

ES GILT DAS GESPROCHENE WORT

Einen schönen Guten Morgen,  
Morje an die Teilnehmer aus Köln,  
Gruß Gott an die Teilnehmer aus München,  
Moin nach Hamburg,  
Ei guuude wiie? nach Frankfurt  
und ein herzliches Hallo an Sie alle!

Unsere **Reise** durch Deutschland findet heute hier in Berlin ihren **Höhepunkt**. Ich sage bewusst nicht „sie findet das Ende“, denn wie Sie dem Flyer für die heutige Veranstaltung entnehmen konnten, möchten wir heute mit unserer VKU-Innovationsplattform den **Startschuss** geben.

D.h. es geht jetzt erst richtig los mit der Vernetzung von Start ups und kommunalen Unternehmen, mit dem Aufbau rentabler Geschäftsmodelle und der Entwicklung innovativer Konzepte und Produkte.

Aber beginnen wir bei der Idee: Diese **Idee** begann auch mit einer Reise. Einer Reise einiger unserer Unternehmen ins

Silicon Valley. Viele unserer Unternehmen, viele von Ihnen, haben sich schon sehr konkret auf den Weg in das digitale Zeitalter begeben.

Doch die Reise ins **Silicon Valley** brachte noch einmal völlig neue Einblicke in die Möglichkeiten, die Dynamik und die Herausforderungen der Digitalisierung.

Die **Rückkehrer** dieser Reise waren dankenswerter Weise bereit, ihre gewonnenen Eindrücke und Schlussfolgerungen nicht nur individuell in das eigene Unternehmen zu geben.

Es entstand die Idee, das Wissen in den Verband zu tragen, zu teilen und zu vervielfältigen, um den VKU in diesem hochdynamischen, oft disruptiven Feld noch besser als Dienstleister für seine Mitglieder aufzustellen.

Wie kann entlang der gesamten Wertschöpfungskette zusätzliches Geschäft entstehen? Wann ist die Disruption eigener Produkte und Dienstleistungen unumgänglich, um

auf sich rasch verändernde Marktbedingungen zu reagieren?

Die Antworten darauf, werden die Branche verändern.

Und so trafen wir im März 2016 das erste Mal mit einigen Start ups zusammen, die an der Kommunalwirtschaft und unseren Themen Interesse zeigten.

Ich gebe zu: die Kommunalwirtschaft erscheint auf den ersten Blick nicht als eine der „most sexy“ Branchen. Und so war es auf unseren Journeys anfangs auch gar nicht so einfach die kritische Masse gleicher Anzahl von Start ups zu finden, wie kommunalwirtschaftliche Vertreter anwesend waren.

Unser Ziel war es nämlich, immer die gleiche Anzahl von Unternehmen und Start ups zu matchen. 20 bis 25 von jeder Seite.

Doch von Stadt zu Stadt wuchs das Interesse auch von Seiten der Start ups an unseren Themen. Und so haben wir heute in

Berlin genau das gegenteilige Bild: mehr Start ups als Unternehmen.

Dies zeigt: die Start ups erkennen den Mehrwert, den die kommunalen Unternehmen liefern können: zum Beispiel bei der praktischen Realisierung, gewissermaßen dem „reality check“.

Insgesamt waren es am Ende rund 100 Unternehmen und 100 Start ups, die sich bisher getroffen haben.

Das ist aus meiner Sicht schon der erste **Erfolg** unserer Learning Journeys: das Interesse für Kommunalwirtschaft zu wecken.

Die Journeys haben gezeigt: Wir sind modern, wir bieten in der Gemeinschaft von 1.400 Unternehmen ein enormes Marktpotenzial und gleichzeitig kann man sich an der Entwicklung sinnvoller Dienstleistungen für Wirtschaft und Gesellschaft beteiligen.

## Worum geht es bei der Idee des Aufbaus einer VKU-Innovationsplattform?!

Wir möchten unsere Unternehmen stärker beim Innovationsmanagement und der operationellen Implementierung unterstützen.

Die **VKU-Consult** mit Jarno Wittig und seinem Team, dem ich an dieser Stelle schon einmal ganz herzlich für ihr Engagement der letzten Monate danken möchte, bildet dafür die ideale Plattform.

**Kernziele** der Innovationsplattform sind

- die Schaffung einer **Brücke** zwischen VKU Mitgliedern und Gründern bzw. Start-ups und Innovatoren aus ganz Deutschland;
- die Etablierung eines kommunalen **Think-Tank** im Bereich Digitalisierung und Trendscouting für die Kommunalwirtschaft;
- Anreize für **Kooperationen** auf einer neutralen und transparenten Plattform zu setzen;

- und eine neue Innovationskultur und agile Arbeits**methoden** in die Mitgliedsunternehmen des VKU hineinzutragen.

Start-ups und kommunale Unternehmen **profitieren** gleichermaßen von der Plattform durch den Zugang zu innovativen Konzepten und Produkten; den Zugang zu passenden Kooperationen, Ideen und Talenten; strategischer Vernetzung; den Aufbau rentabler Geschäftsmodelle und die Aussicht auf skalierbare Investitionen.

Also haben wir uns auf eine Reise begeben. Der Name **Learning Journeys**, die in den Städten Hamburg, München, Frankfurt am Main und Köln stattgefunden haben, ist der richtige Ausdruck.

Denn es ging und geht in gewisser Weise immer noch um das Lernen. Das Erlernen neuer Denkweisen, Methoden und Kulturen.

Ich selber durfte in München und Frankfurt am Main dabei sein und diese interessanten Design Thinking Workshops miterleben.

Zwei Tage lang wurde in jeder Stadt gedacht, getextet und gebastelt, um vom Ideenpapier mit sechs bunten Klebezetteln und ein paar wenigen Zeilen Beschreibung zum vollständigen Geschäftsmodell und greifbaren Produktkonzepten zu kommen.

Aus den Möglichkeiten der Data Analytics oder auch aus den gesetzlichen Vorgaben zu Smart Meter entwickelten die Teilnehmer digitale Kundenlösungen, die von Beginn an klar machten, kommunale Unternehmen werden Taktgeber für zukünftige Innovationen sein. Zugleich wurden etablierte Geschäftsmodelle kritisch hinterfragt. Im Fokus standen außerdem Gesundheitsthemen und das Leben im urbanen Raum.

Wir haben uns mit Megatrends beschäftigt, Produktideen entwickelt und diese in Prototypen „gebaut“. Für die

Vorstellung dieser Prototypen wurde gebastelt oder geschauspielert. Nur wer überzeugen konnte, ist mit seiner Idee weiter gekommen.

Es wurde mit „fiktivem“ Venture Capital gearbeitet und die vier bis sechs Ideen, die am Ende des Tages das meiste Kapital gesammelt hatten kamen für die nächste Testing Phase in die engere Auswahl.

Auf diese Weise wurden 20 Geschäftsmodellideen entwickelt, von denen wir gestern Abend schon die besten zwei begutachteten durften und die auch heute noch einmal Gegenstand unseres Berliner Tages werden.<sup>1</sup>

Was sind für mich jetzt schon die **Lessons learned?!**:

Erstens, es geht um **Methodik**: Unsere Design Thinking Workshops haben eine für uns als Kommunalwirtschaft völlig neue Methodik angewandt. Es war beeindruckend zu

---

<sup>1</sup> Eneagree und Drohne.

sehen, wie schnell sich alle Teilnehmer auf diese neue Herangehensweise eingelassen und welche Ergebnisse sie erzielt haben.

Zweitens, es geht um **Offenheit**: Offenheit für Neues, für neue Ideen. Offenheit, sich mit den Trends, die als Kommunalwirtschaft auf uns zukommen auseinander zu setzen. Und auch Offenheit, die Arbeits- und Denkweisen Anderer, insbesondere aus der Start-Up-Szene, kennen zu lernen.

Und drittens, es geht um **Überzeugung**: ich sagte es eben bereits, nur wer in den Journeys mit seiner Idee überzeugen konnte, hatte eine Chance auf Umsetzung seiner Idee.

Um das „Überzeugen“ unserer Kunden wird es auch bei unseren kommunalwirtschaftlichen Dienstleistungen künftig mehr und mehr gehen.

So wie es heute schon lange nicht mehr selbstverständlich ist, dass ein Kunde für ein Smart Home Angebot zum Stadtwerk geht, so wird es zukünftig bei vielen anderen kommunalen Dienstleistungen auch sein.

Doch wir haben als kommunale Unternehmen auch wesentliche Alleinstellungsmerkmale, die uns von Dritten unterscheiden. Wenn ein Kunde bei uns einkauft, geht es ihm neben dem Preis auch um sogenannte „softe“ Merkmale: Vertrauen und Verantwortung.

Kommunale Unternehmen übernehmen **Verantwortung** für eine sichere, bezahlbare und konstante Ver- und Entsorgung. Ihre Leistungen sind **demokratisch legitimiert**. Und auch wenn Daten durch die kommunalen Unternehmen nutzbar gemacht werden, werden **Datenschutzaspekte** nicht zum vermeintlichen Wohle neuer Geschäftsfelder außer Acht gelassen.

Das wird von den Bürgerinnen und Bürgern sowie von den Kunden wert geschätzt.

Es geht auch darum, **Systemsicherheit und –Stabilität** zu gewährleisten – ein Gut, an dem externe Dritte insbesondere in Bezug auf die Energieversorgung nicht interessiert sind.

Wenn wir diese USPs (Unique Selling Points), diese Alleinstellungsmerkmale mit einer modernen Form der Daseinsvorsorge kombinieren, blicke ich auch für das Zeitalter der digitalen Transformation positiv in die kommunalwirtschaftliche Zukunft.

Aber, meine Damen und Herren, heute sind Sie noch einmal dran. Wir möchten von Ihnen wissen: **was erwarten Sie sich von unserer VKU-Innovationsplattform?** Was soll sie leisten und was auch ganz explizit nicht?

- Geht es für Sie um das finden neuer Kooperationspartner?
- Geht es um Trendscouting?

- Geht es um den Aufbau eines Netzwerks zu relevanten Start-ups und Multiplikatoren?
- Geht es um das Erlernen neuer Arbeitsmethoden?
- Oder geht es um noch etwas ganz anderes?!

Für die Beantwortung dieser Fragen brauchen wir Sie. Deshalb werden Sie nach der Keynote und der Rede des Regierenden Bürgermeisters von Berlin, Michael Müller, gleich auch wieder aktiv werden.

Sie erleben heute eine Zusammenfassung der vier Journeys in Hamburg, München, Köln und Frankfurt, indem Sie mit ähnlichen Methoden arbeiten. Zu viel verraten möchte ich aber an dieser Stelle noch nicht. Seien Sie gespannt, so wie ich es bin. Ich freue mich darauf zu erfahren, welchen Auftrag Sie der neuen VKU-Innovationsplattform geben werden.

Ich danke Ihnen schon jetzt für Ihr Kommen, für Ihre Offenheit und Neugier und wünsche uns allen einen produktiven Tag!