

NOW

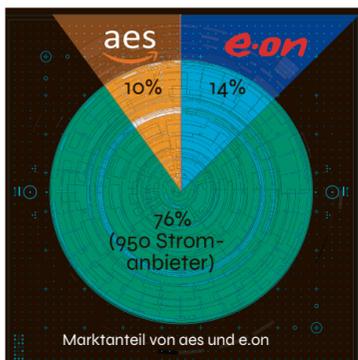
Ausgabe 10 | Jahr 2035

Wirtschaft

AMAZON: DER NEUE STROMRIESE

AES (Amazon Energy Services) geht durch die Decke – bereits 30 % aller Amazon-Kunden sind Stromkunden

Regina Tedesco



Laut einer aktuellen Studie von Inno-link Energie sind bereits 30 % aller Amazon-Kunden in Deutschland zugleich Stromkunden. Dies entspricht etwa 4 Millionen Haushalten bzw. 10 % des Strommarktes. AES hat damit die meisten etablierten Energieversorger überholt und steht nun hinter dem Marktführer E.ON.

Seit Amazon mit AES im Jahr 2028 in den Energiemarkt eingestiegen ist, hat das Unternehmen bewiesen, dass es mehr

als nur ein Händler ist. Mit seiner Strategie, AES in das Prime-Paket zu integrieren, hat der US-Riese Millionen von Kunden gewonnen, die von individuellen Energie-Sorglos-Angeboten profitieren. Prime-Kunden erhalten nicht nur Zugang zu Filmen, Musik oder E-Books, sondern auch zu hochpersonalisierten Vorschlägen. Diese Vorschläge beinhalten Stromprodukte, Prosuming-Lösungen oder liefern eine Übersicht zur Energieeffizienz durch miteinander vernetzte Haushaltsgeräte und dem CO₂-Ausstoß. Kunden können ihren eigenen Energiemix wählen, ihren Verbrauch über eine App überwachen und überschüssigen Strom ins Netz einspeisen oder verkaufen.

Zusätzlich haben Prime-Nutzer die Möglichkeit, Elektrogeräte bei Amazon im Rahmen eines „Everything-as-a-Service“ (XaaS)-Modells zu mieten. In diesem Modell ist der Strom bereits inbegriffen. Damit bietet Amazon seinen Kunden nicht nur die neuesten Geräte, sondern auch eine bequeme Art, diese

zu nutzen – ohne sich um den Energieverbrauch Gedanken machen zu müssen.

Amazon ist übrigens nicht nur ein relevanter Stromanbieter auf dem Energiemarkt, sondern auch einer der größten Stromproduzenten. AES betreibt weltweit digital gesteuerte Solar- und Windparks, die knapp 2.000 GW Strom produzieren. Anders als herkömmliche Stromanbieter erhebt das Unternehmen keine Gewinnmarge auf den Strompreis, sondern berechnet lediglich Servicegebühren für das Energiemanagement.

Der E-Commerce-Riese profitiert von seiner starken Kundenbindung, seiner globalen Präsenz und der technologischen Kompetenz bspw. in der Datenanalyse, die es ihm erlauben, Angebot und Nachfrage optimal auszugleichen. Die traditionellen Player auf dem Energiemarkt werfen Amazon vor, seine Marktmacht auszunutzen und den Wettbewerb zu verzerren. Sie fordern eine stärkere Regulierung des mächtigen

Konkurrenten. Der US-Riese weist diese Vorwürfe zurück und betont, dass es seinen Kunden lediglich mehr Auswahl und Transparenz bietet.

Während einige Energieversorger versuchen, mit Amazon zu konkurrieren, suchen andere eine Form der Zusammenarbeit. Manche Stromanbieter setzen wiederum auf Nischenmärkte oder spezielle Dienstleistungen, um sich von Amazon abzuheben.

Die Zukunft des Strommarktes verspricht weiterhin Spannung und wirft viele Fragen auf: Wird Amazon seine führende Position behalten und weiterwachsen? Was passiert mit den traditionellen Energieversorgern? Wie reagieren sie auf die neuen Herausforderungen? Die kommenden Jahre werden zeigen, wie sich diese dynamische Branche entwickelt und welche Wege die Akteure einschlagen, um den Bedürfnissen der Kunden gerecht zu werden.



VOM STROMVERBRAUCHER ZUM ENERGIEUNTERNEHMER

Lokalio, EnTrade und Co. erfreuen sich steigender Beliebtheit

Seite 2

VOM PARKPLATZ ZUR STADTOASE

Projekt grüne Oasen in Köln

Seite 3

ENERGIEVERBRAUCHS-MILLIONÄR IM INTERVIEW



Johannes Jung verrät, wie Verbraucher vom Strommarkt profitieren können

Seite 4

Wirtschaft

MUTIG DEN WANDEL GEMEISTERT

Eine Erfolgsgeschichte der Stadtwerke NeoPower

Carola Tibaula

Die Stadtwerke NeoPower in Koblenz haben in den letzten Jahren eine bemerkenswerte Transformation durchlebt. Ihr Weg ist geprägt von Höhen und Tiefen, Herausforderungen und Chancen. Im Zuge dieser Transformation konnten sie sich den Veränderungen in der Energiebranche nicht nur anpassen, sondern diese erfolgreich für sich nutzen. In diesem Artikel erzählt uns der Geschäftsführer von NeoPower, Herr Stark, wie sie den Weg von der Krise zur Transformation geschafft haben und wie sie ihr Unternehmen auf die sich wandelnden Anforderungen der Branche ausrichten konnten.

Die Krise der Stadtwerke

Herr Stark: „Vor einigen Jahren sah es für die Stadtwerke düster aus. Die zunehmend spezifischen Ansprüche der Kunden, die wachsende Angebotsvielfalt und die komplexen Abwicklungsprozesse stellten uns vor enorme

Herausforderungen. Die hohen Investitionen, die für die Modernisierung unserer Infrastruktur notwendig waren, drohten uns zu erdrücken. Die Rückgewinnung dieser Kosten erforderte eine Ausweitung unseres Geschäftsumfangs, die für ein einzelnes Stadtwerk in Eigenregie kaum realisierbar schien. Wir hatten Schwierigkeiten, mit dem Tempo der sich wandelnden Energiebranche Schritt zu halten.“

Der Mut zur Transformation

„Doch wir waren nicht bereit aufzugeben. Wir erkannten, dass wir uns neu erfinden und innovative Wege finden mussten, um unsere Rolle als Energieversorger der Zukunft zu sichern. Und so begann unsere Reise – die Erfolgsgeschichte unserer Transformation.“

Die Geburt virtueller Stadtwerke und Kreisstadtwerke

„Eine der ersten Entscheidungen, die wir trafen, war die Zusammenarbeit mit anderen Stadtwerken in unserer

Region. Statt in Konkurrenz zueinander zu stehen, entschieden wir uns für Kooperationen. Wir gründeten virtuelle Stadtwerke auf Basis von White-Label-Lösungen und beteiligten uns an Kreisstadtwerken im B2C-Segment. Diese Partnerschaften ermöglichten es uns, die fehlende Skalierung auszugleichen und gleichzeitig unsere lokale Verbundenheit zu bewahren. Wir waren nicht mehr allein auf dem Weg.“

Die Unterstützung unserer Kooperationspartner

„Unsere Kooperationspartner spielten eine entscheidende Rolle in unserem Erfolg. Sie erzielten erhebliche Skaleneffekte sowohl bei Personal und Know-how als auch beim Einkauf von Anlagen und Hardware, stellten performante Beschaffungs- und Abrechnungslösungen zur Verfügung und boten Dienstleistungen vor Ort an. Diese Partnerschaften waren der Schlüssel zur Effizienzsteigerung und Kostensenkung.“

Die digitale Transformation und Web3-Technologien

„Unsere virtuellen Stadtwerke, die White-Label-Lösungen als Basis einsetzten, verwandelten sich in digitale Plattformen. Diese Plattformen sind in der Lage, den gesamten Energiemarkt abzubilden. Sie ermöglichen unseren Kunden eine optimierte und individuelle Abwicklung des Energiegeschäfts. Kunden können sich in Genossenschaften zusammenschließen und eigene Stadtwerke gründen. Unsere Plattformen basieren auf Web3-Technologien, die dezentrale, transparente und sichere Netzwerke ermöglichen. Damit geben wir unseren Kunden die Kontrolle über ihre Energieversorgung.“

Die Rolle der Stadtwerke als Rückversicherer

„Wir erkannten auch die Bedeutung unserer Rolle als Rückversicherer. Im Falle eines Ausfalls oder einer Störung des dezentralen Netzwerks übernehmen wir die Versorgung unserer Kun-

den und garantieren sie. Diese Rückversicherung dient als Sicherheitsnetz und stärkt das Vertrauen in die dezentrale Energieversorgung.“

Der Erfolg unserer Fusionen

„Unsere Fusionen zu Kreisstadtwerken erwiesen sich als kluger Schachzug. Sie ermöglichten uns organisatorische Veränderungen, ausgewogene Gewinnverteilungen und einen einfacheren Zugang zu Großprojekten. Die Verwaltung wurde einfacher, und wir konnten unsere Ressourcen effizienter nutzen.“

Eine ganzheitliche Herangehensweise

„Heute sind wir stolz darauf, sagen zu können, dass wir eine Transformation von der Krise zum Erfolg durchlaufen haben. Unsere Reise war nicht einfach, aber sie hat uns gelehrt, dass selbst in Zeiten der Krise Chancen liegen. Wir hoffen, dass unsere Erfolgsgeschichte andere Stadtwerke inspiriert, den Mut zur Neuausrichtung nicht zu verlieren. Denn die Zukunft der Energieversorgung liegt in der Anpassung an Veränderungen und der Suche nach Lösungen.“

Technologie

VOM STROMVERBRAUCHER ZUM ENERGIE-UNTERNEHMER:

Lokalio, EnTrade und Co. erfreuen sich steigender Beliebtheit

Tobias Zappert, VIEN

Der lokale Energiehandel in Deutschland hat sich zu einem bedeutenden Trend entwickelt. Immer mehr Bürger und Unternehmen nutzen Plattformen wie Lokalio, EnTrade oder Energo, um von den Vorteilen des regionalen Energiemarktplatzes zu profitieren. Diese Entwicklung wurde nun auch in einer wegweisenden Studie des Verbands für Innovative Energielösungen und -netzwerke (VIEN) mit dem Titel „Die Rolle von lokalen Community-Marktplätzen für die soziale Integration und die lokale Wirtschaft“ bestätigt. Die Ergebnisse der Studie zeigen, dass die Anzahl der Nutzer von lokalen Community-Marktplätzen im Vergleich zum Vorjahr (2034) um 20 % gestiegen ist. Im ganzen Land entdecken immer mehr Menschen die Vorteile des dezentralen Energiehandels und setzen auf lokale Lösungen für ihre Energieversorgung. Diese Entwicklung ist eng

mit der fortschreitenden dezentralen Energieerzeugung und der Verbreitung erneuerbarer Energien verbunden.

Der lokale Energiehandel ermöglicht es dem Teilnehmer – sei es Privatperson, Gewerbe oder Industrie – seinen überschüssigen eigenen erzeugten Strom direkt an andere autonom zu verkaufen oder im Flexibilitätshandel anzubieten bzw. an Bedürftige zu spenden. Dieser direkte Austausch eröffnet nicht nur neue Einnahmequellen für die Nutzer, sondern stärkt auch die soziale Integration und den Zusammenhalt in den Gemeinschaften.

Aber nicht nur die Nutzer profitieren von dem lokalen Online-Marktplatz. Dieser wirkt sich auch auf das Stromnetz positiv aus. Denn durch den lokalen Energiehandel wird die Netzbelastung reduziert, da weniger Strom über weite Entfernungen transportiert werden muss. Zudem wird die Netzstabilität verbessert, indem Geräte flexibel auf Schwankungen im Netz reagie-

ren. So können sie beispielsweise ihren Verbrauch reduzieren oder erhöhen, um das Netz auszugleichen, oder als virtuelle Kraftwerke agieren, die Regenergie bereitstellen.

Neben Energiemanagementplattformen, die Anlagen, Erzeuger und Verbraucher zusammenbringen und unterschiedliche Netzebenen miteinander verbinden, spielen bei der Vermittlung Plattformen wie Lokalio, EnTrade oder Energo eine entscheidende Rolle. Sie bieten eine benutzerfreundliche und sichere Umgebung, in der Teilnehmende ihre Energieangebote und nachfragen selbst oder autonom veröffentlichen können. Die Plattformen geben den Nutzern auch die Möglichkeit, die gewünschten Konditionen wie Preis und Menge festzulegen und somit den Handel flexibel zu gestalten. Zur Verwaltung, Transparenz und Governance der lokalen Community-Marktplätze werden Blockchain-Technologien eingesetzt. Dadurch wird



der Handel sicherer und schneller abgewickelt. Zudem ermöglicht es den Nutzern eine transparente Herkunftsnachweisführung ihrer gehandelten Energie.

Der Verband für Innovative Energielösungen und -netzwerke (VIEN) fordert angesichts der positiven Entwicklungen eine stärkere Unterstützung des lokalen Energiehandels. Durch gezielte Maßnahmen seitens der Politik – zum

Beispiel durch die Unterstützung von Fördergeldern – kann dieser Trend weiter vorangetrieben werden. So haben alle deutschen Unternehmen und Haushalte die Chance bekommen, Player am lokalen Community-Marktplatz zu werden.

Stadtwerke und EDF – Partner für die Energie der Zukunft.

Die Umgestaltung der Energieversorgung ist die zentrale Aufgabe unserer Zeit – eine Herausforderung, die sich am besten gemeinsam bewältigen lässt: EDF ist Ihr Partner für Entwicklung, Bau und Betrieb von Energiewende-Projekten rund um Strom, Wärme und Mobilität.

Wir unterstützen Kommunen und Unternehmen bei ihren Vorhaben zur Energiewende mit dem breiten Know-how der EDF-Gruppe in den Bereichen: Erneuerbare Energien, Wasserstoff, Grüne Wärme, Engineering, Trading, Virtuelle Kraftwerke und unserer starken F&E-Basis.

Sprechen Sie das Team der EDF Deutschland GmbH an und informieren Sie sich über die Möglichkeiten!

1369161 - P2403 - Pompe à chaleur chez des particuliers, février 2022 © Marie Ouel / CAPA Pictures



Flexibilität optimal nutzen

Energiemanagement transformieren



Mit Nokias Smart Energy Lösung können Netzbetreiber ihre Ressourcen mit nachfrageseitigem Flexibilitätsmanagement optimal ausschöpfen. So können Verbrauch, Speichernutzung, volatile dezentrale Produktion und vorhandene Netzkapazität schon in der Planung und später in Echtzeitsteuerung aufeinander hin optimiert und Netzstabilität gesichert werden.

Investitionsoptimierung

Optimierte Planung & Nutzung aller lokalen Ressourcen, weniger Netzausbau, weniger Abregelung von erneuerbaren Energien.

Optimale Nutzung vor allem lokaler Flexibilität reduziert den Bedarf an Netzinvestitionen, verbessert Unterhaltskosten und Lebensdauer.

Resiliente Netze

Zunehmende, stetig wechselnde Anforderungen an das Netz und die kontinuierliche Integration von immer mehr erneuerbaren Energiequellen.

Granulare Planung, Simulation und Umsetzung von Echtzeitorchestrierung der nachfrageseitigen Flexibilität und ihre regelmäßige Neubewertung sichern Stabilität von Netz- und Stromversorgung.

Schneller zur Klimaneutralität

Ambitionierte Ziele erfordern schnelle und nachhaltige Maßnahmen. Wir erleichtern die Netzintegration erneuerbarer Energie.

Mit optimaler Nutzung von Flexibilität durch die Orchestrierung von Nachfrage, Speicher-, Netz- und Produktionskapazität übernehmen sie auf diesem schwierigen Weg Verantwortung.

Einfache Umsetzung

In Zeiten von Fachkräftemangel und schnellem Wandel wollen Sie sich auf das Wesentliche fokussieren und zugleich agil bleiben.

Das Low-Code-Design vereinfacht die Konfiguration der Software. Netzteilnehmer können über logische Knoten dynamisch nach variablen Anforderungen (re-)gruppiert werden.

Werden Sie Teil der Energieevolution

Nützen Sie unsere Erfahrung, komplexe Szenarien mit digitaler Intelligenz zu simplifizieren, simulieren und zuverlässig zu automatisieren. Nützen Sie unsere Lösungen für Flexibilitätsmanagement in Echtzeit, um stabile klimaneutrale Energieversorgung schneller Realität werden zu lassen.

Kontaktieren Sie unser Team für eine kostenlose Simulation und Evaluation

sustainableenergymanagement.nokia.com



Nachhaltigkeit/Stadtentwicklung

VOM PARKPLATZ ZUR STADTOASE

Wie ehemalige Parkplätze zu grünen Oasen werden

Eleonore Cologne

In den letzten zehn Jahren hat die Mobilitätswende zu einem Wandel der Flächennutzung in deutschen Städten geführt. Durch autonome Fahrsysteme und die Akzeptanz von „Transport as a Service“-Dienstleistungen ist der Fahrzeugbestand in Deutschland um 40 % geschrumpft, während die zurückgelegten Kilometer um 20 % zugenommen haben. Dadurch ist der Bedarf an Parkflächen stark gesunken, was zu innovativen Nutzungsmöglichkeiten führt.

Ein Beispiel dafür ist das Projekt „Tiny-Parks“ in Köln, eine Kooperation mit der KölnEnergia. Die ehemaligen Parkplätze in Köln wurden zu kleinen Parks mit CO₂-bindenden Pflanzen umgewandelt. Die Grünflächen haben vielfältige Vorteile wie die Senkung der Temperaturen im Sommer oder die Schaffung von Lebensraum für Tiere und Insekten. Dieses Projekt lehnt sich an die Idee der „TinyForests“ an, bei denen winzige Waldflächen in städtischen Umgebungen geschaffen wurden. Die KölnEnergia hat das Projekt bereits auf weitere Städte ausgeweitet und

es an die spezifischen Gegebenheiten angepasst. So wurden etwa auf geeigneten Flächen 486 Vertical Farms zur nachhaltigen Produktion von Kulturpflanzen vom Unternehmen errichtet. Diese Form der Landwirtschaft spielt eine wichtige Rolle in der städtischen Nahrungsmittelversorgung und trägt zur Stärkung der urbanen Nachhaltigkeit bei. Mit ihrer Projektgröße hat die KölnEnergia eine Vorreiterrolle eingenommen und gezeigt, dass es wichtig ist, solche Entwicklungen weiter voranzutreiben, um unsere Städte zukunftsfähig zu machen.

Wohnen/Nachhaltigkeit

IKEA TOTAL LIVING KOMMT

Die „Total Living“-Flatrate soll Wohnraum, Energie und Mobilität vereinen



Harald Müller-Fontano

Ende dieses Jahres können künftige Bewohner der IKEA Living Solutions die Flatrate Total Living nutzen. Diese beinhaltet Wohnraum, Energie, Mobilität und bei Bedarf integrierten Co-Working Space. Mit der Flatrate kann ein modulares Zuhause nach Vorlieben gewählt werden, das mit energieoptimierenden Geräten ausgestattet ist. Die Energie stammt von IKEA Green

Energy, und die Mobilität wird durch ein Netzwerk von Elektrofahrzeugen gewährleistet. Eine monatliche Gebühr soll alle Kosten abdecken. IKEA möchte mit dem Total Living-Konzept den Bewohnern ein erschwingliches und flexibles Wohnen ermöglichen, das zugleich der Umwelt zugutekommt. Der Konzern besitzt bereits über 340.000 Immobilien in Deutschland. Davon wurden rund 150.000 Wohnräume für die Flatrate umgewandelt.

Technologie

ENERGIEVERBRAUCHS-MILLIONÄR IM INTERVIEW



Das Interview führte Bettina Salantona

NOW: Herzlichen Glückwunsch, Herr Jung, zu Ihrem Erfolg als erster Energieverbrauchsmillionär Deutschlands! Wie ist es Ihnen gelungen, so viel Geld mit Strom zu verdienen?

Johannes Jung: Vielen Dank! Der Schlüssel zu meinem Erfolg liegt in der optimalen Nutzung des „Zähler läuft rückwärts“-Modells. Auf dem intelligenten Stromzähler sehe ich neben dem Stromverbrauch auch meinen Strombezug. Durch die steigende Anzahl negativer Strompreise an der Börse erhielt ich Gutschriften für jede Kilowattstunde, die ich aus dem Netz bezogen habe. Dadurch wurde ich tatsächlich dafür bezahlt, Strom zu verbrauchen.

NOW: Interessant! Können Sie uns einen Einblick geben, wie Sie dieses Modell optimal genutzt haben?

Johannes Jung: Natürlich! Ich habe mein Haus mit einer smarten Steuerung ausgestattet, die meine Geräte automatisch je nach Strompreis an- und ausschaltet. Außerdem habe ich eine große Batterie und einen innovativen Wärmespeicher installiert. Diese laden sich bei negativen Energiepreisen automatisch auf, und über das lokale Wärmenetz kann ich Wärme an meine Nachbarn verkaufen. Darüber hinaus habe ich erneuerbare Energien investiert und Photovoltaikanlagen sowie kleine Windkraftanlagen installiert. Diese ermöglichen es mir, meinen eigenen grünen Strom zu produzieren, den ich entweder selbst verbrauche, ins Netz einspeise oder in Wärme umwandle.

NOW: In Ihrem Erfolgsmodell spielen Smart Grid und Künstliche Intelligenz eine entscheidende Rolle. Können Sie uns erläutern, wie diese Technologien Ihnen dabei helfen, den optimalen Bezugs- und Einspeisepreis für Ihren Strom zu ermitteln?

Smart Grid und eingesetzte KI greifen auf präzise Prognosen für die Strompreise zurück.

Johannes Jung: Absolut! Dank des Smart Grids und der eingesetzten KI kann ich auf präzise Prognosen für die Strompreise zurückgreifen. Meine intelligenten Geräte und Aggregate sind optimal vernetzt und erhalten automatisch Informationen über die aktuelle Marktsituation. Auf dieser Grundlage entscheidet mein intelligentes Energiemanagementsystem (EMS), wann der Bezugspreis am günstigsten ist und wann ich meinen Strom am profitabelsten einspeisen sollte.

NOW: Das klingt sehr fortschrittlich. Welche Rolle spielen Ihre KI-gesteuerten Prognosen und Ihr intelligentes EMS bei der optimalen Steuerung Ihres Energieverbrauchs?

Johannes Jung: Meine KI-gesteuerten Prognosen sind das Herzstück meines Erfolgs. Basierend auf historischen Daten und aktuellen Marktindikatoren berechnen sie präzise Vorhersagen für die kommenden Strompreise. Mein intelligentes EMS übernimmt dann die Steuerung meiner Geräte und stellt sicher, dass sie zu den Zeiten mit günstigen Preisen aktiviert werden. Dadurch kann ich meinen Stromverbrauch optimieren und meine Kosten minimieren.

NOW: Das ist wirklich beeindruckend. Interessanterweise haben Sie in ihrem Chanel „Jung-Power“ betont, dass ihre Geräte diese Aufgaben in Zukunft autonom übernehmen sollen. Können Sie uns mehr darüber erzählen, wie Sie diese Entwicklung vorantreiben möchten?

Meine intelligenten Geräte und Aggregate sollen selbstständig lernen, wann sie aktiviert und deaktiviert sein sollten, um den besten Strompreis zu nutzen.

Johannes Jung: Genau, ich sehe großes Potenzial in der Automatisierung meines Energieverbrauchs. Ich möchte, dass meine intelligenten Geräte und Aggregate selbstständig lernen, wann sie aktiviert und deaktiviert werden sollten, um den besten Strompreis zu nutzen. Das bedeutet, dass die KI weiterentwickelt und in der Lage sein muss, diese komplexen Entscheidungen zu treffen. Ich bin daher sehr interessiert an neuen Angeboten, die diesen Ansatz unterstützen und ermöglichen, dass meine Geräte eigenständig optimale Entscheidungen treffen können.

NOW: Vielen Dank, Herr Jung, für diese Einblicke in Ihre faszinierende Erfolgsgeschichte als erster Energieverbrauchsmillionär Deutschlands. Ihre Strategie, die fortschrittlichen Technologien des Smart Grids und der Künstlichen Intelligenz zu nutzen, um Ihren Energieverbrauch zu optimieren, ist inspirierend. Wir sind gespannt auf weitere Entwicklungen in Ihrer Energiekarriere.

Umwelt

TECH-TRASH FESTIVAL

Berlin feiert das 5-jährige Jubiläum der ersten automatisierten Müllabfuhr



Nachdem die Hauptstadt das intelligente Entsorgungssystem eingeführt hatte, zogen schnell weitere deutsche Städte nach. Zur Feier veranstaltet die Stadtreinigung Berliner Clean City das Festival „TechTrash“ am Brandenburger Tor.

Die intelligente Müllentsorgung basiert auf Sensortechnologie und autonomen Fahrzeugen. Sensoren in den Müllbehältern erkennen Füllstand und Müllart. Ein selbstfahrender Müllwagen leert die Tonnen automatisch, was zu einer effizienten Müllentsorgung führt.

Die Vorteile sind vielfältig. Zum Beispiel wurde die Ausbreitung von Ratten um 80 % reduziert, da deren Nahrungsquellen schneller beseitigt werden. Dies wirkt sich positiv auf Sauberkeit und Gesundheit aus, reduziert Geruchsbelästigungen und steigert dadurch das Wohlbefinden der Bevölkerung. Die Kosten und der CO₂-Ausstoß wurden gesenkt sowie die Recyclingqualität erhöht. Die automatisierte Müllabfuhr zeigt, wie KI-Robotik die Nachhaltigkeit fördert und die Lebensqualität in den Städten verbessert.

Umwelt

„WAR FOR WASTE“

Der Kampf um unseren Hausmüll

Die Abfallwirtschaft steht vor einem Wendepunkt. Der Grund: Die Verkaufspreise für Hausmüll haben ein historisches Hoch erreicht. Seit der Liberalisierung des Marktes im Jahr 2032 ist ein neuer Akteur aufgetaucht: die Müll-Communities. Das sind Gruppen von Verbrauchern, die zu Prosumern werden und ihren Müll gemeinsam sammeln und verkaufen. Sie nutzen intelligente Plattformen, um ihre Abfälle direkt an die höchstbietenden Abnehmer zu vermitteln. Sie profitieren nicht nur von den hohen Preisen, sondern auch von niedrigeren Entsorgungskosten und gestärktem sozialen Zusammenhalt.

Die etablierten Recyclingunternehmen sehen sich dadurch in ihrer Existenz bedroht. Sie müssen mit den Müll-Communities um die begehrten Ressourcen konkurrieren, die durch die intelligente Mülltrennung eine bessere Qualität haben. Die Nachfrage ist sehr

hoch, besonders in unseren Nachbarländern. Recyclingunternehmen versuchen daher, die Müll-Communities mit attraktiven Konditionen zu übernehmen, um ihren Marktanteil wieder zu erhöhen. Die Prosumer wehren sich jedoch gegen die Übernahmeversuche und setzen auf ihre Unabhängigkeit und Selbstbestimmung. Sie bilden Netzwerke mit anderen Gemeinschaften und schließen langfristige Verträge mit lokalen Abnehmern ab.

Die steigenden Preise haben aber auch eine Schattenseite: Es kommt vermehrt zu Diebstählen des vorsortierten Mülls. Die Polizei berichtet von knapp 200 Anzeigen in diesem Jahr. Außerdem geht die Sensibilität für Müllvermeidung verloren. Um dieser Problematik entgegenzuwirken, haben einige Kommunen bereits erste Maßnahmen in Form von Verbrauchsgrenzen und Mülltracking ergriffen.

Impressum

Dieses Druckwerk ist ein Projekt von Kreuz & Partner und KommunalDigital, das auf Basis einer Befragung von Entscheidern der Branche im Frühjahr 2023 hypothetische Zukunftsszenarien in Form einer Zeitung, wie sie aus dem Jahr 2035 stammen könnte, aufgreift und aufbereitet.

Angaben gemäß § 5 TMG Herausgeber

Kreuz & Partner GmbH
Kölner Straße 190
57290 Neunkirchen

Vertreten durch
Dipl. Kfm. Manuel Kreuz,
Norbert Reichert

Kontakt
Telefon: +49 (0)2735-77370
E-Mail: kontakt@kreuz-partner.de

Registereintrag
Eintragung im Handelsregister.
Registergericht: Amtsgericht Siegen

Registernummer: HRB 4599

Umsatzsteuer-ID
Umsatzsteuer-Identifikationsnummer gemäß §27 a Umsatzsteuergesetz:
DE 182 723 750

Verantwortlich für den Inhalt nach § 55 Abs. 2 RStV
Manuel Kreuz
Norbert Reichert

Realisation

VKU Verlag GmbH München/Berlin
Invalidenstraße 91
10115 Berlin

Amtsgericht Charlottenburg,
HRB 123696 B
USt.-IdNr. DE 123061627
StNr. 219/5834/0316

Geschäftsführung:
Carsten Wagner
E-Mail: wagner@vku-verlag.de

Bildrechte: Freepik, iStock, hsaq

Druck

VRM Druck GmbH & Co KG
Alexander-Fleming-Ring 2
65428 Rüsselsheim

Anzeigen

Rudolf Gruber
E-Mail: gruber@vku-verlag.de

Hinweise zum Urheberrecht

Die Nutzung unserer Inhalte (Texte, Fotos, Grafiken etc.), insbesondere die Vervielfältigung, Verbreitung oder öffentliche Zugänglichmachung, ist grundsätzlich nur mit vorheriger schriftlicher Zustimmung erlaubt, sofern sich aus dem UrhG nichts anderes ergibt. Für den Erwerb einer Nutzungserlaubnis wenden Sie sich bitte an Kreuz und Partner.

Des Weiteren behält sich Kreuz und Partner eine Nutzung ihrer Inhalte für kommerzielles Text- und Data Mining (TDM) im Sinne von § 44b UrhG ausdrücklich vor. Für den Erwerb einer Nutzungserlaubnis wenden Sie sich bitte an Kreuz und Partner.

Der Inhalt in >NOW< basiert auf Zukunftsszenarien der Energiewirtschaft.

Jetzt QR-Code scannen und erfahren, wie Entscheider und Energieexperten die Zukunft der Branche prognostizieren!