

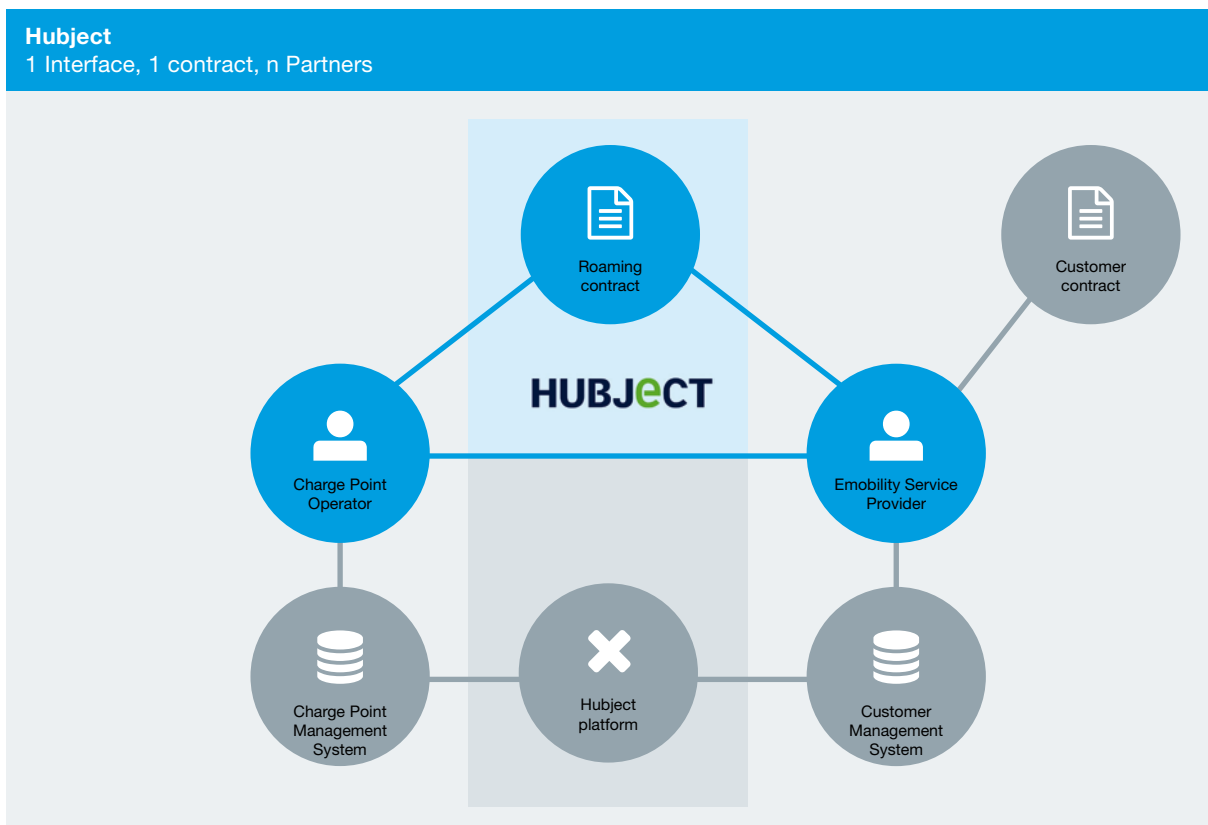


## Praxisbeispiel: Hubeject GmbH

e-Roaming-Plattform vernetzt unterschiedliche Geschäftsmodelle

Der Markt für Elektromobilität entwickelt sich noch relativ schleppend. Gründe hierfür sind unter anderem unterschiedliche technische Standards und eine lückenhafte Verfügbarkeit von Ladestationen, auch weil Zugangs- und Abrechnungssysteme oft nicht kompatibel sind. Um dies zu ändern, startete 2012 die Berliner *Hubeject GmbH*, ein Joint Venture der BMW Gruppe,

von Bosch, Daimler, EnBW, RWE und Siemens. Mit seinem „Cross-Industry-Ansatz“ ermöglichte das Konsortium bis heute über 200 Unternehmen in 15 Ländern den Markteintritt in die Elektromobilität, woraus wiederum neue Geschäftsmodelle und Kooperationen entstanden.



Quelle: <https://www.hubeject.com/ueber-uns/eroaming/>

Die Hubeject GmbH ist ein Beispiel für den Aufbau einer Cross-Industry-Plattform, in diesem Fall der Vernetzung neuer Geschäftsmodelle in der Elektromobilität. Sie soll den Zugang zur Ladeinfrastruktur ermöglichen.

## Hubject GmbH

	<b>Gründung</b> 2012
	<b>Sitz</b> Berlin
	<b>Leitung</b> CEO: Thomas Daiber, Christian Hahn
	<b>Mitarbeiter</b> 25
	<b>Umsatz</b> keine Angabe
	<b>Branche</b> Elektromobilität
	<b>Website</b> <a href="http://www.hubject.com">www.hubject.com</a>

**HUBJECT**  
connecting emobility networks

Das Prinzip ist einfach: Über eine e-Roaming-Plattform des Unternehmens können Ladestationen aller angeschlossenen Betreiber auch von Kunden dritter Anbieter gefunden und genutzt werden. Die offene Plattform funktioniert dabei als Adaptersystem, das alle notwendigen Informationen wie etwa Stecker-, Geo- und Belegungsdaten vollautomatisch an alle teilnehmenden Partner weiterleitet und dem Elektroauto-Fahrer im Navigationssystem oder seiner App zur Verfügung stellt. An der Ladesäule angekommen startet der Fahrer mittels Smartphone über einen vor Ort angebrachten QR-Code den Ladevorgang und beendet ihn.

Als zentral für den erfolgreichen Aufbau des von Hubject geschaffenen Netzwerks lassen sich das offene IT-Protokoll und ein europaweit einheitliches Vertragsrahmenwerk ausmachen. Auf dieser Basis können sich digitale Geschäftsmodelle entwickeln und beispielsweise Kooperationen zwischen Mobilität-Startups oder App-Entwicklern und Unternehmen wie RWE, EnBW oder dem größten skandinavischen Energieversorger Fortum entstehen. Gleichzeitig zeigt Hubject, dass eine zentrale IT- und Business-Plattform eine sehr effiziente Form der Vernetzung darstellt, um die Geschäftsmodelle von Startups, Mittelständlern und Großunternehmen in neuen Märkten zusammenzuführen.