

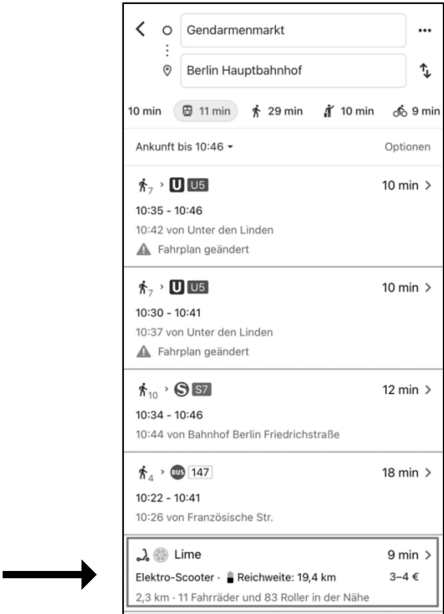
11. Anhang

Der Anhang dient der Darstellung ausgewählter empirischer Daten, die im Zuge des Forschungsprojektes erhoben wurden. Sie sollen die Transparenz der Analyse erhöhen und nachvollziehbar machen, auf welcher Grundlage die Schlussfolgerungen erfolgt sind.

Anhang 1: Screenshots

Anhang 1.1: Google Maps – Fahrzeugempfehlung

Screenshot 1: Google Maps App, prominente Anzeige von Lime-Scootern in ÖPNV-Suche (27.11.2023).



Anhang 1.2: ImmoScout24 – Anzeigenpreise

Screenshot 2: Kosten für eine 7-tägiges Inserat Wohnung mit 1500 Euro Kaltmiete in Leipzig (27.02.2024).

Beliebt

Premium

Höchste Platzierung mit Zufriedenheitsgarantie

Willkommensrabatt 79,90 EUR

59,90 EUR pro 7 Tage

Produkt wählen

Top

Mehr Anfragen durch höhere Platzierung

Willkommensrabatt 99,90 EUR

29,90 EUR pro 7 Tage

Produkt wählen

Kostenlos

Inserieren auf Deutschlands größtem Immobilienportal

0 EUR pro 7 Tage

Produkt wählen

Deine Vorteile auf einen Blick

	Premium	Top	Kostenlos
Platzierung in der Ergebnisliste	Premium-Platzierung	Top-Platzierung	Basis-Platzierung
Kontaktanfragen	unbegrenzt	unbegrenzt	bis zu 10 Anfragen
Nur Kontaktanfragen von Plus-Mitgliedern erhalten	in den ersten 72 Std.	in den ersten 72 Std.	in den ersten 72 Std.
Inserat wird jede Woche nach oben geschoben	✓	✓	
Zusätzliche Galeriefunktion in der Ergebnisliste	✓	✓	
Vorlage zur Mietersebstauskunft	✓	✓	
Höchste Platzierung für private Anbieter:innen	✓		
ImmoScout24 Zufriedenheitsgarantie			
	59,90 EUR Produkt wählen	29,90 EUR Produkt wählen	0 EUR Produkt wählen

Gewähltes Produkt

Kostenlos

(Laufzeit 7 Tage, gültig ab 27.02.2024)

Mit einer „Kostenlosen Anzeige“ veröffentlichen Sie Ihr Immobilienangebot auf der Webseite von ImmoScout24 in der Rubrik Wohnen/Mieten. Die Anzeige endet automatisch nach 7 Tagen und muss nicht gekündigt werden. Ab 10 Kontaktanfragen von Basis-Nutzer:innen kann die Anzeige nur noch von Plus-Nutzer:innen kontaktiert werden. In den ersten 72 Stunden können Sie ausschließlich Anfragen von Suchenden mit Plus-Mitgliedschaft erhalten. Sie erhalten mit dieser Buchung zusätzlich den

Preis

0,00 EUR (7-tägig)

Screenshot 3: Anzeigenpreise für Wohnungseigentümer (27.02.2024)

Immo Scout24

Die Nr. 1 für Immobilien.

Anzeigenpreise für vermietende Eigentümer

Laufzeit*	Von	Bis
14 Tage	0,-€	€199,90
1 Monat	€39,90	€349,90
3 Monate	€80,40	€599,69

* Die Preise variieren gemäß gebuchtem Produktpaket, Anzahl der Buchungen, Lage und Mietpreis der Immobilie. Alle Preise sind inkl. MwSt. und ggf. gewährter Rabatte. Ihre Anzeige verlängert sich automatisch um die von Ihnen gebuchte Laufzeit, bis Sie Ihre Anzeige deaktivieren oder löschen (Ausnahme DE Produkte, diese laufen automatisch ab). Es ist maximal eine kostenlose Anzeige pro 6 Monate buchbar.

Quelle: <https://www.immobilienscout24.de/anbieten/private-anbieter/lp/preise-vm.html>

Anhang 1.3: ImmoScout24 – Mietpreisempfehlung

Screenshot 4: Mietpreisberechnung für Vermieter:innen mit Vergleichsmieten (22.04.2024)

Mietpreisbewertung

Geschätzte Miete

~ 1.348 €

11 €/m²

↑ 20,9 %

+233 €

Prognose Miete

↑ 7,6 %

+102 €

2022 2023 2024

3 Monate 1 Jahr 3 Jahre

2025

In 6 Monaten In einem Jahr

Marktsituation

Ähnliche Inserate

Zum Kauf Zur Miete

61 Angebote zum Kauf

588.000 €

564787 €

Preis / m²

04103 Leipzig

10411 m²

Fläche

4 Zi

- Baujahr

Ja Balkon

Keine EBK

Exposé 7 Tage aktiv

499.000 €

372388 €

Preis / m²

04229 Leipzig

134 m²

Fläche

4 Zi

1906 Baujahr

Kein Balkon

Ja EBK

Exposé 154 Tage aktiv

649.000 €

465533 €

Preis / m²

04105 Leipzig

13941 m²

Fläche

4 Zi

1885 Baujahr

Ja Balkon

Keine EBK

Exposé 202 Tage aktiv

Genug recherchiert? > Verkauf starten

Quelle: <https://www.immobilienscout24.de/meinkonto/meine-immobilien/immobilien/...>

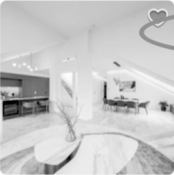
<https://doi.org/10.14361/9783838477786-365> <https://www.inilibra.com/de/page/aggb> - Open Access -

Screenshot 5: Auszug aus der »Bewertungs-PDF« zur selben Anfrage mit Berechnung der »maximalen Miete«.



Anhang 1.4: Booking

Screenshot 6: Booking.com, als »privat« gekennzeichnete, offiziell nicht gewerblich vermietete Ferienwohnungen in Berlin (27.08.2023).

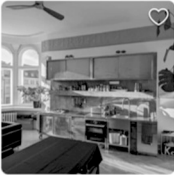


3-Sofa Mitte
Von einem privaten Gastgeber geführt
[Berlin](#) [Auf der Karte anzeigen](#)
Zentrum: 2,7 km In U-Bahn-Nähe
Hervorragende Lage

Apartment mit 3 Schlafzimmern
4 Betten (1 französisches Doppelbett, 2 große Doppelbetten, 1 Schlafsofa)

1 Nacht, 1 Erwachsener
€ 314
Einschließlich Steuern und Gebühren

Verfügbarkeit anzeigen



Cozy Apartment (Wilmerdorf)
Von einem privaten Gastgeber geführt
[Charlottenburg-Wilmerdorf, Berlin](#) [Auf der Karte anzeigen](#)
Zentrum: 5,1 km In U-Bahn-Nähe

Apartment mit 2 Schlafzimmern
2 Betten (1 französisches Doppelbett, 1 großes Doppelbett)

1 Nacht, 1 Erwachsener
€ 209
Einschließlich Steuern und Gebühren

Verfügbarkeit anzeigen



Appartement in Opernviertel
Von einem privaten Gastgeber geführt
[Charlottenburg-Wilmerdorf, Berlin](#) [Auf der Karte anzeigen](#)
Zentrum: 4,4 km In U-Bahn-Nähe

Apartment mit 1 Schlafzimmer
1 Schlafsofa
✓ Kostenlose Stornierung

Gut 7,0
1 Bewertung
Lage 10
Kostenloses Flughafentaxi

3 Nächte, 2 Erwachsene
€ 351
Einschließlich Steuern und Gebühren

Verfügbarkeit anzeigen

Anhang 2: Proof-Quotes

Anhang 2.1: Interviews zu »Mobilität«

Themenfeld 1: Motivation zum Plattformaufbau

Nr.	Zitat	Aussage
1.1.1	»[Die Plattform] selbst war angetrieben auch von regionalen Interessen, also die Regionalpolitik wollte hier einen Leuchtturm aufbauen. [...] Es war wie gesagt ein großes Konglomerat aus verschiedenen Partnern, die mitgespielt haben. Ja, es war sehr politisch und ist immer noch politisch.«	Politischer Wille treibt Plattformentwicklung voran
1.1.2	»Auf jeden Fall Kundenbindung. Kundenbindung ganz klar, ganz vorne dran. Das ist so. Und natürlich noch Attraktivität, wo ich sage, ich mache das den Kunden so einfach wie möglich.«	Kundenbindung als Motivation für Plattformaufbau; zusätzlicher Vertriebskanal, der den Zugang zum ÖPNV erleichtern kann
1.1.3	»Gut, die Motivation war einerseits, das große Thema ist immer – Sie haben es gesagt – Plattformen wie Amazon, HRI, Booking.com, hau mich blau. Was da ja passiert, ist, dass diese großen Plattformbetreiber, obwohl sie gar keine Leistung erbringen, die Kundschaft an sich bringen, diese Schnittstelle besetzen zwischen Kund*innen und Leistungserbringer.«	Sorge vor Plattformisierung als Verlust des Kundenzugangs
1.1.4	»diesen Anspruch, wie es bei uns sich immer stärker ausweitet, dass jeder Verbund, jede Region mittlerweile eine eigene Plattform hat. Das wird ja auch so ein bisschen gefördert auch vom Bund, da gab es große Fördertöpfe und »Wir fördern Mobilitätsplattform«. Da haben es natürlich viele genutzt mit dem Ergebnis, dass wir jetzt mittlerweile so eine Landschaft von regionalen Plattformen haben.«	Öffentliche Förderprogramme schaffen Anreize für regionale und redundante Plattformentwicklung

Themenfeld 2: Konkurrenzsituation

Nr.	Zitat	Aussage
1.2.1	»das hat man gesehen, dass das im Hotelbereich – das ist das Lieblingsbeispiel der Branche, was auch immer bei uns eingeführt wird – dazu führt, dass man eben in Abhängigkeit gerät und das sollte gerade für den öffentlichen Dienst natürlich höchst zu vermeiden sein. [...] man kann nicht in die Situation kommen, wo irgendwann der Plattformbetreiber sagt »So, jetzt verkaufen wir 80 Prozent eurer Tickets und Fahrkarten über uns, also jetzt verlangen wir statt 4 Prozent mal 20 Prozent Provision«. Das darf nicht sein. So, und dann hat man gedacht, man nutzt die Gunst der Stunde, macht das einfach selber und dreht den Spieß um, also man setzt sich selber an diese Stelle, die wir eigentlich schon haben, aber baut die eben aus. Man zementiert die durch die Erweiterung um private Anbieter. Carsharing, Bikeshaaring, E-Scooter, [...] wir festigen unsere Mobilitätsplatzhirschstellung als öffentlicher Mobilitätsbetreiber, erweitern unser Angebot für den Kunden, besetzen die erste und letzte Meile.«	Es wird Konkurrenzdruck durch private Plattformen wahrgenommen; strategischer Ausbau des öffentlichen Angebots mittels digitaler Tools
1.2.2	»da sehe ich tatsächlich die Gefahr, dass die irgendwann rechts und links überholt werden von einem Uber, Google.«	Google und Uber können öffentliche Mobilitätsplattform langfristig verdrängen
1.2.3	»Natürlich hat Google auch die ÖPNV-Auskunft drin, einfach weil wir im [Verkehrsverbund] schon seit Jahrzehnten – hätte ich gesagt – eine Open-Data-Strategie verfolgen. Also warum soll ich nicht den Kunden, die Google nutzen, weltweit nutzen, auch den ÖPNV beauskunften? Bestes Beispiel, ich war in Frankfurt unterwegs vor zwei Jahren und habe mir eine Route von A nach B rausgesucht und da wurde halt nur die S-Bahn angezeigt. Ich habe mich gewundert, warum ich irgendwie für zwei Kilometer eine Stunde brauche, weil eben die Straßenbahn direkt durchfuhr, aber die Straßenbahn eben keine Daten an Google Maps übergeben hat. Das ist aus unserer Sicht nicht gerade förderlich für den ÖPNV. Insofern, das würde ich jetzt nicht als Konkurrenz sehen.«	Google wird nicht als Konkurrenz wahrgenommen, sondern als zusätzlicher Vertriebskanal
1.2.4	»Solange [Google Maps] kein Ticket verkaufen, ist es keine Konkurrenz. Wenn Google auf den Film kommt »Jetzt verkaufen wir auch Tickets«, dann weiß ich nicht, also dann würde ich mal leise sagen, dann können wir unseren Laden dichtmachen. Also nicht den ganzen Laden, aber dann brauchen wir keine eigene Plattform. Vielleicht machen wir dann noch eine, aber extrem runtergespackt, weil ich glaube, da braucht man nicht versuchen zu konkurrieren als regionale Plattform.«	Sorge vor fremdbestimmter Plattformisierung, eingeschränkte Wahrnehmung von Konkurrenz
1.2.5	»Google Maps – oder Google generell – agiert halt von so einer sehr hohen Flughöhe aus, dass kleinere regionale Dienste oder Bedürfnisse da nicht unbedingt abbildbar sind.«	Plattformisierung als Hierarchisierung ohne Platz für regionale Anbieter und lokale Besonderheiten

Nr.	Zitat	Aussage
1.2.6	»moovel war damals schon auch ein Konkurrent in dem Sinne, dass sie quasi unsere Kunden (anzapfen?). Das spätere Modell von Mobimeo ist eigentlich dann dementsprechend keine Konkurrenz mehr, würde ich nicht so sehen, weil die ja dann auch dieses Modell gefahren haben, nur noch als Technologieanbieter aufzutreten, keinen direkten Kundenkontakt mehr als Plattform.«	Technische Dienstleister war zunächst auch Plattform-Konkurrent

Themenfeld 3: Vernetzung mit anderen Akteuren

Nr.	Zitat	Aussage
1.3.1	»Bis zu diesem Zeitpunkt [Jahr], wo es losging, gab es auch gar nicht so viel drum rum. Dann hatten wir noch nextbike, das wurde neu ausgeschrieben, aber die sind sehr willig und kooperativ. In den Jahren drauf kamen dann nochmal zwei weitere Carsharing-Anbieter, aber nicht in der Stadt, sondern in der Region, also im ländlichen Raum, und dann erst vor drei Jahren poppten die E-Scooter-Anbieter auf. Die sind noch relativ frisch. Aber VOI stößt jetzt dieses Jahr auch dazu in die Familie.«	Hohe Integrationsdichte, Umfassender Einbezug regionaler Mobilitätsdienste als Ziel
1.3.2	»es gibt ein öffentliches Interessensbekundungsverfahren, nicht nur eins, sondern mehrere, wo sich jeder Anbieter darauf bewerben kann und es klar definierte Auswahlkriterien gibt, wer zu welcher Zeit mit welcher Priorität umgesetzt wird, beispielsweise Größe, [...] etc. Also da ist ganz klar definiert, das ist jetzt nicht eine interne Diskussion, wo wir jetzt den einen vor den anderen stellen, sondern da haben wir klar definierte Regeln und nach denen wird halt implementiert.«	Transparentes Verfahren zum Einbezug privater Mobilitätsdienste
1.3.3	»Das, was wir fürchten vor Uber und Google, fürchten die vor uns, dass sie irgendwann verschwinden unter so einem Plattformkonstrukt, dass der Name Stadtmobil nicht mehr da ist, dass sie die Kunden verlieren und dann komplett abhängig von uns. Das muss man auflösen. Wir haben es dementsprechend aufgelöst, dass (unv., leise). Also jeder bekommt die Kunden, ein Kunde über unsere Plattform sich ein Stadtmobil bucht, dann bekommt Stadtmobil auch die Kundendaten, die sie dafür brauchen, um die Leistung zu erbringen. So haben alle was davon. Also man braucht einen Vertrag, man braucht IT-Partner, man braucht auch entsprechende Mobilitätsanbieter, damit das Ganze eine runde Story wird.«	Sorge bei privaten Mobilitätsdiensten vor Plattformisierung durch öffentliche Plattform

Nr.	Zitat	Aussage
1.3.4	»Ja. Also bei uns war es so. Wir haben ja dieses ganze Vertragskonstrukt eben im Förderprojekt entwickelt und erstellt und parallel dazu die Plattform aufgebaut. ich denke aber, wenn ich andere Ausschreibungen sehe, Dresden haben wir eng verfolgt, da läuft das anders. Also da machen die eine Ausschreibung und wissen implizit schon, wie dieses Vertragskonstrukt aussieht. Also da fließt es schon in die Ausschreibung mit rein. Manchmal ist es auch ein bisschen riskant. Manche reden gut und viel mit ihren Carsharing- und Bikesharing-Anbietern, manche ein bisschen weniger und gehen dann davon aus, dass die irgendwann schon mitmachen werden. Also da ist einfach viel Kommunikation erforderlich.«	Aufwendige Entwicklung des Vertragskonstrukts mit privaten Mobilitätsdiensten, frühzeitige Absprachen empfehlenswert
1.3.5	»Also es gibt jetzt keine zentrale Schnittstelle, über die man dann in die Plattform reinbucht, sondern man bucht direkt bei den einzelnen Anbietern«	Mangelnde Standardisierung erfordert jeweils technische Schnittstellen-Anbindung
1.3.6	»then you have two parties and they have different kind of system and then you have to do interoperability, it is a little bit complicated. If you have different operators with different ticketing systems and paying systems, and than you have to try to solve this all with interfaces, its quite hard and i've heard from the service operators that it is quite expensive also«	Wechselseitiger datenaustausch erfordert viel Abstimmungsbedarf und ist teuer
1.3.7	»Wir erlauben es prinzipiell jedem draufzugehen. Am Ende, wer dann wirklich draufkommt, ist eine Frage des Geldes, denn jetzt hatten wir ein bisschen Fördergeld hier und da für die Integration von VOI, [regionaler Carsharing-Anbieter] war ja noch das ursprüngliche Förderprojekt, haben alle reingemacht. Jetzt geht aber so langsam das Geld aus in der Branche und auch, wenn jetzt Bold käme zum Beispiel, mit denen haben wir auch gesprochen, also wenn sie Stand jetzt reinwollten, müssten wir sagen »Ihr könnt gerne rein, aber wir können die Anbindung nicht zahlen. Oder Ihr zahlt. [...] Der Gentleman Agreement ist immer: Wir zahlen, was auf unserer Seite passiert. Die anderen zahlen, was auf ihrer Seite passiert. Wobei auf der Seite von den anderen eigentlich so gut wie nichts passiert. Die haben halt schon ihre API und wir binden uns an die an. Der umgekehrte Weg, dass wir sagen »Hier, wir haben eine Schnittstelle. Bindet Ihr euch an uns an«, da haben wir keine Arbeit, könnte man machen, dann würde man aber wahrscheinlich keinen finden, der mitmacht.«	Öffentliche integrieren private Mobilitätsdienste auf eigene Kosten
1.3.8	»auch unsere E-Tretroller Voy und TIER haben uns erstmal eine Menge gekostet an Implementierungskosten. Wenn der Nutzen dann gesehen wird, wird das Geld in die Hand genommen – definitiv.«	Integration privater Mobilitätsdienste ist teuer; Kosten werden von öffentlichen Akteuren getragen

Themenfeld 4: Interne Organisation/Zusammenarbeit mit externen Software-Dienstleistern

Nr.	Zitat	Aussage
1.4.1	»wir haben keine Entwickler im Haus. Ich glaube, da ist es auch wenig sinnvoll bei Dingen, die es irgendwie als Standardprodukt gibt, hier irgendwie selber Hand anzulegen und alles nachzubauen. Also wir verfolgen dorthin den Best-of-Breed-Ansatz, dass wir uns die Systeme, die gut sind, für die einzelnen Themen, die wir haben, dann lieber einkaufen, weil da auch das Know-how da ist, die sind erprobt. Wir müssen die Welt hier nicht neu erfinden.«	Bewusst marktbasierter Entwicklungsansatz
1.4.2	»Also ursprünglich war die Idee da und dann haben wir gesagt »Okay, wir versuchen es mal intern«. Nur uns fehlte da einfach sozusagen die Expertise. Dann haben wir es mit einem externen Dienstleister angesetzt und, na ja, so entwickelt sich das dann halt weiter und sind auch extern geblieben. [...] weil auch der Verbund letzten Endes über die Hacon-Schnittstelle läuft sozusagen als Anbieter und würden wir jetzt einen anderen nehmen, dann müssten wir ja all unsere Schnittstellen anpassen und so ist es halt ein ganz großes System, wo alle dann sauber mitarbeiten.«	Outsourcing aufgrund mangelnder Expertise, Starke Pfadabhängigkeit in Zusammenarbeit mit externen Software-Dienstleistern, Lock-in-Effekte durch Datenintegration mit überregionalem Verkehrsverbund
1.4.3	»moovel kam direkt auf uns zu bei der Einführung. Die haben es sehr, sehr günstig angeboten, da konnten wir fast nicht Nein sagen, einfach um in den Markt einfach mal reinzukommen. Also ein bis Prestigedenken.«	Besonders günstige Einstiegspreisen oder kostenlose Angebote im Rahmen von Entwicklungskooperationen
1.4.4	»Die [moovel] sind ja gestartet am Anfang mit dem Modell, dass jeder Kunde, der diese App genutzt hat, ein moovel-Kunde war. Das war kein [Name des öffentlichen Verkehrsbetriebs]-Kunde. Das hat man so mitgemacht am Anfang, das stieß dann aber zunehmend ein bisschen auf Naserümpfen. Das hat aber auch moovel gemerkt, die haben irgendwann dann doch umgestellt mit Reach Now oder Mobimeo. Spätestens mit Mobimeo haben die auch verlangt, dass die Plattformbetreiber wie wir selbst die Verträge machen mit den Kunden, dieses ganze Partnerkonstrukt aufbauen und Mobimeo nur noch als Technologiedienstleister auftreten. Das ist eigentlich auch so das gängige Modell.«	Initialer Versuch von Softwaredienstleistern selbst Plattformanbieter zu werden; Moovel als Front-runner scheitert mit dem Geschäftsmodell, eine Plattform für alle anzubieten; dezentrale lokale Plattform-Entwicklung als Folge

Nr.	Zitat	Aussage
1.4.5	»Wir hatten die IT-Partner aus der Industrie: [Firma 1]. In der heutigen App haben die das Backend gebaut für Ticketing, Buchung, Nutzerdatenbank. Wir haben die Firma [Firma 2] Die bauen das ganze Frontend der App, die Prozesse, alles drum rum, das was man sieht, wenn man so will. Die [Firma 3] haben eine Routingmaschine gebaut, die sollten das intermodale Routing bauen, sind aber nicht so weit gekommen, dass man sagt, man kann das heute in der App auf die Menschen loslassen. Also es hat noch so einen Forschungsstatus. Dann hatten wir die Forschungseinrichtung Hochschule, [Forschungsinstitut 1] und [Forschungsinstitut 2] [...] Also einen Partner habe ich noch vergessen, leider auch wichtig: Bezahlung, Payment, kommt immer so unscheinbar daher, ist aber eigentlich ein recht großer Rattenschwanz. Wir haben jetzt LOGPAY. Ich glaube, die sind auch fast konkurrenzlos, was dieses Segment angeht.	Komplexes Netzwerk aus zahlreichen Akteuren aus Industrie und Wissenschaft am Plattformaufbau beteiligt
1.4.6	Wenn wir jetzt über die Hintergrundsysteme reden, dann ist es natürlich nicht so einfach, weil [...] da doch eine relativ enge Verbundenheit/Verbindung zwischen den einzelnen Unternehmen im Verbund besteht und insofern ist, glaube ich, da es schwierig, Einzelteile irgendwie zu ersetzen oder durch einen anderen Dienstleister dann umsetzen zu lassen.	Starke Pfadabhängigkeit in Zusammenarbeit mit externen Software-Dienstleistern, Lock-in-Effekte durch Datenintegration mit überregionalem Verkehrsverbund
1.4.7	»die Abhängigkeit ist halt da. Das ist was, was schmerzlich wehtut [...], weil da einfach wirklich viel, viel dranhängt und wir Stück für Stück dabei sind, das zu uns zu holen. Aber es dauert. Das ist ein Mammutprojekt und das hätte man vielleicht direkt bei uns aufbauen sollen früher schon, aber wir haben es damals nach außen gegeben und da ist es immer noch und das kostet ganz, ganz viel Geld und manchmal auch Nerven. [...] Das sind halt wirklich Zahlungen für Lizenzen, für Wartung, variable Kosten pro verkauftem Ticket, sowas kommt da rein. Es ist schon eine Summe.«	Häufig Anzeichen eines »Vendor-Lock-ins«, Plattform-Funktionen werden rekommunalisiert, um Abhängigkeiten zu reduzieren
1.4.8	»mich fragen auch viele, die jetzt gerade so eine Ausschreibung machen. Oft sind das dann Leute, die kommen aus dem Baubereich und sind da wie die Jungfrau zum Kind gekommen und müssen eine Ausschreibung machen. Das ist für alle neu – war es für uns auch. Da muss man einen Spagat finden zwischen: Was nicht drinsteht, kriege ich auch nicht. Das ist ja immer die Angst, die alle haben. Aber wenn ich jetzt so viel reinschreibe, so viele Minianforderungen, dann kostet das auch später einen Arsch voll Geld. Wenn jemand schon eigentlich ein rundes Produkt hat, dann muss er aber zusätzlich noch das, das und das machen. Dann muss der das alles nachentwickeln und dann wird es teuer.«	Ausschreibung und Zusammenarbeit mit Software-Dienstleistern als Herausforderung, die viel Erfahrung braucht

Nr.	Zitat	Aussage
1.4.9	»So wie jetzt wir als mittelkleiner Verbund – ganz klein sind wir nicht, aber groß sind wir auch nicht –, wir können das nicht leisten, ständig dafür zu sorgen, dass die Plattform up to date ist, dass Features reinkommen, für jeden kleinen Pups da einen Auftrag rauszuhauen. Das sprengt uns. Wir haben ja nicht mal IT-Personaler. Also es braucht auf jeden Fall einen IT-Dienstleister, der diese Plattform ständig auf dem neuesten Stand hält. Man braucht ein gutes Vertragskonstrukt, das vielleicht sogar wichtiger ist als die IT oder andersrum, das ist unsere Erfahrung. Eigentlich müsste dieses Vertragskonstrukt der digitalen Plattform vorausgehen.«	Plattformentwicklung als Überforderung; Mangel an in-house Digitalkompetenz; Vertrag mit Softwaredienstleistern als zentrales Steuerungsinstrument
1.4.10	»zweitens wird der Kunde entscheiden, welches Produkt am Markt wie gut funktioniert. Da können wir uns wahrscheinlich jetzt ganz lange ausdenken, ob wir noch zwei Apps veröffentlichen oder drei einstampfen. Im Moment sehen wir, dass durchaus die Mehrheitsstrategie sehr, sehr, sehr erfolgreich ist. Es funktioniert super, auch wenn es kommunikationstechnisch vielleicht eine gewisse Herausforderung ist – das ist halt einfach so.«	Multi-Channel-Strategie als marktbasierter Ansatz. ÖPNV bietet viele Apps an, Kund:innen entscheiden, welche die beste ist.
1.4.11	»Also es waren viele neue Themen, die da kamen, die man ausprobiert hat, und man hat damals auch noch die Philosophie gefahren, dass ein Multi-Channel-Ansatz eigentlich viel besser ist für die Kundschaft. Also man bietet einfach viel an und die Kunden sollen sich raussuchen, was sie wollen. Das war in der Praxis aber nicht so, denn die Leute waren eher verwirrt, dass man drei Apps hat für das gleiche und haben Fragen gestellt »Wozu soll ich jetzt das nehmen und wozu das und das?«. Also ist man da wieder ein Stück weit zurückgefahren.«	Parallele Entwicklung aus Phase des Experimentierens heraus; Multi-Channel als Strategie hat zu Verunsicherung geführt
1.4.12	»Dann haben Sie auch in [Stadtname] die Wahl zwischen [öffentlicher Plattform 1] und [öffentlicher Plattform 2], was vom [Tarifverbund] kommt, als auch demnächst – ich schätze ungefähr in einem halben Jahr – [öffentlicher Plattform 3] [...] Das kommt jetzt noch, ist ein Pilot für drei Jahre und sozusagen drei parallele Apps, die in [Stadtname] funktionieren oder die man in [Stadtname] nutzen kann. Das macht es kompliziert, muss ich sagen. [...] komplett notwendiges Übel. Wenn es nach uns geht, hätten wir gerne nur [öffentlicher Plattform 1], weil das für uns die App ist, die wir betreiben, die wir selbst steuern können, wo wir sagen, da ist das drin, was wir wirklich wollen. [öffentlicher Plattform 2] können wir nicht viel dagegen tun, ist halt vom [Tarifverbund]. Ist ja auch auf Kundenseite gar nicht schlecht, dass man sagt, ich kann das auch in [nahegelegene Stadt] nutzen. [öffentlicher Plattform 3] ist politisch gewachsen. Das ist einfach da, ohne dass es eigentlich jemand will.«	Redundanter Platformaufbau ist politisch gewollt und strukturell bedingt. Aus kommunaler Sicht nicht gewollt.

Nr.	Zitat	Aussage
1.4.13	»Allerdings ist die Zukunft von Mobility inside ja auch immer so ein bisschen vage: viele Ankündigungen, viele Verschiebungen, dann wieder Verzögerungen. Es ist ein wahnsinnig schwieriges Konstrukt, das sie da gebaut haben mit ihren Verbundpartnern, die alle hinten dran, um irgendeine Entscheidung herbeizuführen, ja auch nochmal ihre Gesellschafter, Kommunen, einholen müssen. Also das ist einfach ein wahnsinnig lahmer Tanker«	Gemeinschaftsprojekt Mobility Inside ist zu kompliziert aufgebaut und zu langsam
1.4.14	»wir verfolgen das und warten erstmal ab, wie es sich entwickelt. [...] Wir wollen trotzdem erstmal schauen, wie es an der Stelle weitergeht und wie die Marktakzeptanz ist [...] wir stellen halt fest, dass 98 Prozent der Verkehre innerhalb des Verbundes stattfinden und da sind wir, glaube ich, sehr gut aufgestellt. Was man dann für die darüber hinausgehenden Fahrten macht, da sind intern noch nicht die letzten Entscheidungen getroffen worden.«	Zurückhaltung gegenüber interkommunaler Vernetzungsinitiative, Fokus auf eigenen Verkehrsverbund
1.4.15	»ich glaube, wir müssen für diese verbundübergreifende Buchung... es wird wesentlich schlanker sein als dieses VDVKA – Klammer auf – Monster – Klammer zu. [...] Also ich sehe darin tatsächlich einen sehr gangbaren und lohnenswerten Weg, also eine Schnittstelle zwischen einzelnen Mobilitätsplattformen zu schaffen, auch heterogene Plattformen. Deswegen heterogen, da macht dann VDVKA absolut Sinn, [...] dann wäre es total sinnvoll, natürlich einen VDVKA-Standard zu haben. Der sollte dann gelten für alle Plattformen«	Standardisierung des Datenverkehrs zwischen Mobilitätsdiensten wäre sinnvoll, Interoperabler Datenstandard VDV-KA wird als sinnvoll wahrgenommen
1.4.15	»Das Ganze ist halt auch politisch missverständlich dirigiert worden. Also einerseits hat man BMVI-Initiativen gesteuert und gefördert, dass es ganz viele regionalen Plattformen gibt. Die sind gerade im Entstehen. Andererseits fördert man Mobility inside, die ja eigentlich das verhindern sollten, sondern dass die Branche ja für sich eine große Plattform schafft, die untereinander sehr, sehr austauschbar und durchlässig ist. Da es jetzt beides gibt, das ist für mich analog zu »Ich mache ein 9-Euro-Ticket und senke den Benzinpreis«. Man tritt an zwei Stellen aufs Gas und das Ergebnis ist dann so ein halbgares Mittelding. Deswegen weiß ich nicht, was sich da durchsetzt.«	Kritik an mangelnder Koordination durch Bund, öffentliche Projekte mit konkurrierender Ausrichtung werden gefördert
1.4.16	»wenn ein Projekt fertig ist, hat man meist weiterhin laufende Kosten. Ansonsten wäre mein Tipp jetzt einfach: Je besser und klarer die Leistungsbeschreibung und -definition ist, umso einfacher hat man es nachher in der Projektumsetzung, weil man dann doch immer wieder darauf zurückkommt, was genau gefordert wurde.«	Risiken von öffentlichen Auftragsvergaben zur Plattformvermittlung, Sorge vor hohen Folgekosten
1.4.17	»Viele, die jetzt anfangen, diese Plattform zu bauen – es gibt ja für vieles Anschubfinanzierung. Die Betriebskosten ist wieder eine ganz andere Geschichte. Also da muss man auch beobachten, wie sich das in den nächsten drei, vier, fünf Jahren entwickelt, diese lokalen regionalen Plattformen irgendwann sagen »Okay, wir haben keine Kohle mehr«, weil es sind die Energiekosten, keine Ahnung, (die Zukunft?) sieht ja furchtbar aus, also was da alles kommt und ob das dann wirklich ein Luxusgut wird, so eine eigene Plattform«	Vielzahl von Plattformen langfristig aktuell zu halten ist teuer

Nr.	Zitat	Aussage
1.4.18	»wir werden auch keinen Softwarecode herausgeben. Warum machen wir das nicht? Weil hinter dieser ganzen Plattform stehen auch viele proprietäre Lizenzmodelle, zum Beispiel. Die können wir nicht einfach Open Source nutzen. Also da steckt einfach viel Know-how drin, einzelne Firmen, Intellectual Property, Brot und Butter, also ihre Firmenexistenz steht auf dem Spiel, wenn man das alles öffentlich machen würde. Deswegen kriegen wir das nicht hin. Vielleicht gibt es mal irgendwann eine Gruppe von Entwicklern, die das machen. Die Forderung kommt auch immer wieder: eine öffentliche Plattform, Open Source, klar. Solange es keine UNIX-Gemeinde gibt, die das einfach mal hinstellen, (unv.), sehe ich das momentan nicht.«	Proprietäre Softwareeinkäufe verhindern Open-Source-Strategie

Themenfeld 5: Daten-Governance und algorithmisches Management

Nr.	Zitat	Aussage
1.5.1	»Also wir haben eine Datenquelle für Ticketing, wir haben eine Datenquelle für Tarife, wir haben eine Datenquelle für Echtzeitdaten und die Apps nutzen dann diese Datenquellen, um die entsprechenden Daten anzuzeigen. [...] Eine Integrationsplattform im weitesten Sinne sind wir gerade dabei selber aufzubauen. [...] ein klassischer Layer, der zwischen Front- und Backendsystemen sitzt. [...] Sinn ist, dass die Daten halt über einen Layer laufen und man die Datenströme und Performance etc. dann natürlich auch an zentraler Stelle messen kann.«	Daten werden zusammengeführt und analysiert um die »Performance«
1.5.2	»Interessant ist auch zum Teil, dass man herausfinden kann, wo sind die Datenströme und wo fahren wir entlang? Das ist für die Angebotsplanung dann zum Beispiel auch sehr wichtig, dass man auch noch Lücken schließen kann, wo man sagt: Komisch, warum wollen die ganzen Kunden dorthin, wo wir gar nicht hinfahren? Oder andersrum: Warum fahren wir da nicht hin, wo viele Kunden hinwollen? Vielleicht weil es da eine neue Location oder sowas gibt. [...] das Ziel ist, dass die Angebotsplanung solche Datenquellen dann einfach mit nutzen kann, weil da kann man einfach schneller und einfacher erkennen, wo eigentlich unsere Kunden hinwollen und das müssen wir dann einfach mal ein bisschen anpassen.«	Bewegungsdaten erlauben schnelle Anpassung an Veränderung von Mobilitätsmustern aufgrund von Events und neuen Locations

Nr.	Zitat	Aussage
1.5.3	»[Gemeinnützige Forschungseinrichtung] hat mit [Privatunternehmen] zusammen das Routing entwickelt und [zwei öffentliche Hochschulen] haben Simulationen gemacht und Analysen für die Mobilitätsqualität und das Mobilitätsverhalten in der Region; haben alle möglichen Daten, Verkehrshebungen reingestopft und geguckt: Wenn man hier und da eine Mobilitätsstation baut mit dem und dem Angebot, welchen Einfluss hätte das auf das Verhalten der Menschen auf die Mobilitätsqualität, auf den CO ₂ -Ausstoß und diese Geschichten.«	Daten von Mobilitätsplattformen werden genutzt für von Mobilitätsverhalten der Region; dies ermöglicht Simulation zu Angebotsplanung auch mit Blick auf CO ₂ -Einsparungen
1.5.4	»liegt auch daran, dass wir den Großteil der Daten kriegen, weil wirklich fast alles über [Öffentliche MaaS-Plattform] abgebildet wird und wir davon sämtliche Daten kriegen, wer fährt, wohin er fährt, wie lang er fährt, haben wir die Daten einfach. [...] also alle Leihdaten von uns werden auch in unsere Verkehrsmodelle mit eingepflegt von uns in der Stadt. Da läuft gerade die Planung. [...] da wird draus abgeleitet, wie und was muss gebaut werden, welche Linien, wohin Linien, wie sehen die Takte aus, wohin müssen noch Park-and-Ride-Parkplätze, wohin gehören noch Share Stations. Diese kompletten Verkehrsmodelle werden daraus abgeleitet.«	MaaS-Daten für Angebotsplanung, Analysen von Verkehrsdaten für effizienten Ausbau öffentlicher Verkehrsinfrastruktur und Verteilung von Sharing-Diensten, teilweise erst im Aufbau
1.5.5	»Also die Daten sind ja in diesem Fall – und dazu gehören auch Kundendaten – der Goldschatz in unserem Keller. Inwieweit wir den noch heben und auswerten, das ist ja nochmal eine andere Sache, weil wir da einfach datenschutzrechtlich auch extrem sauber sein wollen, weil die Kunden und Kundinnen uns natürlich vertrauen und dieses Vertrauen wollen wir auf jeden Fall auch so behalten.«	Wert der Daten wird begriffen aber noch nicht genutzt, Sorge um Datenschutz
1.5.6	Also wenn ich mir da das Extrembeispiel Google oder ähnliches anschau, dann sind die natürlich extrem vorgeprescht, auch sicherlich teilweise zu Lasten des Datenschutzes. Da müssen wir vorsichtig agieren. Das heißt ja aber nicht, dass wir Daten gar nicht auswerten können, sondern es geht uns ja nicht darum zu gucken, wo Person A oder B rumfährt, sondern wie allgemein zum Beispiel Verkehrsströme oder der Vertrieb stattfindet und das ist ja nichts, was erstmal, wenn man Kohorten bildet, auswertungstechnisch kritisch ist.	Datenschutz, Verkehrsstromanalyse, Echtzeit-Angebotsplanung
1.5.7	»Wir haben zusammen glaub ich 45.000 Fahrzeuge. Hier werden jeden Tag hunderte von tausenden von Daten durch die Gegend gejagt. Wir kriegen immer, wenn das Fahrzeug irgend ne Aktivität macht, ne Info darüber, was ist die Aktivität und wo findet sie statt«	Sondernutzungserlaubnis als Regelungsbasis für Datenzugang von Kommunen zu privat gehaltenen Mobilitätsdaten
1.5.8	»gesellschaftlich besteht ganz krasser Bedarf an Echtzeitdaten für Barrierefreiheit, damit der öffentliche Verkehr attraktiv genug wird, damit der benutzt wird, Klimaziele sowieso, also es ist irgendwie aus X Gründen, könnte man sagen, das muss alles viel offener sein«	Notwendigkeit der Öffnung von Datensilos und Integration von Mobilitätsdaten zu Erreichung von klima- und sozialpolitischen Zielvorgaben

Anhang 2.2: Interviews zu »Wohnen«

Themenfeld 1: Motivation zum Plattformaufbau

Nr.	Zitat	Aussage
2.1.1	»Das war der Startschuss eben, dass stärker das Profil, über das Profil und die Besonderheiten der landeseigenen Wohnungsunternehmen informiert werden sollte und dann eben auch ein Stück weit, um Klickzahlen zu stärken. Das Angebot ist zwar angenommen worden, aber ist natürlich jetzt was anderes, wenn man nur – in Anführungsstrichen – Informationen über eine Seite abrufen kann oder auch wirklich ein Angebot und deshalb war eben der nächste Schritt, dass man gesagt hat, um die Klickzahlen, um den Traffic auf dieser Seite zu erhöhen, braucht man ein interessantes Angebot und das sind eben die Wohnungsangebote gewesen und seitdem sind die Klickzahlen signifikant gestiegen. Wir hatten vorher im Jahr ein paar zehntausend, sondern wie gesagt eben eine halbe Million pro Monat. Das ist schon erheblich mehr«	Öffentliche Wohnungsvermittlung dient in erster Linie als Marketing-Feature um die Seitenaufrufe der Website zu erhöhen
2.1.2	»also jetzt beim Wohnportal waren die Anforderungen relativ schnell, dass es nicht ausreicht, nur irgendwelche Informationen zu Wohnen in der Region oder so freizugeben, man muss halt auch sozusagen in die Vermittlung gehen [...] Das war ich sage mal den Beteiligten dann sehr schnell klar, dass sowas dann auch da sein muss, sonst braucht man gar nicht erst anfangen. Das haben wir aber auch erfüllt«	Wohnungsvermittlung als attraktives Feature von öffentlichen Websites zur Vermittlung von Informationen
2.1.3	»[Meine Vermieterin] stellt die Sachen noch nicht mal auf Immoscout ein, sondern die geht davon aus, dass sich bei ihrer Hausverwaltung Leute melden beziehungsweise dann das durch Mund-zu-Mund-Propaganda im Haus dann an Freunde, Bekannte etc. weitergegeben wird. Also von daher haben wir da eine ganz andere Situation. Eventuell ist es anders, wenn Sie sich in entspannte Wohnungsmärkte begeben: Frankfurt/Oder, Cottbus, also wo Sie höhere Leerstände haben, wo Sie die Auswahl einfach noch haben.«	Online-Plattformen zum Vertrieb von Wohnungen sind nicht nötig. In Großstädten handelt es sich um Vermietermärkte – die Nachfrage übersteigt das Angebot, dass die Werbekosten für Vermieter sinken

Nr.	Zitat	Aussage
2.1.4	»geht's da eben um das Thema Wohnen und ganz konkret um die Vergabe – oder Registrierung und Vergabe – von gefördertem Wohnraum. Also ja ne: wer hat überhaupt ne Berechtigung für geförderten Wohnraum und wie vergeben wir diese Wohnungen. (...) bei mir entstehen die ganzen Regelungen: wer ist berechtigt für ne Wohnung und wie, nach welcher Systematik, kommt der in die Wohnung? [...] wir haben insgesamt im Moment rund 25.000 berechnigte Haushalte, also die einen Berechtigungsschein haben, einen Registrierbescheid so nennen wir das. Wir können aber im Moment jedes Jahr nur rund 3.500 Wohnungen vergeben [...] da braucht's im System ne Systematik wo nach Möglichkeit was Effizientes, deshalb der digitale Weg, um da die Wohnungsvergabe a) natürlich gerecht irgendwo zu gestalten, aber auch effizient, genau.«	Vergabe öffentlich geförderter Wohnungen; Angeht hohe Nachfrage nach öffentlichen Wohnungen muss Vergabe gerecht und effizient sein – Digitaltechnik kann dabei helfen
2.1.5	»die haben wir dann sortiert eben nach der Dringlichkeit, sprich nach den Punkten und haben dann die ersten fünf dem Vermieter vorgeschlagen. Aber genau das, was wir am Anfang gemacht haben – zu versuchen ein Matching herzustellen aus dem Antragsteller und der Wohnung – da haben wir quasi son bisschen Makler gespielt, wenn man so will, ne – und des dann eben denen vorgeschlagen. Ob das denen dann gefallen hat, diese Wohnung, stand auf nem ganz anderen Blatt, ne. Wir haben versucht da irgendwie ein Matching hinzukriegen und deshalb hatten wir da oft mit Absagen einfach zu tun, obwohl die subjektive Situation natürlich sehr dringlich ist, haben trotzdem viele abgesagt. Und da wars teilweise so, dass wir eine Wohnung 10–15 – das steht alles nochmal in dem Beschluss drin – eine Wohnung 10–15 Haushalten anbieten mussten, ne, bis wir die dann tatsächlich losgeworden sind. Und das in einem System, wo wir viel mehr Nachfrage haben als Wohnungen. Und da merkte man: da passte was nicht. Es ist einfach hochgradig ineffizient«	Effizienz als Treiber der digitalisierten Wohnungsvergabe, Matching-Prozess zwischen Vermieter:innen und Mieter:innen als komplexe und aufwendige Aufgabe
2.1.6	»und deshalb haben wir gesagt: mei, warum machen wir es nicht wie es eben Immoscout auch macht: man zeigt erstmal ein Angebot und dann kann man sich da schon vorher überlegen: wäre das was für mich oder nicht. Und wenn ich sage: ich bin dabei, das wäre was, dann bewerbe ich mich. Dann klicke ich auf ein Button und sage: hier ich habe Interesse. Und erst nachdem das Wohnungsangebot beendet ist – dauert bei uns so 14 Tage – dann schauen wir uns die Bewerbung an und nehmen dann von denen, die wirklich Interesse haben und die halt aktiv sagen, jawoll, das wäre was für mich, dann nehmen wir die.«	Private Plattformwirtschaft als Ideengeber für Restrukturierung des Verwaltungsprozesses

Nr.	Zitat	Aussage
2.1.7	»[Es gibt] zwei ganz unterschiedliche Sachen [auf der Plattform]. Das eine ist ein Vertriebsweg wie Immoscout und das andere ist halt wirklich nur für den Wohnungstausch, also sprich, ich habe eine Wohnung gemietet beim landeseigenen Wohnungsunternehmen und tausche die gegen eine andere bei einem landeseigenen Wohnungsunternehmen gemietete Wohnung.[...] Die Wohnungstauschplattform wird auch gut angenommen. Man darf ja nicht davon schließen, bloß weil relativ wenige Tauschfälle dann konkret zum Abschluss kommen, dass die nicht wirklich gut ankommt. Wir haben über 200.000 Tauschanregungen über diese Plattform mittlerweile bearbeitet. Dass zum Schluss weniger als 1.000 abgewinkelte Tauschfälle rauskommen, liegt auch ein Stück weit in der Natur der Sache beziehungsweise darin, dass auf eine Wohnung, die sich verkleinern möchte, fünf kommen, die sich vergrößern wollen.«	Eigene Plattform wird ImmoScout24 gleichgestellt, Wohnungstausch als ergänzende Funktion der Plattform, Zufrieden über 1000 abgewinkelte Tauschfällen
2.1.8	»[das] Wohnportal hatte tatsächlich auch die Vermittlung von Wohnungen im Ursprung sogar für geflüchtete Personen zum Ziel mit sozusagen einer Verknüpfung von ich sage mal Elementen der Daseinsvorsorge. [...] das haben wir versucht mit diesen regionalen Gegebenheiten zu verknüpfen [...] plus halt wie gesagt dann auch sozusagen immer von – das klingt jetzt immer so abgedroschen – den Schwächsten in der Gesellschaft ausgehend, was brauchen die eigentlich für Informationen, Unterstützung, was auch immer, und haben sozusagen da immer den Anspruch dann gehabt dann auch mitzuliefern.«	Karitativer Ansatz, Spezieller Fokus auf die »Schwächsten der Gesellschaft«, Geflüchtete als Zielgruppe, Bedürfnisorientierte Abfrage der Zielgruppen
2.1.9	»das war halt auch ein Förderprojekt letztlich des Bundes Moro, wo halt auch solche Digitalisierungsprojekte gefördert wurden. [...] Modellregion der Raumordnung Moro. Darüber lief das. Im Endeffekt war das ein Folgeprojekt, also die haben dann erstmal so grundsätzliche Projekte gemacht zur Daseinsvorsorge sage ich jetzt mal, welche Felder sozusagen da bearbeitet werden können und dann gab es nochmal zwei Jahre obendrauf und in den zwei Jahren durfte man dieses Wohnportal machen.«	Bundesförderung als Auslöser, 2 Jahre Förderzeit, nur die Entwicklung wurde gefördert
2.1.10	»Also das ist unser Kerngeschäft, das ist die Softwareplattform, die wir der Kommune zur Verfügung stellen. Dabei ist uns aufgefallen, dass es vor allen Dingen in den B- und C-Städten und alles, was drunter kommt, eine immense Diskrepanz zwischen Leerständen und leerfallenden Immobilien gibt und dem, was im Digitalmarkt abgebildet ist. Also wenn Sie mal googeln Leerstand Ueckermünde, Leerstand Forst, Leerstand Obernburg, Leerstand was auch immer, dann finden Sie die Google-Ergebnisse voll von »Die halbe Innenstadt steht leer« und wenn Sie aber auf den großen Immobilienportalen gucken, sehen Sie, da ist nichts. Diesen ganzen Leerstand, den es irgendwo gibt, der ist nicht abgebildet im Digitalmarkt.«	Fehlende digitale Repräsentanz leerstehender Gebäude in strukturschwachen Regionen sind Vermittlungshemmnis

Nr.	Zitat	Aussage
2.1.11	»wenn wir jetzt über Plattformen der Daseinsvorsorge sprechen, freiwillige Aufgaben der Kommunen, das ist dem Land erstmal relativ egal, ob die da was machen oder nicht. Das ist auch den Kommunen ein bisschen egal so dieses Thema.«	öffentlichen Verwaltungen mangelt es häufig an Interesse und Aufmerksamkeit für die sozialen Folgen der Plattformisierung

Themenfeld 2: Verhältnis zwischen öffentlichen Wohnungsunternehmen und privaten Wohnungsplattformen

Nr.	Zitat	Aussage
2.2.1	»Wir haben – das ist jetzt allerdings auch schon, ich glaube, drei Jahre her – die Mitgliedsunternehmen mal gefragt, wie viele Angebote sie überhaupt noch über die kommerziellen Plattformen einstellen und da ist 30 Prozent im Durchschnitt rausgekommen, also 30 Prozent der Angebote gehen überhaupt noch auf diese kommerziellen Angebote.«	Private Plattformen als Kooperationspartner für den Vertrieb öffentlicher Wohnung
2.2.2	»Dann hatten wir auch Immoscout genutzt, weil wir auf einen Schlag dann häufig 20–30 Wohnungen dann dort hatten, für die es nicht ausreichend Interessenten gab, weil eben die Kosten beim Neubau eben höher sind als bei den normalen Wohnungen und damit ne bestimmte Mietergruppe dann angesprochen haben.«	ImmoScout24 und Co werden für schwierig zu vermittelnde Wohnungen eingesetzt
2.2.3	»Also von daher sieht man, dass es da nicht so ist, dass die parallel eingestellt werden, sondern eher, dass bestimmte Wohnungstypen dann eingestellt werden. Unserer Erfahrung nach sind Neubauwohnungen eher über die Internetseiten der Wohnungsunternehmen beziehungsweise die dann gegebenenfalls je nach Preis auch über Immoscout eingestellt, weil das nämlich unsere Erfahrung ist, dass eben bei Immoscout eher Wohnungsangebote mit Vermietungsschwierigkeiten, oder wo es zumindest kein Selbstläufer unbedingt ist mit der Vermietung, eingestellt werden als Wohnungen, die vielleicht über Wartelisten schon vergeben sind beziehungsweise dann über die Internetseiten der Wohnungsunternehmen selbst relativ zügig abvermietet werden können, also eher teure Wohnungen, eher Wohnungen mit ein bisschen schwierigem Schnitt, ein bisschen außerhalb, also wo verschiedene Faktoren zusammenkommen, vor allem aber eben der Preisfaktor«	ImmoScout24 und Co werden für schwierig zu vermittelnde Wohnungen eingesetzt

Nr.	Zitat	Aussage
2.2.4	»weil es ja dann auch wieder eine Frage ist eben, lohnt sich das? Ich habe jetzt die Preismodelle nicht im Kopf ehrlicherweise bei Immoscout, weiß aber, dass es immer ein Thema ist auch, dass das insgesamt in diesen Paketen relativ große Beträge natürlich sind und von daher ist immer die Frage, ob der Vermarktungsweg oder welcher Vermarktungsweg sich eben auch mit Blick auf die zu realisierende Miete dann tatsächlich lohnt.«	Kritik an hohen Nutzungsgebühren privater Plattformen, »relativ große Beträge«
2.2.5	»Die sind ja im Laufe der Jahre immer teurer geworden dann, indem sie dann immer mehr ihre Marktposition da auch ausgenutzt haben. Also heute bieten wir nahezu keine mehr an oder«	Kritik an hohen Nutzungsgebühren privater Plattformen
2.2.6	»[Ist geplant, dass auch Dritte über Ihre öffentliche Plattform Wohnungen anbieten können?] Nein, da besteht jetzt eigentlich keine Notwendigkeit, also bei den Genossenschaften sowieso nicht, weil die ohnehin in aller Regel Wartelisten haben beziehungsweise Aufnahmestopp und bei privaten Anbietern oder anderen kommerziellen Anbietern gibt es ja genug Angebote. Es war mit den landeseigenen Wohnungsunternehmen eben das Anliegen, dass man hier ein Angebot speziell nur für diese Unternehmen schafft, weil sie eben eine Sonderstellung haben auch im Berliner Markt«	Keine Öffnung für private Anbieter, da sie kommerzielle Anbieter nutzen können
2.2.7	»Nö, also wir haben da tatsächlich eigentlich gar nicht den Anspruch auch da irgendwie Konkurrenz zu sein, weil wir es kostenlos anbieten beziehungsweise halt die landeseigenen Wohnungsunternehmen das natürlich bezahlen, also die Betriebskosten bezahlen. Von daher ist es nicht gratis, aber es ist jetzt überhaupt nicht zu vergleichen, auch nicht vom Marketingaufwand her, was Immoscout... da sind ja hohe Werte dahinter, um Anzeigen zu schalten etc. Den Anspruch haben wir gar nicht und wollen das eben auch nicht auf andere Unternehmen ausweiten. Unser Bundesverband hatte mal diesen Plan. Der ist jetzt allerdings, glaube ich, auch schon vor zwei, drei Jahren beerdigt worden, weil eben unter anderem auch gesagt wurde, Immoscout und wie heißt diese Plattform bei Hotels? Wo es ja auch heißt, dass man nur noch erfolgreich sein kann als Hotel, wenn man über diese Plattform gelistet ist und sich dann unter den ersten Google-Antworten befindet etc. pp. Das ist beim Wohnungsmarkt etwas vollkommen anderes [...] bei den Hotelzimmern haben Sie auch eine praktisch... wenn Sie nicht gerade in der Hochsaison zwei Tage vorher buchen wollen, aber selbst dann noch haben Sie eigentlich ein unbegrenztes Angebot oder ein relativ unbegrenztes Angebot, weil Sie auch immer sagen können »Dann fahre ich halt nicht nach Palma de Mallorca, sondern nach was weiß ich wohin in die nächstkleinere Stadt.« Auch das ist eben gerade beim angespannten Mietwohnungsmarkt wie in Berlin vollkommen anders, weil Sie da eben nicht die Auswahl haben [...] Sie haben immer zumindest im angespannten Wohnungsmarkt wie Berlin dahingehend einen Vermietermarkt als das Sie ausgewählt werden.«	Öffentliche Plattformanbieter wollen explizit keine Konkurrenz zu Immoscout sein; frühere Plan zur Immoscout24-Konkurrenz wurde aufgegeben, weil kein Vermittlungsproblem in Vermietermärkten

Nr.	Zitat	Aussage
2.2.8	»man hat natürlich mit sehr etablierten Plattformen zu tun, die halt einfach schon allen bekannt sind und die in allen Suchmaschinen natürlich sofort oben kommen, wenn man Wohnung plus Ort irgendwie googelt usw. usf. Da ist man halt mit so einem regionalen Portal einfach schlecht situiert, sage ich jetzt mal, von Beginn an, was die Präsenz angeht.«	kommunale Wohnungsplattformen in öffentlicher Hand haben es schwer, in direkter Konkurrenz zu dem Marktführern <i>ImmoScout24</i> und <i>Immowelt/Immonet</i> zu bestehen
2.2.9	»wir wissen, dass in der Immobilienwirtschaft die Suchen zu 90 Prozent über Google gehen, weit über 90 Prozent. Also es ist nicht mehr so, wie man denkt, https://www.immoscout.de , Immowelt.de , sondern es gibt nur »Wohnung mieten in...«, »Haus kaufen in...«, also Ortsname, und dann kommt es drauf an, was in Google passiert, ob Sie mit Ihrer Immobilie, mit Ihrem Portfolio sichtbar sind oder nicht«	zentrale Bedeutung von Google für den digitalen Wohnungsmarkt
2.2.10	»Von daher ist eben unsere Einschätzung zu diesen Vermietungsplattformen, Immoscout und wie sie alle heißen, dass die Mieten, die darüber ermittelt werden, diese sogenannten Marktmieten, nach oben verzerrt werden. Also Portalmieten sind eigentlich eher die oberen Ausreißer eines Marktes.«	Private Plattformen verzerren Marktmieten nach oben bzw. bilden nur obere Ausreißer ab
2.2.11	»wenn man alles auf soner Skala von unten sind die niedrigen Mieten, oben sind die hohen Mieten, dann ist eigentlich Immoscout hat Angebote von oben nach unten und die soziale Wohnungswirtschaft hat die Angebote von unten nach oben dann.«	Private Plattformen verzerren Marktmieten nach oben bzw. bilden nur obere Ausreißer ab
2.2.12	»Wenn man jetzt eine Marktanalyse gemacht hätte, wäre man auch schnell darauf gekommen, der Markt ist gesättigt. Hat man halt so in der Form nicht gemacht. Man hätte noch viel mehr danach gucken müssen, wo gibt es dann halt die Lücken, die man füllen kann.«	Markt privater Plattformen ist eigentlich zu groß für Konkurrenz von öffentlicher Seite

Themenfeld 3: Vernetzung mit anderen Akteuren

Nr.	Zitat	Aussage
2.3.1	»andere Kommunen, also wir haben jetzt noch öfters Anfragen von anderen Kommunen, die das sehr positiv sehen und da nachfragen, wie habt ihr das gemacht, wie sind eure Erfahrungen, was steckt da auch für ne Technologie dahinter«	Software stößt auf Interesse bei anderen Kommunen, allerdings institutionalisierte interkommunale Kooperation
2.3.2	»Es gibt ja sicherlich von Gemeinde zu Gemeinde von Stadt zu Stadt Unterschiede, wie die jetzt z.B. das Punktesystem bewerten, aber da würde ich sagen, ist unser Online-Antrag so flexibel, dass man da eigentlich alles abbilden kann, man muss es im Hintergrund entsprechend konfigurieren, aber dieser Konfigurator ist so flexibel, ich glaube da kann man alle möglichen Varianten abdecken. [...] aber wenn jetzt z.B. Nürnberg sagen würde, oh ja sowas wie »So-Wohnen« hätten wir auch gern, ähm, dann würde [der private Softwareentwickler] natürlich sagen, ja gern, aber die würden sich das dann natürlich nochmal bezahlen lassen, glaube ich.«	Software kann allerdings aufgrund vertraglicher Bindung an den externe Softwareentwicklungsfirma nicht weitergegeben werden
2.3.3	»das war nicht Open Source. Die Backendlösung war proprietär. Hätten wir uns auch anders gewünscht, aber hat der Markt so nicht hergegeben für das Budget usw. Beim [öffentliche Digitalisierungsagentur] oder allgemein in [Bundesland] ist eigentlich die Vorgabe, alles soll Open Source sein. Das steht ja auch hier im Digitalisierungsgesetz usw.«	Öffentliche Akteure sehen sich jedoch gezwungen auf proprietäre Plattformsoftware von privaten Softwareentwicklern zurückzugreifen, da keine Open-Source-Lösungen vorhanden sind

Themenfeld 4: Interne Organisation/Zusammenarbeit mit externen Software-Dienstleistern

Nr.	Zitat	Aussage
2.4.1	»das Portal ist onlinegegangen und dann war das Projekt zu Ende und dann hätte man halt nochmal für Marketingmaßnahmen ordentliches Budget aufbringen müssen und das war nicht da. Selbst dann, also ich glaube auch, also auch das ist vielleicht bei solcher Art von Portalen vielleicht so ein Ding, ich glaube, man bräuchte eigentlich Kooperation mit den lokalen Zeitungen oder so oder irgendwie solche Player, die vielleicht einen Nutzen davon haben, also so Plattformen sozusagen bei sich zu integrieren in irgendeiner Form [...] Also Praxis ist: Projekt läuft aus, zuständige Mitarbeiter*innen – keine Ahnung – gehen in neue Projekte oder hören ganz auf bei der entsprechenden Organisation und das Stammpersonal kriegt ein Projekt irgendwie noch drauf, also on top auf dem, was sie ohnehin schon zu machen haben und dann passiert einfach nichts.«	Mangel an langfristiger Planung und Ausfinanzierung öffentlicher Plattformprojekte führt häufig zur baldigen Einstellung der Plattform
2.4.2	»Aber im täglichen Doing der öffentlichen Verwaltung hat das Projekt keine Bedeutung gehabt, das kann man schon sagen. Sie haben jetzt nicht drauf gewartet. So einen Stellenwert hatte das Projekt einfach nicht, das muss man einfach sagen. [...] [die Verwaltung sieht die Plattform eher als] ein Nice to have und die machen da auch mal innovative Projekte, aber: »was geht uns das an? Wir hier in unserem... wir haben kaum Zeit für sowas. Wir müssen halt hier unser tägliches Geschäft irgendwie auf die Reihe kriegen und (unv.)«. So halt. Also das ist nochmal eine andere Ebene, also als [öffentliches Unternehmen] einfach als Organisation, die halt für die Kommunen arbeitet, hat [man] auch häufig einfach nicht den Zugang zu dieser Governancestruktur (unv.) in so einer Region. Also das ist auch typisch (auch für andere (unv.)), dass dann halt so eine regionale Ebene einfach Probleme hat, ihre Produkte letztlich dann in die Kommunen zu bringen. [...] also genau, wenn die zuständigen Mitarbeiter*innen aus den Verwaltungen ganz anders dazu verpflichtet wären, das dann halt auch umzusetzen, hätte das eine ganz andere Schlagkraft auf jeden Fall.«	Kommunalverwaltung verfügt über zu wenig Aufnahmekapazitäten bzw. personelle Anknüpfungspunkte, um eigene Interessen in der Plattformentwicklung einzubringen
2.4.3	»die späteren Entscheider*innen hätten eigentlich von Beginn an... wie soll ich sagen? Die hätten eigentlich von Beginn an befragt werden müssen, ob das tendenziell etwas ist, woran sie dann auch glauben, was weiß ich, und das dann halt auch verwaltungsintern dann nochmal pushen möchten. Das war in der Form nicht so gegeben. Da waren sehr wenig Leute einfach beteiligt bei der Konzeption von diesem Projekt«	Plattform nicht von den Bedürfnissen der Verwaltung her gedacht, sondern von Verfügbarkeit von Geldern

Nr.	Zitat	Aussage
2.4.4	»wir haben ausgeschrieben und mit einem Dienstleister dann zusammengearbeitet, der dann auch schon vergleichbare Plattformen für die Stadt [...] gemacht hat, den [Bildungsplattform] und einen [Kulturplattform] für die Stadt [...] und all das beruhte auf der gleichen Infrastruktur (unv.) von diesem Ansatz her eigentlich auch ganz gut gedacht, also dass man dann halt auch einfache gute Schnittstellen hat zu den Plattformen der Stadt [...] Das hat alles auf dem gleichen Backend basiert. [...] unter anderem gibt es da auch eine Mobilitätsplattform usw.«	Zuschlag ging an bekannten Dienstleister, dadurch Synergieeffekte und leichtere Verknüpfung mit bestehenden Plattformen; Idee eines kommunalen Plattform-Ökosystems
2.4.5	»Es wurde dann partizipatorische Softwareentwicklung genannt, wir haben auch eng mit den Stakeholdern zusammengearbeitet. Was wir halt weniger gemacht haben, war tatsächlich mit dem späteren Nutzenden, aber auch da – also doch schon so ein paar Workshops. Wir hatten immer ein bisschen den Anspruch, wir gehen von der ich sage mal schwerstzugänglichen Gruppe irgendwie aus, also mit Geflüchteten, die in irgendwelchen Unterkünften saßen, auch eng zusammengearbeitet und geschaut, was brauchen die eigentlich, wenn sie eine Wohnung suchen?«	Partizipatorische Softwareentwicklung, Zusammenarbeit mit Stakeholder:innen und Nutzer:innen
2.4.6	»es reicht halt nicht, das nur einmal am Anfang zu machen. Man muss es auch in diesen iterativen Schritten dann auch immer wieder machen. Genau, das ist gut. Man kommt auf Aspekte, an die hätte man im Leben nicht gedacht. Es lohnt sich auf jeden Fall. Also ich glaube, ich meine, über menschenzentrierte Softwareentwicklung brauchen wir gar nicht reden. Ich glaube, dass ist an sich auch state of the art. Es muss halt nur gemacht werden [...] und das macht einfach auch Spaß, also es kostet Überwindung am Anfang vielleicht und dann kommt man halt auch schnell Richtung ich sage mal allgemein Beteiligung, wo die Kommunen ja sich sehr verbessern könnten«	Einbezug von Stakeholdern während der Plattformentwicklung ist lohnend und sollte idealerweise iterativ wiederholt werden
2.4.7	»Ähm, freie Träger oder ich sag jetzt mal so soziales Hilfenetzwerk, die sich auch um Wohnungssuchende kümmern, die haben wir natürlich schon immer regelmäßig in den Prozess eingebunden und auch gesagt, was wir da planen, ne, was wir da vor haben und was ist denn eure Meinung dazu, ähm, an was sollten wir denn noch denken. Ja, also bestes Beispiel, was dann aufkam: hoppala, die Inhaftierten, also die im Gefängnis inhaftiert sind, und daraus eine Wohnung suchen, das war gar nicht so einfach, weil die oft gar nicht die Möglichkeit haben, an nem Rechner sich überhaupt mal hinzusetzen, also das ist ja quasi teilweise verboten, dass sie sich dann mal an nen Rechner setzen und nach Wohnungen suchen. Und das war dann so ein Prozess, der dann natürlich mit der – sag ich mal – gibts auch sone Koordinierungsstelle für die Gefängnisse, waren wir da im Kontakt. Wie können wir das organisieren, weil wir steuern jetzt um auf nen digitalen Weg, wir dürfen aber niemanden ausschließen. Ne, wir kriegt man das hin? Da haben wir dann schon nen Weg gefunden, dass die auch in den Gefängnissen tatsächlich die Möglichkeit bekommen, eben doch ne Wohnung zu suchen, wenn die eh kurz vor der Entlassung stehen.«	Einbezug von Inhaftierten als Zielgruppe in die Plattformentwicklung

Nr.	Zitat	Aussage
2.4.8	»Das gleiche, die Interessenvertretung von älteren Menschen, der Klassiker. Ältere Menschen haben entweder gar keine IT, oder stehen dem skeptisch gegenüber, manche können das nicht genug. Dann haben wir uns da was überlegt. Wie schaffen wir es, dass diese Zielgruppe nicht verloren geht, ne. Da haben wir dann letztendlich von unserer Seite, nen Begleitprozess aufgebaut. Wir haben gesagt, ihr könnt zu uns kommen, an unsere Terminals. Wenn ihr nicht hier seid, dann kommen wir zu euch nach Hause. Also es darf einfach niemand verloren gehen in dem Prozess, das ist der Auftrag«	Einbezug von Älteren, spezieller Zugang zur Plattform über Terminals in öffentlichen Räumen der Verwaltung
2.4.9	»[Stichwort Beteiligung] wo wir auch alle Angst vor haben vor Meckerrunden und ich weiß nicht was. [...] Ich sage mal alte weiße Männer, die 90 Prozent der Anwesenden ausmachen und sich über irgendwas aufregen, was aber gar nicht mit der Thematik zu tun hat. Auch alles schon gehabt, aber das ist einfach so eine Haltung, die schon sehr verbreitet ist, wo man sich scheut als Verwaltungsmitarbeiter*in entsprechende Maßnahmen zu machen, also mit Blick auf Partizipation. Das ist halt viel aufwändiger, gar keine Frage«	Beteiligungsverfahren werden mit hohem Aufwand und Stress assoziiert
2.4.10	»kleinere Kommunen, die genauso auch eigentlich Plattformen anbieten müssten usw., können sich die entsprechenden Leute gar nicht leisten, also haben halt die Kompetenzen in der Regel nicht im Hause und was halt schon gemacht wird, ist Zusammenschlüsse der Kommunen zu Zweckverbänden, die ich sage jetzt mal für Digitales oder IT-Themen usw. dann auch zuständig sind«	Kleine kommunen verfügen nicht über ausreichendes Personal für eigene Plattformentwicklung

Themenfeld 5: Daten-Governance und algorithmisches Management

Nr.	Zitat	Aussage
2.5.1	»das war auch relativ einfach, da gibt es einen Standard und entsprechende Rest-APIs usw., die man wirklich ohne Probleme anzapfen konnte [...] Es gibt tatsächlich in diesem ganzen Immobiliensektor einen Standard [...] die Schnittstelle ist schon super. Die nutzen halt alle. Also das ist das, was wir uns bei der Verwaltungsdigitalisierung wünschen, so einen etablierten Standard, auf den sich alle Unternehmen auch einigen. [...] also das ist ein Thema, was wir uns deutlich komplizierter vorgestellt hatten, (unv.) Standard wirklich ultraschnell umgesetzt war.«	Es existiert ein einheitlicher Kommunikationsstandard im Wohnungsmarkt zum Austausch von digitalen Wohnungsanzeigen und -anfragen zwischen Plattform und Anbieter
2.5.2	»Also da gewinnt in der Verwaltung immer der Datenschutz. Ob ich das jetzt gut finde, ist eine andere Frage. Ich glaube auch, das man mit Daten im positiven Sinne mehr anzufangen kann, ja. Aber da regiert in Verwaltungen allgemein, glaub ich, immer die Vorsicht und deshalb Datenschutz und wir dürfen selbst in der eigenen Abteilung in einem sehr kleinen Bereich keine Daten austauschen. [...] Die kriegt niemand anderes, ne. Ob es manchmal natürlich sinnvoll wäre, Daten auch mal weiterzugeben, ähm, das steht auf nem ganz anderen Blatt. Da ist der Datenschutz aber oft sehr rigoros und oft auch muss man sagen verhindernd, ja. Aber das ist so, ja, also das hat ja auch sein Gutes im Datenschutz – will ich gar nicht jetzt negieren, ne – aber oft ist es auch ein stückweit hinderlich.«	Ambivalentes Verhältnis zum Datenschutz, grundsätzliche Unterstützung aber Kritik wegen verhindernden Datennachnutzung
2.5.3	»Wir haben ja Datenschutzbeauftragte bei uns selbst im Amt. Das wären erstmal die ersten Ansprechpartner, mit denen diskutieren wir natürlich schon Dinge: was dürfen wir? Also da gibts ja schon Dinge, da geht es ja schon darum, was würden wir überhaupt den Wohnungssuchenden fragen. Wo wir sagen, wir brauchen das Fachliche. Dann sagen die: ne das braucht ihr gar nicht, das wär dann ne freiwillige Angabe, das müsst ihr auch als freiwillige Angabe kennzeichnen. Und dann müsst ihr denen noch sagen, also wir wollen hier z.B. Einkommensnachweise. Müssen wir noch sagen, wenn du uns hier nen Kontoauszug schickst, dann kannst du andere Angaben noch schwärzen. Wo ich sage, naja, ja, also das sind oft sehr mühselige Diskussionen. Ich glaube, wo man oft schon gar nicht dazu kommt, was könnte man denn noch mit den Daten noch Schönes anfangen, wenn wir da nicht, also wenn wir schon daran scheitern, Daten zu kriegen, die wir selbst für unsere Arbeit brauchen, ne. Ähm, des ist tatsächlich ein ganz, ja wie soll ich es sagen, oft ein Frustthema würde ich sagen.«	Datenschutz wird rigoros umgesetzt, Fragen der Datennachnutzung werden gar nicht thematisiert

Nr.	Zitat	Aussage
2.5.4	»Das hätten wir auch (unv.) verknüpft mit so einem Infoportal sage ich jetzt mal, also wer hilft mir eigentlich bei der Wohnungssuche oder so nach dem Motto, an wen kann ich mich hier vor Ort wenden, solche Geschichten und, wie gesagt, wir hatten auch Daseinsvorsorge: Wir können das nächste Kino in der Nähe anzeigen lassen, die nächsten (unv.), aber auch andere (Anlaufstellen?), also Apotheken, (unv.), also alles Mögliche. Wir haben das auch verknüpft mit Daten, die wir aus dem Open-Data-Portal in [Bundesland] bekommen, sozusagen schon da auch eigentlich eine gute Sache draus gemacht. [...] Also das heißt das Thema Informationsbereitstellung war sehr groß und auf jeden Fall sehr viel ausführlicher, was weiß ich, so Tipps und Tricks bei der Wohnungssuche usw. usf., solche Geschichten haben wir dann mit abgebildet.«	Digitale Verknüpfung mit öffentlichen Unterstützungsangeboten; digitale Darstellung öffentlicher Daseinsvorsorgeleistungen als zusätzliche Information bei Wohnungssuche, durch Nutzung und Integration von Open-Data-Portal
2.5.5	Theoretisch würde ich sagen, ja die Technologie ist da. Es gibt ja sicherlich von Gemeinde zu Gemeinde von Stadt zu Stadt Unterschiede, wie die jetzt z.B. das Punktesystem bewerten, aber da würde ich sagen, ist unser Online-Antrag so flexibel, dass man da eigentlich alles abbilden kann, man muss es im Hintergrund entsprechend konfigurieren, aber dieser Konfigurator ist so flexibel, ich glaube da kann man alle möglichen Varianten abdecken.	Vergabekriterien können flexibel auf lokale Besonderheiten konfiguriert werden