



Text: Bettina Halbach
Grafik: Vitaly Edush

DOSSIER

Smart-City-Solutions

Das Schlagwort Smart City ist in aller Munde – auch Start-ups mischen hier mit cleveren Ideen mit. Wir zeigen die größten Chancen für Gründer und stellen Start-ups vor, die sich bereits erfolgreich den ganz unterschiedlichsten Großstadt-Problemen auf innovative Weise verschrieben haben.

Was ist Smart City? Smart City ist ein Sammelbegriff für gesamtheitliche Entwicklungskonzepte, die Städte effizienter, technologisch fortschrittlicher, grüner und sozial inklusiver machen. Die dazugehörigen Konzepte beinhalten technische, wirtschaftliche und gesellschaftliche Innovationen. So wird die auf dem Reißbrett konzipierte Stadt Masdar-City in den Vereinigten Arabischen Emiraten gern als smart bezeichnet bzw. verkauft. Seit 2008 wird sie aus dem Nichts, also von Grund auf neu errichtet, und nach den Vorstellungen einer CO₂-neutralen Wissenschaftsstadt konzipiert. Im Jahr 2025 soll Masdar fertiggestellt werden. Das Ziel der Städteplaner und -bauer ist es, vielen Menschen ein möglichst angenehmes bzw. strukturiertes Leben auf vergleichsweise kleinem bzw. optimiertem Raum zu ermöglichen.

Die Voraussetzungen für die Gestaltung und Optimierung unserer bestehenden, gewachsenen (europäischen) Großstädte sind andere als in Masdar-City, da Infrastrukturen nicht bzw. eher selten völlig neu geschaffen werden können. Und nachhaltige Veränderungen sind in bestehenden Großstädten nur dann möglich, wenn die Bevölkerung aktiv in alle Prozesse mit eingebunden wird.

Erfolg als Problemlöser

Start-ups, die sinnvolle Lösungen für diese Probleme haben, können sich langfristig am Markt etablieren. Zum Beispiel der in München ansässige Ökostromanbieter Polarstern. Das Start-up bietet erfolgreich unter anderem sogenannten Mieterstrom an und liegt damit im Trend. „Die Digitalisierung sowie die Tatsache, dass die Energieversorgung immer dezentraler wird, birgt ein enormes Potenzial“, sagt Geschäftsführer Florian Henle. Der Energiemarkt verändert sich jetzt schon, große Unternehmen geraten immer mehr ins Straucheln – die Vision:

Wir alle werden zukünftig kleine Heizkraftwerke in den Kellern haben. Wir werden zum Prosumer – also zum Produzenten und Konsumenten gleichzeitig. Und damit wird alles zugleich kleinteiliger. Auch moderne Verkehrsführung ist vor dem Hintergrund der Energienutzung für die Städte ein großes Thema. Denn die modernste Verkehrsführung nutzt wenig, wenn man die Energie für Verkehrsleitsysteme mit fossiler Energie gewinnt – somit sind saubere Energien „rund um die Uhr“ gefragt, der Bedarf der Städte nach solchen Lösungen steigt.

Die Herausforderungen

- Optimierung der Flächennutzung: Immer mehr Menschen werden auf immer engerem Raum zusammenleben und -arbeiten (müssen),
- Optimierung der Verwaltung,
- Gestalten modernen Arbeitens (Work-Life-Balance etc.),
- modernisierte, optimierte (Verkehrs-)Infrastrukturen,
- smarte Mobilitätslösungen, die letztlich zu weniger Autos beitragen,
- mehr urbane Erholungs- bzw. Regenerierungsmöglichkeiten,
- Smart Economy (die Digitalisierung ist hier ein wichtiger Aspekt, um unter aktiver Einbeziehung der Bevölkerung Strukturen zu modernisieren und zu optimieren),
- Optimierung von Sharing-Konzepten,
- Reduzierung von Umweltverschmutzung,
- Erhöhung der Sicherheit im öffentlichen Raum.



Die ParkHere-Gründer Felix Harteneck, Clemens Stecher und Jakob Sturm digitalisieren die Parkplatzsuche. Dazu bauen sie u. a. Sensoren in die Parkflächen ein, die permanent Daten liefern

Erfolg als Image-Verbesserer

Für Start-ups mit einer zündenden Idee kann es sich also durchaus lohnen, proaktiv auf die Städte zuzugehen. „Große Dienste-Anbieter klopfen an den Rathaustüren und bieten Lösungen wie zum Beispiel Elektromobilität. Da ist ein Markt entstanden, der sich seine Nachfrage sucht“, sagt Dr. Jens Libbe vom Deutschen Institut für Urbanistik in Berlin. Die Städte haben verstanden, dass man sich mit dem Thema modernes Leben befassen und handeln muss. Hier können Start-ups durchaus auch Nischen finden und besetzen: Es entwickeln sich (neue) Stadtquartiere, getrieben von Wirtschaftsförderern, die Fakten auswerten und entscheiden, dass man genau diesen Stadtteil dann gezielt fördern möchte. Zum Beispiel München: Die Stadt nimmt seit Anfang 2016 mit dem sanierungsbedürftigen Viertel Neuaußing-Westkreuz und mit dem Neubaugebiet Freiham am Projekt Smarter Together der Europäischen Union teil. Bei Smarter Together geht es um die Sanierung von Wohnanlagen mit vielschichtiger Eigentümerstruktur, um die Entwicklung von nutzerzentrierten Mobilitätskonzepten sowie um innovative Geschäftsmodelle. Außerdem soll besonderes Augenmerk auf

smarte Formen der aktiven Beteiligung von Bürgerinnen und Bürgern gelegt werden. Wenn Start-ups das verstehen und sich darauf einlassen, dann sind sie bereits auf dem richtigen Weg.

Eine hochentwickelte Smart City kann auch ein riesiger Internet-of-Things-Service sein. Die gesamte städtische Umgebung ist dabei mit Sensoren versehen, die sämtliche erfassten Daten in der Cloud verfügbar machen. Ganz zentral findet Dr. Libbe daher die Frage nach der Datensicherheit. „Wem gehören die Daten, die für das öffentliche Gemeinwohl gewonnen wurden? Wer darf sie verwenden, wer interpretiert sie und mit welcher Zielrichtung?“ Ein weiteres Feld für alle Beteiligten, auch für Gründer! Um eine tragfähige Gründungsidee rund um das Thema Smart City zu entwickeln, kann es schlichtweg hilfreich sein, sich zu überlegen, an welchen Punkten man es selbst im Alltag, im Haushalt, bei der Fahrt zur Arbeit oder beim Einkaufen gern einfacher haben würde?

„Der nationale und der überregionale Wettbewerb zwischen den Städten ist ganz klar ein Treiber von Unternehmertum in Städten“, meint Dr. Jens Libbe. „Man will als Stadt dabei sein und sich platzieren – also sucht man nach Ideen, um attraktiv zu sein.“ Um Städte besser nach ihrer „Smartness“ vergleichen zu können,

wurden folgende Charakteristika definiert: Smart Economy (Wirtschaft), Smart People (Bevölkerung), Smart Governance (Verwaltung), Smart Mobility (Mobilität), Smart Environment (Umwelt) und Smart Living (Leben). In genau diesen Bereichen tun sich besonders lohnende Chancen für Start-ups auf – dazu im Folgenden mehr.

Smart Mobility

Autofahrer in Deutschland verbringen laut einer Studie, die der Verband der Automobilindustrie (VDA) in Berlin in Auftrag gab, jedes Jahr 560 Millionen Stunden damit, einen freien Parkplatz in den verstopften Innenstädten zu finden. Aber bald gehört dieses Problem möglicherweise der Vergangenheit an – dann findet jeder Autofahrer sofort einen Parkplatz und alle innerstädtischen Parkplätze sind perfekt ausgelastet. Die Gründer Felix Harteneck, Jakob Sturm und Clemens Stecher von ParkHere arbeiten schließlich seit der Gründung 2015 an einer Möglichkeit, wie Autos immer einen Parkplatz in der Stadt bekommen. Ähnlich den Induktionsschleifen vor einer Ampel ist ihr System ein Bodensensor, der fest in den Asphalt von Parkplätzen eingelassen ist. Er erkennt, wenn ein Auto parkt bzw. ausparkt, kann Fußgänger von Fahrrädern und Motorrädern unterscheiden und meldet die Bewegung



Die Idee ist nicht zwar die neueste, aber dafür umso sinnvoller für den städtischen Raum. Manuel Hüther (li.) ist der Herr über mehrere überdachte Velotaxis, mit denen seit 2014 in Saarbrücken Fahrgäste umweltschonend befördert werden

gen auf der Fläche, in die er eingelassen ist, in Echtzeit an eine Basis-Station. Via GPRS und Internet gelangen die Daten zum Server von ParkHere und von dort umgehend beispielsweise zu Google, TomTom oder zum Navi. Das bedeutet für den Autofahrer im Idealfall, dass er dank flächendeckend vorhandener ParkHere-Plätze und seinem Navigationsgerät immer den nächsten freien Parkplatz bekommt.

Dafür braucht es natürlich auch Strom: Batterien oder Akkus haben nur eine kurze Lebensdauer. Daher integrieren die Gründer in den Bodensensor ein

kleines Energiekraftwerk. Es erzeugt Energie, wenn Vibration oder Druck auftreten. Seit Mai 2016 läuft ein Pilotprojekt in Ingolstadt, ParkHere ist ein Spin-off der TU München und hat bereits heute mehr Nachfrage, als derzeit zu bewältigen ist. Daher geben die 25 Mitarbeiter des Start-ups gemeinsam Gas, um den Prototypen zur Serienreife zu bringen – auch mit Investorenhilfe im Gepäck.

Bei Velotaxi handelt es sich um ein Franchise-Konzept. Ein Velotaxi ist ein überdachtes Fahrrad mit in-

tegriertem Elektromotor. Das Fahrradtaxi ist klimaneutral und bringt Personen von A nach B. Daneben sind Werbeaktionen für Firmen und die Tätigkeit als Veranstaltungszubringer fester Bestandteil des Konzeptes: Manuel Hüther ist einer von weltweit über 120 Franchise-Nehmern, seit 2014 etabliert er Velotaxi in Saarbrücken: „Wir haben natürlich Fahrgäste wie alle anderen Taxen auch. Es gibt Sightseeing- und

braucht in anderen Großstädten. Der gelernte Bankkaufmann wollte etwas Nachhaltiges und sozial Sinnvolles tun und Mobilität in den Alltag auch von körperlich beeinträchtigten und älteren Menschen bringen, denn: „Mobilität in der Großstadt entscheidet über die Teilhabe am täglichen Leben.“ Neben Manuel Hüther sind zwei weitere selbstständige Fahrer, sein Vater und seine Freundin, im Unternehmen aktiv.

Während eines Aufenthaltes in den USA kam der Aerospace-Engineering-Student Daniel Wiegand auf die Idee, einen umweltfreundlichen Elektrojet für Privatpersonen zu

bauen, mit dem man einfach große Entfernungen überbrücken kann. Um sein Luftschloss Wirklichkeit werden zu lassen, gründete er 2015 gemeinsam mit drei anderen jungen Ingenieuren das Start-up Lilium Aviation. Der zweisitzige Elektrojet wird, wie von dem inzwischen 24-köpfigen Team geplant, 600 Kilo leicht sein und eine Strecke von bis zu 500 Kilometer zurücklegen können. Der Elektrojet startet außerdem senkrecht, er braucht weder Start- noch Landebahn – ideal auch fürs städtische Umfeld. Die Weltpre-

»» *Der Begriff Smart City steht, neben vielen anderen Handlungsfeldern, auch für die in Städte Einzug haltende Digitalisierung.* ««

Dr. Chirine Etezadzadeh, Bundesverband Smart City e.V.

Thementouren, wir transportieren zusätzlich auch Lasten aller Art, sind Werbeträger und bedienen den Fun- und Freizeitfaktor beispielsweise bei Hochzeits- und Eventfahrten.“ Von März bis Oktober hält Manuel Hüther in Saarbrücken den Linienbetrieb aufrecht. Bis zu drei Velotaxen sind dann täglich acht Stunden auf den Straßen. Im Winter radelt er bislang nur für gebuchte Touren und Kurierfahrten. Velotaxi Saarbrücken ist ein Low-Budget-Start-up. Manuel Hüther kaufte seine Velotaxen ge-

Anzeige

Die Bildungs-, Job- und Gründermesse in Sachsen

Karriere Start

Themenschwerpunkte:

- ▶ Gründung
- ▶ Unternehmensentwicklung
- ▶ Selbstständigkeit
- ▶ Fachkräfte/Job/Personal
- ▶ Aus-/Weiterbildung
- ▶ Studium/Bildung international

Auszug Vortragsthemen:

- ▶ Wege zum eigenen Unternehmen: Neugründung, Nachfolge oder Franchising?
- ▶ „Gründer live“
- ▶ Selbst- und Mitarbeiterführung im 21. Jahrhundert
- ▶ Wann ist eine Gewerbeanmeldung erforderlich?
- ▶ Zuschuss, Darlehen & Co.
- ▶ Marketing mit kleinem Budget

Änderungen vorbehalten



MESSE DRESDEN, 20.–22. Jan. 2017

ORTEC Messe und Kongress GmbH · Tel.: 0351 31533-0 · Fax: -10 · IHRE FREUNDLICHE MESSE

Jetzt informieren und Unterlagen anfordern unter: www.messe-karrierestart.de oder karrierestart@ortec.de



Anfang 2018 soll der Elektrojet von Lilium Aviation auf den Markt kommen und unsere Städte erobern. Der Senkrechtstarter ist nicht nur platzsparend, sondern bis zu 500 km/h schnell und dank des Elektroantriebs zugleich klimaschonend

miere ist für Januar 2018 geplant. Zu Beginn wird der Elektrojet wohl nur für wohlhabende Personen erschwinglich sein, später könnte er zum Beispiel ein Lufttransporter für Unternehmen sein, deren Manager beispielsweise vom Büro in Frankfurt ins Büro nach Berlin pendeln. Für den Elektrojet braucht man derzeit einen Sportpilotenschein, man will aber erreichen, dass ein erweiterter Führerschein genügt. Lilium Aviation sieht sich als Konkurrent von Auto und Bahn, immerhin kann man mit dem Elektrojet innerhalb von 30 Minuten von Stuttgart nach München fliegen. Das Start-up will auch die Städteplaner vom Elektrojet überzeugen: Schließlich werden durch den zukünftigen privaten Luftverkehr Gelder für Straßenbau und Ampelanlagen gespart, das Klima geschont – sogar die Landflucht könnte gebremst werden, da man bspw. mit dem Lilium-Aviation-Flugtaxi bequem und minutenschnell vom heimatischen Chiemsee zur Arbeit nach Zürich pendeln könnte, statt ins viele Autostunden entfernte Zürich zu ziehen.

Smart People

Es kann heute durchaus vorkommen, dass man erst beim Auszug aus seiner Stadt (nette) Nachbarn kennenlernt. Das ist schade, fand der Wahlberliner Philipp Götting und gründete

auch deshalb Ende 2013 das soziale Netzwerk WirNachbarn. „Ähnlich dem privaten sozialen Netzwerk für Nachbarschaften nextdoor in den USA können bei WirNachbarn pro Nachbarschaft ausschließlich die Menschen einchecken, die auch in dieser Nachbarschaft leben“, erzählt Beate Hofmann, die sich um das Marketing und Community Management des Sozialen Netzwerks kümmert. Man meldet sich kostenfrei mit seiner Adresse an und wird vom System automatisch der Nachbarschaft zugefügt, in der man lebt. Oder, wenn es die eigene Nachbarschaft noch nicht gibt, richtet man diese auf der Plattform neu ein und rührt dann bei seinen Nachbarn die Mitmach-Werbetrommel.

Studien zeigen, dass 40 Prozent der Deutschen ihren Nachbarn Dinge ausleihen würden, 70 Prozent ihre Nachbarn besser kennenlernen wollen und 93 Prozent möchten, dass Nachbarn aufeinander achten. Einmal angemeldet, kann man sich daher auf der Online-Pinnwand über gemeinsame Interessen austauschen, Gegenstände des Alltags leihen oder verleihen, nach Arzt- oder Restaurantempfehlungen suchen oder sich gegenseitig persönliche Nachrichten schicken beziehungsweise Nachrichten öffentlich posten. Es gibt auch

die Möglichkeit, sich als Nachbarschaft mit den umliegenden Nachbarschaften auszutauschen. Digitale Nachbarschaftsnetzwerke sind upcoming. Nextdoor baute seit 2011 in den USA 88.000 Mikro-Communities auf – Investoren ist sie mehr als 1 Milliarde Dollar wert. Auch WirNachbarn ist in der Wachstumsphase und vor allem in Berlin, Köln, NRW und bundesweit in Großstädten präsent. Das Start-up ist bootstrapped, und das Team überlegt, später regionale Werbung mit aufzunehmen, um sich darüber zu finanzieren.

Wie man sich die Zeit an der Fußgängerampel sinnvoll vertreibt und noch dazu neue Kontakte knüpfen kann, wissen die Gründer von Urban Invention, der Digital-Media-Artist Sandro Engel und die Produkt-Designerin Amelie Künzler. Seit 2014 entwickelt das Urban-Invention-Team den ActiWait: Das mobile Device mit dem 4,3-Zoll-Bildschirm wird an zwei gegenüberliegenden Fußgängerampeln angebracht. So kann man mit einem auf der anderen Straßenseite ebenfalls an der Ampel stehenden Fußgänger ein kurzes Game spielen. Wenn man alleine ist, übernimmt ein Computer den Part des Mitspielers. Das Marktpotenzial ist riesig: Deutsche Großstädte kommen zusammen auf insgesamt 1,5 Mio. Ampeln, und bereits 50 deutsche Städte wollen einige ihrer Ampelkreuzungen so bald wie möglich mit dem ActiWait bestücken. Die Gründer gehen mit zehn Applikationen an den Markt: „Über Wochen immer dasselbe Spiel an der Fußgänger-Ampel zu finden, an der man täglich steht, ist auf die Dauer langweilig, darum entwickeln wir auswechselbare Games.“ Urban Invention ist eigenfinanziert, aber: „Je größer wir werden, desto größer ist auch unser Bedarf an Finanzmitteln – wir werden uns bald Investoren suchen.“ Das Start-up kann in ActiWait ferner WLAN-Hotspots integrieren. So könnten autonom fahrende Autos oder zum Beispiel Krankenwagen miteinander kommunizieren, um den Status der Ampelphase zu erfahren und um reibungslos durch den Verkehr zu rollen. Darüber hinaus bieten die Screens



Den Ampelschalter neu erfunden haben Sandro Engel und Amelie Künzler, indem sie ihn zur pfiffigen Spiele-Konsole „ActiWait“ umfunktioniert haben. Damit wird die Wartezeit an der Ampel verkürzt; das System sammelt zudem wertvolle Verkehrsdaten

wertvolle Werbefläche, die an Unternehmen vermietet werden kann – so dass sich der Invest der Städte über Werbeeinnahmen bezahlt macht – vom Image-Gewinn ganz abgesehen.

Mit anderen Leuten zusammen spontan Sport machen zu können, davon träumten vor einiger Zeit Pascal Floride, Jens Klimmeck, Marko Münich und Jan-Henrik Stephan aus Kiel. Doch wie? Das Alltagsleben ist immer mobiler, flexibler und unplanbarer geworden. Sportvereine bieten in der Regel nicht die notwendige Flexibilität, Ungebundenheit und Vielfalt. Informelle Freizeitsportgruppen sind schwer zugänglich, weil sie nur sehr schwer zu finden sind, und viele soziale Barrieren verhindern, einfach mal so mitmachen zu können. Um das zu ändern, gründete das Quartett daher 2015 Groundkeeper. Das Start-up entwickelte ein Location-Based-Social-Network für Freizeitsportler ab 14 Jahren, bei dem Sport um bestimmte Plätze herum per Smartphone organisiert wird. Jeder Platz hat seine eigene Community. Es gilt: Je mehr Spieler Teil des „Playing Movement“ werden, d.h. Plätze anlegen, Plätzen beitreten und Aktivitäten anbieten, desto mehr Nutzen und Potenzial besteht für jeden. Den Gründern geht es um gesellschaftliche Nähe, Inklusion, Fairness und Respekt durch Sport – weltweit. Kommunen können dank Groundkeeper mittelfristig ihre öffentliche

Sportinfrastruktur besser verwalten, die Nutzung evaluieren und bürgernäher planen. Das System bietet auch viele Möglichkeiten, um bestehende Jugendarbeit, Integration, ehrenamtliche Arbeit, Gesundheits- und Altersport, Tourismus, Stadtmarketing zu verbessern und Synergien zu schaffen. Groundkeeper erhielt für ein Jahr das Exist-Stipendium. Derzeit verhandeln die Gründer mit Investoren über die nächste Finanzierung.

Smart Environment

Wie schaffe ich es, zu Hause Chili zu züchten, ohne dass er mir immer wieder eingeht – diese Frage stachelte die Studenten Martin Breuer, Bastian Bügler und Nicolas Herrmann an, ein Gewächshaus mit Lebensbedingungen zu bauen, in dem Chilipflanzen endlich wachsen und gedeihen. Und daraus wurde mehr: Das Studenten-Trio gründete 2013 plants & machines: Heute hat das Start-up fünf Mitarbeiter und unterhält Büros in Weimar und Berlin. „Die Weltbevölkerung wächst so rasant, dass es eigentlich eine zusätzliche fruchtbare landwirtschaftliche Fläche in der Größe Brasiliens bräuchte, um all diese Menschen ausreichend mit Lebensmitteln zu versorgen“, erzählt Nicolas Herrmann. „Das klappt nie und nimmer, also braucht es realistische Wege der Lebensmittelproduktion dort, wo die

Lebensmittel auch benötigt werden – besonders eben in den Städten.“ Plants & machines entwickelt daher Urban-Farming-Technologien für die Produktion von Nahrungspflanzen in der Stadt und will diese ab 2017 vertreiben: Derzeit ist das Start-up Teil des Techfounder Accelerators und des Climate KIC Accelerators und erhält das EXIST Gründerstipendium. Der Hauptmarkt der Gründer liegt auf dem Markt für Measurement Technology and Process Automation. Dieser weist ein jährliches Umsatzwachstum von sechs bis sieben Prozent auf; fürs Jahr 2020 wird ein geschätztes Umsatzvolumen von 180 Mrd. US-Dollar erwartet. Der Teilmarkt Precision Farming wächst jährlich um 13 Prozent. Das Umsatzvolumen wird bei schätzungsweise 6,4 Mrd. US-Dollar im Jahr 2022 liegen. Ursprünglich wollten die Gründer ihre Technik für private Haushalte anbieten. Doch dann sahen sie das B2C-Segment eher als Einbahnstraße und entschlossen sich, auf größere



Großstadt-Nachbarn aus der Anonymität herausholen und vernetzen – das ist das Ziel der drei WirNachbarn-Gründer



Die Groundkeeper-Gründer Pascal Floride, Jens Klimmeck, Marko Münnich und Jan-Henrik Stephan aus Kiel bringen Freizeitsportler zusammen, die sich spontan zum Training verabreden wollen

Systeme und auf B2B umzustellen. Das neue Ziel wurde, Gewächshäuser für Städte zu entwickeln sowie Wände für Nahrungspflanzen. Langfristig will das Start-up seine Technologie für die Automatisierung von vertikalen Farmen und urbanen Gewächshäusern skalieren.

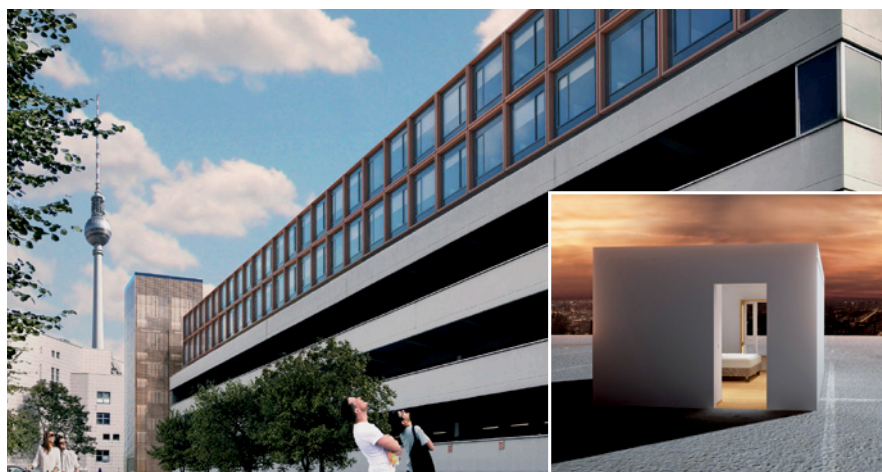
Smart Living

Urbanisierung und Sharing Economy sind Megatrends, die sich auch auf den Markt für Waschmaschinen und -trockner auswirken. Denn es gibt schon heute viele Wohnungen, in denen entweder keine Waschmaschine oder Trockner erlaubt sind, oder sich die Mieter den Platz dafür sparen wollen. Da war es zur WeWash-Idee nicht mehr weit. 2016 gründeten die Ingenieure Rafael Kirschner und Kay-Uwe Clemens die WeWash GmbH, als eigenständige Tochter der BSH Hausgeräte GmbH: Mit WeWash können Nutzer ab Anfang 2017 einfach und bequem Gemeinschaftswaschmaschinen und -trockner per App, Website oder Telefon buchen und darin ihre Wäsche waschen. Sie werden informiert, sobald die Wäsche fertig ist und können digital bezahlen. Wartezeiten und unnötige Gänge in den Waschraum gehören dann der Vergangenheit an, ebenso wie das lästige Sam-

eln von Kleingeld oder Waschmarken. Der Clou: Jede handelsübliche Gemeinschaftswaschmaschine oder jeder Trockner kann mit dem Retrofit-Adapter verbunden werden. Potenzieller Kunde ist, wer keine eigene Waschmaschine oder keinen Trockner in der Wohnung hat oder stehen haben möchte: Bewohner von Mehrfamilienhäusern, Studentenwohnheimen und Kunden von Waschsalongen. Außerdem die Betreiber von solchen Einrichtungen. Für den Nutzer fallen keine Zusatzkosten an. „Noch ist uns kein Unternehmen bekannt, das einen so umfangreichen Service anbietet“, erzählt CEO Philipp Laukart. Und er hat noch viele Ideen, um den Komfort für Nutzer und Betreiber weiter zu erhöhen – auch international.

MQ Real Estate ist ein innovatives Berliner Hotelprojektentwickler-Unternehmen, das es sich zum Ziel gesetzt hat, ungenutzte, oberste Parkhausflächen in europäischen Großstädten aufzustocken und nachhaltig zu revitalisieren. MQ Real Estate setzt industriell vorgefertigte Modulgebäude, wie sie z.B. bereits beim Bau von Büros und Kliniken verwendet werden, für den Bau von Hotelprojekten ein. Das Hotelkonzept der „modularen Nachverdichtung“ spiegelt urbanen Zeitgeist wider und fördert eine zukunftsorientierte Stadtentwicklung. Wertvoller

Raum für Wohnen, der bei vielen Hotelprojekten verloren geht, wird so erhalten, da Parkhäuser meist nur gewerbliche Nutzungen bei Aufstockung zulassen und die Projekte dort nicht auf Kosten von Wohnungen realisiert werden. Das Start-up wurde 2014 gegründet und hat aktuell zehn Mitarbeiter. Die Gründer sind Dr. Nikolai Jäger und Björn Hiss. Bei einem Mittagessen im Restaurant des Berliner KaDeWe fiel den beiden das leere oberste Parkdeck gegenüber auf, auf dem kein einziges Fahrzeug stand. Eine riesige ungenutzte Fläche im Herzen einer Großstadt und ideal für eine Aufstockung geeignet! Nach deutschlandweiter Recherche war klar: Das war kein Einzelfall. Mittlerweile konnten die Gründer zahlreiche Partner (Parkhauseigentümer und Shopping-Mall-Betreiber sowie Hotelbetreiber) von dem innovativen Ansatz überzeugen. Das Start-up wird aktuell mit Hilfe mehrerer Seed-Investoren finanziert, die Projekte unter Beteiligung von Banken und Privatinvestoren. Am meisten Spaß macht es den Gründern, „eine auf den ersten Blick verrückte Idee umzusetzen und dabei etwas Bleibendes zu schaffen“. Das Fernziel ist es, in den nächsten fünf Jahren mehr als 1000 Module auf Parkhäuser in europäischen Metropolen zu bauen.



MQ Real Estate will mehr Wohnraum in Großstädten schaffen. Dazu setzt das Berliner Start-up auf Parkhausdächer industriell vorgefertigte Module, die dann als zusätzliche Wohnfläche für bzw. von Hotels genutzt werden können

No City limits für Gründer

Im Interview: Dr. Chirine Etezadzadeh ist Vorstandsvorsitzende des Bundesverbands Smart City e.V. Sie leitet das SmartCity.institute und gibt die SmartCityNews.global heraus. Darin gibt es einen Start-up-Bereich, in dem sich Entrepreneurere der globalen Smart City Community präsentieren können.



Frau Dr. Etezadzadeh, was fasziniert Sie selbst am Thema Smart City?

Zunächst einmal reizt mich das Thema Stadt. In Städten stehen wir auf komprimiertem Raum vor den gleichen Herausforderungen wie auf der globalen politischen Bühne. Die Konsequenzen unseres Handelns sind in Städten aber sofort erlebbar. Addiert man nun noch Smartness zum Urbanen, befassen wir uns zum einen unmittelbar mit unserer Lebenswelt, die es aktuell in besonderem Maße zu gestalten gilt, zum anderen mit Zukunftsthemen, Technologien und Innovationen. Was kann es Spannenderes geben als diese Kombination?

Wie viele Gründungen befassen sich mit Smart City, also letztlich mit der Frage, wie man das Leben in der Stadt angenehmer gestalten kann?

Was dient denn einem angenehmen Stadtleben? Eine funktionierende energetische Versorgung? Reibungslose Mobilität? Gut organisierte Kinderbetreuung? Neue Arbeitswelten? Industrie-4.0-Anwendungen? Wann wird das Stadtleben angenehmer? – Das Leben spielt sich bereits heute für die meisten Menschen in Städten ab. Durch die Ur-

banisierung wird das weltweit für immer mehr Menschen zutreffen. Das heißt, Produkte und Services, die wir schaffen, werden vorwiegend in Städten genutzt und konsumiert. All diese Produkte sollten Nutzen stiften, nachhaltig gestaltet sein und dadurch unser Leben verbessern. Ich denke, dass der größere Teil aller Gründungen direkt oder indirekt auf ein besseres Leben in Städten abzielt.

Lässt es sich bemessen, wie groß das aus Smart City Solutions resultierende Umsatzpotenzial ist?

Unternehmensberatungen setzen mit Blick auf den technisch-infrastrukturellen Bedarf von Städten Marktvolumina im vierstelligen Milliardenbereich bis 2020 an. Allein die EU wird zusammen mit den Nationalstaaten zwischen 2014 und 2020 Investments in Höhe von 500 Mrd. Euro für Städte und Regionen tätigen. Halten wir mal fest, dass es einen sehr, sehr großen Markt gibt. Der Begriff Smart City steht, neben vielen anderen Handlungsfeldern, auch für die in Städte Einzug haltende Digitalisierung. Dieser Prozess birgt dermaßen viel Veränderungspotenzial, dass sich die Marktvolumina für Smart Cities noch nicht bemessen lassen. Bis heute

haben wir keine Vorstellung davon, was uns die Digitalisierung an Geschäftsmodellen ermöglichen wird.

Was sind die wichtigsten Treiber für das Unternehmertum in den Städten?

Die meisten Unternehmer versuchen, unsere Lebenswelt durch positive Erfahrungen zu bereichern und unser Leben einfacher zu gestalten. Insofern sehe ich auch in Städten den Aspekt der Lebensqualität als zentralen Treiber für Innovationen.

Worin sehen Sie die wesentlichen Herausforderungen bzw. Knackpunkte für Start-ups?

In Deutschland die Kapitalbeschaffung, die Arbeitsmarktgesetze, die Steuergesetzgebung, fehlende Infrastrukturen für Gründer, eventuell auch Mitarbeiter mit einem entsprechenden Engagement und unternehmerischem Denken zu finden, resiliente Produkte zu gestalten, verantwortungsvoll mit dem Thema Sicherheit umzugehen, erforderliche und noch zu schaffende Regularien frühzeitig zu antizipieren und trotz allem nicht zu lange im Betastadium zu verhaften.

Wo haben Gründer Chancen, in dem vielschichtigen Thema Fuß zu fassen?

Überall dort, wo Sie als Start-up schneller und besser aufgestellt sein können als die Industrie. Das eröffnet insbesondere im Feld der Digitalisierung immenses Wertschöpfungspotenzial.

Was raten Sie Gründern und Start-ups, die sich mit Smart City Solutions auseinandersetzen wollen?

Ergründen Sie, was eine Smart City ist, in dem Sie sich vorstellen, selbst in dieser Smart City dauerhaft leben zu müssen. Tragen Sie dazu bei, dass uns gute Zeiten bevorstehen. ^S