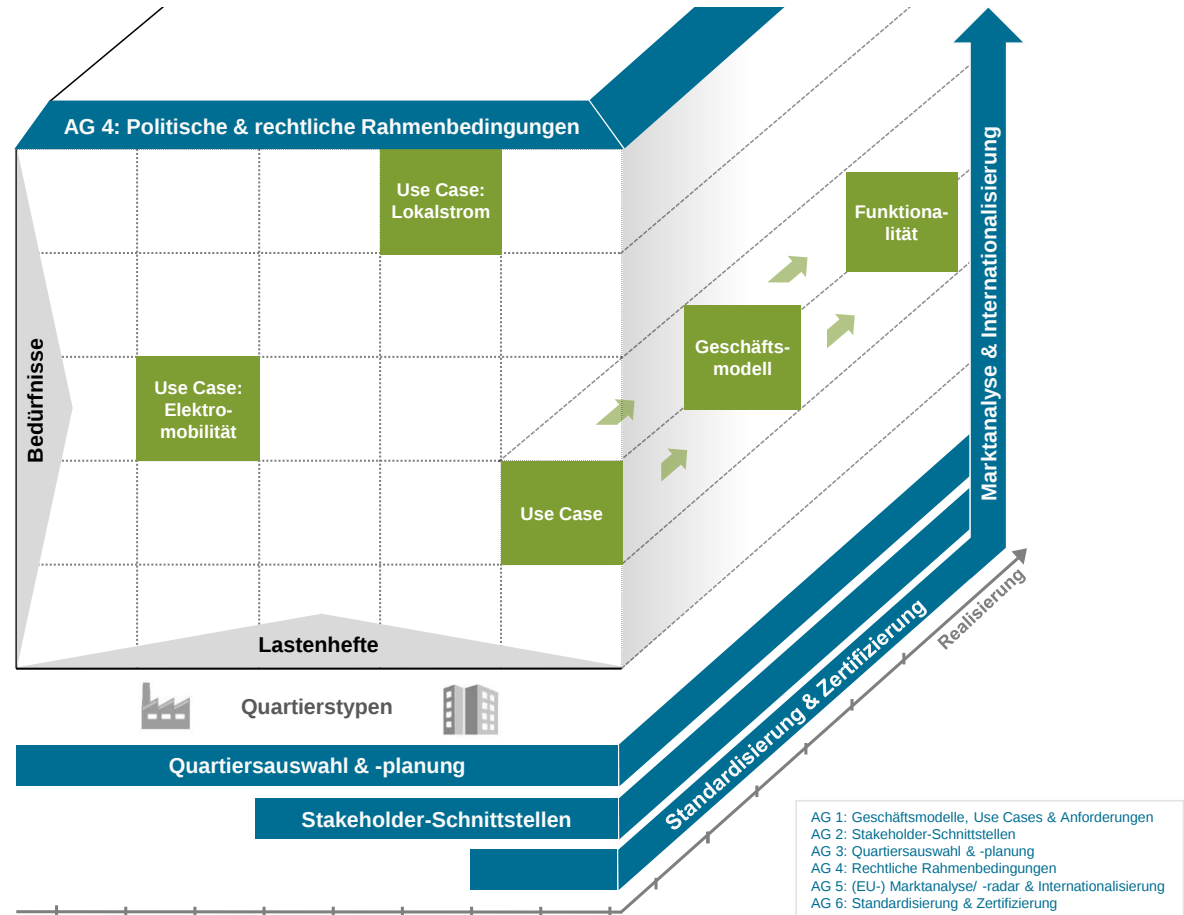
Persona 7

Gewerblich

Gewerbetyp 1

...

Gewerbetyp n



Arbeitsgruppenmanagement

Vorstellung Nutzer-Quartiers-Matrix

Nutzertypen	Quartierstypen							
	Großwohnsiedlung	Appartment-Quartier	Stadtquartier	Umland-quartier	Konversions-quartier	Gewerbepark	Einkaufszentrum/ Mall	Öffentliche Einrichtung
Persona 1		1,2,5,8,12,14,18	1,2,5,9,12,14,18	1,2,5,6,12,18	1,2,5,8,12,14,18			
Persona 2	5,8,13,15,18,21,		5,8,12					
Persona 3	5,6,11,13,14,17	1,2,5,6,11,13,14,17	1,2					
Persona 4								
Persona 5	2,3,4,5,7,10,23							
Persona 6		1,2,5,6,8,11,12						
Persona 7		1,2,5,6,8,10,13,15,16						
Persona 8								
Persona 9		1,4,5,6,8,15,19						
Persona 10		1,2,5,17,19						
Persona 11								
Persona 12								
Gewerbetyp 1	10,20,21,22							
Gewerbetyp 2	10,15,21,23							
Gewerbetyp 3	10,20,21							
Gewerbetyp 4								
Gewerbetyp 5								
Gewerbetyp 6								
Gewerbetyp 7								
Gewerbetyp 8								

- Laden von Elektrofahrzeugen
- Urban Gardening
- Wohnungsassistent (Energie)
- Smart Home (Sicherheit)
- Quartiers-Wlan/Cloud
- Intelligente Beleuchtung
- Mieterstrom
- Marktplatz

Beschreibung Personas

Starting



- Singles, Paare
- Alter: Unter 30 Jahre
- Kaufkraft: Niedrig, Mittel
- Beispiele: Studenten, Auszubildende, einfache / mittlere Angestellte

GdW-Wohnprofile
21, 22, 31, 32, 41, 44

Abgeleitete Präferenzen:

- Zeitgemäße Energieeffizienz (Standard)
- Schnelles Internet und digitale Angebote
- Erneuerbare Energien teilweise als Mehrwert

Beschreibung Personas

Striving



- Singles, Paare
- Alter: 30- 64 Jahre
- Kaufkraft: Niedrig, Mittel
- Beispiele: Angestellte, Handwerker, Sachbearbeiter, Arbeitssuchende

GdW-Wohnprofile

11, 22, 23, 33, 34, 42, 43, 44, 51, 52, 61, 62

Abgeleitete Präferenzen

- Gute bis hohe Energieeffizienz wichtig
- Schnelles Internet und technische, steuernde Systeme (Energie/Sicherheit)
- Erneuerbare Energien als Mehrwert

Beschreibung Personas

Cruising



- Singles, Paare
- Alter: 30- 64 Jahre
- Kaufkraft: Hoch
- Beispiele: leitende Angestellte, Akademiker, Selbstständige

GdW-Wohnprofile
11, 23, 33, 34, 43, 52

Abgeleitete Präferenzen

- Hohe Energieeffizienz, repräsentativ
- Schnelles Internet und technische, steuernde Systeme (Energie/Sicherheit)
- Erneuerbare Energien als Mehrwert

Beschreibung Personas

Effort



- Familien
- Alter: 20 bis 65 Jahre
- Kaufkraft: Niedrig, Mittel
- Beispiele: einfache Angestellte, Arbeitssuchende

GdW-Wohnprofile
24, 35, 45, 53, 64

Abgeleitete Präferenzen

- Zeitgemäße bis hohe Energieeffizienz (Standard)
- Teilweise schnelles Internet und technische, steuernde Systeme (Energie/Sicherheit)
- Erneuerbare Energien nur teilweise als Mehrwert

Beschreibung Personas

Settled



- Familien
- Alter: 20 bis 65 Jahre
- Kaufkraft: Hoch
- Beispiele: leitende Angestellte, Akademiker, Unternehmer

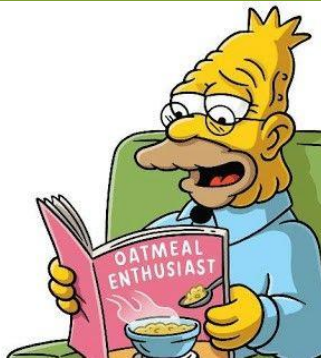
GdW-Wohnprofile
24, 35, 46

Abgeleitete Präferenzen

- Zeitgemäße bis hohe Energieeffizienz
- Schnelles Internet und technische, steuernde Systeme (Energie/Sicherheit)
- Erneuerbare Energien als Mehrwert

Beschreibung Personas

Silver



- Senioren (Alleinstehend, Paare)
- Alter: Über 65 Jahre
- Kaufkraft: Niedrig / Mittel
- Beispiele: geringe Rente, kaum Rücklagen, Pflegebedarf

GdW-Wohnprofile

11, 23, 34, 43, 44, 51, 63

Abgeleitete Präferenzen

- Zeitgemäße bis hohe Energieeffizienz
- Offen für zeitgemäße technische Lösungen
- Erneuerbare Energien nur teilweise als Mehrwert

Beschreibung Personas

Golden



- Senioren (Alleinstehend, Paare)
- Alter: Über 65 Jahre
- Kaufkraft: Hoch
- Beispiele: gute Rente bzw. ausreichend Rücklagen

GdW-Wohnprofile
11, 43, 52

Abgeleitete Präferenzen

- Hohe bis sehr hohe Energieeffizienz wichtig, repräsentativ
- Offen für zeitgemäße technische Lösungen, v.a. Sicherheit
- Erneuerbare Energien nur teilweise als Mehrwert

Agenda:

11:00 – 11:05 Uhr	Begrüßung und Vorstellung Agenda (Vorstand und Gastgeber, A. Weihe)
11:05 – 12:05 Uhr	Impuls-Vorträge mit anschließender Diskussion • Christine Brandstätt, Fraunhofer IFAM – „Innovative Wärme-Geschäftsmodelle“ • Prof. Dr. Henner Gimpel, Fraunhofer FIT - „Wie aktiviere ich die Bewohner eines Quartiers: Einblick in aktuelle Trends des Nudging“
12:05 – 12:15 Uhr	Vorstellung aktueller Arbeitsergebnisse
12:15 – 13:00 Uhr	Networking Lunch
13:00 – 14:15 Uhr	Zuordnung Use Cases in Nutzer-Quartiersmatrix
14:15 – 14:30 Uhr	Kaffee Pause
14:30 – 15:30 Uhr	Erfolgsfaktoren von Geschäftsmodellen
15:30 – 15:45 Uhr	Planung Detail-Workshop zu Geschäftsmodellen
15:45 – 16:00 Uhr	Wrap-up & nächste Schritte

Agenda:

11:00 – 11:05 Uhr	Begrüßung und Vorstellung Agenda (Vorstand und Gastgeber, A. Weihe)
11:05 – 12:05 Uhr	Impuls-Vorträge mit anschließender Diskussion • Christine Brandstätt, Fraunhofer IFAM – „Innovative Wärme-Geschäftsmodelle“ • Prof. Dr. Henner Gimpel, Fraunhofer FIT - „Wie aktiviere ich die Bewohner eines Quartiers: Einblick in aktuelle Trends des Nudging“
12:05 – 12:15 Uhr	Vorstellung aktueller Arbeitsergebnisse
12:15 – 13:00 Uhr	Networking Lunch
13:00 – 14:15 Uhr	Zuordnung Use Cases in Nutzer-Quartiersmatrix
14:15 – 14:30 Uhr	Kaffee Pause
14:30 – 15:30 Uhr	Erfolgsfaktoren von Geschäftsmodellen
15:30 – 15:45 Uhr	Planung Detail-Workshop zu Geschäftsmodellen
15:45 – 16:00 Uhr	Wrap-up & nächste Schritte

Zuordnung Use Cases in Nutzer-Quartiersmatrix

Workshop-Session 1

- Aufteilung der Teilnehmenden in vier Gruppen:
Mobilität / Strom / Wasser & Wärme / Services
- Jede Gruppe diskutiert und bewertet Fit der Use Cases (4) für die Personas (7) anhand drei Kategorien:
 - Sehr guter / guter Fit 
 - Mittlerer Fit 
 - Geringer / Kein Fit 
- Richtwerte zum Zeitmanagement:
 - Ca. 2 Minuten Diskussion und 0,5 Minuten für die Dokumentation einer Bewertung (Abstimmung, falls kein Konsens gefunden wird)
 - Max. 20 Minuten je Use Case
- Hinweis: Bei Bedarf können weitere Use Cases aus der Gruppe aufgenommen werden

Cluster Mobilität

- Use Cases
 - E-Carsharing
 - Netzdienliches Laden
 - E-Carpooling (pendeln)
 - (Garantierte) Mobilität für die letzte Meile
- Gruppe
 - Stefan Ritter (Sprecher)
 - Karsten Schmidt (Geschäftsstelle)
 - Agon Ukiqi
 - Martin Veh
 - Steffen Ackermann
 - Patrick Mutert

MOBILITÄT	E-Carsharing	Netzdienstliches Laden	E-Carpooling pendeln	(Garantierte) Mobilität für die letzte Meile
Starting Singles, Paare Unter 30 Jahre Niedrige, mittlere Kaufkraft				
Striving Singles, Paare 30-64 Jahre Niedrige, mittlere Kaufkraft				
Cruising Singles, Paare 30-64 Jahre Hohe Kaufkraft	 Fahrzeug als Status		 Status vs. „sexy“	
Effort Familien 20-65 Jahre Niedrige, mittlere Kaufkraft			 - Platz	
Settled Familien 20-65 Jahre Hohe Kaufkraft			 - Platz	
Silver Senioren Über 65 Jahre Niedrige, mittlere Kaufkraft			 + Kommunikation	
Golden Senioren Über 65 Jahre Hohe Kaufkraft	 Komfort			

Cluster Strom

- Use Cases
 - Peer-to-Peer-Stromhandel
 - Mieterstrom
 - Quartiers-Speicher
 - Vorhersage-Service & Demand-Side-Management
- Gruppe
 - Robert Keller (Sprecher)
 - Claudia van Laak (Geschäftsstelle)
 - Volker Breisig
 - Christian Gronwald
 - Felix Grosser
 - Andreas von Wissel
 - Severin Beucker

STROM	Peer-to-Peer Stromhandel		Mieterstrom		Quartier-Speicher		Vorhersage-Service & Demand-Side-Management	
	Eigentümer	Mieter	Eigentümer	Mieter	Eigentümer	Mieter	Eigentümer	Mieter
Starting Singles, Paare Unter 30 Jahre Niedrige, mittlere Kaufkraft								
Striving Singles, Paare 30-64 Jahre Niedrige, mittlere Kaufkraft								
Cruising Singles, Paare 30-64 Jahre Hohe Kaufkraft								
Effort Familien 20-65 Jahre Niedrige, mittlere Kaufkraft								
Settled Familien 20-65 Jahre Hohe Kaufkraft								
Silver Senioren Über 65 Jahre Niedrige, mittlere Kaufkraft								
Golden Senioren Über 65 Jahre Hohe Kaufkraft								

Aufgrund hoher Komplexität fehlt eine Bewertung bzgl. Eigentümer, wäre aber sinnvoll

Cluster Wasser & Wärme

■ Use Cases

- Speicher-Contracting
- Thermische Energie liefern
- Dez. Brauchwassernutzung
- Urban Gardening-Flächen

■ Gruppe

- Tobias Hofmann (Sprecher)
- Marcus Juvancic (Geschäftsstelle)
- Christine Brandstätt
- Viktor Grinewitschus
- Marc Jakob
- Katrin Becker

WASSER & WÄRME	Speicher-Contracting		Thermische Energie liefern	Dezentrale Brauchwasser-nutzung	Urban Gardening-Flächen
	Eigentümer	Nicht Eigentümer			
Starting Singles, Paare Unter 30 Jahre Niedrige, mittlere Kaufkraft					
Striving Singles, Paare 30-64 Jahre Niedrige, mittlere Kaufkraft					
Cruising Singles, Paare 30-64 Jahre Hohe Kaufkraft					
Effort Familien 20-65 Jahre Niedrige, mittlere Kaufkraft					
Settled Familien 20-65 Jahre Hohe Kaufkraft					
Silver Senioren Über 65 Jahre Niedrige, mittlere Kaufkraft					
Golden Senioren Über 65 Jahre Hohe Kaufkraft					

Cluster Services

- Use Cases
 - Community Services
 - Marktplatz
 - Smart Home (Bezug auf Sicherheit)
 - Quartiers-Wlan/Cloud
- Gruppe
 - Alexander Söchtig (Sprecher)
 - Gerrit Ellerwald (Geschäftsstelle)
 - Niels Jaenke
 - Elisabeth Schloten
 - Denise Sagner
 - Henner Gimpel
 - Martin Kemmerling

SERVICES	Community Services	Marktplatz	Smart Home (Sicherheit)	Quarties WLAN/(Cloud)
Starting Singles, Paare Unter 30 Jahre Niedrige, mittlere Kaufkraft				
Striving Singles, Paare 30-64 Jahre Niedrige, mittlere Kaufkraft				
Cruising Singles, Paare 30-64 Jahre Hohe Kaufkraft				
Effort Familien 20-65 Jahre Niedrige, mittlere Kaufkraft				
Settled Familien 20-65 Jahre Hohe Kaufkraft				
Silver Senioren Über 65 Jahre Niedrige, mittlere Kaufkraft				
Golden Senioren Über 65 Jahre Hohe Kaufkraft				

Agenda:

11:00 – 11:05 Uhr	Begrüßung und Vorstellung Agenda (Vorstand und Gastgeber, A. Weihe)
11:05 – 12:05 Uhr	Impuls-Vorträge mit anschließender Diskussion • Christine Brandstät, Fraunhofer IFAM – „Innovative Wärme-Geschäftsmodelle“ • Prof. Dr. Henner Gimpel, Fraunhofer FIT - „Wie aktiviere ich die Bewohner eines Quartiers: Einblick in aktuelle Trends des Nudging“
12:05 – 12:15 Uhr	Vorstellung aktueller Arbeitsergebnisse
12:15 – 13:00 Uhr	Networking Lunch
13:00 – 14:15 Uhr	Zuordnung Use Cases in Nutzer-Quartiersmatrix
14:15 – 14:30 Uhr	Kaffee Pause
14:30 – 15:30 Uhr	Erfolgsfaktoren von Geschäftsmodellen
15:30 – 15:45 Uhr	Planung Detail-Workshop zu Geschäftsmodellen
15:45 – 16:00 Uhr	Wrap-up & nächste Schritte

Agenda:

11:00 – 11:05 Uhr	Begrüßung und Vorstellung Agenda (Vorstand und Gastgeber, A. Weihe)
11:05 – 12:05 Uhr	Impuls-Vorträge mit anschließender Diskussion • Christine Brandstätt, Fraunhofer IFAM – „Innovative Wärme-Geschäftsmodelle“ • Prof. Dr. Henner Gimpel, Fraunhofer FIT - „Wie aktiviere ich die Bewohner eines Quartiers: Einblick in aktuelle Trends des Nudging“
12:05 – 12:15 Uhr	Vorstellung aktueller Arbeitsergebnisse
12:15 – 13:00 Uhr	Networking Lunch
13:00 – 14:15 Uhr	Zuordnung Use Cases in Nutzer-Quartiersmatrix
14:15 – 14:30 Uhr	Kaffee Pause
14:30 – 15:30 Uhr	Erfolgsfaktoren von Geschäftsmodellen
15:30 – 15:45 Uhr	Planung Detail-Workshop zu Geschäftsmodellen
15:45 – 16:00 Uhr	Wrap-up & nächste Schritte

Erfolgsfaktoren von Geschäftsmodellen

Workshop-Session 2

- Bestehende Gruppen sammeln für die Geschäftsmodelle der Use Cases ihres Clusters die jeweiligen:
 - Wichtigste Erfolgsfaktoren: Faktoren, die positiven Einfluss auf die erfolgreiche Umsetzung des Geschäftsmodells haben
 - Größte Risikofaktoren: Faktoren, welche den Erfolg des Geschäftsmodells gefährden, bzw. Hindernisse bei der Umsetzung darstellen
- Teilnehmende beschriften Karten mit Erfolgs-/ und Risikofaktoren (jede/r für sich) für die einzelnen Geschäftsmodelle; im Anschluss werden diese der Gruppe präsentiert
- Richtwerte zum Zeitmanagement je Geschäftsmodell:
 - Max. 5 Minuten zum Sammeln der Ideen / Beschriften der Karten
 - Ca. 10 Minuten für die Vorstellung der Karten durch Teilnehmende

STROM	Erfolg		Risiko	
	Alle	Individuell	Alle	Individuell
Vorhersage-Service & Demand-Side-Management	- Bilanzierungsmöglichkeiten zwischen Wohnungen/Gebäude im Quartier - Stabilisierte, reduzierte Betriebskosten	- Zugang zu Daten ggf. einfach möglich	- Vertragliche Komplexität und Abwicklung - Komplexität im Betrieb und wirtschaftliche Komplexität (Abrechnung und Finanzierung)	- Verhaltensänderung notwendig
Quartier-Speicher	- Effiziente, umweltfreundliche Energieversorgung - Erfüllung gesetzlicher Anforderungen		- Risikoaufschlag für Finanzierung benötigt - Stabile rechtliche Rahmenbedingungen	- Technisch ggf. nicht ausgereift (Lebensdauer, ...)
Mieterstrom	- Neues Geschäftsmodell als Versorger - Wohnwertsteigerung	- Besonders erfolgreich bei Neubau & Sanierung - Hohe Identifikation mit lokaler Energie	- Technische Komplexität insbesondere im Bestand	- Bewohnerfluktuation - Preisspitzen bei Last - Alle oder keiner
Peer-to-Peer-Stromhandel	- (Teil-)Autarkie - CO₂-Steuer/Zertifikat	- Hohe Identifikation mit lokaler Energie	- Starke Abhängigkeit von IT (Data, Verfügbarkeit) - Vorreiter sein ist nicht rentabel - Hoher Abstimmungsbedarf	- Preisspitzen bei Last - Alle oder keiner

MOBILITÄT	Erfolg	Risiko
E-Carsharing	- Verfügbarkeit - Pflege und Zustand - Komfort - Image - Interoperabilität	- Ease-of-use - Komplexität - Preismodell - Versicherung - LIS Verfügbarkeit - Kosten
Netzdienliches Laden	- Feel good „Ökostrom“ - Geringere Invest-Komponenten - Ersparnis - Hoher Automatisierungsgrad	- Komplexität - Schichtdienst als Hinderniss - „nachvollziehbarer Sinn“ - LIS Technisch
E-Carpooling (pendeln)	- Qualität über Bewertung - Homogenität der Bewohner - Einnahmen/Kostenreduktion - Verbindlichkeit - Verfügbarkeit	- Preismodell ist intransparent - Sauberkeit - Ease-of-use - Versicherung/Haftung - Sicherheit
(Garantierte) Mobilität für die letzte Meile	- Verfügbarkeit - Verbindlichkeit - Passendes Verkehrsmittel	- Sauberkeit - Ease-of-use - Versicherung/Haftung - Sicherheit - Verwaltung - Kosten

WASSER & WÄRME	Erfolg	Risiko
Speicher-Contracting	- Schlecht Anlagentechnik als Status - Anlagenhersteller werden durch Betreiber zur Einhaltung der Effizienzversprechen gedrängt - Mieterstrom reg. Wärme insb. Solarthermie - Nutzer kann Speicher beobachten und seine Nutzung aktiv anpassen - Kein Finanzierungsrisiko	- Sehr lange Vertragslaufzeiten, gesetzliche Änderungen als Risiko für Betreiber - Nutzung auf Aufkommen der erneuerbaren Energie passen nicht zusammen
Thermische Energie liefern	- Ökonomischer Vorteil (einfache Abrechnung) - Ein Ansprechpartner - Klare Verantwortlichkeit - Zuverlässigkeit (Raumtemperatur) - Nutzer-Verhaltens-Transparenz durch monatliche Abrechnung/täglich Abrechnung - Vereinfachte und verständliche Rechnungslegung - Wärmeverteilnetz durch Betreiber/Verkäufer im optimalen Zustand gehalten	- Schlechte energetische Qualität von Gebäuden - Nicht für jeden ökonomisch/ökologisch vorteilhaft - Messung/Nachweis
Dezentrale Brauchwassernutzung	- Ökonomischer Vorteil - Ökologischer Vorteil - Es wird kein Trinkwasser-Standard für alles benötigt - Weniger Reinigung	- Hygiene, Geruch - Eigentümer spart an Wartung, Instandhaltung Folge: Verschlammung - Frisch-/Trinkwasserverkeimung, Risiko durch verminderte Netznahme → Kaltwasserzirkulation notwendig?
Urban Gardening-Flächen	- Vernünftige Fläche (Aufenthaltsqualität, Sicherheit) - Unverbindliche durch Abo-Modell - Bedarf und Besitz finden zueinander	- Haftungsfragen (z.B. Sturmschäden) - Vandalismus - Desinteresse/Keine Nachfrage bzw. falsch Erwartungshaltung - Bewohnern fehlt die Zeit zur Nutzung - Komplikationen im Ablauf/Zugang - Winternutzung? - Fehlendes Verantwortungsgefühl wegen wechselnder Besitzer - Bei Verleih: Starke Bedarfszyklen (Bevorratung Materialien)

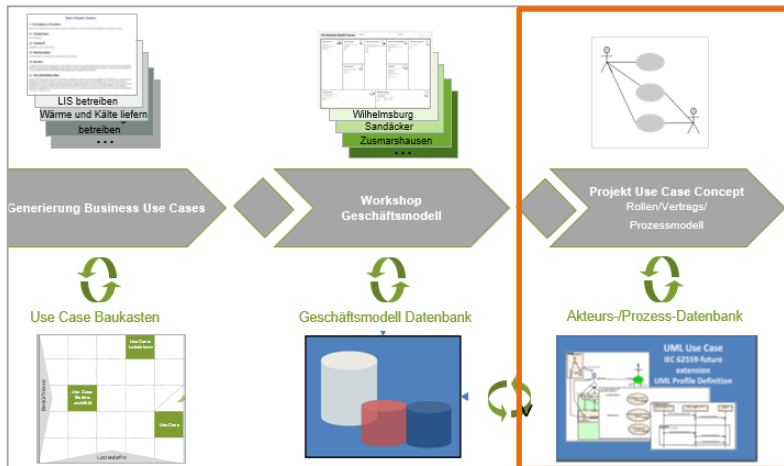
SERVICES	Erfolg	Risiko
Community Services	- Einfach: lange Öffnungszeiten, leicht buch- und abrechenbar, persönliche Ansprechbarkeit - Quartiersgröße > x - Zielgerichtete Services für Bewohnergruppen und Infrastruktur - Anbindung lokales Gwerbe - Marketing	- Zahlungsbereitschaft - Akzeptanz/Verbreitung - Konkurrenz: nebenan.de, Wettbewerb Picnic, Paketstation etc.
Smart Home (Bezug auf Sicherheit)	- Implementierung durch Profis organisiert und durchgeführt - Ein Ansprechpartner - Marketing - Vertrauen schaffen - Vereinbarung mit Versicherung zur Tarifiereduktion - Weitere Smart-Home Services - Keine Beeinträchtigung/Seamless	- Angst vor Datendiebstahl und Hackern - Hacker/Einbrecher - Angst vor Kontrollverlust/Bevormundung - Zahlungsbereitschaft
Marktplatz	- Zugehörigkeitsgefühl - Aktives Mitmachen - Skaleneffekt/Plattform - Klare Spielregeln - Vertrauen - Menschliche Koordination, v.a. zu Beginn - Kombination mit Community Services - Einfachheit	- Konkurrenz EbayKleinanzeigen, nebenan.de - Nachbarsstreit, Haftung - Kein Interesse - Versicherungsproblem
Quartiers-Wlan/Cloud	- Billig - Genug Bandbreite & Abdeckung - Kindersicherung etc. - Gastzugang - Hohe Verfügbarkeit	- Angst vor Datendiebstahl - Missbrauch, illegale Aktivitäten - Teilnahme/Business Case
Community Spaces	- Attraktive Full Service Räume (Option) - Eingabe Zugangs- und Buchungsmöglichkeiten	- Auslastung - Vandalismus - Auslastung - Lärmbelästigung - Lokale Konkurrenz

Agenda:

11:00 – 11:05 Uhr	Begrüßung und Vorstellung Agenda (Vorstand und Gastgeber, A. Weihe)
11:05 – 12:05 Uhr	Impuls-Vorträge mit anschließender Diskussion • Christine Brandstätt, Fraunhofer IFAM – „Innovative Wärme-Geschäftsmodelle“ • Prof. Dr. Henner Gimpel, Fraunhofer FIT - „Wie aktiviere ich die Bewohner eines Quartiers: Einblick in aktuelle Trends des Nudging“
12:05 – 12:15 Uhr	Vorstellung aktueller Arbeitsergebnisse
12:15 – 13:00 Uhr	Networking Lunch
13:00 – 14:15 Uhr	Zuordnung Use Cases in Nutzer-Quartiersmatrix
14:15 – 14:30 Uhr	Kaffee Pause
14:30 – 15:30 Uhr	Erfolgsfaktoren von Geschäftsmodellen
15:30 – 15:45 Uhr	Planung Detail-Workshop zu Geschäftsmodellen
15:45 – 16:00 Uhr	Wrap-up & nächste Schritte

Planung Detail-Workshop zu Geschäftsmodellen

Inhalt:



Vorgehen:

- Sprechertreffen im Juli (offen für interessierte Teilnehmende der AG1)
- Vorstellung der Ergebnisse beim nächsten AG1-Treffen am 13. September

Vorschlag zu thematisierten Geschäftsmodelle (zu diskutieren)

- Quartiers-Carsharing
- Peer-2-peer Marktplatz
- Quartiersstrom inkl. Power-to-X

Agenda:

11:00 – 11:05 Uhr	Begrüßung und Vorstellung Agenda (Vorstand und Gastgeber, A. Weihe)
11:05 – 12:05 Uhr	Impuls-Vorträge mit anschließender Diskussion • Christine Brandstätt, Fraunhofer IFAM – „Innovative Wärme-Geschäftsmodelle“ • Prof. Dr. Henner Gimpel, Fraunhofer FIT - „Wie aktiviere ich die Bewohner eines Quartiers: Einblick in aktuelle Trends des Nudging“
12:05 – 12:15 Uhr	Vorstellung aktueller Arbeitsergebnisse
12:15 – 13:00 Uhr	Networking Lunch
13:00 – 14:15 Uhr	Zuordnung Use Cases in Nutzer-Quartiersmatrix
14:15 – 14:30 Uhr	Kaffee Pause
14:30 – 15:30 Uhr	Erfolgsfaktoren von Geschäftsmodellen
15:30 – 15:45 Uhr	Planung Detail-Workshop zu Geschäftsmodellen
15:45 – 16:00 Uhr	Wrap-up & nächste Schritte

Wrap-up & nächste Schritte

- Zusammenfassung des heutigen Tages
- Veröffentlichung der Arbeitsergebnisse in Stackfield
- Terminauswahl für Detail-Workshop zu Geschäftsmodellen
- 2. AG4-Treffen am 13.05. in München bei der Thüga
- 13.09.: Nächstes AG1-Treffen in München

Gute Heimreise!